



Destaques 1T26

Execução disciplinada da estratégia, com foco em eficiência operacional e retomada gradual da demanda

Teleconferência de resultados

Data: 15/Mai/2026

Português/Inglês

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

Link de acesso: [Webinar TUPY3](#)

Site: www.tupy.com.br/ri

Vídeo: [TUPY3 Comenta](#)

Relações com Investidores

Gueitiro Genso
VP Novos Negócios, Inovação e DRI

Hugo Zierth
Gerente de RI

Renan Oliveira
Especialista de RI

dri@tupy.com.br

- **Receita Líquida: R\$ 2,3 bilhões (-7% vs. 1T25).** Impacto da redução de 9% dos volumes físicos de venda de veículos comerciais e aplicações *off-road* nos mercados interno e externo, e apreciação do real, mitigados parcialmente pelo desempenho das Unidades de Negócio de Contratos de Manufatura e Energia & Descarbonização.

As receitas **aumentaram 6% na comparação com o trimestre anterior (4T25)**, refletindo efeitos sazonais favoráveis e ganhos de participação de mercado no segmento de Componentes Estruturais (início de novos projetos e retomada de programas).

- **Fluxo de Caixa Operacional: geração de R\$ 198 milhões, melhor resultado da Companhia em um primeiro trimestre,** refletindo iniciativas consistentes de gestão de capital de giro, com diminuição de 7 dias no ciclo de conversão de caixa em relação ao 4T25 e de 15 dias na comparação com o 1T25, com destaque para a redução de estoques.

- **EBITDA Ajustado: R\$ 99 milhões (-60% vs. 1T25)**, e margem de 4,3% (vs. 1,8% no 4T25 e 10,0% no 1T25). O EBITDA foi impactado em aproximadamente R\$ 89 milhões pela queda nos volumes de vendas e produção, e em R\$ 95 milhões pela apreciação do real e do peso mexicano em relação ao dólar. Esses efeitos foram mitigados parcialmente por iniciativas internas e melhor *mix* de produtos que totalizaram R\$ 50 milhões, com destaque para R\$ 22 milhões decorrentes do projeto de desmobilização de capacidade.

O aumento das margens em relação ao 4T25 reflete principalmente o crescimento de volumes e o avanço dos projetos de eficiência, com impactos diretos em custos e na melhora dos indicadores operacionais e de qualidade.

- **Resultado líquido: prejuízo de R\$ 94 milhões** (vs. prejuízo de R\$ 12 milhões no 1T25), decorrente do desempenho operacional.
- **Dívida Líquida: R\$ 2,1 bilhões, reduções de 18% em relação ao 1T25 e 7% na comparação com o trimestre anterior (4T25).** A relação dívida líquida/EBITDA Ajustado atingiu 4,02x (vs. 3,35x no 4T25), reflexo do menor EBITDA Ajustado acumulado nos últimos doze meses.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2026 foi caracterizado por movimentos estratégicos relevantes, dando sequência ao processo estruturado de otimização do *footprint* industrial. O portfólio vem sendo realocado de forma consistente, alinhando a produção à vocação e à eficiência operacional de cada planta.

A expectativa é de ganhos perenes da ordem de R\$ 100 milhões em 2026, dos quais R\$ 22 milhões já foram reconhecidos no trimestre, e de R\$ 180 milhões anuais a partir de 2027.

Esse movimento reforça a disciplina na alocação de recursos e cria uma base operacional mais eficiente. Considerando a alavancagem operacional, a retomada dos volumes deverá amplificar de forma relevante os efeitos positivos na reestruturação nas margens.

Dadas suas características técnicas, a planta de Betim-MG terá papel relevante na produção de peças que não envolvem blocos e cabeçotes. Esse negócio, que apresenta faturamento anual de aproximadamente R\$ 1 bilhão, será concentrado em linhas mais eficientes e, com maior escala, ampliará a rentabilidade e a competitividade da Companhia.

Apesar dos desafios de curto prazo, como a depreciação do dólar frente ao real e ao peso mexicano, a Administração mantém a visão construtiva para os próximos trimestres. O cenário observado junto às principais montadoras globais, a partir da divulgação dos resultados do primeiro trimestre de 2026, indica sinais de recuperação gradual em mercados relevantes para a Companhia.

Na América do Norte, a redução das incertezas relacionadas às tarifas comerciais, a confirmação das novas regras de emissões (EPA 27) e a recuperação de preços de frete têm se refletido no aumento dos pedidos de compra de caminhões, que cresceram 53% no 1T26. No mercado europeu, investimentos em infraestrutura e o aumento da atividade de transporte, combinados com uma base de comparação ainda deprimida, contribuíram para o crescimento de 10% nas vendas em relação ao 1T25.

Esse cenário confirma a expectativa de recuperação no mercado externo, com revisão de expectativas por parte das montadoras, que estão preparando suas operações para a retomada de volumes. Dadas as características das cadeias em que a Companhia atua, tais movimentos deverão se refletir em volumes adicionais para a Tupy ao longo dos próximos meses, e já se materializam na carteira de pedidos, que aponta demanda superior à prevista no orçamento da Companhia construído ao final do ano passado. Além do crescimento esperado na base legada, o *ramp-up* dos novos produtos, com ganhos de participação em segmentos importantes — como o de veículos Classe 8 no mercado norte-americano —, deverá sustentar o crescimento no segundo semestre.

No Brasil, o fraco desempenho das vendas de veículos comerciais e *off-road*, pressionadas pelo ambiente de juros elevados, pela inadimplência em níveis historicamente altos e pelo desempenho aquém do esperado do agronegócio, impactou o resultado de todas as Unidades de Negócio.

Apesar da diversificação do portfólio e do sólido relacionamento com clientes — fatores que mitigaram o efeito direto das tarifas —, os menores volumes de vendas, em um mercado ainda em recuperação, pressionaram receitas e margens no período, em função da menor diluição dos custos fixos.

A receita líquida consolidada totalizou R\$ 2,3 bilhões no 1T26, queda de 7% na comparação com o 1T25. O desempenho refletiu, principalmente, a redução de 9% no volume físico de vendas e a apreciação de 10% do real frente ao dólar, com impacto nas receitas em moeda estrangeira. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo crescimento das receitas das Unidades de Negócio de Contratos de Manufatura e de Energia & Descarbonização.

O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 99 milhões, redução de 60% na comparação anual, com margem de 4,3% sobre a receita líquida. A retração dos volumes de vendas e de produção representou impacto negativo de R\$ 89 milhões em relação ao ano anterior. O efeito cambial, por sua vez, afetou o resultado em R\$ 95 milhões, em decorrência da valorização do real e do peso mexicano frente ao dólar. Esses impactos foram parcialmente mitigados por iniciativas de redução de custos e ganhos de eficiência, evidenciando a capacidade de reação operacional da Companhia em um cenário desafiador.

Nesse ambiente, a alocação de capital teve papel ainda mais relevante. Iniciativas de gestão contribuíram para a redução do ciclo de conversão de caixa, que apresentou queda de quinze dias na comparação com o 1T25 e sete dias em relação ao trimestre anterior (4T25). Destacam-se o aumento da eficiência operacional que inclui, entre outras iniciativas, a redução de estoques. Apesar do impacto pontual nas margens, essa estratégia contribuiu para a maior geração de caixa operacional da história da Companhia para um primeiro trimestre, no valor de R\$ 198 milhões.

Essa disciplina financeira resultou na redução da dívida líquida, que atingiu R\$ 2,1 bilhões no 1T26 — quedas de 18% e de 7% nas comparações com o 1T25 e o 4T25, respectivamente. A alavancagem, mensurada pela relação dívida líquida/EBITDA Ajustado, alcançou 4,0x, reflexo da redução do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses.

Negócio tradicional: início de novos contratos e eficiência operacional

A Companhia segue ampliando sua participação em segmentos estratégicos, com destaque para veículos comerciais pesados (Classe 8) no mercado norte-americano, que se beneficiarão da retomada de volumes esperada em 2026. Para este ano, estimamos faturamento superior a R\$ 600 milhões originado de novos projetos, que apresentam rentabilidade superior à do portfólio histórico e compreendem, além da fundição, serviços de maior valor agregado, como usinagem.

Esses contratos já contribuíram com o resultado do 1T26, com receitas adicionais de aproximadamente R\$ 100 milhões, que se acelerarão ao longo do ano diante do *ramp-up* das operações e da retomada do mercado de veículos pesados. Adicionalmente, a retomada de programas anteriormente descontinuados para o segmento de veículos comerciais leves, também contribuirá para o crescimento das receitas da Unidade de Negócio.

Além da antecipação do projeto de desmobilização de capacidade, com captura de benefícios já no 1T26, foi iniciado um conjunto de ações voltadas à redução de custos com não-qualidade, manutenção, e melhoria do nível de serviços aos clientes. A expectativa é que essas ações gerem ganhos adicionais de R\$ 140 milhões em 2026. Soma-se a essas iniciativas a continuidade do processo de automação das linhas produtivas.

MWM: diversificação e resiliência

As receitas originadas pela subsidiária MWM representaram 27% do faturamento total da Companhia, totalizando aproximadamente R\$ 630 milhões, crescimento de 8% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Esse desempenho decorreu, principalmente, do resultado da Unidade de Negócio de Contratos de Manufatura, que abrange serviços de maior valor agregado, como usinagem e montagem de motores de terceiros, bem como serviços de engenharia.

O segmento de reposição, que apresenta margens superiores às do negócio tradicional, registrou queda de 4% na comparação com o ano anterior. Esse cenário reflete principalmente a piora do ambiente macroeconômico e a estratégia de redução de estoques dos distribuidores, que tem afetado toda a cadeia de autopeças. As linhas de novos produtos *Masterparts* e Opcional já representam 22% das vendas desta Unidade, evidenciando a evolução consistente do portfólio e a maior recorrência de receita. Apesar da queda do faturamento, observou-se incremento no EBITDA, decorrente de iniciativas de redução de custos e ganhos de eficiência operacional.

A Unidade de Energia & Descarbonização apresentou crescimento de 5%, impulsionada sobretudo pelas receitas de motores próprios, aplicados em segmentos como mineração e construção.

O trimestre foi marcado também pelo início da comercialização de motores a biometano e GNV para veículos zero quilômetro. O primeiro projeto, em parceria com a BMB — unidade de soluções especiais do Grupo Vamos —, contemplou a entrega de 100 caminhões utilizados na coleta urbana de resíduos sólidos no Rio de Janeiro. A parceria tecnológica e comercial com a Yuchai, um dos maiores fabricantes de motores do mundo, contribuiu para a ampliação do portfólio de produtos e serviços oferecidos aos nossos clientes. Essa parceria, que nos habilita a aplicar motores a biometano e a etanol em diversos segmentos, permitirá escalar com maior intensidade soluções para veículos de coleta urbana, transporte público, e caminhões voltados ao segmento produtor de etanol e biometano, além de grupos geradores e motores marítimos de grande porte.

Seguimos executando rigorosamente nossa agenda comercial e de eficiência, tendo como referência um planejamento estratégico orientado à agregação de valor e à diversificação em segmentos com elevado potencial de crescimento e rentabilidade.

Recentemente, divulgamos o Relatório de Sustentabilidade com indicadores referentes ao ano de 2025, elaborado de acordo com as normas da *Global Reporting Initiative* (GRI) e outros *frameworks* internacionais. Convidamos os leitores a [acessar o documento](#), que contempla também nossas iniciativas de Pesquisa & Desenvolvimento, além dos serviços e produtos que contribuem para a descarbonização das cadeias em que atuamos.

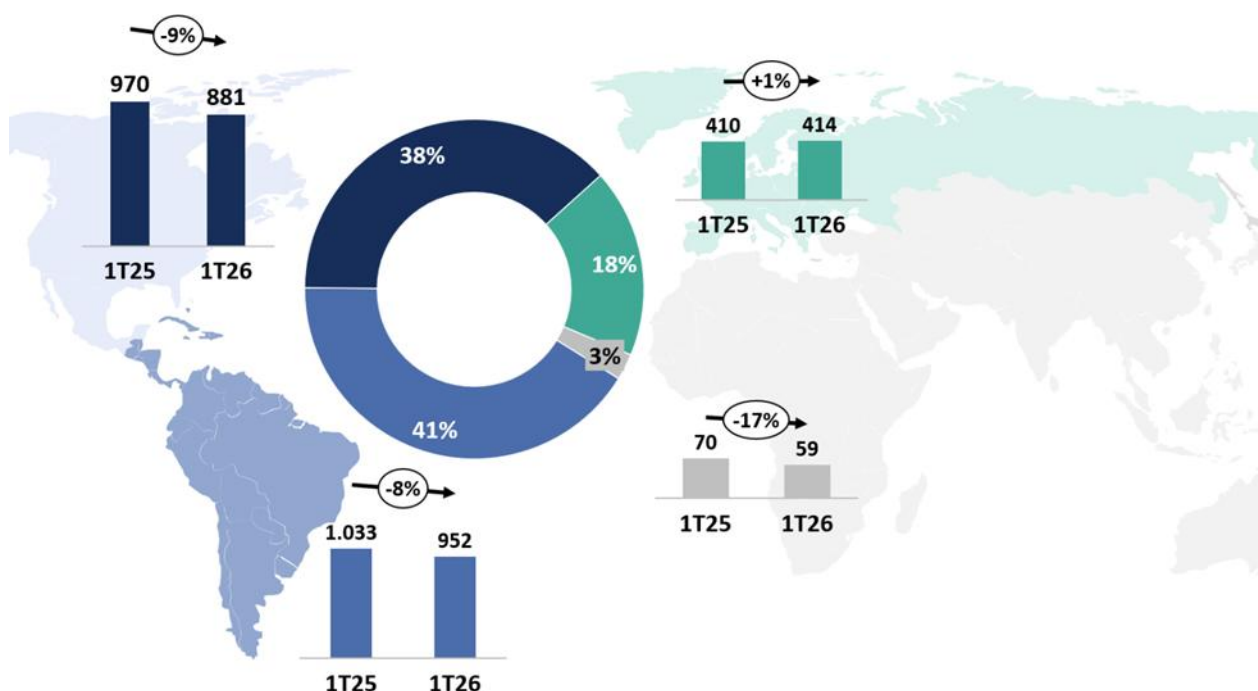
A Administração

SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)		
	1T26	1T25	Var. [%]
Receitas	2.306.159	2.483.044	-7,1%
Custo dos produtos vendidos	(2.072.129)	(2.101.960)	-1,4%
Lucro Bruto	234.030	381.084	-38,6%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>10,1%</i>	<i>15,3%</i>	
Despesas operacionais	(228.282)	(228.723)	-0,2%
Outras despesas operacionais	(45.632)	(39.005)	17,0%
Lucro (Prej.) antes do Resultado Financ.	(39.884)	113.356	-
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-1,7%</i>	<i>4,6%</i>	
Resultado financeiro líquido	(49.710)	(102.591)	-51,5%
Lucro (Prej.) antes dos Efeitos Fiscais	(89.594)	10.765	-
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-3,9%</i>	<i>0,4%</i>	
Imposto de renda e contribuição social	(4.597)	(22.958)	80,0%
Prejuízo Líquido	(94.191)	(12.193)	-
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>-4,1%</i>	<i>-0,5%</i>	
EBITDA (Resolução CVM 156/22)	55.249	209.013	-73,6%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>2,4%</i>	<i>8,4%</i>	
EBITDA Ajustado	98.785	247.289	-60,1%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>4,3%</i>	<i>10,0%</i>	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,26	5,85	-10,1%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,15	6,16	-0,2%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/USD)	5,22	5,74	-9,1%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/EUR)	6,01	6,20	-3,0%

RECEITAS

No 1T26, 38% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 41% e a Europa, 18%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania.

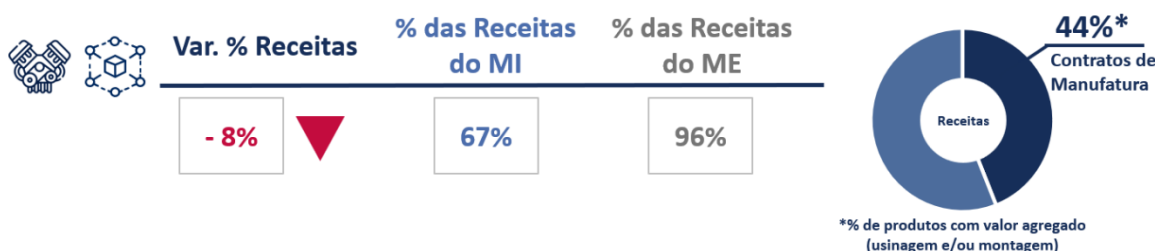


	Consolidado (R\$ Mil)		
	1T26	1T25	Var. [%]
Receitas	2.306.159	2.483.044	-7,1%
Mercado Interno	893.102	957.785	-6,8%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	594.919	670.880	-11,3%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	533.526	585.560	-8,9%
Off-road	61.393	85.320	-28,0%
Energia & Descarbonização	153.526	131.017	17,2%
Distribuição	144.657	155.888	-7,2%
Peças de reposição	106.456	110.187	-3,4%
Produtos hidráulicos	38.201	45.701	-16,4%
Mercado Externo	1.413.057	1.525.259	-7,4%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.358.978	1.455.664	-6,6%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	1.005.244	1.028.819	-2,3%
Off-road	353.734	426.845	-17,1%
Energia & Descarbonização	16.677	31.853	-47,6%
Distribuição	37.402	37.742	-0,9%
Peças de reposição	20.896	21.987	-5,0%
Produtos hidráulicos	16.506	15.755	4,8%

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

RECEITAS POR UNIDADE DE NEGÓCIO

Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura



A queda das receitas no 1T26 refletiu, principalmente, o menor volume de vendas nas aplicações para veículos comerciais, e apreciação cambial (BRL/USD médio de 5,26 no 1T26 vs. 5,85 no 1T25), fatores que pressionaram o desempenho da Unidade de Negócios de Componentes Estruturais.

O crescimento das encomendas de caminhões para as montadoras observado nos primeiros meses do ano já se reflete na carteira de pedidos, e será visível nas vendas nos próximos trimestres.

No mercado europeu, por sua vez, observa-se recuperação das vendas de veículos comerciais, decorrentes da renovação das frotas, investimentos em infraestrutura e aumento na demanda por fretes.

No Brasil, o mercado de veículos pesados permaneceu pressionado por juros elevados, condições de financiamento mais restritas e pela piora do desempenho do agronegócio, marcado por níveis altos de inadimplência. Nesse contexto, a produção de caminhões pesados recuou 35% no 1T26, com impacto direto no resultado da Companhia. Esse cenário foi parcialmente compensado pelo desempenho da Unidade de Negócios de Contrato de Manufatura, que compreende operações de usinagem, montagem de motores e serviços de engenharia.

As vendas para o segmento *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, foram impactadas pelo fraco desempenho do agronegócio e pelo mercado de construção residencial. Esses efeitos foram parcialmente compensados pelo dinamismo do setor de construção não residencial, especialmente no mercado externo, resultando em maior demanda por aplicações para motores de grande porte.

Aproximadamente 44% da receita foi proveniente de produtos com maior valor agregado, como serviços de usinagem e/ou montagem. O aumento da participação em relação ao 1T25 (percentual de 41%) reflete o início de novos contratos com maior valor agregado.

Energia & Descarbonização



O desempenho do primeiro trimestre foi impulsionado, principalmente, pelo crescimento das receitas com vendas de motores próprios, aplicados em segmentos como mineração e construção no Brasil e exterior, mitigando o menor volume de grupos geradores.

Essa Unidade de Negócios apresentou crescimento de 5% na comparação com o 1T25, e foi responsável por 7% da receita total da Companhia no primeiro trimestre.

Peças de Reposição (Aftermarket)



As receitas do 1T26 provenientes do mercado de reposição apresentaram retração de 4%. A piora do ambiente macroeconômico, juros elevados, preços de fretes depreciados e fraco desempenho do agronegócio levaram distribuidores a reduzir níveis de estoques, enquanto empresas de transporte postergaram atividades de manutenção das frotas no início do ano.

Os novos produtos — as linhas “*Masterparts*” (produtos multimarcas) e “*Opcional*” (linha mais competitiva para produtos da marca MWM) — cresceram 7% e representaram aproximadamente 22% do faturamento do segmento (vs. 20% no anterior).

O segmento foi responsável por 6% da receita total da Companhia no 1T26 (vs. 5% no 1T25).

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 1T26 totalizou R\$ 2,1 bilhões, queda de 1% em relação ao 1T25. A margem bruta do período foi de 10,1% (vs. 15,3%) afetada, entre outros fatores, pelos menores volumes de produção e vendas, e apreciação cambial.

A retração dos volumes de produção, com reflexos na diluição de custos fixos e na eficiência das operações, impactou os custos em cerca de R\$ 60 milhões.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T26	1T25	Var. [%]
Receitas	2.306.159	2.483.044	-7,1%
Custo dos produtos vendidos	(2.072.129)	(2.101.960)	-1,4%
Matéria-prima	(1.207.474)	(1.222.749)	-1,2%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(487.131)	(466.741)	4,4%
Materiais de manutenção e serviços	(140.582)	(167.485)	-16,1%
Energia	(97.065)	(111.452)	-12,9%
Depreciação e amortização	(84.812)	(85.214)	-0,5%
Outros	(55.065)	(48.319)	14,0%
Lucro bruto	234.030	381.084	-38,6%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>10,1%</i>	<i>15,3%</i>	
Despesas operacionais	(228.282)	(228.723)	-0,2%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>9,9%</i>	<i>9,2%</i>	

Os custos do 1T26 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: redução decorrente do menor volume do período, compensando parcialmente o efeito da apreciação cambial e *mix* de produtos com maior valor agregado;
- Mão de obra: aumento oriundo da apreciação do peso mexicano e da inflação (reajuste salarial anual), mitigado por iniciativas de redução de mão de obra direta e projetos de eficiência operacional;
- Manutenção e serviços de terceiros: resultado de negociações com fornecedores e iniciativas de eficiência operacional;
- Energia: queda oriunda do menor volume de vendas, melhores condições no custo de aquisição e vendas pontuais de volume excedente;
- Outros custos operacionais: alta influenciada, sobretudo, por custos com movimentação e baixa de produtos e materiais, além da apreciação do peso mexicano.

As despesas operacionais — administrativas e comerciais — somaram R\$ 228 milhões no trimestre, estáveis em relação ao mesmo período do ano anterior.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

O resultado da conta de Outras Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 46 milhões no 1T26 vs. R\$ 39 milhões no ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T26	1T25	Var. [%]
Constituição e atualização de provisões	(16.766)	(20.056)	-16,4%
Gastos com reestruturações	(8.112)	(12.837)	-36,8%
PIS/COFINS sobre venda de crédito IPI	(7.981)	-	-
Baixa de bens do imobilizado, inservíveis e outros	(10.677)	(5.383)	98,3%
Outras despesas operacionais	(43.536)	(38.276)	13,7%
Depreciação de ativos não operacionais	(2.096)	(729)	187,5%
Total de outras despesas operacionais, líquidas	(45.632)	(39.005)	17,0%

Os gastos com reestruturações atingiram R\$ 8 milhões, decorrentes de iniciativas de incremento de eficiência operacional e redução de capacidade realizadas no trimestre. As provisões para as próximas etapas do projeto, no valor de R\$ 52 milhões, foram constituídas em 2025.

Em dezembro de 2025, a Companhia realizou a venda de crédito-prêmio de IPI, por meio de cessão de direitos, no valor de R\$ 174 milhões. O montante de R\$ 8 milhões refere-se ao pagamento de tributos (PIS/COFINS) reconhecidos no 1T26.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 50 milhões no 1T26 vs. R\$ 103 milhões no mesmo período do ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T26	1T25	Var. [%]
Despesas financeiras	(96.347)	(87.955)	9,5%
Receitas financeiras	46.719	33.754	38,4%
Variações monetárias e cambiais líquidas	(82)	(48.390)	-99,8%
Resultado Financeiro Líquido	(49.710)	(102.591)	-51,5%

As despesas financeiras aumentaram 10% na comparação com o 1T25, refletindo, principalmente, o aumento das taxas de juros no Brasil e seus efeitos sobre dívidas em moeda local. Esse impacto foi parcialmente compensado pela redução do endividamento e apreciação cambial, com efeito positivo no pagamento de juros em moeda estrangeira.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 47 milhões, impulsionadas pelo aumento dos juros que remuneraram as aplicações financeiras e aumento da posição de caixa em reais.

As variações monetárias e cambiais líquidas representaram despesa de R\$ 0,1 milhão, composta por (i) variações negativas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de

R\$ 13,4 milhões decorrente do efeito da apreciação do Real em relação ao Dólar; e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à receita de R\$ 13,3 milhões no período.

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

O resultado líquido do 1T26 foi um prejuízo de R\$ 94 milhões, comparado ao prejuízo de R\$ 12 milhões no mesmo período de 2025, refletindo o menor resultado operacional.

	Consolidado (R\$ Mil)		
	1T26	1T25	Var. [%]
Lucro/Prejuízo antes dos Efeitos Fiscais	(89.594)	10.765	-
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	125	(18.351)	-
Prejuízo antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	(89.469)	(7.586)	-
Efeitos cambiais sobre base tributária	(4.722)	(4.607)	2,5%
Prejuízo Líquido	(94.191)	(12.193)	-

▽ EBITDA

A combinação dos fatores supracitados resultou em EBITDA CVM em R\$ 55 milhões. O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais atingiu R\$ 99 milhões, com margem de 4,3% no 1T26 (vs. 1,8% no 4T25 e 10,0% no 1T25).

RECONCILIAÇÃO DO LUCRO LÍQUIDO COM EBITDA	Consolidado (R\$ Mil)		
	1T26	1T25	Var. [%]
Prejuízo Líquido do Período	(94.191)	(12.193)	672,5%
(+) Resultado Financeiro Líquido	49.710	102.591	-51,5%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	4.597	22.958	-80,0%
(+) Depreciações e Amortizações	95.133	95.657	-0,5%
EBITDA (Resolução CVM 156/22)	55.249	209.013	-73,6%
<i>% sobre as receitas</i>	<i>2,4%</i>	<i>8,4%</i>	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas *	43.536	38.276	13,7%
EBITDA Ajustado	98.785	247.289	-60,1%
<i>% sobre as receitas</i>	<i>4,3%</i>	<i>10,0%</i>	

* Exclui depreciação de ativos não operacionais

A margem EBITDA Ajustado do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, foi de 2,5% no 1T26, ante 9,8% no 1T25.

A retração dos volumes de venda e produção, com efeitos adversos na eficiência operacional e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 89 milhões na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Adicionalmente, a apreciação do Real e Peso Mexicano ante o Dólar reduziu o resultado em R\$ 95 milhões no período. Esse efeito foi parcialmente mitigado por iniciativas de redução de custos e despesas além de um *mix* de produtos mais favorável.

Por sua vez, a margem das operações da MWM – que engloba Contratos de Manufatura, Peças de Reposição e Energia & Descarbonização – atingiu 9% no período, mantendo-se estável em relação ao ano anterior.

INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 64 milhões no 1T26 (competência), ante R\$ 62 milhões no 1T25, representando aumento de 3,0%.

Consolidado (R\$ Mil)			
	1T26	1T25	Var. [%]
Ativo imobilizado			
Investimentos estratégicos	31.110	32.777	-5,1%
Sustentação e modernização de capacidade operacional	24.696	22.114	11,7%
Meio Ambiente	1.316	2.392	-45,0%
Juros e encargos financeiros	2.140	2.168	-1,3%
Ativo intangível			
Software & outros	3.891	1.040	274,1%
Projetos em desenvolvimento	693	1.475	-53,0%
Total	63.846	61.966	3,0%
<i>% sobre as Receitas</i>	<i>2,8%</i>	<i>2,5%</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)					
	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
Balço Patrimonial					
Contas a receber	1.674.779	1.597.455	1.660.082	1.935.840	2.028.377
Estoques	1.630.172	1.721.952	1.979.252	2.041.125	2.134.475
Contas a pagar	1.321.574	1.137.117	1.289.374	1.321.633	1.574.755
<i>Adiantamento de Clientes</i>	<i>110.060</i>	<i>114.379</i>	<i>110.614</i>	<i>151.504</i>	<i>149.093</i>
Prazo médio de recebimento [dias]	64	60	61	68	70
Estoques [dias]	70	74	85	86	89
Prazo médio de pagamento [dias]	63	56	60	62	73
Ciclo de conversão de caixa [dias]	71	78	86	92	86

O ciclo de conversão de caixa apresentou queda de 15 dias em relação ao 1T25, com destaque para a redução de 19 dias nos estoques e 6 dias no prazo médio de recebimento.

Observou-se redução de 7 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (4T25).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Aumento de R\$ 77 milhões nas contas a receber, com impacto no prazo médio de recebimento equivalente a 4 dias de vendas, ocasionado, principalmente, pela sazonalidade do período e da maior concentração de vendas no final do trimestre. As contas a receber denominadas em moeda estrangeira, que representaram 66% do total, foram impactadas pela apreciação do real frente ao dólar (taxa de fechamento BRL/USD de 5,22 em março/26, ante 5,50 em dezembro/25).
- Os estoques apresentaram redução de R\$ 92 milhões no período, com impacto positivo de quatro dias no capital de giro, em função de iniciativas de gestão, com destaque para a redução de produtos acabados.
- O prazo médio de contas a pagar aumentou sete dias, refletindo maior volume de compras — especialmente no final do trimestre — e ações de gestão. As contas a pagar denominadas em moeda estrangeira, que representaram 45% do total, foram impactadas pela apreciação cambial.

O cálculo do prazo médio de pagamento (em dias) considera o adiantamento, por parte de clientes, de capital de giro do contrato de manufatura de motores. No 1T26, esse valor correspondeu a R\$ 110 milhões, ante R\$ 114 milhões no trimestre anterior.

FLUXO DE CAIXA

Consolidado (R\$ Mil)			
RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	1T26	1T25	Var. [%]
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	1.853.156	2.376.203	-22,0%
Caixa gerado nas atividades operacionais	198.274	67.847	192,2%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(86.560)	(107.309)	-19,3%
Caixa aplicado nas atividades de financiamentos	(92.817)	(528.923)	-82,5%
Efeito cambial no caixa do exercício	(50.718)	(94.340)	-46,2%
Diminuição da disponibilidade de caixa	(31.821)	(662.725)	-95,2%
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	1.821.335	1.713.478	6,3%

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 198 milhões, aumento de 192% na comparação com o ano anterior, decorrente principalmente iniciativas de gestão do capital de giro.

Em relação às atividades de investimentos, no 1T26, foram consumidos R\$ 87 milhões vs. R\$ 107 milhões no mesmo período do ano anterior, refletindo maior disciplina na execução dos investimentos.

Em relação às atividades de financiamento, houve consumo de caixa de R\$ 93 milhões no 1T26, relacionado ao pagamento de juros das debêntures e amortizações. A base comparativa foi afetada pela amortização no 1T25, de adiantamento de contratos de câmbio (ACC) no valor de R\$ 219 milhões, além da distribuição de proventos e recompras de ações naquele período, que totalizaram R\$ 244 milhões.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto negativo de R\$ 51 milhões, resultou na redução da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 32 milhões em relação ao trimestre anterior (4T25). Assim, encerramos o primeiro trimestre de 2026 com saldo de R\$ 1.821 milhões.

ENDIVIDAMENTO

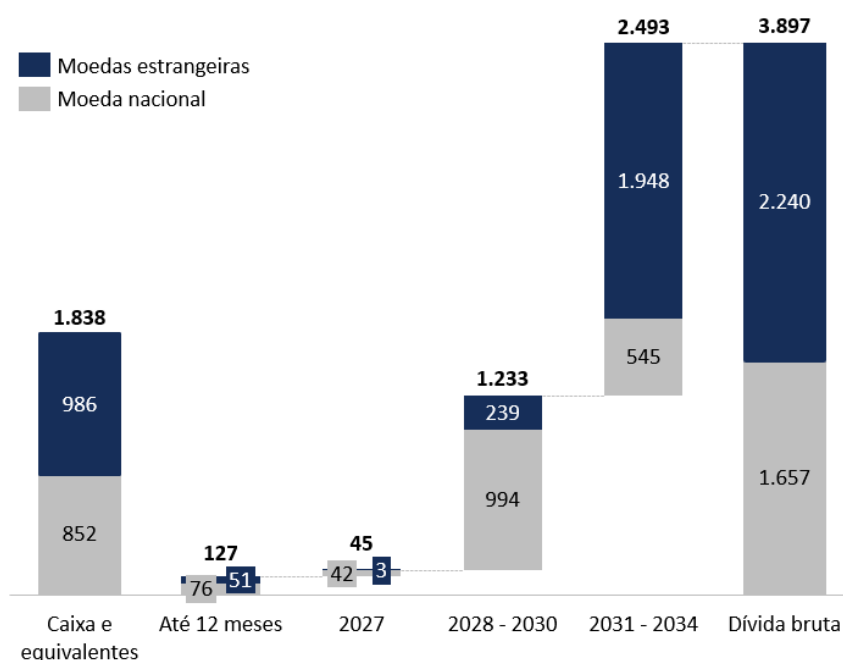
A Companhia encerrou o 1T26 com endividamento líquido de R\$ 2,1 bilhões, quedas de 18% e 7% em relação ao 1T25 e 4T25, respectivamente.

A queda do valor do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R\$ 512 milhões no 1T26 vs. R\$ 661 milhões no 4T25) contribuiu para o aumento da alavancagem, que atingiu 4,02x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 57% do total (sendo 2% no curto prazo e 98% no longo prazo), enquanto 43% do endividamento está denominados em real (5% no curto prazo e 95% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 54% são denominados em moeda estrangeira e 46% em real.

ENDIVIDAMENTO	Consolidado (R\$ Mil)				
	1T26	4T25	3T25	2T25	1T25
Curto prazo	127.338	214.586	127.239	196.248	301.363
Financiamentos e empréstimos	125.252	212.756	127.036	195.483	299.141
Instrumentos financeiros e derivativos	2.086	1.830	203	765	2.222
Longo prazo	3.770.090	3.881.960	3.812.511	3.848.700	3.958.966
Endividamento bruto	3.897.428	4.096.546	3.939.750	4.044.948	4.260.329
Caixa e equivalentes de caixa	1.821.335	1.853.156	1.648.624	1.436.624	1.713.478
Instrumentos financeiros e derivativos	16.922	31.703	31.121	40.547	40.472
Endividamento líquido	2.059.171	2.211.687	2.260.005	2.567.777	2.506.379
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	7,61x	6,20x	4,51x	3,86x	3,45x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	4,02x	3,35x	2,58x	2,45x	2,03x

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



RENÚNCIA E PROCESSO DE SUCESSÃO DE DIRETOR-PRESIDENTE

Em 27 de março de 2026 a Companhia divulgou Fato Relevante informando que o Conselho de Administração tomou conhecimento de carta de renúncia apresentada pelo Sr. Rafael Esmeraldo Lucchesi Ramacciotti, por ordem estritamente pessoal, ao cargo de Diretor-Presidente da Companhia, bem como o início do processo de sucessão.

Por meio de Fato Relevante divulgado em 04 de maio de 2026, a Companhia comunicou que o Conselho de Administração concluiu o processo de sucessão, deliberando, nos termos do Estatuto Social da Companhia, pela eleição do Sr. Harro Ricardo Schlorke Burmann para o cargo de Diretor-Presidente (CEO), com início de seu mandato em 01 de junho de 2026.