

TUPY

2º Trimestre de 2026



TUPY



AGENDA

Primeiros 60 dias do CEO – Percepções e Prioridades

Resultado 2T26

Mercados: Visão da Indústria e Oportunidades

Perspectivas

AGENDA

EM PAUTA

Primeiros 60 dias do CEO – Percepções e Prioridades

Resultado 2T26

Mercados: Visão da Indústria e Oportunidades

Perspectivas

PILARES DE GESTÃO: CRESCIMENTO COM RENTABILIDADE E DISCIPLINA FINANCEIRA

1 ● Eficiência Operacional

Rentabilidade, qualidade e previsibilidade

2 ● Otimização do Portfólio de Ativos

Remuneração adequada do capital

3 ● Automação com retorno comprovado

Aplicação em processos críticos

4 ● Agregação de valor

Crescimento com disciplina, expansão das margens e geração de valor econômico



INICIATIVAS INTERNAS: ALAVANCA PARA A GERAÇÃO DE VALOR

OTIMIZAÇÃO DO *FOOTPRINT* INDUSTRIAL

1S26

R\$ 40 milhões

FY2026E

R\$ 100 milhões

QUALIDADE, MANUTENÇÃO E PRODUTIVIDADE

1S26

R\$ 23 milhões

FY 2026E

R\$ 140 milhões

AGENDA

EM PAUTA

Primeiros 60 dias do CEO – Percepções e Prioridades

Resultado 2T26

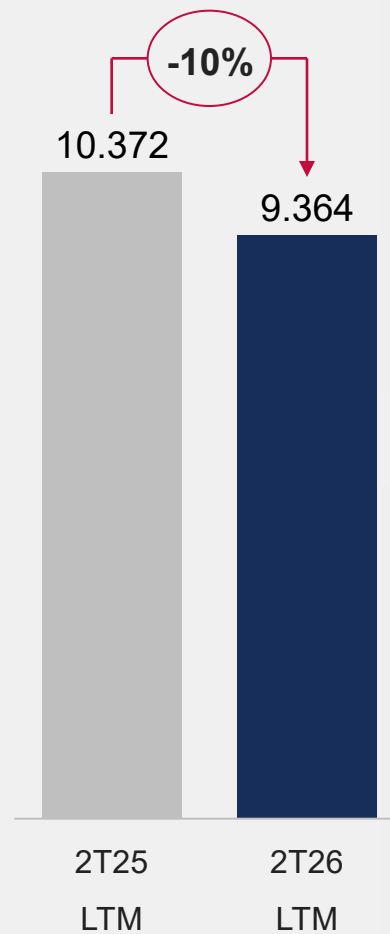
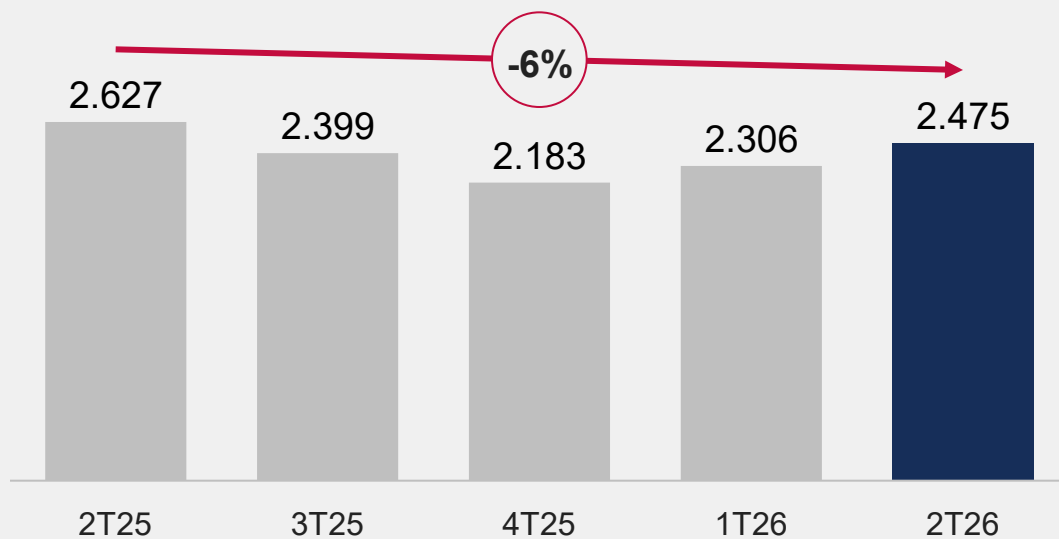
Mercados: Visão da Indústria e Oportunidades

Perspectivas

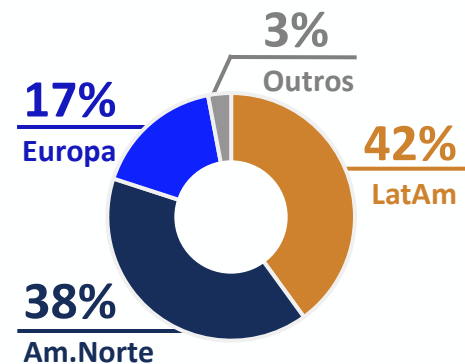
RECEITAS [M BRL]

40%
MI

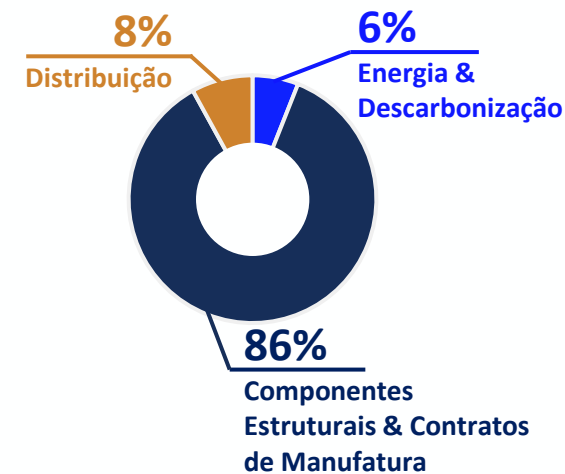
60%
ME



Origem [% Receita]



Segmentos [% Receita]

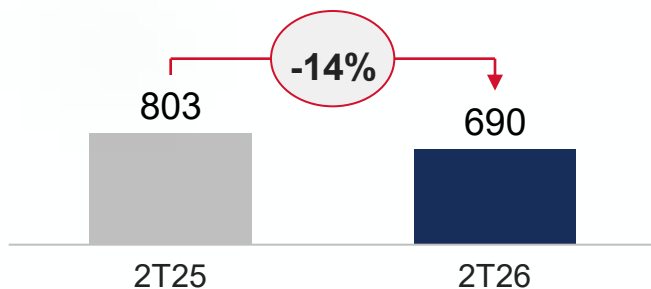


COMPONENTES ESTRUTURAIS & CONTRATOS DE MANUFATURA

Mercado Interno



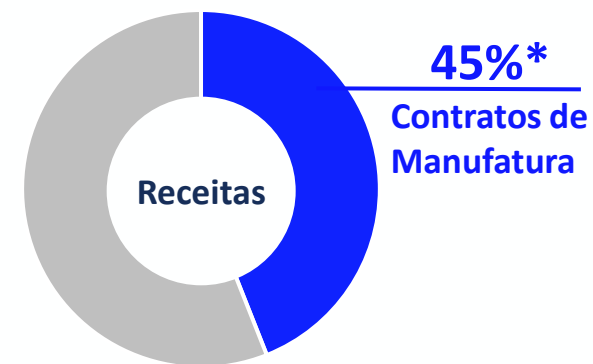
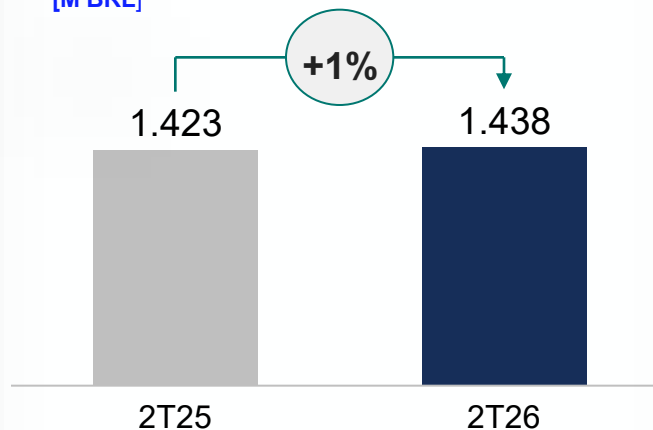
[M BRL]



Mercado Externo



[M BRL]



*Percentual de produtos com valor agregado (Usinagem e/ou Montagem)

Receitas pressionadas pela menor demanda no Brasil e apreciação cambial, parcialmente mitigadas por maior volume no mercado externo e agregação de valor

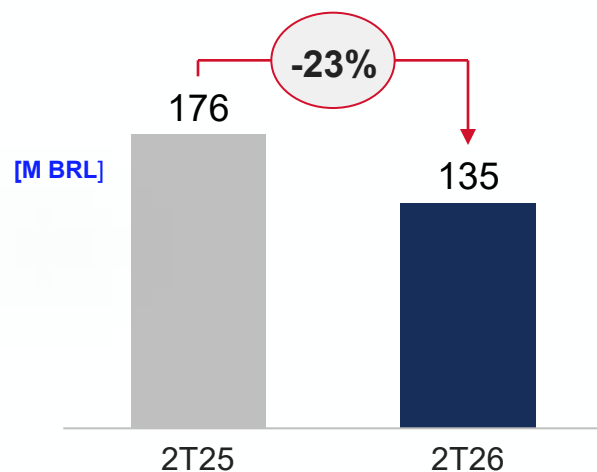
ENERGIA & DESCARBONIZAÇÃO

Mercado Interno



14%

Das Receitas

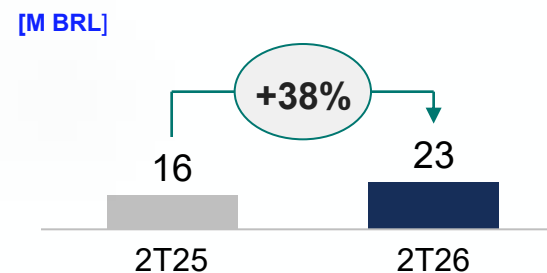


Mercado Externo



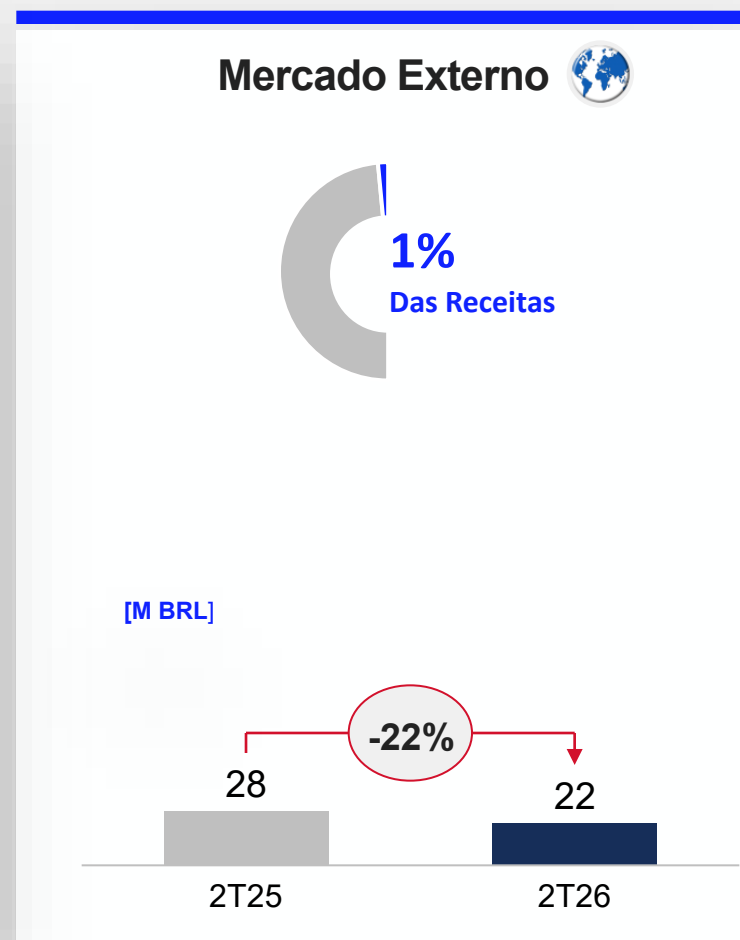
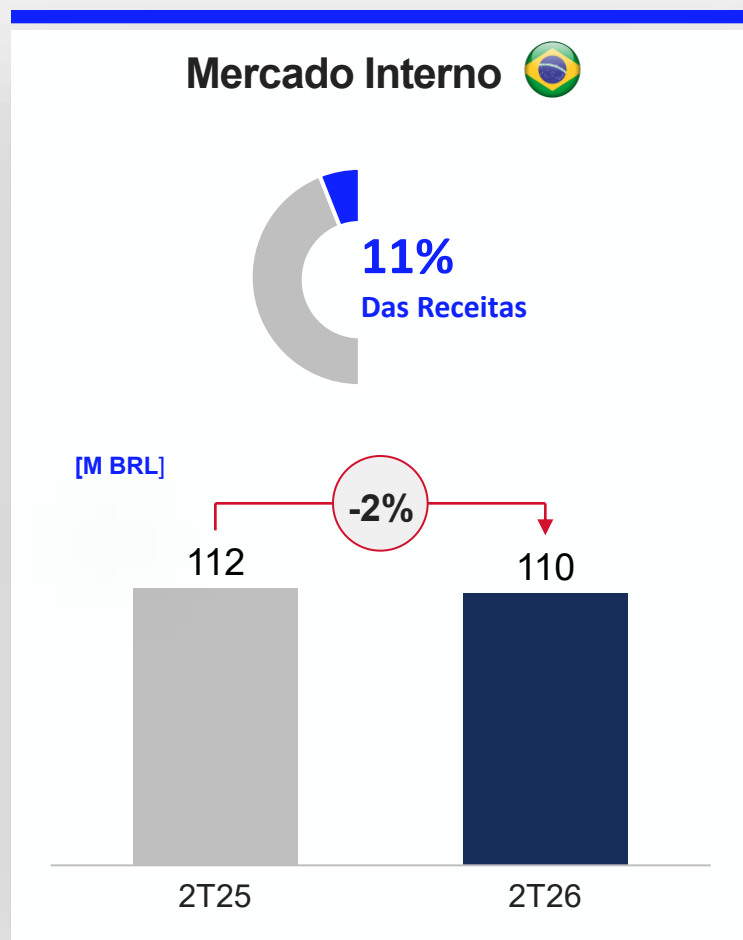
2%

Das Receitas



Impacto da redução de vendas de grupos geradores, parcialmente compensado pelo aumento das vendas de motores próprios

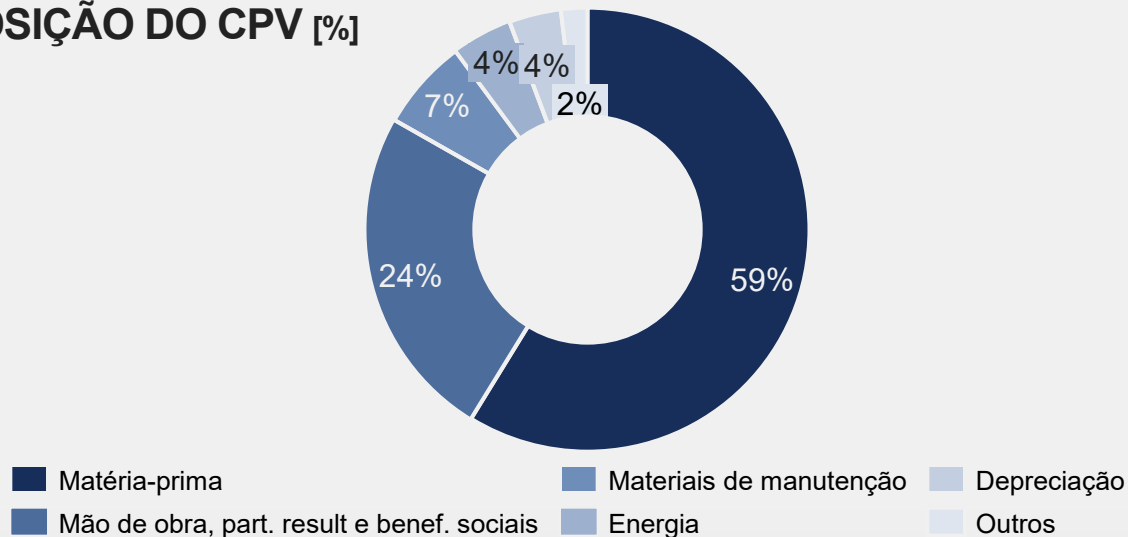
PEÇAS DE REPOSIÇÃO (AFTERMARKET)



Desempenho impactado pelo nível de estoque dos distribuidores, parcialmente compensado pelo lançamento de novos produtos

CUSTOS E DESPESAS OPERACIONAIS [M BRL]

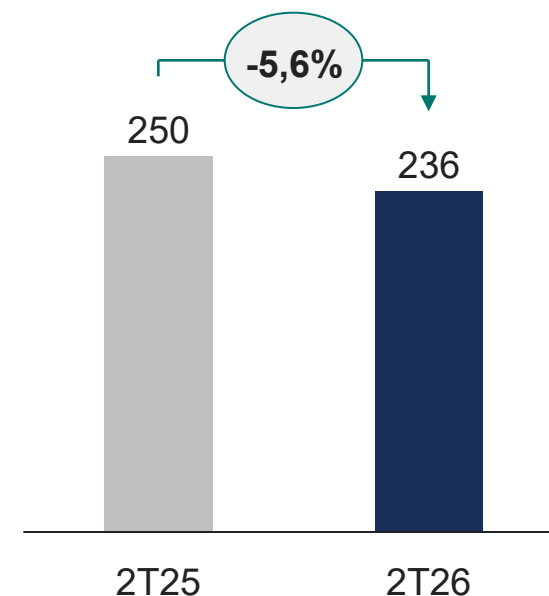
COMPOSIÇÃO DO CPV [%]



	2T25		2T26
CPV	2.262 M BRL	-3,8%	2.176 M BRL
Margem Bruta	13,9 %	-180pp	12,1 %
SG&A	250 M BRL	-5,6%	236 M BRL

Despesas Operacionais [M BRL]

Menores despesas com fretes, apreciação cambial e ganhos de eficiência

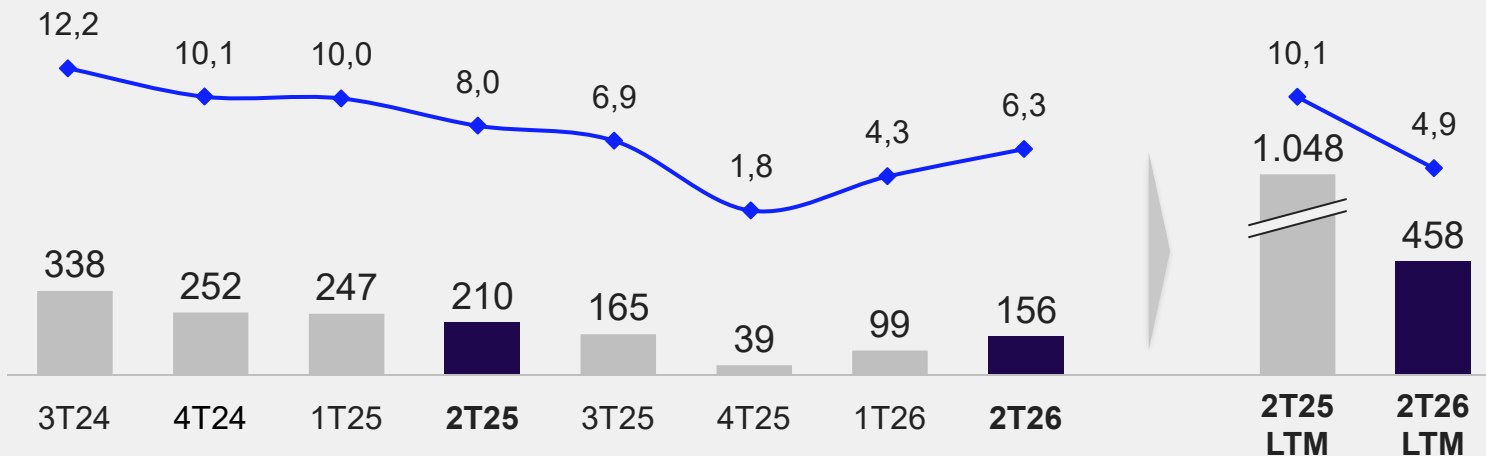


Impacto da queda do volume de produção, resultando na menor diluição de custos fixos

EBITDA AJUSTADO & LUCRO LÍQUIDO [M BRL]

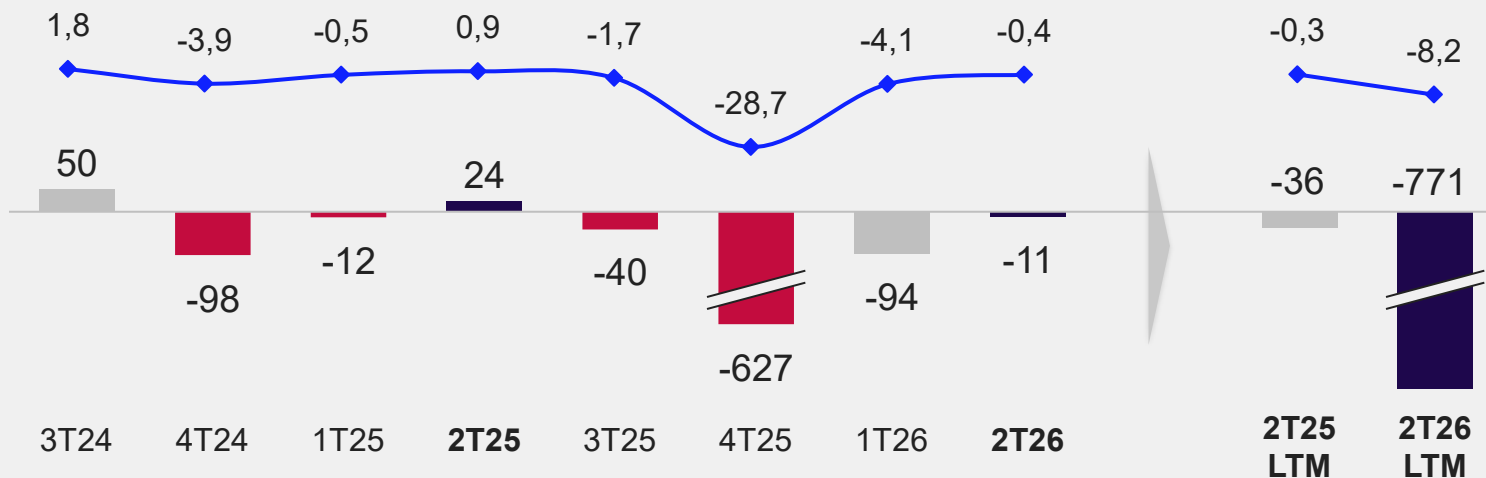
EBITDA Ajustado

◆ % Margem EBITDA Adj.



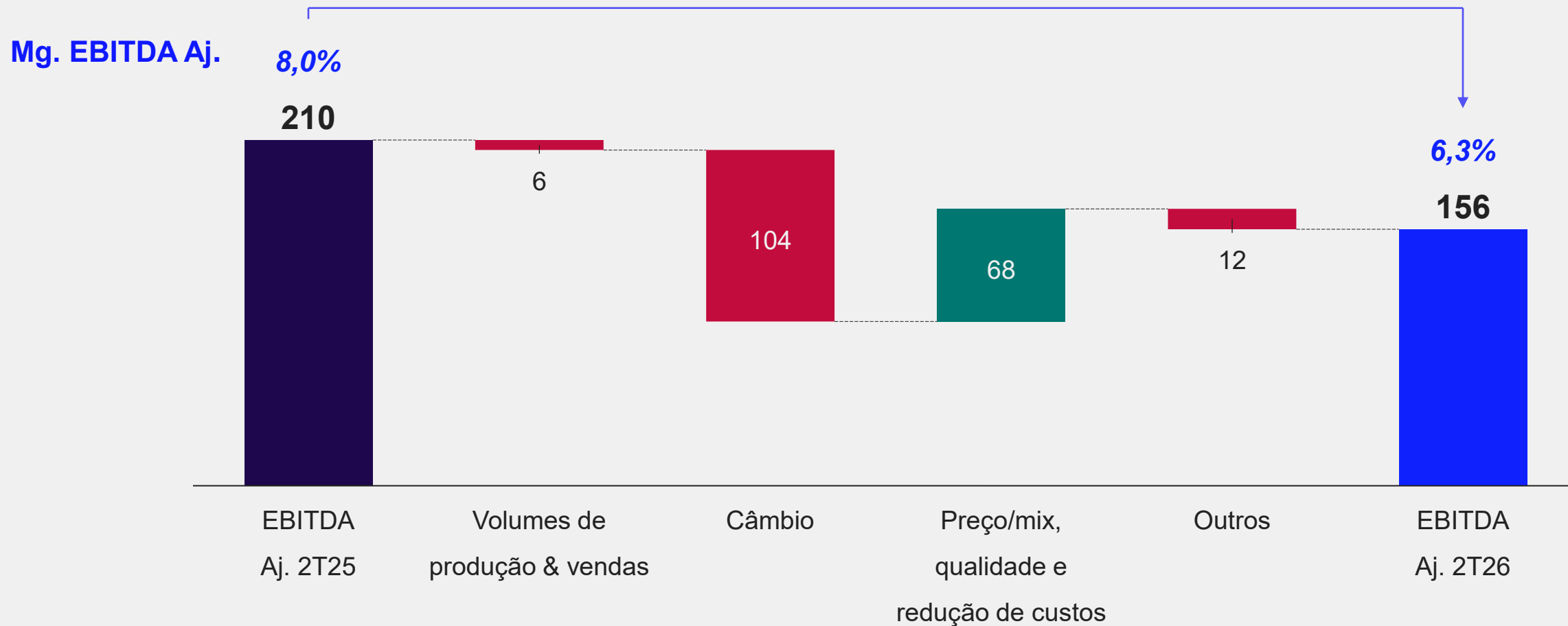
Lucro Líquido

◆ % Margem Líquida



- Impacto da queda de **volume de produção**
- Apreciação cambial** (BRL e MXN)
- Iniciativas de redução de custos** e melhor *mix* de produtos

BUILD-UP EBITDA AJUSTADO [MBRL]



RESULTADO FINANCEIRO [M BRL]

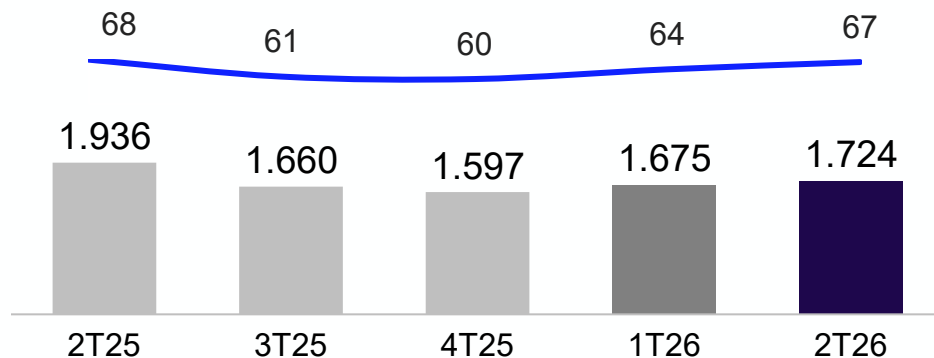
	2T26	2T25
Despesas Financeiras	(95)	(94)
Receitas Financeiras	+37	+33
Var. Monetária e Cambial	+24	+26
TOTAL	(34)	(35)

Aumento da posição de caixa em reais

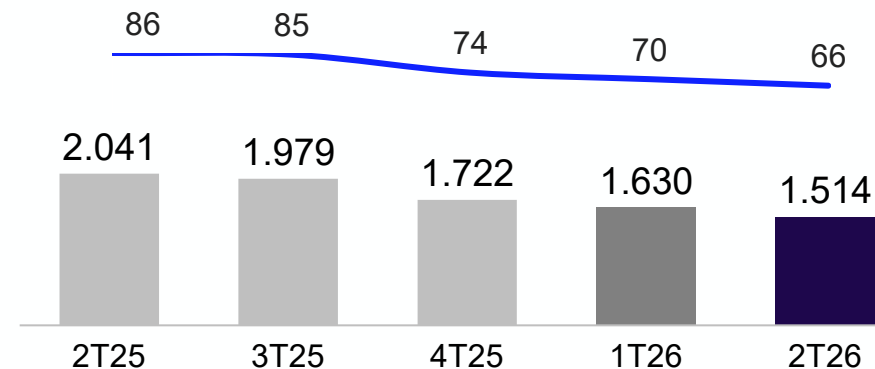
Variação cambial nas linhas do balanço em moeda estrangeira e resultado de operações de *hedge*.

CAPITAL DE GIRO

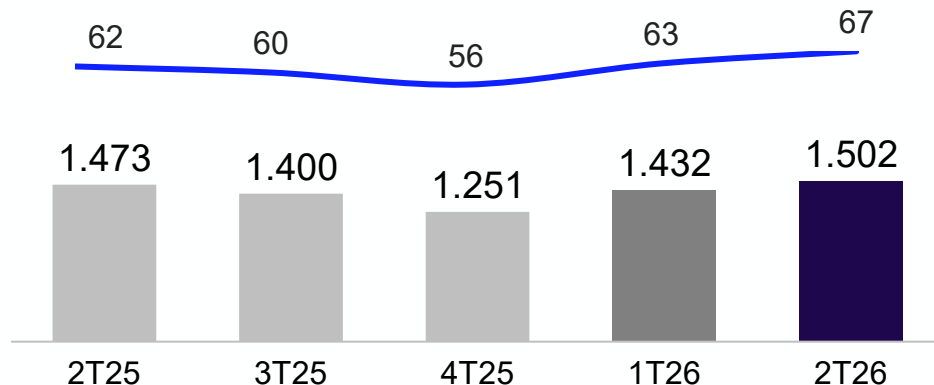
Contas a receber [M BRL] e PMR [dias]



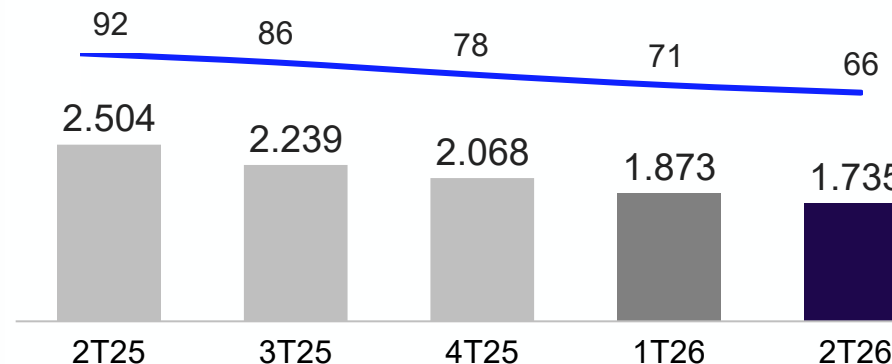
Estoque [M BRL] e dias de estoque [dias]



Contas a pagar [M BRL] e PMP [dias] *

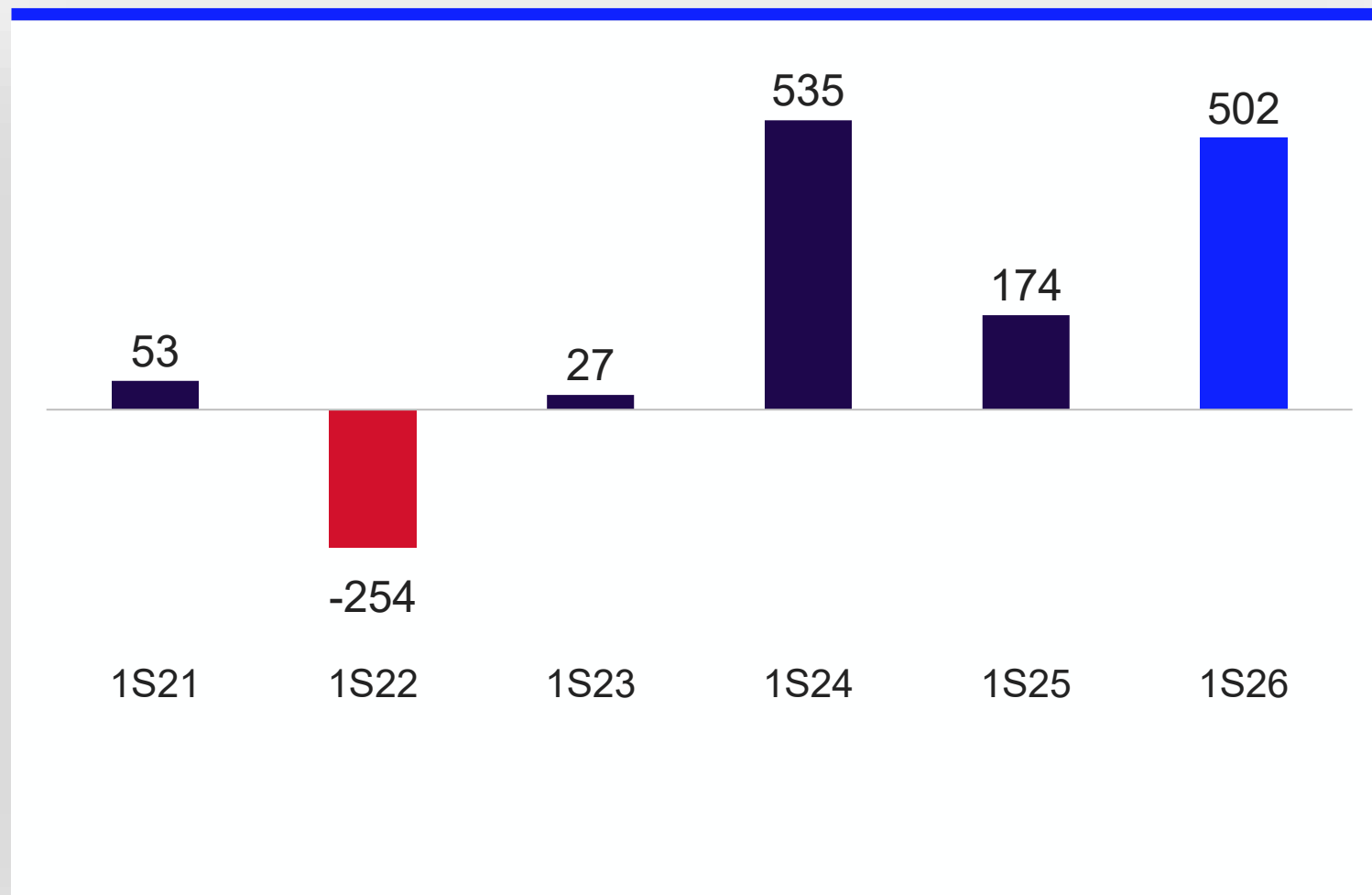


Capital de giro [M BRL] e CCC [dias] *



* Inclui adiantamento, por parte de clientes, de capital de giro do contrato de manufatura de motores da MWM.

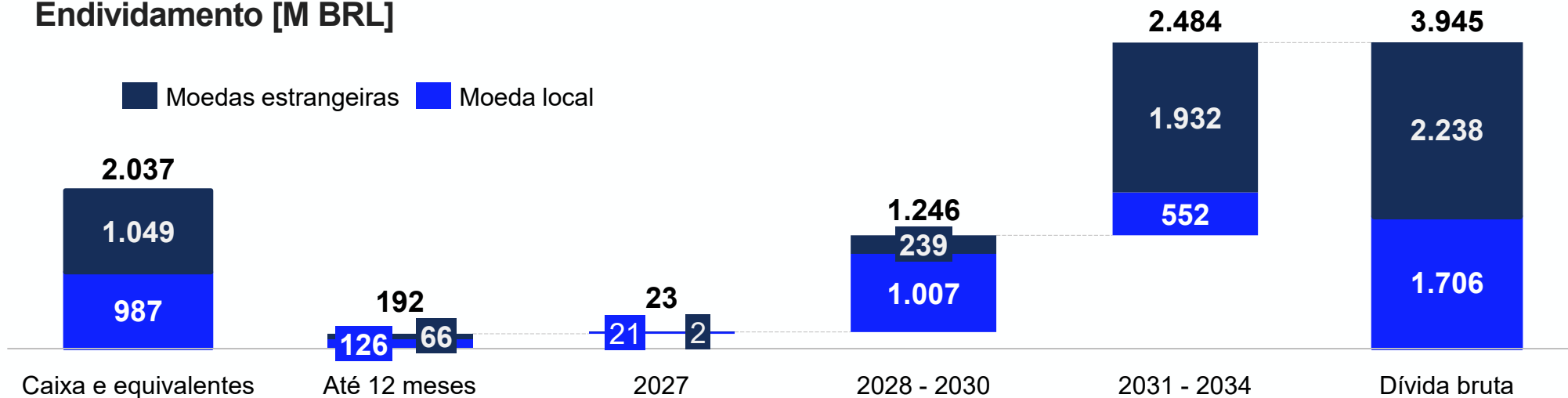
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL [MBRL]



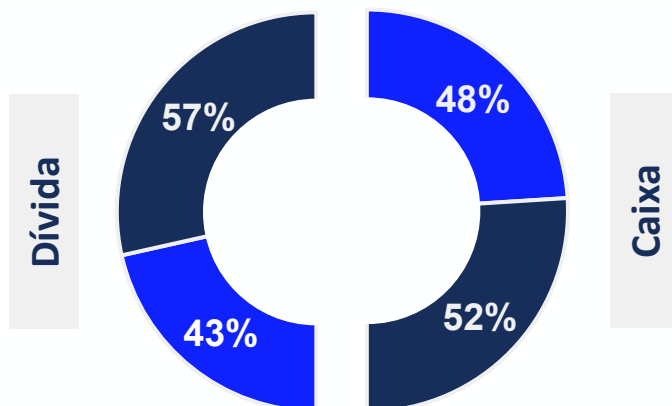
- Iniciativas de gestão de capital de giro com impacto geração de caixa operacional
- Redução de R\$ 208 milhões em estoques (R\$ 117 milhões no 2T26)

CAIXA E ENDIVIDAMENTO | JUNHO 2026

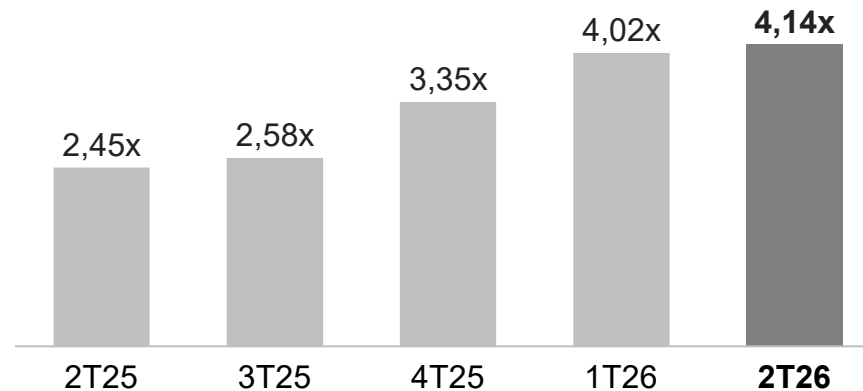
Endividamento [M BRL]



Distribuição da moeda [% total]



Dívida Líquida / EBITDA Ajustado 12M



AGENDA

Primeiros 60 dias do CEO – Percepções e Prioridades

Resultado 2T26

EM PAUTA

Mercados: Visão da Indústria e Oportunidades

Perspectivas

CLIENTES PROJETAM DEMANDA CRESCENTE EM 2026

Resultados dos clientes no 2T26 reforçam expectativa de crescimento do mercado externo

Montadora de picapes



+14%

Aumento nas vendas de veículos comerciais leves nos EUA

Montadoras de veículos comerciais



+122%

Registro de novas encomendas nos EUA

+10 a +15%

Projeção do mercado norte-americano em 2026

Montadoras de máquinas



+27%

Aumento nas vendas de máquinas de construção

+92%

Backlog elevado

Retomada de programas

Aumento de participação de mercado nos modelos que utilizam produtos Tupy

Melhora dos fundamentos

Preços de fretes

Rentabilidade dos frotistas

Redução de incertezas regulatórias (tarifas)

Construção Não-Residencial

A demanda por máquinas e por grupos geradores permanece aquecida e ancorada em projetos de infraestrutura e *data centers*

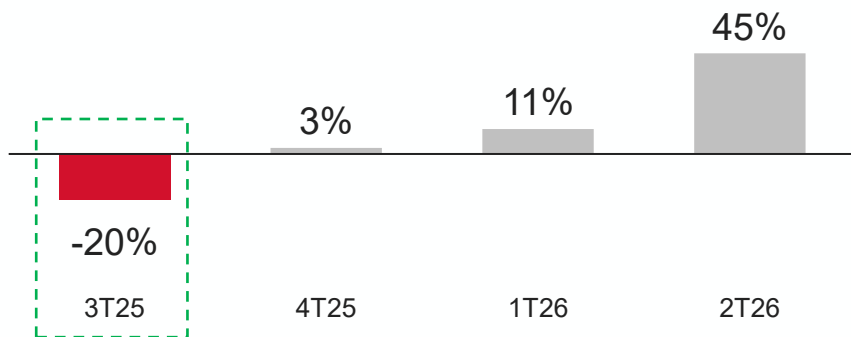
Melhora dos fundamentos, dissipação de incertezas e aumento de pedidos tem se refletido na revisão das projeções

VEÍCULOS COMERCIAIS NA AMÉRICA DO NORTE:

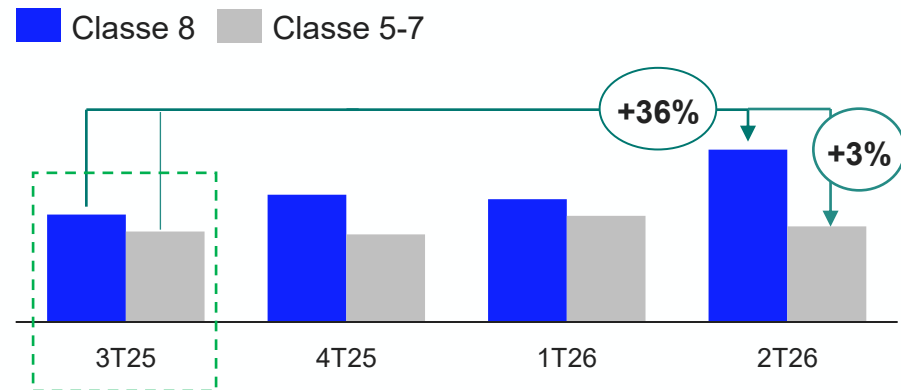
Carteira Tupy Já Reflete Recuperação da Atividade

3T25: vale do ciclo

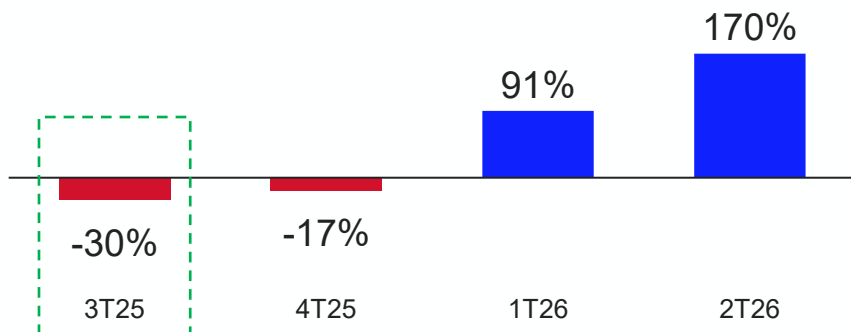
Encomendas para Montadoras: Caminhões Classes 5-7 (YoY)*



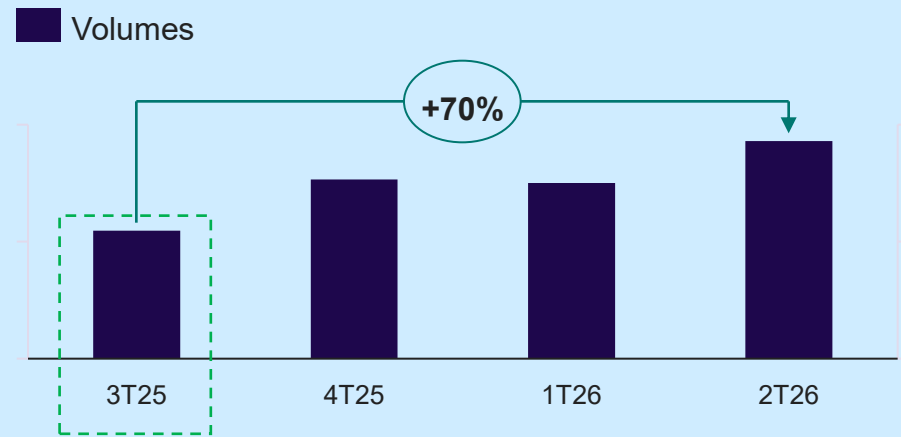
Produção de Caminhões América do Norte*



Encomendas para Montadoras: Caminhões Classe 8 (YoY)*



Vendas Tupy para Caminhões Am. Norte (kton)



NOVOS CONTRATOS COM MAIOR VALOR AGREGADO

Planta de Usinagem em Ramos Arizpe, México

Expansão da capacidade

- Ampliação em 5.000m², para um total de 20.000m²
- 24 novos centros de usinagem
- 17 robôs

Aumento da participação de mercado em segmentos relevantes

- Caminhões Classe 8 América do Norte
- Conteúdo USMCA

Agregação de valor

- Soluções completas de fundição, usinagem e montagem



AGENDA

Primeiros 60 dias do CEO – Percepções e Prioridades

Resultado 2T26

Mercados: Visão da Indústria e Oportunidades

EM PAUTA

Perspectivas

AGENDA SEGUNDO SEMESTRE

Execução impulsionando o efeito da retomada dos volumes

Eficiência e *Mix* de Produtos

Aceleração das iniciativas de eficiência operacional e produtos com maior valor agregado

Otimização da Capacidade

Produção nas linhas mais eficientes

Disciplina Comercial

Mitigar impactos externos e garantir a remuneração do capital

Geração de Caixa

Capital de giro e redução da alavancagem

Cultura de responsabilidade, conectando as decisões do dia a dia aos resultados econômicos da Companhia



Tupy



Tupy SA

tupy.com.br/ri

