



Destaques 2025

Impacto de incertezas globais no resultado da Companhia

Teleconferência de resultados

Data: 20/Mar/2026

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

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\$ 9,7 bilhões em 2025 (-9% vs. 2024)**, redução de 10% nos volumes vendidos, decorrente da menor demanda por veículos comerciais.
- **Mercado Externo:** impactos de incertezas sobre tarifas e regulação de emissões (EPA27) na confiança dos compradores de caminhões, e preços de fretes depreciados.
- **Mercado Interno:** vendas de caminhões afetadas por taxas de juros, inadimplência e desempenho do agronegócio, mitigada pelo crescimento de dois dígitos do segmento de Reposição e da Unidade de Negócios de Energia & Descarbonização.
- **Fluxo de Caixa Operacional: geração de R\$ 915 milhões**, o segundo maior da história da Companhia, impulsionado pela gestão eficiente do capital de giro, desempenho da MWM e pela venda de créditos tributários (IPI).
- **EBITDA Ajustado: R\$ 661 milhões (-49% vs. 2024)**, e margem de 6,8% (vs. 12,1%).

A margem do negócio tradicional, que compreende componentes estruturais e produtos hidráulicos, atingiu 5% em 2025 (vs. 13% em 2024). A queda nos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional, na diluição de custos e nos indicadores de qualidade, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 730 milhões no período, parcialmente compensados por reduções de custos e despesas no montante de R\$ 300 milhões e impacto cambial favorável de R\$ 120 milhões.

A margem das operações da MWM atingiu 10% em 2025 (8% em 2024), refletindo ganhos de produtividade, *mix* de produtos mais favorável, e efeitos recorrentes da reestruturação operacional e administrativa conduzida desde 2024.

- **Iniciativas de Redução Estrutural de Capacidade:** alteração do escopo do projeto de redução de capacidade iniciado em 2024 (com término inicialmente previsto para 2025), decorrente de mudanças geopolíticas nos Estados Unidos, com impacto em custos com ociosidade e postergação da captura dos benefícios esperados.

Teleconferência de resultados

Data: 20/Mar/2026

Português/Inglês

11h00 (Brasília) / 10h00 (EST)

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

Os investimentos em ativos fixos e estoques dispendidos em 2024 e início de 2025 no projeto originalmente previsto totalizaram R\$ 145 milhões.

- **Resultado líquido: prejuízo de R\$ 655 milhões** (vs. lucro de R\$ 82 milhões em 2024). Impacto de R\$ 544 milhões decorrentes de iniciativas de reestruturação realizadas e provisionadas ao longo do ano baseadas na execução do projeto de desmobilização de capacidade, conforme estratégia de revisão do *footprint* e alocação da produção para linhas mais eficientes, composto por (i) reconhecimento de *impairment* de R\$ 327 milhões, (ii) redução ao valor realizável de estoques no valor de R\$ 40 milhões, (iii) baixa de créditos tributários (IR/CSLL) de R\$ 125 milhões e (iv) gastos com reestruturações no valor de R\$ 52 milhões. Outras iniciativas de otimização e reestruturação resultaram em gastos de R\$ 45 milhões.
- **Dívida Líquida: R\$ 2,2 bilhões, redução de 5% vs. 2024.** A relação dívida líquida/EBITDA Ajustado atingiu 3,35x, devido ao menor resultado operacional no período.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 foi marcado por um ambiente de incertezas que impactou a economia global e, consequentemente, os mercados em que atuamos.

A implementação de tarifas comerciais contribuiu de forma decisiva para esse cenário, afetando a confiança de empresas, consumidores e gerando pressões inflacionárias. Somado ao adiamento da definição das regras de emissões para veículos comerciais (EPA27), esse contexto levou compradores a postergar a renovação e expansão de suas frotas. Além disso, preços de frete depreciados — decorrentes do expressivo aumento da oferta no período pós-pandemia — pressionaram a rentabilidade das empresas de transporte nos últimos anos, contribuindo para a queda das vendas de caminhões na América do Norte.

No mercado *off-road*, incentivos à indústria de *data centers* impulsionaram os setores de construção não residencial e grupos geradores, com consequente aumento na demanda por motores maiores.

No Brasil, a combinação de juros elevados, inadimplência recorde e o fraco desempenho do agronegócio reduziu as vendas de veículos comerciais pesados e extrapesados, impactando diretamente o desempenho das Unidades de Negócio de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura.

Esse cenário levou a Companhia a promover ajustes relevantes em sua estratégia. Desde o segundo trimestre de 2024, estava em execução um projeto de desmobilização de capacidade, com foco principal nas operações localizadas no México. Trata-se de um processo complexo, que demandou investimentos em ativos imobilizados e estoques que totalizaram R\$ 145 milhões. Contudo, diante da nova administração nos Estados Unidos e a adoção de políticas protecionistas, optamos por suspender esse movimento e reavaliar nossa estratégia industrial.

A partir do segundo trimestre de 2025, implementamos alterações significativas nesse processo, incluindo o redirecionamento do projeto originalmente previsto e o início de um novo plano de adequação de capacidade a partir do Brasil. Essas mudanças resultaram em custos com ociosidade, além de provocarem atrasos na captura dos benefícios esperados.

Em paralelo, seguimos avançando nos novos negócios provenientes da aquisição da MWM, com crescimento de dois dígitos no segmento de Peças de Reposição e na Unidade de Energia & Descarbonização.

Apesar da diversificação do nosso portfólio e do relacionamento sólido com clientes — fatores que mitigaram o efeito direto das tarifas —, a queda de volumes em mercados relevantes, em alguns casos superior a 25%, refletiu-se nas receitas da Tupy. Os menores volumes também pressionaram as margens, devido à menor diluição de custos fixos, com impactos sobre mão de obra, energia, manutenção e indicadores de qualidade.

A receita líquida consolidada totalizou R\$ 9,7 bilhões em 2025, impactada, entre outros fatores, pela redução de 10% no volume físico de vendas, parcialmente mitigada pelo crescimento de 16% na Unidade de Negócios de Energia & Descarbonização e de 12% no segmento de Peças de Reposição (*aftermarket*), que apresentam baixa correlação com o negócio tradicional, bem como pelo cenário cambial favorável, com a depreciação do Real ante o Dólar quando comparado com 2024 (câmbio médio do ano), tendência que se reverteu a partir do terceiro trimestre.

Nesse ambiente desafiador, a alocação de capital assumiu um papel ainda mais relevante. Entre as medidas adotadas para a gestão do capital de giro, destaca-se a redução do volume produzido, que permaneceu

abaixo do volume de vendas, com consequente consumo de estoques. Apesar do impacto nas margens, essa estratégia contribuiu para a forte geração de caixa operacional, que atingiu R\$ 915 milhões, a segunda maior da história da Companhia.

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 661 milhões, uma redução de 49% na comparação anual, com margem de 6,8% sobre a receita líquida. Os efeitos combinados da queda dos volumes de vendas e de produção sobre o EBITDA totalizaram R\$ 580 milhões em relação ao ano anterior. Os menores níveis de produção afetaram também os indicadores de qualidade, resultando em impactos negativos de R\$ 150 milhões no período.

O resultado líquido foi um prejuízo de R\$ 655 milhões, afetado, entre outros fatores, pelo ajuste de *impairment* de R\$ 327 milhões, redução ao valor realizável de estoques no valor de R\$ 40 milhões, e baixa de créditos tributários (IR/CSLL) no valor de R\$ 125 milhões, decorrentes de iniciativas de otimização da capacidade e de realocação da produção para linhas mais eficientes, que contribuirão para o aumento das margens, da geração de caixa e do retorno sobre o capital investido (*ROIC*). Gastos com reestruturações, decorrentes de iniciativas de incremento de eficiência operação e redução de capacidade, totalizaram R\$ 97 milhões em 2025 (versus R\$ 58 milhões em 2024).

Negócio tradicional: novos contratos e eficiência operacional

Seguimos ampliando nossa participação de mercado por meio de novos contratos nos segmentos de veículos comerciais e *off-road*, com portfólio contratado de R\$ 1,4 bilhão em receitas incrementais.

Ao longo de 2026, iniciaremos a fase de captura dos resultados associados a esse ciclo estratégico, com a entrada gradual de receitas e a expansão de margens. Estimamos faturamento de aproximadamente R\$ 600 milhões no ano decorrente dos novos projetos, que apresentam perfil de rentabilidade superior ao do portfólio histórico.

No âmbito da disciplina operacional e da agenda de retorno sobre o capital, avançamos na reorganização industrial das plantas adquiridas. O redesenho do *footprint* resultará em uma redução aproximada de 25% da capacidade instalada em relação ao cenário imediatamente pós-aquisição, com eliminação da ociosidade estrutural e captura de sinergias.

Parte substancial dessa reestruturação será concluída no primeiro semestre de 2026, com expectativa de ganhos de aproximadamente R\$ 100 milhões no EBITDA Ajustado, capturados principalmente na segunda metade do ano, e de R\$ 180 milhões anuais a partir de 2027, majoritariamente decorrentes da redução estrutural de custos fixos. Esse movimento reforça nosso compromisso com a geração de caixa recorrente, a disciplina financeira e o retorno sustentável sobre o capital investido. Para fazer frente aos gastos de implementação deste projeto, iniciado no segundo semestre de 2025, a Companhia constituiu provisão de R\$ 52 milhões, já refletida no resultado do ano (linha gastos com reestruturações).

Paralelamente, iniciativas de eficiência operacional nas linhas remanescentes — com destaque para redução dos custos da não qualidade e de manutenção — deverão contribuir para a expansão adicional da margem EBITDA a partir de 2026. Trata-se de ganhos estruturais e perenes, que elevam a competitividade da Companhia e reduzem a volatilidade operacional ao longo dos ciclos de mercado.

MWM: diversificação, resiliência e expansão estrutural das margens

A MWM consolida-se como um dos principais vetores de diversificação e resiliência da Companhia, ampliando a exposição a segmentos menos cíclicos e com maior potencial de geração de valor. Em 2025,

representou 27% da receita líquida consolidada, totalizando R\$ 2,6 bilhões. A retração de 3% em relação a 2024 reflete, principalmente, o menor volume de produção de veículos comerciais no Brasil e seus impactos sobre a receita de Contratos de Manufatura, parcialmente compensados pelo desempenho robusto dos negócios de Reposição e Energia & Descarbonização.

Mesmo em um ambiente de volumes desafiador, a margem EBITDA Ajustado da MWM atingiu 10% em 2025, com expansão de 200 pontos-base na comparação anual. Esse avanço decorre de ganhos estruturais de eficiência nas linhas, racionalização de processos, redução de custos e melhoria do *mix* de produtos, demonstrando a capacidade de resiliência e de expansão de margens, a despeito dos ciclos de mercado.

O segmento de reposição, com características anticíclicas e margens superiores às do negócio tradicional, apresentou crescimento de 12% no ano. As linhas “*Masterparts*” e “*Opcionais*” avançaram mais de 40% e já representam 20% das vendas desta Unidade, evidenciando a evolução consistente do portfólio e a maior recorrência de receita. Lançamentos de produtos e a abertura de novos canais de distribuição sustentaram o melhor desempenho histórico dessa operação.

Preparando a Unidade para um novo ciclo de crescimento com maior eficiência logística e escalabilidade, concluímos a reorganização do Centro de Distribuição de Peças em Jundiaí-SP, ampliando sua capacidade em 28%. A verticalização da operação foi determinante para o ganho de produtividade de 35%, reforçando nossa capacidade de combinar crescimento com rentabilidade.

Na Unidade de Energia & Descarbonização, as vendas de grupos geradores — responsáveis por 64% do faturamento do segmento — cresceram 18% em 2025. Ganhos de escala, disciplina operacional e melhoria do *mix* contribuíram para a expansão da rentabilidade, consolidando o posicionamento da Companhia em soluções voltadas à transição energética.

Novos negócios relacionados à cadeia de biocombustíveis, como transformação veicular e bioplantas, alcançaram faturamento de R\$ 32 milhões em 2025.

No negócio de transformação veicular, a MWM fortalece sua atuação na descarbonização do transporte no Brasil, ampliando parcerias estratégicas e expandindo a oferta de motores a biocombustíveis e a gás natural para veículos zero quilômetro. Trata-se de uma agenda alinhada às tendências regulatórias e à demanda do mercado, com potencial de crescimento estrutural.

Avançamos também na estratégia de biocombustíveis e economia circular. Iniciamos a operação da Bioplanta de Ouro Verde do Oeste (PR) e seguimos com o licenciamento e a implantação das unidades de Divinópolis (MG) e Seara (SC). A conclusão desses projetos ampliará nossa capacidade de escalabilidade na cadeia de proteína, com potencial de geração de receitas recorrentes e maior diversificação do portfólio.

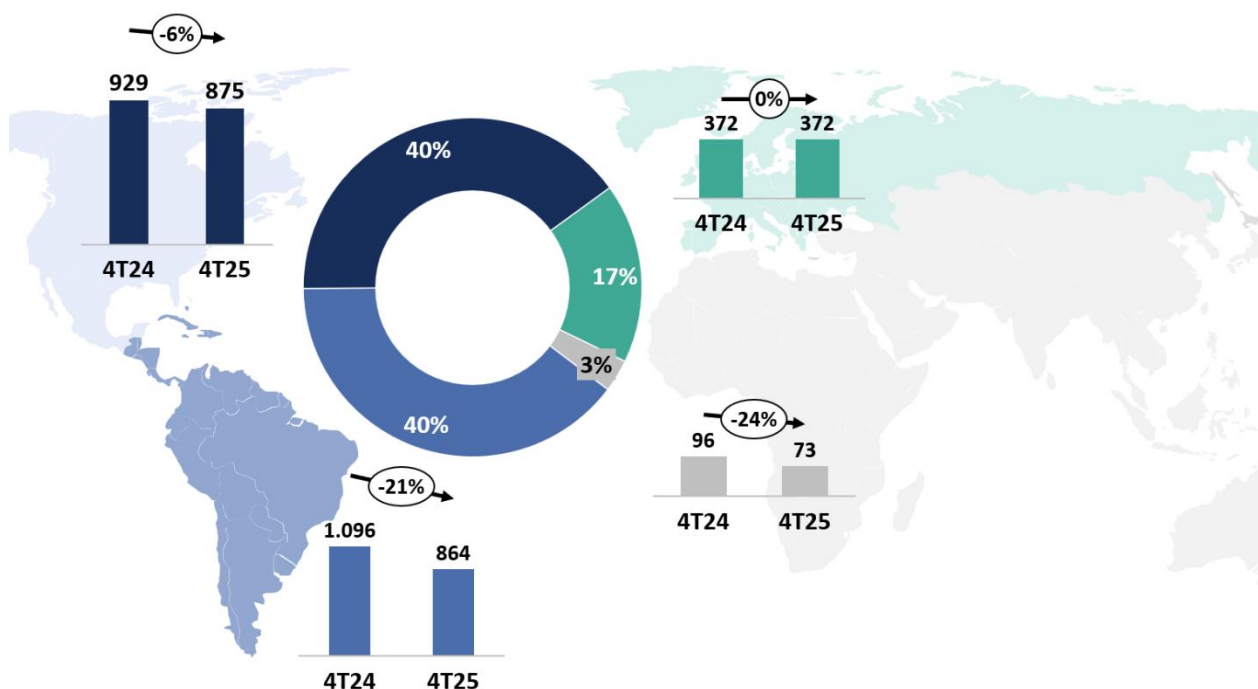
Apesar das incertezas macroeconômicas de curto prazo, observamos a destinação de recursos da indústria para a expansão da capacidade de produção de motores convencionais e a retomada de programas que haviam sido descontinuados, com reflexos positivos para nossos volumes. Indicadores do segmento de frete nos Estados Unidos sinalizam uma recuperação gradual, já refletida nas projeções públicas de nossos clientes. Nesse contexto, esperamos um crescimento superior ao do mercado, impulsionado pelo início dos novos projetos já contratados. As Unidades de Contratos de Manufatura, Energia & Descarbonização e Distribuição devem apresentar crescimento relevante, sustentado por novas parcerias e pela ampliação do portfólio de produtos e serviços.

SÍNTESE DE RESULTADOS

RESUMO	Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Receitas	2.183.334	2.493.426	-12,4%	9.692.948	10.665.110	-9,1%
Custo dos produtos vendidos	(2.007.843)	(2.069.985)	-3,0%	(8.469.797)	(8.738.519)	-3,1%
Lucro Bruto	175.491	423.441	-58,6%	1.223.151	1.926.591	-36,5%
% sobre as Receitas	8,0%	17,0%		12,6%	18,1%	
Despesas operacionais	(227.941)	(275.347)	-17,2%	(936.678)	(1.011.320)	-7,4%
Outras receitas (despesas) operacionais	(312.243)	(231.829)	34,7%	(435.919)	(347.134)	25,6%
Depreciação de ativos não operacionais	(2.096)	(2.112)	-0,8%	(7.035)	(8.470)	-16,9%
Lucro (Prej.) antes do Resultado Financ.	(366.789)	(85.847)	327,3%	(156.481)	559.667	-
% sobre as Receitas	-	-		-	5,2%	
Resultado financeiro líquido	(92.049)	10.762	-	(296.860)	(300.539)	-1,2%
Lucro (Prej.) antes dos Efeitos Fiscais	(458.838)	(75.085)	511,1%	(453.341)	259.128	-
% sobre as Receitas	-	-		-	2,4%	
Imposto de renda e Contrib. Social	(167.707)	(22.581)	642,7%	(201.211)	(176.688)	13,9%
Lucro (Prej.) Líquido	(626.545)	(97.666)	541,5%	(654.552)	82.440	-
% sobre as Receitas	-	-		-	0,8%	
EBITDA (Resolução. CVM 156/22)	(273.218)	20.593	-	225.013	946.765	-76,2%
% sobre as Receitas	-	0,8%		2,3%	8,9%	
EBITDA Ajustado	39.025	252.422	-84,5%	660.932	1.293.899	-48,9%
% sobre as Receitas	1,8%	10,1%		6,8%	12,1%	
Taxa de câmbio média (BRL/USD)	5,40	5,83	-7,6%	5,59	5,39	3,6%
Taxa de câmbio média (BRL/EUR)	6,28	6,22	0,9%	6,31	5,83	8,2%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/USD)	5,50	6,19	-11,1%	5,50	6,19	-11,1%
Taxa de câmbio fechamento (BRL/EUR)	6,47	6,44	0,5%	6,47	6,44	0,5%

RECEITAS

No 4T25, 40% das receitas tiveram origem na América do Norte. Por sua vez, as Américas do Sul e Central representaram 40% e a Europa, 17%. Os demais 3% provieram da Ásia, África e Oceania.



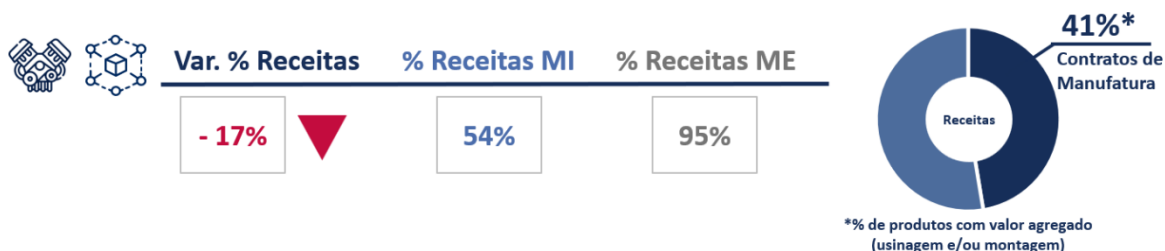
Consolidado (R\$ Mil)

	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Receitas	2.183.334	2.493.426	-12,4%	9.692.948	10.665.110	-9,1%
Mercado Interno	798.926	1.019.770	-21,7%	3.972.079	4.165.743	-4,6%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	431.779	723.795	-40,3%	2.626.144	3.033.055	-13,4%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	391.994	660.126	-40,6%	2.311.384	2.742.993	-15,7%
Off-road	39.785	63.669	-37,5%	314.760	290.062	8,5%
Energia e Descarbonização	193.297	142.250	35,9%	680.024	533.591	27,4%
Distribuição (reposição e hidráulica)	173.850	153.725	13,1%	665.911	599.097	11,2%
Peças de reposição	125.371	108.975	15,0%	471.670	406.454	16,0%
Produtos hidráulicos	48.479	44.750	8,3%	194.241	192.643	0,8%
Mercado Externo	1.384.408	1.473.656	-6,1%	5.720.869	6.499.367	-12,0%
Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura	1.317.698	1.389.006	-5,1%	5.454.309	6.157.859	-11,4%
Veículos Comerciais (e carros de passeio)	945.930	991.163	-4,6%	3.799.612	4.616.156	-17,7%
Off-road	371.768	397.842	-6,6%	1.654.697	1.541.702	7,3%
Energia e Descarbonização	26.007	35.905	-27,6%	100.963	140.770	-28,3%
Distribuição (reposição e hidráulica)	40.703	48.745	-16,5%	165.597	200.738	-17,5%
Peças de reposição	21.546	26.869	-19,8%	95.705	101.360	-5,6%
Produtos hidráulicos	19.157	21.876	-12,4%	69.892	99.378	-29,7%

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 e Contratos de Manufatura



A queda das receitas no 4T25 reflete, principalmente, o menor volume de vendas nas aplicações para veículos comerciais. O cenário de incertezas relacionado a tarifas — e seus efeitos sobre variáveis econômicas, como inflação e taxas de juros, — somado a indicadores setoriais depreciados, entre eles preços de frete e níveis de ocupação, impactaram a demanda por veículos comerciais, uma vez que as companhias de transporte têm postergado a renovação e a ampliação de suas frotas.

No mercado europeu, por sua vez, esse cenário foi parcialmente mitigado pela recuperação das vendas de veículos comerciais, decorrentes principalmente da renovação das frotas.

No Brasil, o mercado de veículos pesados segue pressionado por juros elevados, condições de financiamento mais restritas e pela deterioração no desempenho do agronegócio, marcado por níveis recordes de inadimplência. As exportações indiretas dos clientes também contribuíram negativamente para os resultados. Nesse contexto, a produção de caminhões pesados recuou 45% no 4T25, enquanto as vendas diminuíram 21%.

Esse cenário se refletiu nos níveis de produção dos clientes, que têm adotado estratégias de redução de estoques, impactando as vendas das Unidades de Negócios de Componentes Estruturais e de Contratos de Manufatura.

O segmento *off-road*, caracterizado por longas cadeias de produção, tem sido afetado pelo fraco desempenho do agronegócio e do mercado de construção residencial. Esses efeitos foram parcialmente mitigados pelo setor de construção não residencial, especialmente no mercado externo, o que resultou em maior demanda por aplicações para motores de grande porte.

O resultado do trimestre também foi impactado negativamente pela apreciação cambial (BRL/USD médio de 5,40 no 4T25 vs. 5,83 no 4T24).

Atualmente, aproximadamente 41% da receita é proveniente de produtos com maior valor agregado, como itens com usinagem e/ou montagem.

Em 2025, as Unidades de Componentes Estruturais e Contratos de Manufatura registraram receitas de R\$ 8,1 bilhões, queda de 12% versus 2024, refletindo a menor produção de veículos pesados no Brasil e no exterior.

Energia & Descarbonização



Var. % Receitas	% Receitas MI	% Receitas ME
-----------------	---------------	---------------

23%		
-----	--	--



	24%	
--	-----	--

		2%
--	--	----

O desempenho trimestral foi impulsionado sobretudo pelas receitas de motores próprios, aplicados em segmentos como agronegócio e mineração, e pelo aumento das exportações indiretas para a Argentina. Os novos negócios, incluindo bioplantas e transformação veicular, adicionaram R\$ 22 milhões em receitas no 4T25.

Essa Unidade de Negócios foi responsável por 10% da receita total da Companhia no trimestre, e 8% no ano de 2025.

Em 2025, as receitas alcançaram R\$ 781 milhões, aumento de 16% versus 2024, impulsionadas pelo avanço do mercado de geradores (+18%) e pelo *ramp-up* dos novos negócios, que adicionaram R\$ 32 milhões ao faturamento.

Peças de Reposição (Aftermarket)



Var. % Receitas	% Receitas MI	% Receitas ME
-----------------	---------------	---------------

8%		
----	--	--



	16%	
--	-----	--

		3%
--	--	----

As receitas do 4T25 provenientes do mercado de reposição apresentaram crescimento de 8%, refletindo o lançamento de novos produtos — as linhas “Masterparts” (produtos multimarcas) e “Opcional” (linha mais competitiva para produtos da marca MWM) — que em conjunto registraram expansão de aproximadamente 40%.

O segmento foi responsável por 7% da receita total da Companhia no quarto trimestre e 6% no ano de 2025.

Em 2025, as receitas com peças de reposição atingiram R\$ 567 milhões, aumento de 12% na comparação anual. As novas linhas foram responsáveis por aproximadamente 20% das receitas do período.

CUSTOS DE PRODUTOS VENDIDOS E DESPESAS OPERACIONAIS

O Custo dos Produtos Vendidos (CPV) no 4T25 totalizou R\$ 2,0 bilhões, queda de 3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A retração dos volumes de produção em níveis superiores aos de venda, com reflexos na diluição de custos fixos e na eficiência das operações, impactou a margem bruta, que atingiu 8,0% no período.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Receitas	2.183.334	2.493.426	-12,4%	9.692.948	10.665.110	-9,1%
Custo dos produtos vendidos	(2.007.843)	(2.069.985)	-3,0%	(8.469.797)	(8.738.519)	-3,1%
Matéria-prima	(1.126.196)	(1.259.049)	-10,6%	(4.977.599)	(5.298.767)	-6,1%
Mão de obra, participação no resultado e benefícios sociais	(466.004)	(405.370)	15,0%	(1.860.203)	(1.828.353)	1,7%
Materiais de manutenção e terceiros	(167.431)	(165.251)	1,3%	(667.185)	(677.368)	-1,5%
Energia	(104.098)	(108.338)	-3,9%	(424.521)	(444.257)	-4,4%
Depreciação e amortização	(83.556)	(94.778)	-11,8%	(339.453)	(343.675)	-1,2%
Outros	(60.558)	(37.199)	62,8%	(200.836)	(146.101)	37,5%
Lucro bruto	175.491	423.441	-58,6%	1.223.151	1.926.591	-36,5%
% sobre as Receitas	8,0%	17,0%		12,6%	18,1%	
Despesas operacionais	(227.941)	(275.347)	-17,2%	(936.678)	(1.011.320)	-7,4%
% sobre as Receitas	10,4%	11,0%		9,7%	9,5%	

Os custos do 4T25 foram afetados também pelos seguintes fatores:

- Matéria-prima: redução decorrente do menor volume do período, contraposto pela inflação de materiais e pela apreciação cambial;
- 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, relacionadas ao menor volumes de produção e projetos de eficiência operacional.
- Manutenção e serviços de terceiros: efeito da inflação, parcialmente compensado pelo resultado de negociações com fornecedores;
- Energia: queda oriunda do menor volume de vendas. Observou-se maior utilização de fornos elétricos, que consomem mais energia, compensada por ganhos em outras linhas de custos;
- Outros custos operacionais: alta influenciada, sobretudo, por despesas com movimentação de produtos e materiais, projetos de engenharia de motores, locações e iniciativas de saúde e segurança;

As despesas operacionais — administrativas e comerciais — somaram R\$ 228 milhões no trimestre, uma queda de 17% versus 4T24, influenciada pelo menor volume de vendas, pela apreciação cambial e iniciativas de redução de gastos. A comparação anual ainda reflete o patamar mais elevado de despesas com fretes em 2024 devido a gargalos logísticos.

OUTRAS RECEITAS E DESPESAS

O resultado da conta de Outras Receitas e Despesas Operacionais Líquidas foi uma despesa de R\$ 312 milhões no 4T25 vs. R\$ 232 milhões no ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Constituição e atualização de provisões	(64.866)	(18.542)	249,8%	(138.287)	(85.901)	61,0%
Ressarcimento de sinistro México	-	-	-	-	25.894	-
Gastos com reestruturações	(72.208)	(32.523)	122,0%	(96.886)	(57.755)	67,8%
Venda ação crédito prêmio IPI	173.500	-	-	173.500	-	-
Baixa de bens do imobilizado, inservíveis e outros	18.510	7.369	151,2%	(7.067)	(41.239)	-82,9%
Reversão <i>impairment</i> ICMS	-	61.993	-	-	61.993	-
<i>Impairment</i> imobilizado	(324.791)	(219.614)	47,9%	(324.791)	(219.614)	47,9%
<i>Impairment</i> intangível	(2.493)	(30.512)	-91,8%	(2.493)	(30.512)	-91,8%
Redução ao valor realizável de estoques	(39.895)	-	-	(39.895)	-	-
Outras receitas (despesas) operacionais	(312.243)	(231.829)	34,7%	(435.919)	(347.134)	25,6%
Depreciação de ativos não operacionais	(2.096)	(2.112)	-0,8%	(7.035)	(8.470)	-16,9%

Em dezembro de 2025, a Companhia realizou a venda de crédito-prêmio de IPI, por meio de cessão de direitos, com efeito caixa, no valor de R\$ 174 milhões. O benefício fiscal refere-se às exportações efetuadas em anos anteriores, cujo direito de utilização foi reconhecido por decisão judicial transitada em julgado.

No 4T25, a linha de “Constituição e atualização de provisões” inclui a constituição de contingência, sem efeito caixa, no valor de R\$ 42 milhões, referente a processos administrativos sobre créditos tributários adicionais ao Reintegra, após a revisão do prognóstico de perda.

Os gastos com reestruturações atingiram R\$ 72 milhões no trimestre, decorrentes de iniciativas de incremento de eficiência operacional, valor que compreende provisões de R\$ 52 milhões referentes ao projeto de redução de capacidade.

O *impairment* de ativos imobilizados e intangíveis, no valor de R\$ 327 milhões, e a redução de R\$ 40 milhões no valor realizável de estoques são vinculadas ao processo de continuidade de redução de capacidade de produção e redirecionamento para linhas mais eficientes.

RESULTADO FINANCEIRO LÍQUIDO

O Resultado Financeiro Líquido foi uma despesa de R\$ 92 milhões no 4T25, ante receita de R\$ 11 milhões no mesmo período do ano anterior.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Despesas financeiras	(144.052)	(116.734)	23,4%	(442.547)	(400.941)	10,4%
Receitas financeiras	44.720	43.698	2,3%	149.796	152.067	-1,5%
Variações monetárias e cambiais líquidas	7.283	83.798	-91,3%	(4.109)	(51.665)	-92,0%
Resultado Financeiro Líquido	(92.049)	10.762	-	(296.860)	(300.539)	-1,2%

As despesas financeiras cresceram 23% na comparação anual, refletindo o aumento das taxas de juros no Brasil e seus efeitos sobre dívidas em moeda local, parcialmente compensado pela redução do endividamento, com a amortização de R\$ 366 milhões no primeiro semestre. O resultado foi ainda influenciado pelo reconhecimento integral das despesas do *waiver* para flexibilização dos *covenants* das debêntures, aprovado em assembleia de debenturistas realizada em dezembro de 2025.

As receitas financeiras do período atingiram R\$ 45 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 receita de R\$ 7 milhões, composta por (i) variações positivas nas contas do balanço patrimonial em moeda estrangeira, no valor de R\$ 9 milhões decorrente das iniciativas de gestão sobre a exposição cambial e o efeito da depreciação do Real em relação ao Dólar; e (ii) resultado de operações de *hedge*, correspondentes à despesa de R\$ 1,5 milhões no período, constituído por R\$ 10 milhões de despesa oriunda da marcação a mercado de instrumentos de proteção cambial e receita de R\$ 8,5 milhão com efeito caixa das operações liquidadas.

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

O resultado líquido do 4T25 foi um prejuízo de R\$ 627 milhões, comparado ao prejuízo de R\$ 98 milhões no mesmo período de 2024, refletindo o menor resultado operacional, gastos com reestururações no valor de R\$ 72 milhões, e efeitos das baixas contábeis de R\$ 367 milhões em ativos imobilizados, intangíveis e estoques, e R\$ 125 milhões em créditos tributários (IR/CSLL), vinculadas ao processo de continuidade de redução de capacidade de produção e redirecionamento para linhas mais eficientes, tendo como contrapartida redução de custos fixos, maior eficiência operacional e otimização de investimentos em estoques e ativos fixos.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Lucro (Prejuízo) antes dos Efeitos Fiscais	(458.838)	(75.085)	511,1%	(453.341)	259.128	-
Efeitos fiscais antes de impactos cambiais	(167.647)	171	-	(244.999)	(76.489)	220,3%
Lucro (Prejuízo) antes dos Efeitos cambiais sobre base tributária	(626.485)	(74.914)	736,3%	(698.340)	182.639	-
Efeitos cambiais sobre base tributária	(60)	(22.752)	-99,7%	43.788	(100.199)	-
Lucro (Prejuízo) Líquido	(626.545)	(97.666)	541,5%	(654.552)	82.440	-

EBITDA

A combinação dos fatores supracitados resultou em EBITDA CVM negativo em R\$ 273 milhões. O EBITDA Ajustado por outras despesas e receitas operacionais atingiu R\$ 39 milhões, com margem de 1,8% no 4T25 (vs. 10,1% no 4T24).

Consolidado (R\$ Mil)						
RECONCILIAÇÃO DO LUCRO (PREJUÍZO) LÍQUIDO COM EBITDA	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Lucro (Prejuízo) Líquido do Período	(626.545)	(97.666)	541,5%	(654.552)	82.440	-
(+) Resultado Financeiro Líquido	92.049	(10.762)	-	296.860	300.539	-1,2%
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	167.707	22.581	642,7%	201.211	176.688	13,9%
(+) Depreciações e Amortizações	93.571	106.440	-12,1%	381.494	387.098	-1,4%
EBITDA (Resolução CVM 156/22)	(273.218)	20.593	-	225.013	946.765	-76,2%
% sobre as receitas	-	0,8%		2,3%	8,9%	
(+) Outras Despesas Operacionais, Líquidas	312.243	231.829	34,7%	435.919	347.134	25,6%
EBITDA Ajustado	39.025	252.422	-84,5%	660.932	1.293.899	-48,9%
% sobre as receitas	1,8%	10,1%		6,8%	12,1%	

A margem EBITDA Ajustado do negócio tradicional, compreendendo componentes estruturais e produtos hidráulicos, foi negativa em 1% no 4T25. A retração dos volumes de venda e produção, com reflexos na eficiência operacional e diluição de custos e despesas, impactou o EBITDA em aproximadamente R\$ 148 milhões na comparação com o mesmo período do ano anterior.

Por sua vez, a apreciação do Real e Peso Mexicano ante o Dólar afetou o resultado em R\$ 70 milhões no período. O cenário cambial desfavorável foi mitigado por iniciativas de redução de custos e despesas.

Os menores níveis de produção afetaram também os indicadores de qualidade, resultando em impactos negativos de R\$ 57 milhões no trimestre.

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

Na comparação anual, a redução dos volumes de vendas e produção gerou impacto negativo de R\$ 580 milhões em 2025, enquanto efeitos ligados a indicadores de qualidade contribuíram com R\$ 150 milhões. Esses fatores foram parcialmente compensados por reduções de custos e despesas de cerca de R\$ 300 milhões e cenário cambial favorável, com ganhos de aproximadamente R\$ 120 milhões. A base de comparação com 2024 também foi afetada por R\$ 173 milhões em receitas de negociações comerciais não recorrentes registradas naquele período.

INVESTIMENTOS NO ATIVO IMOBILIZADO E INTANGÍVEL

O total de investimentos nos ativos imobilizado e intangível foi de R\$ 177 milhões no 4T25 (competência), ante R\$ 175 milhões no 4T24, representando aumento de 0,8%.

Consolidado (R\$ Mil)						
	4T25	4T24	Var. [%]	2025	2024	Var. [%]
Ativo imobilizado						
Investimentos estratégicos	56.567	66.766	-15,3%	161.937	195.242	-17,1%
Sustentação e modernização de capacidade operacional	96.731	80.907	19,6%	235.271	200.294	17,5%
Meio Ambiente	5.655	10.319	-45,2%	12.253	30.812	-60,2%
Juros e encargos financeiros	2.717	3.882	-30,0%	8.527	17.704	-51,8%
Ativo intangível						
Software	12.871	12.304	4,6%	19.624	20.591	-4,7%
Projetos em desenvolvimento	2.088	1.036	101,5%	8.125	4.434	83,2%
Total	176.629	175.214	0,8%	445.737	469.077	-5,0%
% sobre as Receitas	8,1%	7,0%		4,6%	4,4%	

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.

Os investimentos referentes às iniciativas de otimização de capacidade totalizaram R\$ 11 milhões no 4T25, dedicados ao desenvolvimento e construção de ferramentais.

CAPITAL DE GIRO

Consolidado (R\$ Mil)					
	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Balanco Patrimonial					
Contas a receber	1.597.455	1.660.082	1.935.840	2.028.377	1.837.435
Estoques	1.721.952	1.979.252	2.041.125	2.134.475	2.197.704
Contas a pagar	1.137.117	1.289.374	1.321.633	1.574.755	1.482.620
Adiantamento de Clientes	114.379	110.614	151.504	149.093	85.207
Prazo médio de recebimento [dias]	60	61	68	70	63
Estoques [dias]	74	85	86	89	92
Prazo médio de pagamento [dias]	56	60	62	73	65
Ciclo de conversão de caixa [dias]	78	86	92	86	90

Observou-se redução de 8 dias no ciclo de conversão de caixa, na comparação com o trimestre anterior (3T25).

As principais linhas apresentaram as seguintes variações:

- Redução de R\$ 63 milhões nas contas a receber, com impacto equivalente a 1 dia de vendas no prazo médio de recebimento. A comparação foi afetada por fatores sazonais, dada maior concentração de recebimentos no quarto trimestre, bem como pela redução do volume de vendas, parcialmente contraposto pela depreciação do Real frente ao Dólar na comparação com o trimestre anterior (taxa de fechamento BRL/USD de 5,50 em

dezembro/25, ante 5,32 em setembro/25), afetando as contas a receber em moeda estrangeira, que representaram 71% do total.

- Diminuição de R\$ 257 milhões nos estoques, com redução de 11 dias no capital giro, decorrente de iniciativas de gestão, com destaque para matéria prima e produtos em elaboração.
- Redução de 4 dias no prazo médio de contas a pagar, oriundo da redução de estoques, menor volume de compras e contraposto pela depreciação cambial do real, com efeito nas contas em moeda estrangeira, que 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. No 4T25, esse valor correspondeu a R\$ 114 milhões, ante R\$ 111 milhões no trimestre anterior.

FLUXO DE CAIXA

Consolidado (R\$ Mil)						
RESUMO DO FLUXO DE CAIXA	4T25	4T24	Var.	2025	2024	Var.
Caixa e equivalentes de caixa do início do período	1.648.624	2.167.915	-24,0%	2.376.203	1.593.098	49,2%
Caixa oriundo das atividades operacionais	357.714	591.616	-39,5%	915.137	1.353.491	-32,4%
Caixa aplicado nas atividades de investimentos	(162.451)	(189.141)	-14,1%	(482.926)	(640.086)	-24,6%
Caixa gerado (aplicado) nas atividades de financ.	(28.670)	(329.384)	-91,3%	(885.404)	(151.687)	483,7%
Efeito cambial no caixa do exercício	37.939	135.197	-71,9%	(69.854)	221.387	-
Aumento (diminuição) da disponibilidade de caixa	204.532	208.288	-1,8%	(523.047)	783.105	-
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	1.853.156	2.376.203	-22,0%	1.853.156	2.376.203	-22,0%

A Companhia apresentou geração de caixa operacional no valor de R\$ 358 milhões, queda de 40% na comparação com o ano anterior. A base de comparação foi afetada pela restituição de imposto no exterior e recebimentos extraordinários de clientes no 4T24.

Em dezembro de 2025, a Companhia efetuou a venda do crédito prêmio de IPI, por meio de cessão de direitos, pelo valor de R\$ 174 milhões. Trata-se de benefício fiscal relativo às exportações realizadas entre os anos de 1988 e 1990, cujo direito à utilização foi reconhecido por decisão transitada em julgado.

Em relação às atividades de investimentos, no 4T25, foram consumidos R\$ 162 milhões vs. R\$ 189 milhões, no mesmo período do ano anterior.

Quanto às atividades de financiamento, ao longo do 4T25, verificou-se um consumo de R\$ 29 milhões, decorrente de amortização de dívidas (*leasing*). A comparação anual foi afetada por maior volume de amortizações financeiras realizadas no 4T24, no valor de R\$ 181 milhões, além da distribuição de proventos e recompras naquele período, que totalizaram R\$ 139 milhões.

A combinação desses fatores somada à variação cambial sobre o caixa, com impacto positivo de R\$ 38 milhões, resultou no aumento da disponibilidade de caixa no montante de R\$ 204 milhões no período. Assim, encerramos o quarto trimestre de 2025 com saldo de R\$ 1.853 milhões.

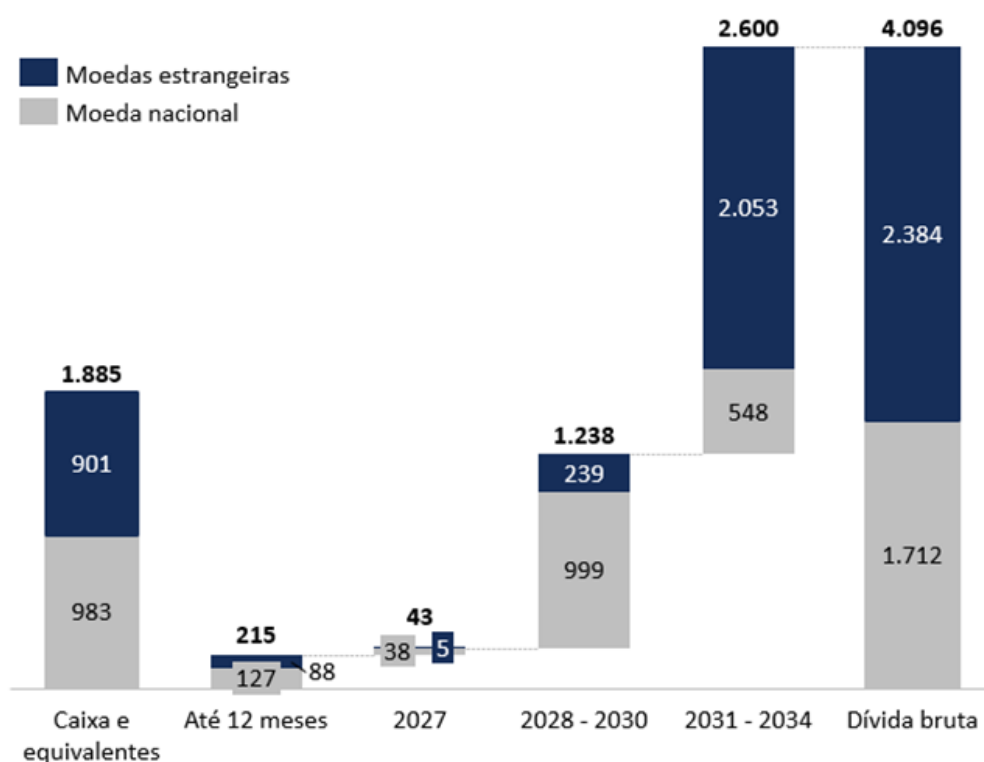
ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 4T25 com endividamento líquido de R\$ 2,2 bilhões. A queda do valor do EBITDA Ajustado acumulado nos últimos 12 meses (R\$ 661 milhões no 4T25 vs. R\$ 874 milhões no 3T25) contribuiu para o aumento da alavancagem, que atingiu 3,35x.

As obrigações em moeda estrangeira representam 58% do total (sendo 4% no curto prazo e 96% no longo prazo), enquanto 42% do endividamento está denominado em Real (7% no curto prazo e 93% no longo prazo). Quanto ao caixa e equivalentes de caixa, 48% são denominados em moeda estrangeira e 52% em Real.

ENDIVIDAMENTO	Consolidado (R\$ Mil)				
	4T25	3T25	2T25	1T25	4T24
Curto prazo	214.586	127.239	196.248	301.363	660.196
Financiamentos e empréstimos	212.756	127.036	195.483	299.141	638.123
Instrumentos financeiros e derivativos	1.830	203	765	2.222	22.073
Longo prazo	3.881.960	3.812.511	3.848.700	3.958.966	4.132.189
Endividamento bruto	4.096.546	3.939.750	4.044.948	4.260.329	4.792.385
Caixa e equivalentes de caixa	1.853.156	1.648.624	1.436.624	1.713.478	2.376.203
Instrumentos financeiros e derivativos	31.703	31.121	40.547	40.472	73.825
Endividamento líquido	2.211.687	2.260.005	2.567.777	2.506.379	2.342.357
Dívida bruta/EBITDA Ajustado	6,20x	4,51x	3,86x	3,45x	3,70x
Dívida líquida/EBITDA Ajustado	3,35x	2,58x	2,45x	2,03x	1,81x

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





Em dezembro de 2025, foi aprovada, em Assembleia Geral de Debenturistas, a flexibilização dos *covenants* financeiros das debêntures (*waiver*). Em contrapartida, foram estabelecidas condições como a alienação fiduciária de ativos imobilizados da Companhia, no valor de R\$ 620 milhões, a restrição temporária à recompra de ações e *bonds* e a limitação à distribuição de proventos acima do mínimo legal, entre outras obrigações.

As garantias permanecerão vigentes ao longo do período do *waiver*, que se estende do quarto trimestre de 2025 ao terceiro trimestre de 2027. Tais condições não restringem a execução do planejamento estratégico da Companhia para esse período.