

TRANSCRIÇÃO VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS | 2T26

MÔNICA RECH (RI)

Bom dia! Sejam bem-vindos à videoconferência da Frasle Mobility para a apresentação dos resultados do segundo trimestre de 2026. Antes de iniciarmos, gostaríamos de passar alguns avisos importantes. Esta videoconferência está sendo gravada e, após a conclusão, será disponibilizada em nosso site, ri.fraslemobility.com. Contamos com tradução simultânea para o inglês.

Para acessá-la, basta clicar no botão "Interpretation", representado pelo ícone de um globo na parte inferior da tela. Ao final da apresentação, haverá uma sessão de perguntas e respostas. As perguntas poderão ser feitas de duas formas: via áudio, demonstrando interesse através do ícone "Levantar a mão", ou por escrito, através do botão "Q&A".

Além disso, reforçamos que algumas informações abordadas nessa videoconferência não são garantia de desempenho e envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Passando rapidamente pela agenda de hoje: o Hemerson abordará os destaques do trimestre e a integração da Dacomsa; depois a Mariana apresentará o desempenho operacional e a gestão financeira; e o Anderson trará o *guidance* e o *outlook*. Ao final, seguimos para uma sessão de Q&A com mediação da Jéssica e com a participação do Esteban Angeletti, Diretor Corporativo de Finanças, RI, Estratégia e FP&A da Randoncorp, e dos executivos Anderson e Hemerson. Agora eu passo a palavra ao Hemerson, que vai iniciar a apresentação.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Bom dia a todos. Bem-vindos a mais uma videoconferência de resultados da Frasle Mobility. É um prazer poder estar com vocês hoje. Falo do México, e temos coisas boas para apresentar nessa apresentação relativa aos resultados do segundo trimestre.

Pode passar o *chart*. Bom, em primeiro lugar, este é o melhor trimestre da história da Frasle Mobility quando a gente fala em conversão de margem, e poderia ser também o melhor trimestre em receita se nós considerássemos uma avaliação de câmbio neutra neste período. Quero reforçar esse ponto porque os fundamentos da companhia, como a gente já vem falando há alguns trimestres, não tiveram nenhuma mudança. Obviamente, como negócio, nós temos que desempenhar e buscar alguns caminhos dentro de alguns cenários macroeconômicos que nós não temos controle. O câmbio é um desses.

No micro, nós tivemos todo o começo de ano mais difícil com relação às integrações de sistema e o novo desenho da operação logística e automação logística da Nakata, que nos tiraram um pouco a tração da receita e também um pouco de resultado. Obviamente, essas são coisas que nós atuamos rapidamente, e já ficaram praticamente estáveis neste trimestre — mas ainda com um pequeno impacto, principalmente no mês de abril, onde a gente ainda não estava 100% operacional, ou ainda havia algum espaço para fazer melhorias.

De qualquer forma, como também já havíamos falado, as sinergias da Dacomsa como um todo, ainda num ritmo bastante lento, posso dizer, bastante pequeno ainda, já começam a fluir e a aparecer constantemente nos resultados daquela operação e, obviamente, depois na consolidação da Frasle Mobility.

Ainda existem alguns desafios, principalmente quando a gente fala de veículos pesados, mas o horizonte já aponta um cenário de melhorias, principalmente no mercado norte-americano, onde os volumes de produção e os *forecasts* de produção já apontam para alguns pequenos avanços.

Bem, fechamos a receita nesse trimestre em R\$ 1,385 bilhão, um crescimento aproximado de 2% quando comparamos com o segundo trimestre de 2025. O nosso mercado externo representou US\$ 138 milhões, um crescimento de 7,5%, também em comparação ao segundo trimestre de 2025. Como já mencionei, fechamos aqui uma margem EBITDA de 20,4%, o que é R\$ 282 milhões, como já mencionei, o melhor desempenho trimestral da história da empresa. E os investimentos ficaram na ordem de R\$ 22,5 milhões, abaixo do ano passado, mas em virtude, inclusive, do cronograma de investimento desses montantes.

Um ponto relevante que gosto de referendar é que os fundamentos da Frasle, comecei falando sobre isso, eles seguem muito sólidos, e acho que esse trimestre, de fato, consegue expressar isso de maneira consistente.

No próximo *chart*, gostaria de atualizá-los um pouco sobre como estamos no mapeamento das sinergias de Dacomsa, atualizado até junho de 2026. Lembro vocês que nós tínhamos uma estimativa inicial de, no ano de 2029, termos algo como 15 milhões de dólares em sinergias recorrentes dentro do processo da integração de Dacomsa, e hoje nós temos aproximadamente 24 milhões, portanto, 9 milhões acima da cifra inicial do nosso *business case*. Sendo que desses 24 milhões, aproximadamente 100% do *business case*, algo como 15 milhões, 14 milhões e um pouquinho, já estão implantados.

Já não estão mais na fase de mapeamento, de discussões e tal. E quando eu falo "implantado", significa que já começaram a somar dentro do DRE de Dacomsa. Obviamente, não estou falando que a gente tem 15 milhões de dólares a mais lá, tem que pegar, dependendo de cada projeto você vai ter um dozeavos ou menos disso no começo, até a rampa estar completa.

Então, a gente usufrui disso tudo à medida que as coisas acontecem. Implantou, por exemplo, nós temos uma sinergia que é uma troca de fornecedores. Até homologar demora 2, 3, 5 meses; aí você coloca o pedido, demora mais 3, 4 meses; aí chega, e depois você tem um custo médio dos estoques. Devem aparecer no nosso DRE entre 12 e 24 meses, com uma certa, com *feeling* muito importante de que isso é positivo e que vai estar lá.

Reforço a vocês que, no Universo Frasle, já vamos começar a mostrar com método o quanto isso já é parte desta operação dentro das contas de resultado. Mas também posso trazer aqui, embora não seja um dado público, que a nossa margem do mês de julho, portanto, não faz parte do montante que nós temos nesse trimestre, já está aproximadamente 20% acima do que era o nível daquilo que nós tínhamos quando foi a aquisição, já demonstrando claramente os impactos de todo o potencial da sinergia que nós vamos explorar com essa operação. Um pouco mais espaçada do que uma aquisição feita no Brasil, pelas inúmeras complexidades que isso nos impõe, mas bastante robusta e acima daquilo que nós tínhamos projetado.

Passando para o próximo *chart*, eu quero também continuar com Dacomsa.

Uma das linhas importantes que nós temos é a adição de novas receitas. E estas, no nosso *business case* inicial, eram até as maiores sinergias. Acabou que, no decorrer do processo, elas ficaram menores, justamente pelo fato de que a gente conseguiu um montante muito grande em sinergias de *sourcing*, em sinergias mais de redução de despesas e custos do que propriamente da inclusão de novos produtos, que

tomam um pouco mais de tempo. Reitero que nós tivemos um sucesso muito grande no lançamento de blocos, já estamos beirando os 30% de *market share*, dos dois pontos que nós tínhamos no ano passado, em blocos pesados.

Isso nos traz uma adição de receita na ordem de uns 5 milhões de dólares e, consequentemente, o impacto disso nas suas sinergias e na margem agregada. Mas lançamos agora, no começo do mês de julho, a linha de hidráulicos com a marca Fritec. Uma parte importante disso será feita no Brasil, pela nossa controlada Controlil, em São Leopoldo, e uma parte nós buscaremos de fornecedores e de co-manufaturados, conforme nossa estratégia de negócio.

Já posso afirmar a vocês que o nosso business case tinha uma previsão muito baixa de venda no início, porque é o lançamento de uma linha nova, mas o resultado que nós temos recebido dos pedidos iniciais dos clientes, que vão receber isso somente em novembro, já é muito, muito superior ao que nós tínhamos desenhado, inclusive para o ano cheio de 2027.

Então, deve ser mais uma linha com sucesso bastante bom na introdução no mercado mexicano, pelas características de marca, pelas características de produto e pela competitividade que, como Frasle Mobility, nós conseguimos também impulsionar. Para os próximos anos, temos aqui também já desenhada uma série de outros produtos que vamos lançar no mercado mexicano, e isso vai impulsionar ainda mais as sinergias que nós já temos mapeadas. Obviamente, no seu tempo, a gente vai poder falar mais disso.

No próximo *chart*, eu convido vocês, hoje é o último dia de inscrição para o nosso Universo Frasle Mobility, que é o nosso Investor Day, que esse ano será presencial em Extrema, Minas Gerais, e também será transmitido ao vivo pelo YouTube através das nossas redes.

Será dia 26 de outubro, daqui a duas semanas, e teremos, para quem se inscrever, um QR code aqui. Teremos transporte que sairá da região da Faria Lima para aqueles que estão em São Paulo, e, obviamente, os detalhes na inscrição você consegue ter horários e tudo mais. Mas é uma ótima oportunidade de ir novamente a Extrema e conhecer todos os avanços que nós fizemos na parte logística com o 4Mobility, os avanços que fizemos na planta de produção de amortecedores, que também está no mesmo site, e uma oportunidade de poder tocar e falar um pouco mais sobre a estratégia que estamos desenhando para a Frasle nos próximos anos.

Partindo para o próximo *chart*, nós explicitamos um pouco mais aqui como foi a receita neste trimestre, como já mencionei, um crescimento de aproximadamente 2% com relação ao último ano. O que mais contribuiu aqui, obviamente, foi o mercado interno, pelos reparos das oficinas, que estão bem estáveis; também houve um aumento da disponibilidade de produtos, e nós trabalhamos em competitividade, isso refletiu em maiores volumes. Temos conseguido manter em algumas linhas, inclusive ganhando *market share*. Acho que a única exceção aqui é, não perdemos posição, mas o começo do ano foi um pouco mais difícil com a Nakata, o que refletiu um pouquinho ainda nesse trimestre.

Também temos um avanço, comparado com o último ano, na performance da linha comercial nos Estados Unidos, como já mencionei, mostrando sinais bem claros de recuperação para o próximo semestre, e uma redução bem significativa quando falamos em câmbio, que impacta praticamente todas as nossas moedas funcionais em cada uma das geografias na conversão quando a gente trás aqui para o real. A Argentina ainda contribui um pouco pelos efeitos do IAS 29, tira um pouquinho e, se nós eliminássemos o Ex-FX, aqui

nós teríamos uma receita crescendo 6,5%, como já mencionei, seria o melhor trimestre da história da Frasle também em receita.

No próximo *chart* eu falo um pouquinho mais sobre esses efeitos na linha pesada: em comparação com o ano passado, temos aqui, no mercado interno, um crescimento, como já mencionei, mas ainda uma queda quando falamos de mercado externo, uma queda de aproximadamente 18% especificamente para esse mercado.

E, se a gente avalia aqui a produção de veículos no geral, já vê que tem uma variação ainda um pouco mais complexa quando a gente vê o primeiro trimestre com trimestres passados. Mas, no caso do Brasil, já fizemos uma produção de caminhões 20% maior quando comparamos com o segundo trimestre de 2025, perdão, 10% menor quando variamos trimestralmente, mas melhor quando comparamos com o primeiro trimestre desse ano.

Então, já mostra esse viés de melhora. Quando vamos para o mercado americano, ainda temos uma queda quando comparamos trimestres, mas uma evolução já bem significativa quando comparamos com o primeiro trimestre de 2026. Portanto, como já mencionei, os sinais se mostram mais promissores para o segundo semestre quando falamos da linha comercial.

E eu passo agora a palavra para a Mariana, que vai falar um pouco mais dos resultados operacionais, e depois volto com vocês para as perguntas e respostas no final desta sessão.

MARIANA GUIMARÃES (GESTÃO OPERACIONAL E FINANCEIRA)

Obrigada, Hemerson. Bom dia a todos. É um prazer tê-los conosco aqui no *call* de resultados da Frasle. No slide 10, trazemos uma atualização sobre o cenário de tarifas aplicadas pelos Estados Unidos ao Brasil.

Primeiro, é importante frisarmos que apenas 5% das vendas totais da Frasle são exportadas para os Estados Unidos, nas categorias de produto lonas de freio para a linha pesada e discos de freio e pastilhas para as linhas leve e pesada. A atualização mais recente, de julho deste ano, alterou as tarifas aplicáveis às lonas de freio para veículos pesados, como vocês podem ver do lado inferior esquerdo do slide. A alíquota que vigorava de fevereiro a julho de 2026, de 10% sob a Seção 122, passou para 37,5% sob a Seção 301, desde o final de junho. É importante frisar que apenas 3,5% do total da receita líquida consolidada corresponde às exportações para os Estados Unidos dessa categoria de produto.

Os discos de freio e pastilhas para linha leve e pesada não sofreram alteração na tarifa, permanecendo em 27,5%. Lembramos que as exportações do Brasil para os Estados Unidos são na modalidade FOB (Free on Board), ou seja, o recolhimento da tarifa é por conta do importador. E, mesmo com o aumento da tarifa para as lonas de pesados, a companhia se mantém como fornecedor tradicional, importante e bastante competitivo para o mercado norte-americano. A gente vai seguir monitorando o tema e os possíveis impactos na competitividade e nos fluxos comerciais.

No momento, a gente reforça que não há impacto material sobre o negócio.

Passando para o slide 11, vemos aqui a performance da receita líquida por família de produtos. Os principais destaques são: na linha de *breaking*, o crescimento no mercado interno foi sustentado principalmente pelo fluxo nas oficinas e pela demanda consistente das marcas Frasle e Fremax junto aos distribuidores. Já o

mercado externo foi afetado sobretudo pela variação cambial, que impactou a tradução das receitas em dólar dessa linha de produto.

Na linha de *ride & comfort*, o avanço no mercado interno demonstra a estabilização do sistema de automação do centro de distribuição e a consolidação da migração do sistema ERP, que o Hemerson já comentou, fatores que afetaram o resultado no primeiro trimestre. A queda no mercado externo foi puxada pela Argentina, em razão de um cenário com desafios ainda de precificação e espaço nas prateleiras.

Na linha de *powertrain*, a queda no mercado interno foi puxada pela operação de Extrema, ainda que o volume dessa linha seja pequeno; e o crescimento do mercado externo está vinculado à operação da Dacomsa, que encerrou o trimestre com avanço associado à retomada gradual dos reparos na frota usada, como o Hemerson também já comentou.

Passando para o slide 12, vemos a performance do EBITDA.

O Hemerson também já reiterou que esse trimestre foi concluído com a maior margem EBITDA trimestral da história, uma margem de 20,4%, representando um aumento de 2,9 pontos percentuais ano contra ano. Essa evolução foi impulsionada pela combinação de um cenário cambial favorável para algumas linhas de custos, mix de vendas, captura de sinergias da Dacomsa e ganhos decorrentes de iniciativas de eficiência operacional já implementadas ao longo dos últimos trimestres.

O CPV teve importante impacto positivo da variação cambial entre os períodos, que reduziu o custo de produtos co-manufaturados e matérias-primas importadas. A gente também destaca o impacto de R\$ 6 milhões relativos a créditos extemporâneos, que são créditos tributários que não foram reconhecidos no período de competência e têm natureza recorrente no negócio, embora o montante reconhecido esse trimestre seja maior do que o tradicionalmente registrado. As despesas com vendas, gerais e administrativas se mantiveram estáveis em relação à receita líquida, e a linha de outras receitas e despesas apresentou variação principalmente pela redução da linha de receitas relacionadas ao programa Mobilidade Verde e Inovação, o programa Mover.

Passando para o slide 13, vemos aqui a geração de caixa e capital de giro através desse gráfico *bridge*. Registramos uma evolução bastante importante na geração de caixa no trimestre, com fluxo de caixa operacional positivo de R\$ 308,8 milhões e fluxo de caixa livre positivo de R\$ 170,3 milhões. Os investimentos foram concentrados em mudança de layout e aquisição de máquinas e equipamentos, na manutenção do parque fabril e em iniciativas voltadas ao aumento de produtividade e automação de processos.

O resultado financeiro apresentou redução das despesas financeiras, principalmente decorrente da menor exposição cambial e da otimização das operações de antecipação de recebíveis. Além disso, a necessidade de capital de giro também apresentou importante redução de 33 dias frente a 2T25, refletindo a otimização dos estoques, a gestão eficiente dos recebíveis e o fortalecimento das fontes de financiamento operacional da companhia.

Passando para o slide 14, abordamos agora a disciplina de capital e a estrutura financeira da companhia. A companhia segue com uma estrutura de capital bastante balanceada. Encerramos o trimestre com alavancagem de 1,3 vez dívida líquida sobre EBITDA e posição de caixa de R\$ 1,4 bilhão. Além disso, o perfil de amortização segue bastante confortável, com a maior concentração dos vencimentos no longo prazo,

reforçando a flexibilidade financeira da companhia para sustentar a operação e avançar em sua estratégia de crescimento com bastante responsabilidade.

Agora eu passo a palavra ao Anderson, que vai abordar o *guidance* e as perspectivas para frente.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Obrigado, Mariana, Hemerson, Mônica. Obrigado a todas e todos que estão aqui conosco. É um privilégio, mais uma vez, poder falar um pouquinho do nosso trimestre. Por favor, o próximo slide, Mônica.

Então, é evidente que a gente tem um desafio adicional com relação ao *guidance* de receita líquida. Em contrapartida, não temos, muito pelo contrário, desafios nos demais rubricas, tanto em margem EBITDA, exposição ao mercado externo, e também investimentos: a gente sabe que foi um pouco mais tímido e austero nesse primeiro semestre, mas recupera ao longo do segundo.

Mas a gente não entende que é momento de revisão de *guidance*. A gente entende que há volatilidade à frente com relação a eleições e estabilidade geopolítica, que pode trazer o dólar para um patamar um pouquinho mais elevado e nos aproximar do piso do *guidance* com maior facilidade. A gente está em plena aceleração da Nakata em função do primeiro trimestre, temos conquistas de novas linhas de produtos no México, sinergias do México geram competitividade local que pode fazer com que a gente busque novas receitas, e a gente não entende que é o momento adequado para fazer revisão ainda, porque acreditamos que ainda existe a possibilidade de ficar dentro do *guidance* também com relação a receita.

Os demais indicadores estão bastante confortáveis. Tivemos uma margem espetacular nesse trimestre, muito fruto da tese como o Hemerson mencionou, tivemos um primeiro trimestre com ajustes intencionais, preparando a estrutura e a empresa para um futuro ainda mais promissor. A gente tem que acompanhar as tendências de mercado, por isso a necessidade de modernizar o nosso parque de distribuição em Extrema, cujo convite já ficou aqui para que os senhores possam nos visitar ao final do mês. Vai ser um privilégio tê-los lá.

Assim como a implementação do sistema de ERP, para que a gente possa capturar ainda mais as integrações das nossas operações. Então, o que eu posso dizer é que a gente segue muito firme com o propósito de crescimento da companhia, capturando o máximo de sinergia, ocupando espaços de prateleira nos mercados, em todas as nossas linhas, em todas as nossas geografias.

É óbvio que eu tenho que fazer um destaque e mencionar a Dacomsa, que já começa, de forma ainda tímida, como o Hemerson falou, a capturar os resultados no demonstrativo de resultado. Embora capturados como projeto, até isso realmente se realizar, ele já demora um certo tempo, mas a confiança daquilo que a gente falava com os senhores há muitos trimestres atrás, que em 2026 a gente começaria a enxergar, e a gente está muito otimista com o resultado operacional, a sinergia e o retorno sobre o capital investido nesse projeto, que é transformacional para a companhia na América do Norte.

Muito feliz com a nossa capacidade, mais uma vez, de entregar resultados através de projetos de M&A e crescimento não orgânica. Próximo slide, por favor.

Como é que a gente está enxergando 2026? E aí eu dou umas pitacos em 27 também.

O ambiente macro, não precisamos aqui chover no molhado, todo mundo sabe do grande desafio que estamos vivendo, seja por política tarifária, guerra comercial, conflito China-Estados Unidos

comercialmente falando, a questão do conflito no Irã, conflito da Rússia e Ucrânia, tudo isso ainda traz efeitos bastante complexos para uma empresa global como a nossa. Então, a gente tem que estar sempre se adequando, com muita austeridade e velocidade, às novas dificuldades de governança que temos nos negócios. Mas o modelo da empresa e a diversidade que ela tomou, o tamanho que ela tem, permitem a gente navegar com um pouco mais de tranquilidade. E, obviamente, temos as eleições no Brasil, com seus desdobramentos e suas volatilidades naturais de um período eleitoral.

Até que a gente saiba um pouquinho mais das intenções de cada um dos governos para o ano seguinte, isso pode trazer alguns impactos no médio e longo prazo. Sobre a Dacomsa, acho que já mencionamos, o Hemerson explorou bastante bem. Tem muita coisa para vir ainda com relação à Dacomsa. O que eu posso dizer é que as frentes de compras já estão bastante bem estabelecidas, mas a questão de novas receitas ainda está apenas iniciando a nossa jornada.

Isso leva um pouco mais de tempo, por óbvio, para desenvolver o portfólio, entender a estratégia de *go-to-market*, posicionamento de marca, de preço. Mas isso, aos poucos, vai começar a trazer uma ótima perspectiva de crescimento de receita também naquela geografia. Brasil, como mencionado pela Mariana, muito resiliente. Eu diria que há um desafio temporal. Esse desafio temporal tem a ver com precificação, dada a dinâmica natural dos negócios, mas principalmente com a reforma tributária. O final da substituição tributária em São Paulo gera uma oportunidade de melhor desempenho para os nossos distribuidores.

Melhor utilização do capital de giro também por parte dos distribuidores, a partir de 2027. O que acontece com isso? Em 2026, a maioria deles vai apostar em trabalhar com o menor nível de alavancagem de estoques possível, para poder usufruir de melhor performance em 2027. Isso é benéfico aos nossos clientes; consequentemente, eles vão manter o nível de serviço no menor patamar possível agora, desde que isso não afete, obviamente, seus negócios com o estoque mais reduzido.

É natural que isso aconteça, mas também existe o risco né alguns, ao apostarem em passar com o estoque mais elevado em dezembro vai ser um benefício em janeiro que muitos deles podem ter dificuldade de abastecimento. Então, no curto prazo, a gente tem essa anomalia, mas, no longo prazo, nós, como Frasle Mobility, entendemos que é um grande fator de possibilidades, uma vez que teremos maior disponibilidade de caixa para investimento em estoque por parte dos nossos clientes. E linhas premium costumam ocupar melhor espaço na prateleira, eles vão fazer escolhas de redução de estoque nas linhas de menor remuneração e nas linhas de menor representatividade, nas quais nós não participamos. Nosso portfólio é indispensável para a reparação brasileira. E a gente acaba se fortalecendo também nesse momento.

Sobre a linha comercial, já exploramos, eu acho que existe uma melhora gradual, ainda não uma melhora estrutural. Não consigo afirmar, o mercado não consegue afirmar, que isso é resiliente a partir de 2027. Tem muito a ver com a questão do *pré-buy*, com relação à nova legislação de motorização a partir do ano que vem.

Então, as ordens de entrega para caminhões classe 8 estão em níveis recordes, e, à medida que forem produzindo, obviamente a gente vai abastecendo esse mercado. Existe também uma melhora com relação à movimentação de cargas no mercado americano. Isso pode, sim, também nos beneficiar.

Então, os volumes já apontam para cima, mas é difícil afirmar que em 2027 isso permanece, acho que é um pouco cedo. Mas vamos aproveitar o momento, e o segundo semestre deve ser mais favorável nessa direção.

E, com relação ao crescimento, temos uma combinação de expansão orgânica, que exploramos bastante ao longo dessa apresentação e vamos poder explorar ainda muito mais na apresentação do Investor Day no final deste mês. Mas a gente está com a gestão de M&A da companhia muito ativa, voltando à agenda, uma vez que fizemos um trabalho excepcional de desalavancagem da companhia nos últimos 14, 15 meses, o que nos permite ter um pouquinho mais de apetite nessa direção, obviamente respeitando também a condição do controlador. A gente volta a estar mais ativo, com os olhares voltados a crescimento não orgânico, a partir dos próximos exercícios fiscais.

Contudo, lembrando: a gente falou, na aquisição da Dacomsa, que precisávamos de uns dois anos para digerir. Estamos apenas mantendo o que prometemos, mas a agenda já está bastante ativa também.

Então, dito isso, muito feliz com o trimestre. O time fez um trabalho excepcional com relação à austeridade e custos, ajustando aquilo que precisava ser ajustado em termos de operações. Ainda seguimos o ciclo de melhoria de operações a partir dos próximos trimestres, mas a companhia vem entregando de forma muito sustentável os resultados, reforçando que a gente pode ter um trimestre um pouquinho menor, outro um pouquinho maior, mas a tese, a visão de longo prazo, muito pelo contrário, permanece sólida, forte, e a gente quer ampliá-la com crescimento orgânico e inorgânico daqui para frente também.

Obrigado a todos. Eu devolvo agora a palavra para a Jéssica, que vai conduzir o Q&A conosco. Obrigado, pessoal.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Anderson. Vamos dar início agora à sessão de perguntas e respostas. A nossa primeira pergunta é do analista *sell-side* Gabriel Rezende, do Itaú BBA. Gabriel, nós vamos abrir o seu áudio; você pode prosseguir com a pergunta.

GABRIEL REZENDE (ITAÚ BBA)

Obrigado, Jéssica. Bom dia, Hemerson, Pontalti, Mariana, e Mônica também. Queria só fazer um *follow-up* nesse comentário final do Pontalti: quando a gente olha para o horizonte dos próximos trimestres, entender um pouco esse desafio temporal de precificação que o Pontalti, mas aqui falando mais da dinâmica de mercado, e um pouco menos da reforma tributária. Entender como vocês têm enxergado os *drivers* de precificação.

A gente consegue ver no resultado que a Dacomsa talvez tenha dado uma despontada, mas queria entender um pouco a dinâmica aqui, ex-Dacomsa: quando esse desafio de precificação deveria inflexionar, e talvez, junto com isso, explorar um pouquinho mais a dinâmica de competição, que tem mudado. Se é uma continuidade de fatores que a gente já viu nos últimos trimestres, ou como isso também está evoluindo. Obrigado.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Gabriel. Bom, eu acho que as perguntas já vieram endereçadas, Anderson. Então, se puderes comentar um pouco sobre o horizonte de precificação, os principais drivers, e também falar um pouquinho de competição no geral. Acho que o Hemerson pode falar do mercado da América do Norte também, sobre a dinâmica de competição específica daquela geografia.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Perfeito, perfeito. Obrigado, Gabriel, bom te ouvir, obrigado pela pergunta. Eu posso dizer, sim, que a precificação é um desafio, porque, quando a gente tem uma retração de demanda natural, e aí entra também a questão da reforma tributária, sim, Gabriel, todo mundo quer ocupar espaço na prateleira.

Então, pode ser que alguns queiram defender um pouquinho mais, e a gente vê alguns *players*, às vezes, com medidas não tão ortodoxas, e a gente precisa conseguir combater isso. Quando entra a demanda, sempre tem alguém querendo ocupar um pouco mais de espaço, manter os seus volumes, e não é diferente para nós. Mas eu acho que o dólar mais baixo vai necessariamente fazer com que a gente busque uma reprecificação no mercado externo também, principalmente nas exportações a partir do Brasil.

E temos alguns contratos de longo prazo, a gente precisa, em 2027, já começar a pensar em reprecificação de alguns desses contratos. Obviamente temos regras de reajustes, e isso deve refletir melhor em 27 do que em 26. Então aí vem um pouco de desafio também: a gente não conseguir repassar tanto a questão do dólar decrescente, que retrai um pouco a margem em algumas linhas de produto, e a gente não consegue repassar.

Com relação à concorrência, não há muitos fatores novos no mercado. Obviamente, todo mundo está buscando produtividade e competitividade, seja através de investimentos em plantas fabris, seja através de *sourcing* em outras geografias, mas é muito mais do mesmo, a gente não vê uma diferença muito grande do que já tínhamos.

Então, a Frasle tem todas as condições de combater e competir nesse mercado, uma vez que temos uma multiexposição de plantas: produzimos no mundo inteiro, na Índia, na China, no Brasil, na Argentina, no México. Isso nos dá uma proteção geopolítica muito considerável, além do que já mencionamos há muito tempo: a nossa capacidade de compras é inigualável. Isso nos dá uma condição muito grande de blindar os nossos negócios, independentemente da nossa linha de produtos.

Então, óbvio que a gente acompanha a dinâmica de mercado e o poder de compra. O bom é que a passagem nas oficinas está bastante elevada; o pessoal da oficina continua preferindo produto premium, marca premium, isso é de uma pesquisa da Roland Berger que a gente acompanha com muita cautela e calma, o mercado independente de reparação ganha espaço em relação ao original, e as marcas de maior reputação ganham espaço com às de menor reputação nesse momento.

Dado que a mão de obra e a dificuldade de reparação, por conta de maior frequência de reparação e menor disponibilidade de mão de obra de reparação, ninguém quer errar, isso faz com que a gente consiga capturar prêmio em nossas linhas de produto. Espero ter respondido.

O Hemerson, acho que pode falar um pouquinho dos Estados Unidos e do México.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Bom, Gabriel, obrigado pela pergunta, obrigado pela participação na nossa videoconferência. Falando um pouco do México no geral: o México é um mercado bastante competitivo, muito mais aberto que o Brasil em várias frentes. Os impostos de importação, inclusive, são muito menores do que temos no Brasil, e são unificados também, então é uma geografia mais simples de atuar. Isso não significa que é simples de gerir: você tem uma complexidade de frota muito diversa, entrada de veículos usados dos Estados Unidos, veículos que a gente chama de "Autos Chocolates", que vêm dos Estados Unidos sem registro, muitas vezes sem continuidade, saber se foi comprado ou se foi furtado. Enfim, há uma grande complexidade na frota, o que também traz complexidade na gestão do negócio como um todo. A gente já sabia disso desde quando comprou a Dacomsa, e, obviamente, referendando que a competição aqui ela é mais dura.

Mas tivemos um crescimento modesto, diria, neste semestre. Fomos afetados principalmente pela dinâmica de clientes, não pela nossa capacidade de avançar e buscar espaço, grandes clientes tiveram mudanças também nos seus ERPs; um deles foi adquirido há 2, 3 anos atrás e está com dificuldades de integração. Isso também cria um pouco de dificuldade na hora de manter volumes.

Mas crescemos, e a introdução das novas linhas tem se mostrado muito assertiva pela adesão do mercado como um todo. Quando você tem uma marca *premium* que mostra capacidade de atender, que dá todo o suporte que o mercado precisa, a chance de avançar é muito grande. O lançamento de hidráulicos demonstra muito bem isso.

Nós avançamos muito mais, nós nem temos o produto na prateleira ainda para poder ofertar, estamos em pré-lançamento, vamos entregar em outubro e novembro, e o mercado já comprou de maneira muito expressiva isso. Tem sido muito bom a gente poder pensar.

A dinâmica de preços no México é muito estável também; o mercado de reposição como um todo tem características similares. A gente repassa, obviamente, esses ganhos que nós temos, também tem tentado trazer um pouco de competitividade para buscar espaço em prateleira, para crescer em *market share*, mas tem coisas que estão apenas começando.

A gente vai ter boas notícias para compartilhar no nosso Universo Frasle sobre alguns avanços de Dacomsa lá, que vão ser fundamentais para o crescimento futuro, mas ainda precisamos avançar em planta, fazer alguns investimentos pontuais para ganhar produtividade, focando o mercado americano como um todo.

E, expandindo um pouco mais para os Estados Unidos: A gente tem uma reposição avançado super bem na parte de motores, com a estratégia do projeto Eagle, da Dacomsa. Mas, com os nossos clientes tradicionais também, temos conseguido manter um bom nível de espaço, não tem uma competitividade tão grande lá nos itens que já está há muitos anos vendendo, e, obviamente, a gente percebe que somos muito competitivos, do México para a parte de motores. Então, existe também um trabalho a ser feito: estamos expandindo nossa equipe, montando uma estrutura para buscar um mercado relevante em motores nos Estados Unidos. Quando falo "relevante", não esperem participação de mercado, o mercado é tão grande que 1%, 2%, 3%, 5% já é muito grande.

E a gente quer buscar esses patamares duplicando, triplicando as vendas que temos atualmente. Então, tem muita coisa boa para chegar.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Hemerson, Anderson. Esperamos ter respondido a sua pergunta, Rezende?

GABRIEL REZENDE (ITAÚ BBA)

Muito claro.

Obrigado, pessoal.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, ótimo dia. A nossa próxima pergunta é do Gabriel Tinen, analista *sell-side* do Santander. Gabriel, o seu áudio está aberto, você pode fazer a sua pergunta.

GABRIEL TINEN (SANTANDER)

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço. A primeira pergunta é mais voltada aqui para o mercado externo: uma coisa que chama a atenção foi o crescimento em dólar da receita ano contra ano, esses 8%. Acho que, se puderem comentar um pouquinho mais de como tem sido essa melhora no segmento de veículos pesados, tanto na parte de reposição quanto na montadora. Ouvir mais sobre esse efeito do *pré-buy*.

Sei que o Anderson comentou ali sobre a dificuldade de cravar o 2027, mas o que puderem comentar sobre o sentimento para o segundo semestre de 26 já seria ótimo.

E um segundo ponto aqui, voltado para o lado de custos: se puderem compartilhar com a gente um pouco mais da abordagem com relação à co-manufatura. Lembro que vocês tinham um planejamento de eventualmente expandir mais a co-manufatura em algumas unidades, Dacomsa e Controil. Queria ouvir um pouquinho mais sobre de como tem sido essa adoção.

E também entender um pouco sobre a recorrência do nível de rentabilidade, pensando mais para frente, sei que esse trimestre também foi beneficiado nesse lado da co-manufatura por conta do câmbio, né? Então, são mais essas duas perguntas, pessoal.

Obrigado.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Gabriel, pelas suas perguntas. Hemerson, acho que você pode falar um pouquinho sobre o mercado externo, o crescimento em dólar, falar um pouquinho sobre o segmento de pesados, que é a primeira pergunta do Gabriel. E Anderson, sobre rentabilidade e a recorrência dessa rentabilidade, acho que você pode comentar aí, juntamente com a estratégia de co-manufatura e a evolução desse processo, por favor.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Muito bem, então eu início aqui. Obrigado, Tinen, pela pergunta, pela participação sempre aqui nas nossas videoconferências. Bem, temos muitas coisas boas acontecendo quando falamos de novas receitas, e a Dacomsa tem uma certa relevância nisso, pelo fato de ter conseguido explorar e ocupar um espaço bem importante na área de blocos no México. E, obviamente, temos outros clientes de blocos no México, clientes importantes como a Meritor, que também aproveitaram um pouco desse espaço deixado pela saída da First Brands do mercado norte-americano e do mercado mexicano.

Então, saímos de aproximadamente 2% de *share* da Dacomsa em blocos e fomos para 27%, 30% de *market share* nesses seis primeiros meses. Não dá para cravar se essa é a posição regular ainda, porque temos um entendimento de mercado e ainda estamos pesquisando e buscando essas informações. Sabemos também que o nosso cliente Meritor, que tinha 16% de *share*, também avançou muito. Então, de fato, hoje posso afirmar que somos líder absoluto no México em lonas.

E, se eu pensar que a adição de receita que veio de Dacomsa, estimada para esse ano, é em torno de uns 5 milhões de dólares, já realizada metade disso, porque já temos metade do ano, eu posso também pensar a mesma dinâmica para o nosso outro cliente, que também cresceu e está fazendo um trabalho excelente lá com os nossos produtos. Então, a gente está muito feliz de ter avançado lá, e a introdução de novas linhas, como os discos de freio da Fremax, que antes eram vendidos de uma forma diferente, ainda está numa rampa de crescimento, ainda há trabalho a ser feito, mas a própria competitividade que impomos, combinando os negócios Dacomsa com os da Frasle Mobility, deu também uma *sprint* uma possibilidade de crescer volumes em algumas linhas. E isso a gente tem visto como muito razoável naquilo que temos de recorrência nas vendas.

Mercado americano, também na parte de motores: a gente já cresce ano contra ano, era uma venda mais tímida, na faixa de 13, 14 milhões de dólares por ano, mas já estamos crescendo perto de 20 e poucos por cento nesse primeiro semestre, pela mudança de estratégia, como já mencionamos em outros momentos, do projeto Eagle que nós falamos.

Mas também temos visto alguns países da América do Sul crescendo um pouquinho os volumes; o mercado norte-americano está comprando ainda em patamares similares, ou um pouco mais do que o ano passado. Então, como o Pontalti já mencionou, temos um viés de ser melhor à medida que o volume de vendas de caminhões se realize. É na Europa, a gente tem novos clientes só aí que também compram um pouco mais. Também tenho introdução de linhas novas de produtos na Juratek, na área de suspensão, direção que já tem reflexos aqui dentro da conta. Então, é uma soma de tudo, às vezes a gente fala que a estratégia de crescimento não é tão robusta num projeto único, mas são várias pequenas sementes que foram plantadas ao longo de muitas décadas, que vão começando a aparecer no horizonte de vendas agora.

Então, acho que resume um pouco aqui, e obviamente não dá para cravar, mas temos um otimismo moderado de que a gente possa continuar nesse viés de crescimento, principalmente quando falamos de pesados na América do Norte. No Brasil, ainda há toda uma dificuldade com relação a crédito e confiança, e esse momento também de mais instável por conta das eleições, isso ainda não está tão claro para nós se vai se consolidar de forma mais robusta.

E, até temos o Esteban aqui, se ele quiser complementar, Esteban, você está muito mais conectado com o mercado doméstico, sobre como vai a produção de reboques e mesmo de caminhões. Fica à vontade para complementar.

ESTEBAN ANGELETTI (RANDONCORP)

Obrigado, Hemerson. E aproveito para parabenizar pelo resultado. O mercado, tanto de caminhões quanto de semirreboques, ainda está bastante comprometido pela taxa de juros atual. Então, a gente não vê uma mudança significativa enquanto os patamares de juros estiverem nesses níveis.

Só isso para complementar.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Obrigado, Esteban.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Vou pegar a segunda parte da pergunta, Tinen, obrigado, bom te ouvir. Com relação à rentabilidade e à resiliência disso nos próximos trimestres, eu diria que a gente depende de fatores obviamente macro, assim como tivemos situações micro com relação às operações nos primeiros trimestres. Mas a gente entende que, no *guidance*, temos um conforto: vamos ficar com a margem dentro do *guidance*. Nosso primeiro trimestre ficou levemente abaixo.

Segundo trimestre no topo do *guidance*, o que já nos leva a uma média, mediana do *guidance*. Temos recuperação de volumes adicionais aí para a Nakata no segundo semestre. Se não tivermos um desequilíbrio cambial muito grande para baixo ou para cima, devemos manter a estabilidade como está hoje, mas sempre ficamos atentos com relação aos impactos, eu diria para vocês com relação aos volumes mencionados, principalmente, com relação à reforma tributária. Não vejo isso como um ponto negativo no longo prazo, mas pode trazer algumas questões no curto prazo, em termos de receita e, obviamente, a absorção dos nossos custos pode ser afetada.

Não vejo nada estruturante, nada comprometedor que não nos permita navegar dentro das margens desse semestre. Então, ainda bastante cauteloso pelo ambiente macro que estamos vivendo, mas até ela se demonstra, principalmente em momentos de instabilidade muito forte e muito resilientes. Seguimos muito firmes e otimistas com relação ao segundo semestre em termos de conversão, embora a receita seja nosso grande desafio e nosso grande sucesso.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Anderson. Conectado a essa pergunta, o Gabriel havia solicitado informações sobre a co-manufatura, sobre como está o nosso planejamento com relação a essa evolução se puder complementar.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Obrigado por nos lembrar. Acho que o Hemerson comentou, por exemplo, um projeto específico em que faremos o mix de manufaturar e co-manufaturar itens de cilindro e hidráulicos para o México. O que posso dizer é que, oportunisticamente, algumas pequenas linhas de produção no México fazem mais sentido a gente acionar as co-manufaturas; outras, no México, fazem a gente querer investir mais localmente.

E a gente gosta desse mix 40/60, 50/60 por várias razões. Primeiro, para ter domínio do que você está especificando e manufaturando, para se distanciar daqueles puros *private labels* que existem no mercado, que acabam comprando de fontes seguras, a gente precisa ter o *know-how* técnico das linhas de produto que nós servimos ao mercado para poder desenvolver fontes ainda mais competitivas do que aquelas óbvias e tradicionais que abastecem o mundo inteiro; 60% das autopeças hoje são produzidas na China, e a gente quer ter essa diferenciação, mas a gente também quer usufruir de custos e eficiências que, por hora, não estão nas nossas operações e não estão nos nossos países de origem dessas operações. A gente permanece atento, faz o *make-or-buy* todos os dias, a gente se desafia a ter o *low-cost country*, o melhor custo possível nas localidades onde operamos, mas não temos uma diretriz puramente de manufatura ou puramente de produção própria, somos muito flexíveis com relação a isso.

No primeiro momento, quando queremos ocupar espaço de mercado, muitas vezes é mais rápido acionar a co-manufatura e vir a fazer o investimento à medida que o volume se consolida, os *part numbers* de alta referência e alta volumetria também se consolidam, o que torna o investimento e o capex proprietário para a produção mais seguros. Então, essa dinâmica é o nosso dia a dia. Não temos preferência de um lado ou de outro; temos preferência pelo que entrega o melhor resultado para a companhia.

GABRIEL TINEN (SANTANDER)

Perfeito, pessoal, super claro. Obrigado e bom dia.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Gabriel. A nossa próxima pergunta é do analista *sell-side* da XP, Lucas Lang. Lucas, nós já abrimos o seu microfone, e você pode fazer sua pergunta.

LUCAS LANG (XP INVESTIMENTOS)

Obrigado, Jéssica. Bom dia, pessoal. Parabéns pelo resultado também. Eu tenho um *follow-up* da questão de margem.

Não quero ser exaustivo, mas mais para tentar entender melhor a questão do *timing* das coisas, porque vocês falaram bastante da questão do câmbio, né? Acho que vocês têm esse impacto favorável no estoque de matéria-prima, que acaba você acaba colocando no COGS. Só que o efeito natural que a gente esperaria, num contexto de desafio de precificação como o que vocês têm mencionado ao longo do *call*, é que essa receita doméstica refletiria esse ambiente de câmbio apreciado e a margem meio que normalizaria, pelo aspecto contábil do casamento entre receita unitária e custo.

Mas, para entender o *timing* disso: se vocês já estão vendo, na ponta, agora, essa normalização em produtos mais de prateleira, de ciclo mais curto de produção, em que há esse casamento mais rápido de preço com a dinâmica de mercado, é que não ficou tão claro. O Pontalti até mencionou alguma questão de renegociação de contratos mais para 2027. Então, não sei quando a gente deveria ver esse casamento entre receita unitária e custo unitário aparecendo no resultado, principalmente em relação a esses produtos de ciclo mais curto, especificamente pensando na dinâmica de câmbio. Isso é só para esclarecer esse ponto da rentabilidade nesse contexto de apreciação cambial para o mercado doméstico.

E um segundo ponto: a gente vê a desalavancagem continuando a acontecer, acho que não deveria ficar muito longe de uma vez EBITDA até o final do ano. Ao mesmo tempo, temos um ano muito importante em 2027, com a captura de sinergia e a conclusão, ou continuidade da conclusão, do processo de integração de Dacomsa. Mas, pensando no que a gente pode esperar de alocação de capital nesse contexto de desalavancagem.

Dado que ainda estamos no contexto de integração de Dacomsa, talvez o M&A fique mais para 2028 em diante, e aí vocês acelerariam o *payout*; ou devemos esperar a companhia confortável rodando com níveis ainda mais desalavancados do que uma vez EBITDA? Enfim, pensando aqui como casar essa questão de alavancagem com *payout*, com M&A, e num contexto mais amplo de alocação de capital. Então, são esses dois pontos: essa questão contábil de câmbio na margem, vis-à-vis o que vocês estão vendo na ponta agora, e a alocação de capital frente à alavancagem. Obrigado, pessoal.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Lucas, pelas suas perguntas. Anderson, acho que, em continuidade ao que você estava respondendo, pode dar seguimento com o esclarecimento sobre a rentabilidade, principalmente conectado com o mercado doméstico. E o Hemerson pode comentar um pouquinho sobre desalavancagem, *payout* e alocação de capital, futuros M&As, conectado com essa segunda pergunta, por favor.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Obrigado, Lucas, pela pergunta. Eu sempre gosto de lembrar o conceito, né? Quando a gente não tem oscilação de câmbio, a gente tem um voo de cruzeiro: estabiliza o mercado, estabiliza a margem, tudo certo. Nossa inflação está relativamente sob controle, nesse momento a gente deveria ter margens estáveis margem bruta, no Brasil especificamente, mais estável.

O que acontece no primeiro tri: temos uma queda importante de câmbio. A primeira coisa que você tem é uma redução de margem, porque os seus custos ainda estão com o câmbio anterior. E, no segundo trimestre, temos uma normalização. Então, acho que vale a pena mencionar, nas suas palavras: já temos hoje um preço e um custo nivelados nesse segundo semestre, sobretudo no mercado brasileiro. Temos um ganho de margem muito importante e notório na Dacomsa, que é fruto de sinergia. Isso é estruturante, e isso está dado, acho que isso é muito importante.

No mercado brasileiro, quando você abre muito o gap, ou seja, as margens crescem muito, você também tem a concorrência trabalhando. Se há espaço para ganhar mercado, pode ser que a gente tenha que se defender com alguma composição de preço.

Não é o fato, não é o momento, não estamos fazendo isso. Mas a gente já conhece de ciclos anteriores: quando você tem uma rentabilidade maior, sobretudo quem tem uma base de custo dolarizada, você vai ter que fazer alguns movimentos. Isso não é só sobre importação, lembrando que muitas das nossas commodities têm referência ao dólar.

Resinas, borrachas, poços de petróleo, embalagens plásticas, todas essas são associadas ao dólar. Obviamente, algumas também ao petróleo, que vão exatamente na contramão. Então, temos uma pressão inflacionária também um pouquinho maior para esse segundo semestre. A gente tem que conseguir repassar essa pressão inflacionária, sobretudo nas commodities de petróleo, e, consequentemente, também ficar atento às oscilações de câmbio que temos à frente. O que posso dizer para ti é que o segundo trimestre, que já é público, traz uma normalização de margens e preços.

Vamos ver como é a dinâmica de inflação e, sobretudo, o movimento da concorrência, que vão demandar movimentos do nosso lado. Gostaria que a gente ficasse com três trimestres exatamente iguais a esse, assinaria o contrato agora. Mas o mundo não é assim: a reposição é elástica, temos múltiplos players no mercado e vários fatores macro e micro que podem afetar. Mas, como volto a repetir, estamos muito confortáveis de que vamos ficar com margem consolidada no ano, bastante dentro do *guidance* e, certamente, longe do piso.

Acho que é isso que a gente pode dizer.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Muito bem, Anderson. Primeiro, obrigado, Lucas, pela participação, agradeço pelas perguntas, e queria só um complemento rápido à posição do comentário do Anderson. Temos falado muito das sinergias; existem coisas que estão dentro de um contexto de composição de resultados que a gente pode dizer que são mais oportunistas, e há outras que são legados.

O fato de estarmos desempenhando um nível de competitividade melhor no México para os produtos que vendemos, o fato de estarmos introduzindo novas linhas, tudo isso é um ciclo que abastece, que cria sinergia não só no México, mas no ecossistema da Frasle Mobility. Quando você importa mais do México, do Brasil, lonas de freio, você deixa margem no Brasil e no México. Quando você compra cilindros mestres da Controil, você melhora a Controil e melhora o México. Quando você combina o volume de compras da Dacomsa com a Nakata, com a Frasle, com a Controil, você tem um preço que permeia todas as unidades.

Então, isso é legado, isso a gente não perde por câmbio ou por outra coisa. Estamos muito felizes de que isso está acontecendo; já tínhamos segurança disso, só que o mercado é um pouco mais curto-prazista, quer ver no dia, e, de fato, demora um pouco. Entre você começar uma negociação, fazer validações de itens, às vezes milhares de itens, isso toma tempo; você põe a ordem, demora, chega, tem estoque, você tem que consumir o estoque, daí começa a formar o custo médio... enfim, toma um tempo largo para aparecer isso, mas está acontecendo.

Então, do lado positivo, que não tem a ver com oportunidade nem com câmbio é, fundamentalmente, estamos trabalhando da mesma forma que sempre trabalhamos, e isso vai virar legado, assim como já tivemos trimestres tão bons que continuaram e que mudaram o patamar da empresa. Estamos vivendo esse momento de novo. Falamos isso desde a aquisição da Dacomsa, que é uma aquisição estruturante e que vai nos apoiar a crescer e manter níveis de rentabilidade muito bons.

Voltando à tua pergunta sobre desalavancagem: ainda mantemos uma agenda bem ativa o Pontalti tocou nisso com relação a M&A.

Já estamos, não mais 100%, obviamente ainda muito conectados com o desempenho de Dacomsa, mas já temos espaço; já estamos trabalhando em projetos que vão trazer para nós possibilidades de manutenção do nosso rate de crescimento. Reitero: nós temos como escolha estratégica sermos uma empresa que cresce, sermos uma empresa *compounder* em vários aspectos. Este ano especial trouxe desafios para nós, alguns operacionais, como já mencionamos, no caso da Nakata. O câmbio também era algo que nós não prevíamos em patamares tão baixos quanto se desenhou nesse primeiro semestre como um todo.

Mas somos uma empresa que busca ter um nível de crescimento maior...

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Hemerson, o teu áudio não está — não estamos te ouvindo.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

É perdemos o Hemerson.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Voltou?

Desculpa, às vezes as conexões não são tão boas.

Voltando: então, somos uma empresa que quer manter uma boa taxa de crescimento, e isso passa por termos uma agenda de aquisições ativa. Temos um monte de espaço para ocupar em algumas linhas de produtos que hoje não ocupamos.

Então, posso te dizer: estamos trabalhando em coisas, não sei se vai ser ainda em 2026, se vai ser em 2027; certamente nenhum *closing* acontece esse ano, porque não há mais tempo hábil para fazer o ciclo normal, mas posso garantir que vamos trazer uma base de crescimento, melhores receitas, mais sinergias, e isso vai se refletindo ao longo do circuito, com mais possibilidade de pagar mais dividendos, de ampliar nosso lucro líquido, de melhorar o patrimônio líquido da companhia, enfim, tudo isso. O fato de desalavancar tem muita conexão com a manutenção da taxa de crescimento, porque ainda existe muita oportunidade. Então, é esse o fluxo que a gente quer direcionar para manter o crescimento da companhia e, obviamente, todos os reflexos que isso traz nas suas margens.

LUCAS LANG (XP INVESTIMENTOS)

Boa, legal, bem claras as respostas. Obrigado, pessoal. Bom dia, aí para vocês.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada pela participação. E a nossa última pergunta vem do Gabriel Frazão, analista *sell-side* do Bank of America. Gabriel, seu áudio está aberto, você pode fazer sua pergunta.

GABRIEL FRAZÃO (BANK OF AMERICA)

Opa, bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade aqui. Acho que seria só uma última pergunta sobre a Dacomsa, especificamente sobre o aumento da sinergia esperada, dos 15 para os 24 milhões de dólares, que foi comentado no começo do call. Se pudermos ouvir de vocês: o que surpreendeu vocês mais positivamente desde que adquiriram a empresa?

Se a principal alavanca para esse aumento de sinergia foi uma economia maior na parte de custos, ou se vocês identificaram mais oportunidades de lançar novos produtos no México, talvez influenciados pelo ambiente competitivo um pouco mais favorável com a saída da First Brands.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada pela pergunta, Gabriel. Já está super endereçada, Hemerson, por favor.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Desculpa aqui, ao falar da Dacomsa já me animo, estou aqui no México, já puxo uma tequila e como uns tacos aqui. Muito bem: estamos muito surpresos por vários aspectos, Gabriel.

Obrigado pela tua pergunta, pela participação, mas, em especial, uma coisa: a Dacomsa, a gente sabia que era uma joia, era uma empresa com uma reputação muito alta no México, com muito espaço para crescer e avançar, tínhamos isso claro desde o princípio. E a Kuo fazia o melhor que podia com essa empresa, mas não era o core deles falar de autopeças, negociar autopeças, vender autopeças, crescer em autopeças. Era um *side business*.

Para a Frasle, a Dacomsa representa de 25% a 30% da receita. Isso muda completamente o enfoque que a gente dá, o enfoque que se dá para essa operação. Então, o que nos surpreendeu? Encontrar inúmeras oportunidades, seja do ponto de vista de processos de planta, melhorias que a gente pode fazer rapidamente e que conseguimos rapidamente colocar já na conta.

A mudança de sair de uma empresa importadora para uma empresa com base de co-manufatura, como temos hoje, trouxe muita sinergia, está aparecendo aqui. E, obviamente, se pegarmos esses resultados que já temos, eles fogem muito do nosso *business case*, no sentido de que a área de custos, ajustes de custos e despesas, ficou muito melhor do que esperávamos, pela oportunidade que exploramos em conjunto com a Frasle Mobility como um todo. E esse foco em novas receitas, por exemplo, no mercado norte-americano: a gente prevê dobrar a exposição a peças de motores até 2030, porque demos foco, colocamos estrutura, estamos investindo nisso.

Já as outras áreas, sim, fomos beneficiadas, principalmente na parte de freios pesados, pela saída da First Brands, mas a First Brands não atuava nos outros mercados de motores, e aquilo que temos hoje. Então, existe sim uma série de coisas boas que estamos fazendo, que estão alavancando. E, do ponto de vista do que encontramos, temos um time executivo muito sênior, muito dedicado, comprometido em buscar, e que, com essa mudança, se energizou e conseguiu enxergar o quão bom é somar e ser parte de um grupo como a Frasle Mobility e a Randoncorp. Então, mudou completamente a análise deles com relação ao crescimento, a forma de fazer.

Acabamos de promover um diretor da Dacomsa, que vai ser diretor global de *supply chain* da Frasle Mobility. Vamos montar uma estrutura na China com pessoas da Dacomsa, que vão estabelecer base lá. Quer dizer, muitas coisas positivas também para aquele time, para poder continuar crescendo. Então, é isso.

E convido mais uma vez, Gabriel, e a todos que estão aqui com a gente: vamos abrir bastante coisas novas sobre as sinergias da Dacomsa no nosso Universo Frasle. Estamos preparando esse material muito rico, para que vocês também entendam um pouco a nossa forma de integrar uma empresa. Obrigado.

GABRIEL FRAZÃO (BANK OF AMERICA)

Tá certo, Hemerson.

Obrigado.

Ficou super claro, e parabéns pelo resultado de novo.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada. Para conseguirmos atender a última pergunta, vou pedir que vocês sejam breves na resposta, mas o Jonathan vai ter o espaço aqui, por favor. É o analista *sell-side* do J.P. Morgan. Então, a nossa última pergunta: por favor, Jonathan, pode prosseguir.

JONATHAN (J.P. MORGAN)

Obrigado, Jéssica.

Bom dia, Anderson, Hemerson e time.

Só uma pergunta do meu lado: olhando para o P&L, a alíquota efetiva de imposto no tri veio um pouquinho acima das nossas expectativas, pelo menos ali na casa dos 33%. Vocês podem comentar se teve algo específico no tri que machucou, ou se a gente deve esperar um gasto maior nessa linha até o final do ano, digamos?

Obrigado.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Perfeito. Obrigado Jonathan pela sua pergunta.

Tivemos um evento não recorrente dentro da nossa alíquota de imposto de renda nesse trimestre, uma mudança na nossa unidade da Dacomsa, na qual houve uma mudança do escritório que estava apurando esse cálculo de impostos. Em decorrência disso, tivemos o reconhecimento de um imposto diferido, que gerou uma alíquota maior dentro desse trimestre. Mas a nossa expectativa ao longo do ano é que ela fique na faixa de 22%, no máximo 25%, que é a alíquota com a qual a companhia vem trabalhando nos últimos anos. Então, sim, tivemos uma *one-off* ali dentro, mas nada que mude estruturalmente daqui para frente.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Lembrando que esse *one-off* deveria ter sido diluído em meses anteriores, né, Jéssica?

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Perfeito.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Na troca de escritório, a gente entendeu que houve alguns apontamentos equivocados, e corrigiu.

HEMERSON SOUZA (DIRETOR DE NEGÓCIOS, M&A E RI)

Bem rápido: introduzimos um centro de serviços compartilhados na Dacomsa, antes ela era atendida pela Kuo, e desde março, estamos fazendo isso num centro dedicado. Por isso, encontramos alguns pequenos ajustes ali, mas hoje isso também já faz parte da sinergia da Dacomsa do ano até aqui. Então, já temos processos mais estruturados, como na Frasle Mobility.

JONATHAN (J.P. MORGAN)

Bem claro. Parabéns pelo trimestre, pessoal.

JÉSSICA CANTELE (RI – MODERADORA)

Obrigada, Jonathan. Encerramos assim a sessão de perguntas e respostas, e passo a palavra agora ao Anderson para fazer o encerramento desta videoconferência.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Vou ser breve, já está todo mundo com fome, no horário do almoço. Primeiro, queria fazer um agradecimento especial: a gente acabou de receber, fomos agraciados, eu pessoalmente, o *board* da companhia e nosso time de RI, com destaques na Extel Awards. Então, quero agradecer a todos os analistas que reconheceram o nosso trabalho. A gente sempre tenta fazer o melhor para deixar vocês os mais

informados, da forma mais transparente e correta possível, para que vocês possam fazer a sua análise. É muito bom tê-los perto da gente. É muito bom tê-los perto da gente esse reconhecimento podem ter certeza de que a gente fica muito felizes em recebê-lo.

Encerramos o trimestre de forma muito positiva, dando sempre alusão que o nosso compromisso é com o longo prazo. A tese permanece sólida, a desalavancagem aconteceu de forma constante, a geração de caixa livre, o *operation* e *cash flow* a dinâmica dos negócios, permanece estável. A empresa é muito sólida, a tese é muito sólida, e agora, com uma musculatura financeira ainda mais importante, isso vai nos permitir sonhar novamente com voos novos e importantes daqui para frente. Eu sempre falo que a Dacomsa não terminou a sinergia, a Nakata não terminou a sinergia, a Fremax não terminou a sinergia, mas já temos estrutura e recursos humanos e financeiros para começar a trazer e incorporar novos negócios à nossa tese.

Então, estamos com uma dinâmica maior e mais confortável para avançar nessa dimensão, sem descuidar das dinâmicas macro que temos à frente, dos desafios de negócio e com relação a competitividade, para evitar que aquilo que já é nosso seja muito bem defendido pelo time.

Obrigado, pessoal, por mais uma conferência, e espero vê-los todos em Extrema daqui uns dias. Um abraço.