



## Destaques 2T25

### Impacto de incertezas globais na demanda por veículos comerciais

#### Teleconferência de resultados

Data: 14/Ago/2025

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

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

Vídeo: [TUPY3 Comenta](#)

#### Relações com Investidores

Rafael Lucchesi  
CEO

Gueitiro Genso  
VP Novos Negócios e Inovação e DRI

Rodrigo Périco  
CFO

Hugo Zierth  
Gerente de RI

Renan Oliveira  
Especialista de RI

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

- **Receita Líquida: R\$ 2,6 bilhões no 2T25 (-6% vs. 2T24).** A depreciação do Real mitigou parcialmente o efeito da redução de 10% dos volumes físicos de vendas, ocasionada pelo desempenho do mercado de veículos comerciais nos Estados Unidos e Europa.
- **EBITDA Ajustado: R\$ 210 milhões (-47% vs. 2T24),** com margem de 8% (vs 14% em 2T24). A comparação anual sofre influência pelos recebimentos de valores referentes a recomposições de preços reconhecidas naquele período.

**A margem do negócio tradicional,** compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, atingiu **7% no 2T25.** A queda de dois dígitos nos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional, indicadores de qualidade e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 90 milhões no trimestre. A margem das operações da **MWM foi de 10% no período.**

- **Resultado Financeiro:** despesa líquida de **R\$ 35 milhões** (vs despesa de R\$ 176 milhões no 2T24), decorrente do efeito positivo da variação cambial nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge* (que apresentaram resultado negativo em 2024).
- **Lucro Líquido: R\$ 24 milhões, crescimento de 33%** em relação ao mesmo período do ano anterior, decorrente do melhor resultado financeiro e da depreciação do Peso Mexicano sobre a base tributária (efeito positivo de R\$ 75 milhões, na comparação anual).
- **Fluxo de Caixa Operacional:** geração de R\$ 106 milhões (vs R\$ 413 milhões no 2T24).



## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O cenário de incertezas observado desde o ano passado se intensificou no segundo trimestre de 2025. A deterioração do ambiente de negócios, impulsionada por conflitos geopolíticos e pelo aumento de barreiras comerciais, tem comprometido a confiança de empresas e consumidores.

Esse contexto, combinado com preços de fretes depreciados, impactou negativamente a demanda por veículos comerciais nos mercados norte-americano e europeu, conforme refletido nos resultados divulgados por nossos principais clientes — montadoras líderes nos segmentos de caminhões— que também revisaram para baixo suas projeções para 2025.

No Brasil, taxas de juros e políticas de crédito mais restritivas afetaram as vendas de veículos comerciais pesados e extrapesados.

Como resultado, houve uma retração de 10% no volume físico de vendas no segmento de Componentes Estruturais, na comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse impacto foi parcialmente mitigado por um cenário cambial favorável e pelo crescimento das receitas nas Unidades de Negócio de Contratos de Manufatura, Energia & Descarbonização e Distribuição.

A receita líquida consolidada totalizou R\$ 2,6 bilhões no trimestre, representando uma queda de 6% em relação ao mesmo período de 2024. O EBITDA Ajustado foi de R\$ 210 milhões, redução de 47% na comparação anual, com margem de 8% sobre a receita líquida.

A significativa queda nos volumes de venda e produção comprometeu a diluição de custos fixos, impactando negativamente o EBITDA em aproximadamente R\$ 90 milhões. A base de comparação também foi influenciada por ganhos não recorrentes obtidos no 2T24, decorrentes de recomposições de preços em negociações comerciais.

O lucro líquido do período foi de R\$ 24 milhões, um aumento de 33% na comparação com o ano anterior, impulsionado por melhor resultado financeiro.

### **Negócio Tradicional: otimização de capacidade e eficiência operacional**

Nos últimos anos, realizamos movimentos importantes de consolidação do mercado. A presença global, com plantas industriais localizadas no Brasil, México e Portugal, representa uma vantagem competitiva relevante.

As operações no México têm desempenhado papel estratégico na conquista de contratos com maior valor agregado, permitindo aos clientes atenderem ao mercado norte-americano e cumprir com as exigências do *USMCA*. Diante de um cenário com maior protecionismo, essas unidades ganham ainda mais relevância nas cadeias globais de suprimentos.

A busca por eficiência operacional — e do retorno sobre o capital acima do seu custo em todas as geografias que estamos presentes — é um dos pilares da nossa estratégia. Nesse sentido, estamos adequando nossa capacidade produtiva, de forma a atender à demanda atual e futura, viabilizar novos projetos e melhorar a rentabilidade.

Esse processo teve início no México, em 2024, continuará e será intensificado em 2025 e 2026, com a redução da capacidade e a realocação da produção de acordo com as especificidades das novas gerações de produtos e a estratégia de localização dos clientes. A política comercial adotada pelos Estados Unidos ocasionou a revisão desses projetos, com impacto no prazo para sua conclusão, que era prevista para 2025.

Essa reorganização resultará em uma redução de aproximadamente 25% na capacidade instalada, em comparação com o cenário pós-aquisição das plantas de Aveiro e Betim em linha com nossa estratégia de integração das operações. Estamos na última fase desse processo. 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 a partir de 2027, decorrentes da redução de custos fixos.

Todo esse processo custoso tem proporcionado à companhia, ao longo dos últimos anos, um aprendizado valioso na operação com eficiência em três continentes. Construímos uma rede de manufatura integrada e desenvolvemos estratégias de *Supply Chain* que permitem à Companhia oferecer aos seus clientes soluções de atendimento que conferem flexibilidade, competitividade e importantes oportunidades de mitigação de riscos, especialmente em um cenário de imposição de tarifas e elevação das exigências de conteúdo regional. O portfólio de soluções da Tupy é singular na indústria de fundição, posicionando a empresa para atender necessidades crescentes dos clientes e fortalecer a condição de parceira estratégica dos mais importantes fabricantes globais de veículos e máquinas.

### **MWM: crescimento e expansão de margens**

Estamos construindo uma empresa maior, mais diversificada e com presença em segmentos de alto potencial de crescimento e geração de valor.

As receitas da MWM cresceram 12% na comparação com o mesmo período do ano anterior, refletindo a solidez da operação e a eficácia das estratégias adotadas.

A Unidade de Contratos de Manufatura — que presta serviços às montadoras — enfrentou um impacto pontual no início do ano devido a paradas de clientes, mas foi beneficiada pela retomada dos volumes, além de contar com garantias contratuais (*take or pay*), que asseguram uma base mínima de receita.

As vendas de grupos geradores mantêm trajetória robusta, com crescimento de dois dígitos. Ganhos de escala e o aprimoramento contínuo da eficiência operacional contribuíram para a elevação da margem EBITDA do produto.

No segmento de Reposição, foram lançados 400 novos produtos nos primeiros seis meses do ano, voltados principalmente para motores de outras marcas, ampliando o portfólio e a penetração no mercado. Também registramos crescimento nas exportações para diversas regiões. Passamos a contar também com uma equipe de desenvolvimento de produtos baseada na China.

A aquisição da MWM integra-se à estratégia de ampliar o escopo na cadeia automotiva, atuando em segmentos anticíclicos em relação ao negócio tradicional. A iniciativa tem se mostrado bem-sucedida, e a empresa já opera sob um modelo de Unidades de Negócio (BUs) formado por três frentes independentes e complementares, cujo desempenho cresce trimestre a trimestre, conforme planejado.

### **Perspectivas**

Os próximos trimestres serão marcados por desafios, com incertezas macroeconômicas que continuarão impactando os principais mercados em que atuamos. Nesse cenário, a busca contínua por eficiência operacional e a disciplina na alocação de capital tornam-se ainda mais relevantes para sustentar nossa competitividade.

Estamos conduzindo uma transformação profunda e estruturada para reposicionar a organização frente aos desafios atuais e preparar o negócio para um novo ciclo de crescimento sustentável. Essa

jornada envolve a revisão dos modelos operacionais, processos e estruturas, com ações concretas em áreas-chave como manufatura, qualidade, engenharia, compras e gestão de pessoas, e está centrada na simplificação, aumento da produtividade, elevação dos padrões de qualidade e maior integração entre áreas. Estamos aprimorando práticas modernas de gestão, com foco em agilidade, eficiência e tomada de decisão baseada em dados. Como resultado, estima-se que, já em 2026, essas ações impactarão a margem EBITDA em pelo menos dois pontos percentuais.

A reestruturação da companhia em 2025 permitirá a monetização eficiente do capital de giro, favorecendo a geração de caixa, apesar do impacto no EBITDA. Contudo, com a expectativa de um crescimento relevante nas vendas em 2026, decorrente de novos contratos com condições comerciais mais favoráveis e de longa duração, espera-se uma diluição significativa dos custos fixos, impulsionando a rentabilidade operacional.

Apesar dos desafios de curto prazo, seguimos comprometidos com a execução rigorosa do plano estratégico, identificando oportunidades relevantes tanto na expansão do negócio tradicional quanto na diversificação por meio de novos serviços, em setores com fundamentos sólidos — como transporte de carga, infraestrutura, agronegócio e geração de energia. Além do crescimento orgânico, estamos ganhando participação de mercado em segmentos chave para a Companhia.

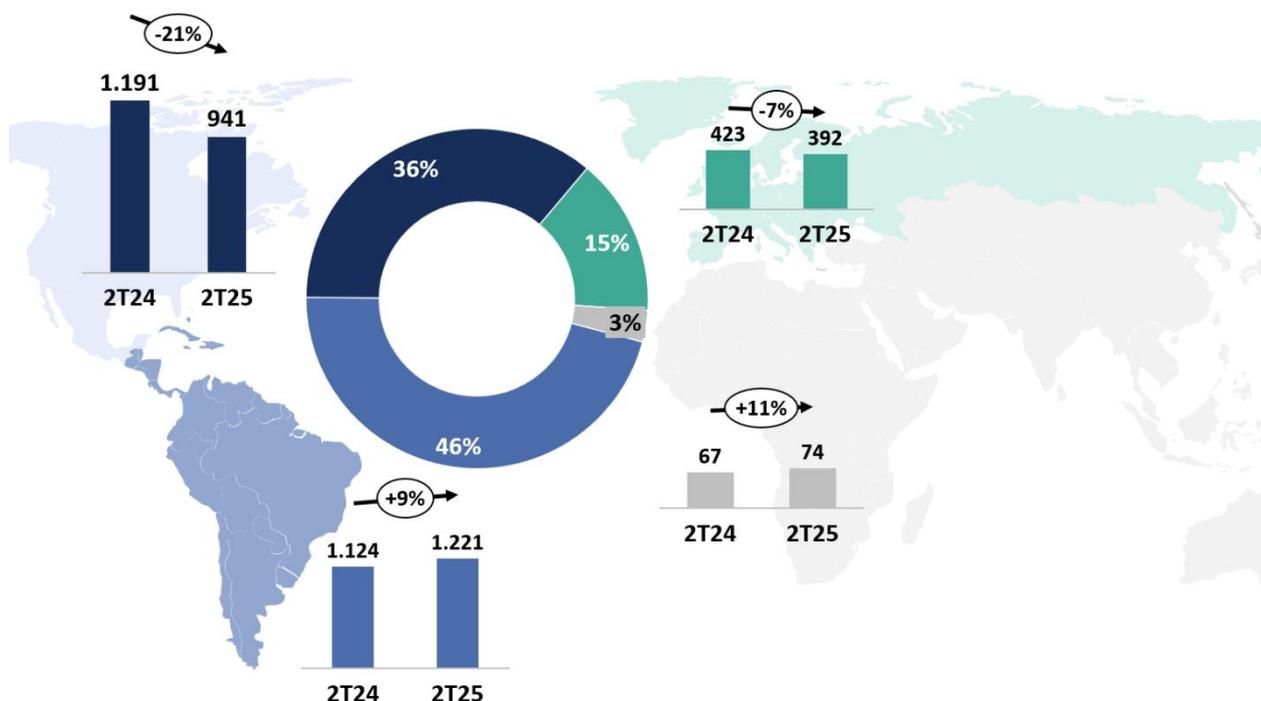
Continuaremos avançando na expansão de novos negócios, alavancando nosso conhecimento técnico, a capilaridade da rede de distribuição e a força das marcas — pilares que sustentam nossa capacidade de gerar valor de forma consistente e posicionam a companhia para um crescimento sustentável, com uma estrutura operacional mais enxuta e eficiente.

## SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
<b>Receitas</b>	<b>2.627.369</b>	<b>2.805.461</b>	<b>-6,3%</b>	<b>5.110.413</b>	<b>5.403.365</b>	<b>-5,4%</b>
Custo dos produtos vendidos	(2.262.465)	(2.262.294)	0,0%	(4.364.425)	(4.395.849)	-0,7%
<b>Lucro Bruto</b>	<b>364.904</b>	<b>543.167</b>	<b>-32,8%</b>	<b>745.988</b>	<b>1.007.516</b>	<b>-26,0%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>13,9%</i>	<i>19,4%</i>		<i>14,6%</i>	<i>18,6%</i>	
Despesas operacionais	(250.255)	(239.600)	4,4%	(478.978)	(483.366)	-0,9%
Outras despesas operacionais	(37.438)	(56.222)	-33,4%	(76.443)	(83.933)	-8,9%
<b>Lucro antes do Resultado Financ.</b>	<b>77.211</b>	<b>247.345</b>	<b>-68,8%</b>	<b>190.567</b>	<b>440.217</b>	<b>-56,7%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>2,9%</i>	<i>8,8%</i>		<i>3,7%</i>	<i>8,1%</i>	
Resultado financeiro líquido	(34.680)	(176.465)	-80,3%	(137.271)	(228.480)	-39,9%
<b>Lucro antes dos Efeitos Fiscais</b>	<b>42.531</b>	<b>70.880</b>	<b>-40,0%</b>	<b>53.296</b>	<b>211.737</b>	<b>-74,8%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>1,6%</i>	<i>2,5%</i>		<i>1,0%</i>	<i>3,9%</i>	
Imposto de renda e contrib. Social	(18.596)	(52.884)	-64,8%	(41.554)	(81.996)	-49,3%
<b>Lucro Líquido</b>	<b>23.935</b>	<b>17.996</b>	<b>33,0%</b>	<b>11.742</b>	<b>129.741</b>	<b>-90,9%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>0,9%</i>	<i>0,6%</i>		<i>0,2%</i>	<i>2,4%</i>	
<b>EBITDA (Resol. CVM 156/22)</b>	<b>174.432</b>	<b>340.867</b>	<b>-48,8%</b>	<b>383.445</b>	<b>623.346</b>	<b>-38,5%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>6,6%</i>	<i>12,2%</i>		<i>7,5%</i>	<i>11,5%</i>	
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>209.760</b>	<b>394.973</b>	<b>-46,9%</b>	<b>457.049</b>	<b>703.034</b>	<b>-35,0%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>8,0%</i>	<i>14,1%</i>		<i>8,9%</i>	<i>13,0%</i>	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,67	5,21	8,7%	5,76	5,08	13,3%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,42	5,61	14,4%	6,29	5,50	14,5%

## RECEITAS

No 2T25, 36% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 46% e a Europa, 15%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania, sendo que as plantas adquiridas contribuíram para maior exposição aos mercados brasileiro e europeu.



### Consolidado (R\$ Mil)

	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
<b>Receitas</b>	<b>2.627.369</b>	<b>2.805.461</b>	<b>-6,3%</b>	<b>5.110.413</b>	<b>5.403.365</b>	<b>-5,4%</b>
<b>Mercado Interno</b>	<b>1.140.680</b>	<b>1.062.979</b>	<b>7,3%</b>	<b>2.098.465</b>	<b>1.997.440</b>	<b>5,1%</b>
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	800.931	757.860	5,7%	1.469.410	1.444.700	1,7%
Veículos comerciais (e carros de passeio)	704.420	676.686	4,1%	1.287.579	1.301.071	-1,0%
Off-road	96.511	81.174	18,9%	181.831	143.629	26,6%
Energia e Descarbonização	177.283	147.470	20,2%	310.701	270.145	15,0%
Distribuição	162.466	157.649	3,1%	318.354	282.594	12,7%
<b>Mercado Externo</b>	<b>1.486.689</b>	<b>1.742.482</b>	<b>-14,7%</b>	<b>3.011.948</b>	<b>3.405.925</b>	<b>-11,6%</b>
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.423.056	1.653.930	-14,0%	2.878.720	3.235.695	-11,0%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	965.780	1.281.188	-24,6%	1.994.599	2.489.992	-19,9%
Off-road	457.276	372.742	22,7%	884.121	745.703	18,6%
Energia e Descarbonização	16.269	42.184	-61,4%	48.122	79.951	-39,8%
Distribuição	47.364	46.368	2,1%	85.106	90.280	-5,7%

Nota: a divisão entre aplicações considera nossa melhor inferência para casos em que um mesmo produto está em duas aplicações.

## RECEITAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

### Componentes Estruturais & Contratos de Manufatura



A queda das receitas reflete, principalmente, o menor volume de vendas observado nas aplicações para veículos comerciais no mercado norte-americano. Incertezas relacionadas a tarifas e seus efeitos sobre indicadores econômicos, bem como a depreciação dos preços de frete e taxas de juros elevadas, levaram empresas de transporte a postergar investimentos e a renovação de frotas, impactando negativamente a aquisição de caminhões.

No mercado europeu, esse cenário foi parcialmente mitigado pela redução das taxas de juros em alguns países e pelos investimentos em infraestrutura. As vendas foram impulsionadas, sobretudo, por movimentos de renovação de frotas, em razão dos níveis de utilização.

No Brasil, enquanto o segmento de ônibus apresenta desempenho saudável, impulsionado por programas governamentais, o mercado de veículos pesados tem sido afetado pela elevação da taxa de juros e pelas condições restritivas de financiamento voltadas ao agronegócio. O desempenho das exportações indiretas realizadas pelos clientes também influenciou negativamente os resultados do período.

O segmento *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, tem se beneficiado da recomposição de estoques nos mercados externo e interno, e pelo aumento da demanda por aplicações para motores maiores, como os utilizados em grandes geradores para *datacenters*

Atualmente, aproximadamente 45% da receita é proveniente de produtos com maior valor agregado, como itens com usinagem e/ou montagem.

## Distribuição



Var. % Receitas	% Receitas MI	% Receitas ME
3% 	14%	3%

A Unidade de Negócios de Distribuição compreende o segmento de reposição de peças para motores diesel (*after market*) e de produtos hidráulicos.

As receitas provenientes do mercado de reposição apresentaram crescimento de 8%, refletindo o lançamento de novos produtos — (linhas “Masterparts” – linha de produtos multimarcas e “Linha Opcional” linha mais competitiva para produtos da marca MWM) — além do aumento das exportações, com destaque para o mercado argentino.

Por outro lado, as receitas oriundas de produtos hidráulicos registraram queda de 6% na comparação anual, em função da redução das exportações, especialmente para o mercado norte-americano, reflexo da postergação de investimentos.

A Unidade de Negócios foi responsável por 8% da receita total da Companhia no segundo trimestre de 2025.

## Energia & Descarbonização



Var. % Receitas	% Receitas MI	% Receitas ME
2% 	16%	1%

A Unidade de Energia & Descarbonização apresentou crescimento de 2% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

As receitas com vendas de grupos geradores cresceram 19%, reflexo do maior volume de unidades comercializadas e de um *mix* de produtos com preço médio mais elevado. As margens EBITDA, por sua vez, já se encontram em patamares superiores a 10%, frente aos 7% registrados em 2024.

Esse desempenho, somado ao crescimento da receita com novos negócios, contribuiu para mitigar os efeitos da redução nas vendas de motores próprios, utilizados principalmente por fabricantes de equipamentos. A demanda por essas aplicações foi impactada negativamente por fatores como taxas de juros elevadas, preços das *commodities* agrícolas, condições adversas de crédito, e encerramento do contrato de fornecimento para um cliente no exterior.

O segmento foi responsável por 7% da receita total da Companhia no período.

## CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 2T25 totalizou R\$ 2,3 bilhões, estável em relação ao mesmo período do 2T24.

A queda dos volumes de produção e de vendas, com reflexo na diluição de custos fixos, impactou a margem bruta, que atingiu 14% no período.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
<b>Receitas</b>	<b>2.627.369</b>	<b>2.805.461</b>	<b>-6,3%</b>	<b>5.110.413</b>	<b>5.403.365</b>	<b>-5,4%</b>
<b>Custo dos Produtos Vendidos</b>	<b>(2.262.465)</b>	<b>(2.262.294)</b>	<b>0,0%</b>	<b>(4.364.425)</b>	<b>(4.395.849)</b>	<b>-0,7%</b>
Matéria-prima	(1.377.789)	(1.359.757)	1,3%	(2.600.538)	(2.657.732)	-2,2%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(480.682)	(493.751)	-2,6%	(947.423)	(937.480)	1,1%
Materiais de manutenção	(167.964)	(172.285)	-2,5%	(335.449)	(341.533)	-1,8%
Energia	(105.463)	(111.638)	-5,5%	(216.915)	(226.716)	-4,3%
Depreciação	(85.712)	(82.030)	4,5%	(170.926)	(162.942)	4,9%
Outros	(44.855)	(42.833)	4,7%	(93.174)	(69.446)	34,2%
<b>Lucro bruto</b>	<b>364.904</b>	<b>543.167</b>	<b>-32,8%</b>	<b>745.988</b>	<b>1.007.516</b>	<b>-26,0%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>13,9%</i>	<i>19,4%</i>		<i>14,6%</i>	<i>18,6%</i>	
<b>Despesas operacionais</b>	<b>(250.255)</b>	<b>(239.599)</b>	<b>4,4%</b>	<b>(478.978)</b>	<b>(483.365)</b>	<b>-0,9%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>9,5%</i>	<i>8,5%</i>		<i>9,4%</i>	<i>8,9%</i>	

Os custos do 2T25 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: aumento decorrente da maior participação de produtos com valor agregado, depreciação cambial e crescimento das operações de contratos de manufatura;
- Mão de obra: queda oriunda de redução de *headcount* e depreciação do Peso Mexicano, mitigando o efeito da inflação (reajuste salarial anual);
- Manutenção e serviços de terceiros: redução decorrente de iniciativas de gestão e depreciação do Peso Mexicano, compensando parcialmente a inflação de serviços;
- Energia: redução oriunda, principalmente, do menor volume de vendas do período;
- Depreciação: aumento decorrente da depreciação do Real frente ao Dólar, com impacto no valor dos ativos em moeda estrangeira;
- Outros custos operacionais: o aumento deve-se, principalmente, a custos com movimentação de produtos e materiais, projetos de engenharia de motores, locações, saúde e segurança, entre outros itens.

As despesas operacionais, englobando despesas administrativas e comerciais, atingiram R\$ 250 milhões, aumento de 4% vs. 2T24.

## OUTRAS RECEITAS (DESPESAS) OPERACIONAIS

O resultado da conta de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 37 milhões no 2T25 vs R\$ 56 milhões no ano anterior.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Depreciação de ativos não operacionais	(2.110)	(2.116)	-0,3%	(2.839)	(4.245)	-33,1%
Outros	(35.328)	(54.106)	-34,7%	(73.604)	(79.688)	-7,6%
<b>Outras despesas operacionais</b>	<b>(37.438)</b>	<b>(56.222)</b>	<b>-33,4%</b>	<b>(76.443)</b>	<b>(83.933)</b>	<b>-8,9%</b>

A linha “Outros” é composta por despesas líquidas de R\$ 35 milhões, decorrentes de (i) constituição/atualização de provisões, no valor de R\$ 24 milhões (vs. R\$ 28 milhões no 2T24); (ii) despesas de R\$ 4 milhões com reestruturações (vs. R\$ 21 milhões no 2T24); (iii) venda de inservíveis, baixas de bens do ativo imobilizado e outros, com despesa líquida de R\$ 7 milhões (vs. R\$ 5 milhões no 2T24).

## RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 35 milhões no 2T25, ante despesa de R\$ 176 milhões no mesmo período do ano anterior.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
Despesas financeiras	(93.881)	(96.219)	-2,4%	(181.836)	(174.299)	4,3%
Receitas financeiras	33.282	34.722	-4,1%	67.036	65.908	1,7%
Variações monetárias e cambiais líquidas	25.919	(114.968)	-	(22.471)	(120.089)	-81,3%
<b>Resultado Financeiro Líquido</b>	<b>(34.680)</b>	<b>(176.465)</b>	<b>-80,3%</b>	<b>(137.271)</b>	<b>(228.480)</b>	<b>-39,9%</b>

As despesas financeiras apresentaram queda de 2% em relação ao ano anterior. Os efeitos da elevação da taxa de juros no Brasil e da desvalorização cambial — que impactaram a provisão de juros em moeda estrangeira — foram mitigados pela redução do endividamento, com a amortização de R\$ 366 milhões ao longo do primeiro semestre.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 33 milhões, impulsionadas pelo aumento dos juros que, juntamente à estratégia de alocação, mitigou o menor saldo de caixa, na comparação anual.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram receita de R\$ 26 milhões, composta por (i) variações positivas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 6 milhões. Iniciativas de gestão sobre a exposição cambial mitigaram o efeito da apreciação do Real em relação ao Dólar, em comparação ao trimestre anterior (1T25); e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à receita de R\$ 20 milhões no período. Sendo R\$ 14 milhões receita de oriunda de marcação a mercado de instrumentos de proteção cambial e receita de R\$ 6 milhões com efeito caixa das operações liquidadas.

## ▽ LUCRO ANTES DOS EFEITOS FISCAIS E LUCRO LÍQUIDO

O resultado líquido da Companhia foi R\$ 24 milhões, crescimento de 33% na comparação com o 2T24, ocasionado principalmente pelo melhor resultado financeiro (variação cambial nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge*) e do impacto de efeitos cambiais sobre as bases tributárias.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
<b>Lucro antes dos Efeitos Fiscais</b>	<b>42.531</b>	<b>70.880</b>	<b>-40,0%</b>	<b>53.296</b>	<b>211.737</b>	<b>-74,8%</b>
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(27.295)	12.993	-	(45.646)	(43.991)	3,8%
<b>Lucro antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária</b>	<b>15.236</b>	<b>83.873</b>	<b>-99,3%</b>	<b>7.650</b>	<b>167.746</b>	<b>-95,4%</b>
Efeitos cambiais sobre base tributária	8.699	(65.877)	-	4.092	(38.005)	-
<b>Lucro Líquido</b>	<b>23.935</b>	<b>17.996</b>	<b>33,0%</b>	<b>11.742</b>	<b>129.741</b>	<b>-90,9%</b>

As bases tributárias dos ativos e passivos das empresas localizadas no México, onde a moeda funcional é o Dólar, são mantidas em Pesos Mexicanos por seus valores históricos. As flutuações nas taxas de câmbio modificam as bases tributárias e, conseqüentemente, efeitos cambiais são reconhecidos como receitas e/ou despesas de imposto de renda diferido. No 2T25, foi registrada receita de R\$ 9 milhões, sem efeito caixa (vs despesa de R\$ 66 milhões no 2T24).

## ▽ EBITDA

A combinação dos fatores já mencionados resultou em EBITDA CVM de R\$ 174 milhões, com margem de 6,6% (vs 12,2% no 2T24). O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais (constituição/atualização de provisões, resultado de vendas do ativo imobilizado e outras despesas) atingiu R\$ 210 milhões, com margem de 8,0% no 2T25 (vs 14,1% no 2T24).

A base de comparação foi impactada pelo reconhecimento, em 2024, de valores oriundos de negociações comerciais e recomposições de preços.

RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
<b>Lucro Líquido do Período</b>	<b>23.935</b>	<b>17.996</b>	<b>33,0%</b>	<b>11.742</b>	<b>129.741</b>	<b>-90,9%</b>
(+) Resultado Financeiro Líquido	34.680	176.465	-80,3%	137.271	228.480	-39,9%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	18.596	52.884	-64,8%	41.554	81.996	-49,3%
(+) Depreciações e Amortizações	97.221	93.522	4,0%	192.878	183.129	5,3%
<b>EBITDA (segundo a metodologia CVM 156/22)</b>	<b>174.432</b>	<b>340.867</b>	<b>-48,8%</b>	<b>383.445</b>	<b>623.346</b>	<b>-38,5%</b>
% sobre as receitas	6,6%	12,2%		7,5%	11,5%	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	35.328	54.106	-34,7%	73.604	79.688	-7,6%
<b>EBITDA Ajustado</b>	<b>209.760</b>	<b>394.973</b>	<b>-46,9%</b>	<b>457.049</b>	<b>703.034</b>	<b>-35,0%</b>
% sobre as receitas	8,0%	14,1%		8,9%	13,0%	

**A margem do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, atingiu 7% no 2T25.** A queda de dois dígitos nos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional, indicadores de qualidade e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 90 milhões.

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

## INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 102 milhões no 2T25 (competência), ante R\$ 128 milhões no 2T24, representando queda de 20%.

	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var. [%]	1S25	1S24	Var. [%]
<b>Ativo imobilizado</b>						
Investimentos estratégicos	47.152	63.654	-25,9%	79.929	80.222	-0,4%
Sustentação e modernização da capacidade operacional	47.035	44.150	6,5%	69.149	90.446	-23,5%
Meio Ambiente	1.635	12.061	-86,4%	4.027	14.445	-72,1%
Juros e encargos financeiros	1.736	4.770	-63,6%	3.904	7.949	-50,9%
<b>Ativo intangível</b>						
Softwares	1.868	2.509	-25,5%	2.908	5.500	-47,1%
Projetos em desenvolvimento	2.620	933	180,8%	4.095	2.331	75,7%
	<b>102.046</b>	<b>128.077</b>	<b>-20,3%</b>	<b>164.012</b>	<b>200.893</b>	<b>-18,4%</b>
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>3,9%</i>	<i>4,6%</i>		<i>3,2%</i>	<i>3,7%</i>	

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

## CAPITAL DE GIRO

	Consolidado (R\$ Mil)				
	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
<b>Balço Patrimonial</b>					
Contas a receber	1.935.840	2.028.377	1.837.435	2.110.455	2.091.348
Estoques	2.041.125	2.134.475	2.197.704	2.069.851	2.046.123
Contas a pagar	1.321.633	1.574.755	1.482.620	1.411.298	1.406.553
<i>Adiantamento de Clientes</i>	<i>151.504</i>	<i>149.093</i>	<i>85.207</i>	<i>76.497</i>	<i>103.869</i>
Prazo médio de recebimento [dias]	68	70	63	71	69
Estoques [dias]	86	89	92	85	82
Prazo médio de pagamento [dias]	62	73	65	61	60
<b>Ciclo de conversão de caixa [dias]</b>	<b>92</b>	<b>86</b>	<b>90</b>	<b>95</b>	<b>91</b>

Observou-se aumento de 6 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (1T25).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Redução de R\$ 93 milhões nas contas a receber, com impacto equivalente a dois dias de vendas no prazo médio de recebimento. A principal causa foi a apreciação do Real frente

ao Dólar na comparação com o trimestre anterior (taxa de fechamento USD/BRL de 5,46 em junho/25, ante 5,74 em março/25), afetando as contas a receber em moeda estrangeira, que representaram 67% do total. Fatores sazonais — como a maior concentração de vendas no mês de março, com recebimento ao longo do segundo trimestre — também influenciaram o resultado do período.

- Diminuição de R\$ 93 milhões nos estoques, com redução de três dias no capital giro, decorrente de iniciativas de gestão — com destaque para produtos em elaboração e acabados — além da apreciação do Real frente ao Dólar norte-americano.
- Redução de 11 dias no prazo médio de contas a pagar, em função de maiores concentrações de pagamentos, decorrentes de fatores sazonais e do menor volume de compras no 2T25, dado menor volume de produção, com reflexo na redução de estoques. As contas a pagar em moeda estrangeira representaram 40% do total.

O cálculo do prazo médio de pagamento (em dias) considera o adiantamento, por parte de clientes, de capital de giro do contrato de manufatura de motores.

## FLUXO DE CAIXA

RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	Consolidado (R\$ Mil)					
	2T25	2T24	Var.[%]	1S25	1S24	Var.[%]
<b>Caixa e equivalentes de caixa do início do período</b>	<b>1.713.478</b>	<b>1.876.456</b>	<b>-8,7%</b>	<b>2.376.203</b>	<b>1.593.098</b>	<b>49,2%</b>
Caixa oriundo das atividades operacionais	106.418	413.333	-74,3%	174.265	534.501	-67,4%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(102.709)	(153.259)	-33,0%	(210.018)	(345.829)	-39,3%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(269.990)	134.755	-	(798.913)	463.427	-
Efeito cambial no caixa do exercício	(10.573)	156.454	-	(104.913)	182.542	-
<b>Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa</b>	<b>(276.854)</b>	<b>551.283</b>	<b>-</b>	<b>(939.579)</b>	<b>834.641</b>	<b>-</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa no final do período</b>	<b>1.436.624</b>	<b>2.427.739</b>	<b>-40,8%</b>	<b>1.436.624</b>	<b>2.427.739</b>	<b>-40,8%</b>

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 106 milhões. A comparação com o 2T24 (maior geração de caixa em segundo trimestre da história da Empresa) foi afetada pela queda do volume de vendas, variação cambial (em relação ao primeiro trimestre) e iniciativas de capital de giro realizadas naquele período.

Em relação às atividades de investimentos, no 2T25, foram consumidos R\$ 103 milhões vs R\$ 153 milhões, no mesmo período do ano anterior.

Quanto às atividades de financiamento, ao longo do 2T25, verificou-se um consumo de R\$ 270 milhões, decorrente, principalmente, de amortização de dívidas e recompra de ações. A comparação anual foi afetada por captações financeiras realizadas no 2T24.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto de R\$ 11 milhões, resultou na redução da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 277 milhões no período. Assim, encerramos o primeiro semestre de 2025 com saldo de R\$ 1.437 milhões.

## ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 2T25 com endividamento líquido de R\$ 2,6 bilhões. A queda do valor do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R\$ 1.048 milhões no 2T25 vs R\$ 1.233 milhões no 1T25) contribuiu para o aumento da alavancagem, que atingiu 2,45x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 59% do total (sendo 4% no curto prazo e 96% no longo prazo), enquanto 41% do endividamento está denominado em Reais (6% no curto prazo e 94% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 39% são denominados em moeda estrangeira e 61% em Reais.

ENDIVIDAMENTO	Consolidado (R\$ Mil)				
	2T25	1T25	4T24	3T24	2T24
Curto prazo	196.248	301.363	660.196	683.329	1.186.934
Financiamentos e empréstimos	195.483	299.141	638.123	654.575	1.045.676
Instrumentos financeiros e derivativos	765	2.222	22.073	28.754	141.258
Longo prazo	3.848.700	3.958.966	4.132.189	3.855.658	3.743.358
<b>Endividamento bruto</b>	<b>4.044.948</b>	<b>4.260.329</b>	<b>4.792.385</b>	<b>4.538.987</b>	<b>4.930.292</b>
Caixa e equivalentes de caixa	1.436.624	1.713.478	2.376.203	2.167.915	2.427.739
Instrumentos financeiros e derivativos	40.547	40.472	73.825	32.392	69.630
<b>Endividamento líquido</b>	<b>2.567.777</b>	<b>2.506.379</b>	<b>2.342.357</b>	<b>2.338.680</b>	<b>2.432.923</b>
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	3,86x	3,45x	3,70x	3,51x	3,73x
<b>Dívida líquida/EBITDA Ajustado</b>	<b>2,45x</b>	<b>2,03x</b>	<b>1,81x</b>	<b>1,81x</b>	<b>1,84x</b>

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

