



Transcrição Videoconferência de Resultados 1T26

Mônica Rech

Bom dia a todos, sejam bem-vindos à videoconferência da Frasle Mobility para a apresentação dos resultados do primeiro trimestre de 2026. Agradecemos por se juntarem a nós em mais uma videoconferência de resultados. 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 as informações abordadas nesta 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, na sequência, o Anderson traz a visão geral do trimestre e a mensagem do CEO, e depois o Hemerson de Souza detalha o desempenho operacional e a gestão financeira. Mais adiante, o Anderson retoma para comentar o outlook.

E ao final, seguimos para a sessão de Q&A com a participação da Jéssica como mediadora, do Davi Bacichette, gerente de RI e finanças da Randoncorp, e dos executivos Anderson e Hemerson.

Agora eu passo a palavra ao Anderson, que iniciará a apresentação.

Anderson Pontalti

Muito obrigado, Mônica. Mais uma vez, bom dia a todos que aqui estão, obrigado por fazerem parte da nossa videoconferência. Começamos então 2026, um ano que começa com a companhia se preparando ainda mais para o futuro.

Tivemos entregas muito importantes planejadas dentro do trimestre, Nós tínhamos dois projetos bem desafiadores, um era a incorporação da Nakata na nossa base de S4HANA, passando a ser uma filial, que permite que a gente vá buscar o ágio da operação da aquisição da Nakata, consolidando o marco, a última etapa do processo de sinergia dessa aquisição que foi em 2020.

Na mesma unidade, na cidade de Extrema, a gente fez o principal investimento da companhia, que foi executado ao longo de 25 e finalizado em 2026, que é o nosso 4Mobility, o armazém, com 36 mil posições, 100% automatizados, com 24 robôs, mudando totalmente o conceito de logística, primeira empresa automotiva com esse perfil de armazém, onde a peça vem até o separador e o separador não vai a peça, isso é preparar a companhia para o futuro, visto que a gente tem um fracionamento maior dos nossos clientes no seu perfil de consumo e uma frequência maior de entrega, isso muito impulsionado pelo nível de serviço cada vez mais exigente do aftermarket brasileiro, mas também o custo de capital elevado em que toda a cadeia busca otimização ao máximo para não sofrer os efeitos da valorização da taxa de juros sobre os seus estoques.

Olhando para a tela, a gente vê o guidance, arrancamos com a receita em 1,2 bilhões, um pouquinho retraída comparado ao ano passado, mas tem três pontos muito fundamentais, o dólar 10% menor, o dólar médio no período.

A base comparativa era pré-tarifas de Trump, o que faz com que os volumes do primeiro trimestre de 2025 trazem uma base muito elevada, porque a gente não tinha as tarifas que fizeram uma retração econômica bem significativa naquele mercado, e nós tivemos uma arrancada planejada, bem mais tímida, na Nakata por conta dos dois projetos que eu aqui mencionei.

Quando a gente olha para o mercado externo, muito favoráveis, a gente tem os 140 milhões de faturamento no trimestre, muito impulsionado pela Dacomsa, que fez um trimestre maravilhoso.

Investimentos um pouco tímidos, começam geralmente o ano um pouco mais tímidos, mas é muito confortável enxergar perto do Guidance e o EBITDA nós sabíamos que o primeiro tri seria um pouquinho abaixo da mínima do Guidance pelos projetos já mencionados, mas há favoravelmente recuperável e a gente tem convicção de que vai superar e ficar dentro da banda nos quatro drivers que aqui estão.

Por favor, Mônica, próxima.

Aqui só para enfatizar, então, aqui o dia de inauguração do nosso 4Mobility, nós certamente vamos esse ano providenciar nossa reunião do Universo Frasle para que essa visitação, esse armazém totalmente automatizado também possa ser visto pelos senhores.

Muito gratificante, um trabalho que durou mais de ano com o nosso time, com a parceria dos fornecedores e muito felizes com dois meses e meio, aproximadamente, três meses de operação lá.

A aceleração e a adoção e o aprendizado e a performance estão bastante aderentes àquilo que a gente imaginava para o business case até o momento.

Mostrando o nosso compromisso com o meio ambiente, a gente fez uma atualização tecnológica de três subestações de tratamento 3 ETEs nas nossas plantas, a principal delas em Caxias do Sul, que a gente tem osmose reversa embutida.

Isso permite que a gente qualifique a água tratada a ponto de ela poder retornar na integralidade para o uso das nossas plantas.

Isso quer dizer que a gente vai precisar menos água tratada ou água extraída da natureza, a gente vai ter o circuito cada vez mais fechado dependendo menos de água nova, e sim tratando tudo o que a gente tem dentro de casa.

Esse processo é processo de indústria farmacêutica, de altíssima complexidade e tecnologia, mas permite, garante e mostra nosso compromisso com o meio ambiente de cada vez buscar menos recursos naturais e ser mais eficientes ecologicamente também.

Próximo slide, aqui eu tenho que passar já para o Hemerson, e eu volto ao final com vocês.

Hemerson de Souza, bom dia.

Hemerson de Souza

Obrigado, Pontalti. Bom dia a todos.

É, então, um prazer poder falar um pouquinho sobre os resultados da Frasle nesse primeiro trimestre, e eu começo falando um pouquinho da receita.

Eu preciso dizer que a gente não tem um orgulho claro aqui de que depois de, eu recorro desde 2020, a gente nunca teve um trimestre em que a gente apresentou uma receita em queda.

E, obviamente, a gente tem todos os argumentos aqui para poder exemplificar e falar de maneira geral o que impactou e o Pontalti já referendou e já trouxe alguns desses elementos, eu vou aprofundar um pouco eles aqui.

Obviamente, se a gente entender esse gráfico aqui, ele é bastante explicativo, nós temos coisas muito boas que aconteceram nesse período que são estruturantes para que a gente possa ter uma companhia ainda melhor no futuro.

O que eu quero trazer também e compartilhar é que nós temos algumas coisas importantes dentro daquilo que a gente define como estratégia da empresa.

Uma delas, obviamente, é manter um track de crescimento de dois dígitos, e isso não mudou, e absolutamente não perdemos nenhuma posição de mercado nesse período em que tivemos esses ajustes.

A segunda é que nós, sim, cada vez mais somos uma empresa mais global, e isso enseja de que nós teremos mais receitas em dólar ou a conversão das moedas locais em dólar.

E por mais que possa parecer paradoxo, nós não temos como contar com a cotação do dólar ou do translate de dólar para reais como um benefício ou um favorecimento ou um detrator da nossa receita.

Ao contrário, uma empresa global precisa administrar isso da melhor forma possível e nós fazemos isso de maneira muito boa quando a gente compara os resultados alcançados, mitigando riscos com relação aos níveis de importação e exportação, instrumentos financeiros quando são necessários ou tentando buscar uma balança comercial e de moedas equilibrada.

Mas é fato de que nós temos guiado no nosso planejamento, um dólar de 5,60 e operamos uma média do primeiro trimestre de 5,26. Não preciso referendar aos senhores os níveis que nós temos hoje de conversão de moeda. Isso muda a estratégia da empresa? Definitivamente não muda, porque nós vamos seguir crescendo receita fora e buscando a melhor forma de poder equalizar isso. Mas sim, somos uma empresa que consolida os resultados no Brasil e, portanto, temos esses efeitos de moeda.

O dólar pra nós, nesse trimestre, em comparação com o ano passado, nos tirou, em termos de conversão de receita, 80 milhões de reais, um pouco mais, ao mesmo tempo que os efeitos de Nakata retiraram da receita 92,5 milhões de reais, isso eu vou mostrar um pouco mais à frente, isso é uma situação pontual que retoma, e, por outro lado, o lado positivo, nós temos uma operação no México que vem crescendo.

Obviamente, tem uma série de iniciativas, que eu também vou conversar um pouquinho mais aqui, que vão permitir a gente usufruir dos benefícios da integração dessa unidade, como as empresas Frasle Mobility.

Aqui mostra um panorama geral, mas vamos ser mais específicos. Vou pegar três elementos básicos que explicam um pouco.

Aqui está o desempenho da nossa Nakata, do Site Extrema, a Frasle Mobility Extrema, onde está concentrada a operação da Nakata. Vejam bem, em 2025 nós tínhamos uma média de vendas base 100, e operamos em janeiro desse ano a 40% dessa base, em fevereiro a 55% e em março a 93%. Adianto aos senhores que em abril ainda não chegamos aos 100% daquilo que nós já operávamos no ano passado, mas já estamos bem mais próximos e estamos acima daquilo que operamos em março.

Obviamente, tirar 92 milhões de uma operação que é extremamente rentável, consolidada, ela acaba impactando na distribuição da receita em várias coisas. Por exemplo, a gente percebe que a área de montadora cresceu ou quase dobrou a posição com relação ao ano passado.

Absolutamente não tem uma relação com o crescimento direto, embora a gente tenha vendido mais para aí sim, mas tem a ver com esse gap de receita que a gente criou aqui por conta de ter

esta operação num momento de estabilização. Da mesma forma, o México que vai representar entre 25% e 27% não é os 30%, 31% que nós mostramos nesse primeiro trimestre.

Então, de uma maneira geral, a recomposição e as quebras de receita foram impactadas por esse efeito. Mas quero dizer que a Nakata é 20% aproximadamente de toda receita da Frasle e, obviamente, essa unidade já está voltando aos níveis normais.

São 10 milhões de receita adicional ou de benefício fiscal só por conta dessa integração que nós fizemos, como o Pontalti falou, é o último step das energias que nós vamos capturar de uma aquisição que nós fizemos em outubro de 2020. Então, extremamente necessário fazer esses movimentos e preparando ela para um momento muito melhor no futuro, como vocês já sabem, por conta de toda essa adequação na forma de distribuir e de coletar os produtos da Nakata. Só isso paga o projeto que nós fizemos aqui em aproximadamente 3 anos e meio a 4. Então, existe muito retorno financeiro aqui também nesse investimento.

Indo para o próximo chart, a gente fala de um outro vetor que tem prejudicado um pouco a leitura daquilo que é a receita recorrente da Frasle.

Iniciamos o ano de 2025 com volumes bem grandes na área comercial, no desempenho da linha comercial, que em parte é assistida para comércio no Brasil, mas uma parte importante também é exportado, diria inclusive maior do que a parcela que vendemos localmente.

Porém, a gente já enxerga movimentos muito bons de retomada de produção, principalmente aqui nos Estados Unidos, E aí, as OEs, como um todo, já têm feito revisões dos seus guidances, e vocês podem acessar isso como mercado nos releases que eles apresentam ao mercado de onda geral. Hoje está muito fácil de buscar essas informações.

Mas se a gente avaliar esse primeiro trimestre e olhar como um todo, a gente tem classe 8 caindo 8%, perdão, 25% na produção, ano contra ano, e com relação ao último trimestre, caindo 8% aqui nos Estados Unidos.

No Brasil, a gente está falando de 13% no primeiro trimestre em queda de produção, mas já um crescimento com relação ao quarto trimestre do ano passado. Então, os sinais, no geral, são positivos, e essa linha, definitivamente, não perdemos posição, não perdemos o market share, simplesmente tivemos que acomodar as nossas produções de maneira a equilibrar o momento de OI e reposição.

No próximo chart, a gente fala também um pouquinho sobre a integração da Dacomsa, e aqui trago um dado atualizado. Já temos hoje mapeado 23,7 milhões de dólares, aqui é dólares, do que era o business case projetado para 2029 de 14,6. Portanto, as sinergias mapeadas para a Dacomsa estão no nível superior, muito superior do que aquilo que nós previmos quando fizemos a aquisição.

E elas vão aparecer quando no DRE? Elas vão aparecer no DRE nos próximos, doze, dezoito, vinte meses, porque algumas delas se materializam ao longo desse ano.

E eu vou citar um exemplo, nós estamos trazendo uma consolidação de compras via as nossas co-manufaturas combinadas com Nakata e principalmente Nakata, a Frasle Mobility como um todo, mas concentrada na Nakata e Dacomsa, de alguns itens que já colocamos os pedidos e chegamos em agosto.

Chegando em agosto, nós consumimos os estoques, que são dois, três meses, plenamente começam a figurar no nosso DRE em outubro.

Mas existem coisas que já chegaram em fevereiro? Já está passando os dois, três meses de gastar o estoque e já aparecer isso nos resultados. Fato é que nós temos tido bons resultados na Dacomsa, o mês de março foi um mês magnífico, o mês de abril, que não é parte da divulgação desse trimestre, também é um mês maravilhoso, e a Dacomsa cresceu nesse primeiro trimestre, 23,3% em comparação ao trimestre do ano passado. Obviamente, não aparece isso no reflexo daquilo que nós temos como consolidado por conta daquilo que eu já mencionei, mas é de fato um momento muito bom.

Além disso, a gente cresceu rapidamente em linhas que a gente ia tomar mais tempo para fazer. Lembrem que a gente está introduzindo linha de veículos pesados no México e a saída de um competidor, e eu posso dizer o nome aqui porque não é nenhum problema, a saída da First Brands do mercado abriu para nós a possibilidade de alcançar a liderança no México em blocos já nesse primeiro trimestre, mas com um sonho grande de manter e de buscar os mesmos níveis que nós temos de posição de mercado no Brasil, que são aproximadamente, ou melhor, acima de 50% quando a gente fala dessas linhas.

Obviamente, a expansão e a oferta de produtos também vão se dando mais cadenciada ao longo dos próximos tempos, não é fácil implementar uma linha de produto e depois a gente pode falar um pouquinho mais com relação a Dacomsa como um todo.

Lembro a vocês que isso não aparece unicamente no DRE da Dacomsa, uns 85% é na Dacomsa, mas o restante está distribuído pelas sinergias que a gente combina nas outras unidades. Por exemplo, se a gente faz uma economia no material para produção de fricção, impacta em todas as unidades da Frasle Mobility no mundo.

Indo para o próximo chart, nós temos aqui só uma informação, nós nesse trimestre trazemos ou evoluímos o nosso modelo de apresentar as quebras de receita e aberturas ao mercado, consolidando em três grandes blocos, frenagem, direção e conforto e trem de força. Obviamente isso pela atualização que nós temos nas linhas de produtos e a importância que elas tomam.

A gente vai falar muito dessa forma, porque a gente quer cadenciar e mudar a dinâmica de apresentar e as possibilidades de crescimento dos mercados onde a gente está com essas três

linhas de produtos, e isso inclui lançar essas linhas de produtos em todas as geografias relevantes que nós hoje estamos.

No próximo chart a gente fala um pouquinho do desempenho dessas três unidades no geral, e aqui a gente vê, por exemplo, o Breaking, que é frenagem, com uma queda de 1.8, e essa queda no mercado interno, ainda que possa parecer expressiva, não é resultado das vendas que fizemos, porque houve sim aqui reconhecimentos de receita que ficaram de fora no final do último trimestre, uma vez que o mercado está aquecido, obviamente tem níveis distintos de competição em cada uma dessas linhas, mas o mercado segue aquecido e a gente continua ocupando e crescendo, ou ao menos mantendo nossas posições de mercado.

Em Ride comfort, a explicação de Nakata é muito óbvia, mas isso obviamente está evidenciado aqui, e no mercado externo o maior destino dessa linha, que soma 23% da receita, vai para a Argentina, que também teve impactos pontuais lá de vendas.

Já na área de Powertrain, nós crescemos, pouco isso tem aqui itens de Dacomsa e itens de Nakata como um todo, crescemos ou dá para dizer que ficamos estáveis aqui, o maior crescimento está fora do país, conectado com o desempenho no México.

Indo para o chart que fala um pouquinho de EBITDA, nós tivemos uma margem de 18,8 nesse trimestre, 210 milhões aproximadamente, obviamente reflexo de toda a perda de receita, teríamos seguramente aqui a gente fez as contas, mas esses 80 milhões de reais aqui é uma margem boa que Nakata traz para nós, aqui nos dá pelo menos um ponto percentual a mais, mas obviamente outros setores como pesados, como o desempenho da Argentina poderiam contribuir igualmente para a gente ter um nível mais dentro do que é o centro do que nós expomos como guidance. Isso não é uma promessa, mas é onde a gente direciona a companhia e é onde a gente quer, obviamente, performar.

Aqui tem uma explicação com relação ao último ano, a queda de receita, CPV, ele está contando positivo aqui, é muito positivo, a gente retomou bons níveis na nossa margem bruta.

As despesas de vendas também foram menores, as despesas gerais administrativas também foram menores, ainda que tenhamos tido aqui outras receitas e, despesas no nível distinto aqui porque não tivemos efeitos não recorrentes esse ano, só no ano passado, então por isso essa diferença.

No próximo chart, a gente também fala um pouco sobre o desempenho da geração de caixa e capital de giro. É importante falar que a gente conseguiu aqui ter uma redução, apesar da redução do EBITDA, a gente teve uma evolução importante no caixa nesse trimestre, com fluxo de caixa operacional na ordem de quase 100 milhões positivo e um fluxo de caixa livre de 27,5 milhões, com destaque aqui em redução de capital de giro, pagamos um bom nível de dividendos também, enfim, aqui mostra um pouco dessas rubricas em detalhe, e também está bem aberto no nosso release de resultados e nas notas explicativas.

No próximo chart, falamos um pouquinho sobre dívida, que se mantém muito estável, embora tenha uma redução da dívida proporcional, ela segue muito estável com relação à dívida líquida versus EBITDA, 1,6 vezes equilibrada e vocês podem também ver que a amortização dessa dívida se encontra bastante bem distribuída nos próximos anos, portanto, nenhum aperto, nada que possa

prejudicar aqui o desempenho da companhia, inclusive a agenda de crescimento da companhia para os próximos trimestres.

A relação dívida e caixa também está muito equilibrada naquilo que é moeda estrangeira e moeda nacional. Lembro a vocês que a gente tem uma solidez muito grande nisso e muito equilibrado com dívidas tanto no Brasil quanto no México pela compra Dacomsa no ano passado.

Eu retomo a palavra a Pontalti e depois me junto a vocês aqui para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

Anderson Pontalti

Muito obrigado, Hemerson de Souza.

Nada muda, o que eu posso dizer com relação ao nosso Outlook. Nosso planejamento já mostrava quais deveriam ser nossas prioridades para 2026. Como todos sabem e dialogam constantemente conosco, Dacomsa segue prioridade em função de que é uma aquisição relevante, com muita oportunidade de captura.

Hemerson, já declinou em números bem favoráveis acima do nosso business case, que à medida que o tempo vai passando, e a gente vai incorporando, isso vai aparecendo nos resultados.

Tivemos um trimestre muito bom na Dacomsa, temos um ano forte à frente, a valorização do peso mexicano também nos ajuda nesse primeiro momento a trazer mais reais ou mais dólar, como a gente quiser, para dentro da corporação.

A Reposição Brasil segue resiliente, apesar da inadimplência que acontece mais na ponta do nosso negócio, Apesar de postergação quando o ticket é mais alto, a gente entende e monitora a sell-out dos nossos produtos com os nossos clientes e estamos muito felizes com o desempenho do primeiro trimestre, isso é garantia de venda futura, uma vez que a demanda está acontecendo.

A linha comercial, apesar de ter tido um trimestre 2025 muito favorável, ela deteriorou muito a partir do segundo trimestre. Ela começa a dar sinais de recuperação, e aí você vai perguntar, dinâmica de mercado? Também não é dinâmica, só dinâmica de mercado. A postergação, o backlog de reparação, ele chega a um limite que você não consegue mais postergar. E aí os volumes começam a aparecer de forma gradual melhores do que nós imaginávamos e pode ter aqui uma surpresa um pouquinho positiva comparado com o que nós planejamos.

A estratégia de crescimento segue forte na questão orgânica, mas é óbvio que à medida que a gente toma posições de mercado em termos de market share, que é o momento que a gente está, a gente precisa abrir novas frentes para destravar também o crescimento orgânico.

Então a nossa agenda de M&A permanece ativa, nós estamos avaliando oportunidades como sempre tivemos, A gente nunca escondeu que tem uma área dedicada a isso, exclusiva, tá

prospectando. Então, como a Frasle não busca ativos à venda, a gente vai buscar ativos que nos interessam ao plano estratégico de longo prazo.

A nossa agenda tá sempre em manutenção e a gente, obviamente, à medida que se consolida o resultado da Dacomsa, e a sinergia da Dacomsa, o nosso apetite vai naturalmente aumentando nessa direção também.

Seguimos muito felizes com o que a gente fez na Nakata, apesar do resultado, nós precisávamos passar por isso, nós já planejamos isso, nós tínhamos a consciência de entregar o resultado que entregamos, porque isso, sem dúvida, é coragem para tomar essa decisão e preparar a empresa para o futuro.

Como disse o Hemerson, não perdemos nomeação de clientes, não perdemos posição para a prateleira, foi tudo muito bem planejado, afeta pontualmente o trimestre, mas já é passado, não falaremos mais disso nos próximos trimestres.

Agora eu acho que eu devolvo para a Mônica, né, Mônica? Contigo.

Jéssica C. Cantele

Bom dia a todos, obrigada por estarem conosco mais na videoconferência de resultados. Então vamos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas.

A primeira pergunta vem do analista Gabriel Tinem, do Banco Santander. Gabriel, vamos abrir seu microfone, você pode prosseguir.

Gabriel Tinem (Santander)

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço.

A primeira é mais para entender aqui um pouco mais dos movimentos de transição, essa mudança do SAP, 4Mobility, entender se já foi totalmente endereçado ou se fica alguma coisa remanescente aqui para o restante do ano.

E também entender um pouco mais sobre se além dessa menor alavancagem operacional que a gente viu no TRI, que se afetou de alguma forma também o nível recorrente aqui do SG&A, que a gente viu que ele ficou um pouco mais elevado. Entender um pouco mais a progressão da margem ao longo do ano.

E um segundo ponto, se puderem compartilhar um pouco mais dos principais vetores

oportunidades que vocês estão vendo dentro do guidance ainda, com a visibilidade que vocês têm até agora, se puderem dar um pouco mais de detalhe na evolução do mercado norte-americano e se por acaso vocês também têm aumentado um pouco o nível de co-manufatura dado esse dólar um pouco mais baixo.

É isso, pessoal. Obrigado.

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Gabriel, pelas suas perguntas.

Vou falar aqui bem brevemente sobre o SG&A e depois vou passar ao Hemerson de Souza e ao Anderson. A diferença na comparação, Gabriel, se dá principalmente a redução das receitas operacionais.

Dentro do nosso release, inclusive, nós destacamos ali os efeitos, se tu tirar esses efeitos do primeiro trimestre de 2025, o nosso SG&A ficaria bem em linha, então aqui são efeitos operacionais pontuais que aconteceram no primeiro trimestre do ano anterior, a gente não tem nada de estrutural aqui de incremento no nosso SG&A, muito pelo contrário, em valor absoluto eles ficaram inclusive inferior ao trimestre do ano anterior, o que na proporção de receita ele acaba ficando similar, dada a redução da receita, mas os impactos foram nas linhas de outros e essas muito em decorrência a esses fatores não recorrentes.

Vou passar o Hemerson para comentar um pouquinho sobre SAP, Nakata, a estabilização disso dentro do ano, e depois ao Anderson para falar dos nossos vetores relacionados a guidance e dólar.

Hemerson de Souza

Tinem obrigado pelas perguntas, pela participação no nosso call aqui.

De fato, já encerramos todo o processo de transição do SAP no Nakata, todo o processo do novo centro de distribuição automatizado já está em pleno funcionamento, existem sim alguns pequenos ajustes que estão acontecendo, mas como eu mencionei, abril ainda não estamos no 100% e não estamos crescendo ainda as vendas que nós temos planejado dentro da Nakata, justamente por conta desses ajustes ainda, mas já estamos bem perto disso, já estamos quase perto do 100% e reitero, a gente fez uma preparação para isso, então no final do ano passado a gente reforçou alguns estoques para alguns distribuidores, a gente trouxe isso para não perder espaço na prateleira, a gente sabe o quanto é doloroso perder espaço.

O fato é que a Nakata, em especial, saiu de participações de mercados que eram bem menos expressivas lá em 2020, quando a gente fez a aquisição. Vou citar o exemplo de amortecedores, que é um item icônico para nós, de 16, 17% para aproximadamente 32/ 33% agora no fechamento de 2025. E um pouco mais aqui, a gente tem trabalhado, logo, logo a gente está com o nosso indicador acima disso e potencialmente sendo líder de mercado nesse produto.

Então, de nada muda, a gente está preparando essa empresa para ela poder expandir, evoluir, crescer, e, obviamente, passou por essa transição, mas não tem mais impactos grandes aqui que possam trazer qualquer distúrbio aqui na relação de percepção da receita como um todo.

Além disso, a Nakata segue sendo agora o benchmark nosso para a gente poder implementar isso em outras unidades também. A gente tem avaliado de maneira clara, em algum momento 4Mobility

vai para outros lugares também para nos tornar cada vez mais competitivos, mais eficientes e mais conectados com o nível de serviço que o mercado hoje exige e a prontidão e rapidez para fazer as entregas.

Anderson Pontalti

Obrigado pelas perguntas.

Falando um pouquinho dos vetores de crescimento, a gente acredita que a linha pesada pode melhorar um pouquinho a performance dela ao longo do ano. Estive nos Estados Unidos, há uma expectativa que no segundo semestre vendas de caminhões e trailers possam, de fato, acelerar.

Existe um pequeno pré-buy que pode acontecer em função da legislação, não um pré-buy imaginário, idealizado, há dois, três anos atrás, mas um pre-buy, que pode nos ajudar a tracionar um pouquinho volumes.

Eu acho que o mercado interno, por estar resiliente, e a gente está se usufruindo do câmbio naquilo que é dolarizado na nossa estrutura de custo, a gente pode melhorar margens quando a gente olha para o mercado doméstico, seja importando mais com manufaturados ou importando mais matérias-primas para aquelas bases produtivas, mas eu também me arrisco a dizer que onde tiver inflação, e a gente sabe que vai ter principalmente nos derivados de petróleo e frete, isso também pode trazer um up-side de receita impulsando uma inflação imposta por um fator global que a gente não consegue mensurar, mas tem que ser um pass-through.

Por sorte, a gente opera aftermarket e é um pouquinho mais fácil de compreensão por parte do mercado quando essas coisas acontecem do que no mercado original.

A Dacomsa tem sido um vetor bem importante de crescimento, ela está acima do plano. Hemerson já discorreu um pouco sobre fraqueza de alguns players de mercado, a economia, está com uma relação com os Estados Unidos um pouco mais forte, a moeda também se fortaleceu, então esses são os vetores que certamente já estão sendo endereçados.

Lembrando que a gente tem capacidade maior na Fremax no ano inteiro, ano passado foi parcial, a gente fez um investimento importante na subestação, isso é um vetor de crescimento para esse ano.

Mas claro, a gente não sabe onde o dólar vai parar, todos nós aqui podemos cada um ter a sua opinião, mas a certeza é de que todos erraremos. Depende de fatores macro, fatores micro, mas o dólar que eu sempre sonhei é o dólar estável, que fica fácil para planejar, fácil para jogar com ele

A Frasle está muito mais blindada com relação à conversão, mas obviamente que quando você consolida no Brasil, a exposição de moedas internacional traz uma receita mais baixa.

Não vejo risco nenhum na conversão, a receita pode, talvez, não trazer o crescimento que a gente gostaria em função de um dólar mais fraco, mas a empresa vai permanecer muito defensiva, muito sólida, o mercado da companhia está na rua, está rodando, as pessoas têm que comutar de um

lado para o outro, os bens têm que comutar de um lado para o outro, e a gente permanece muito tranquilo com relação à resiliência do negócio e o potencial crescimento que ele traz, não só para esse ano, para os anos à frente.

Hemerson de Soza:

E permite, Pontalti, só adicionar, a gente tem, obviamente, negócios aqui que a gente tem discutido ao longo dos anos aqui com o AIS, que impactam de maneira muito mais emergente ao longo do segundo semestre desse ano também, que colaboram para uma dinâmica melhor. Além, obviamente, como já mencionou, Pontalti, eu já mencionei, temos os efeitos de buscar posições de mercado com a competitividade que a gente tem agora em produtos e a combinação dos produtos e a co-manufatura na Dacomsa.

Lá temos muito espaço para avançar, para crescer e a gente tem se focado muito em buscar esses espaços, mencionei aqui o caso das lonas de freio, isso vai ser certamente, não é algo que é relevante no todo, mas é importante para a operação de ganhar o espaço que nós almejávamos sei lá, em dois, três anos, já dentro do ano de 2026.

Gabriel Tinem (Santander):

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

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Gabriel. Bom dia.

A nossa próxima pergunta vem do analista Gabriel Frazão, ele é Sell-side do Bank of America. Gabriel, vamos abrir o seu áudio e você pode fazer a sua pergunta.

Gabriel Frazão (Bank of America)

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade aqui no Call de Resultado.

Seria uma pergunta sobre a performance da receita de reposição no Brasil.

Apenas checando o entendimento do nosso lado com as informações que o Hemerson compartilhou no início do call, mesmo se a gente analisasse as receitas dessa linha excluindo a Nakata, a receita ainda teria caído no ano a ano.

Se a gente pudesse ouvir de vocês quais foram as linhas de produto que mais detraíram o crescimento nesse trimestre e também o segundo ponto, como está a evolução do ambiente competitivo, principalmente em frenagem, que vocês mencionaram que está um pouco mais competitivo no release para o restante do ano. Seriam essas perguntas.

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Gabriel, pelas suas perguntas. Vou passar ao Hemerson, porque ele já falou um pouco disso no call, mas o Anderson fica à vontade se quiser complementar também

Hemerson de Souza

Gabriel, obrigado pelas perguntas aqui.

Nós temos uma dinâmica, uma percepção da evolução do mercado muito boa. A gente consegue enxergar no sell-out dos nossos clientes uma evolução boa de vendas, um crescimento moderado em torno de 8 a 9% nesse ano, nesse primeiro trimestre pelas contas que nós temos com eles.

Como eu já mencionei, houveram vendas que fizemos no primeiro trimestre que não puderam ser reconhecidas dentro do trimestre, isso poderia mudar um pouquinho a dinâmica da parte de freios, principalmente no fechamento do trimestre.

Nós temos mantido um crescimento muito bom na linha leve e na linha de discos de freio no Brasil, falando de Brasil especificamente, pela adição de capacidade na Fremax, mas ainda seguimos com deflatores na área comercial como um todo. Então, diria também que na parte de Controlil temos mantido uma certa estabilidade, ainda que nós perseguimos um crescimento e uma retomada da posição de mercado que a gente já teve há dois anos atrás.

Lembro que a Controlil foi afetada pelas enchentes no estado e naquele período ela não conseguiu suportar o mercado, abriu ali espaço para competidores crescerem. Embora a gente tenha recuperado isso, ainda não voltamos aos mesmos níveis que nós tínhamos lá há dois anos atrás.

Então, de fato, as linhas que não trouxeram benefício de crescer foram as linhas conectadas com Nakata, linha pesada, e as que beneficiaram mais, a linha leve cresceu, a linha de discos de freio cresceu, e a gente tem uma percepção muito positiva da continuidade das vendas nos próximos trimestres, justamente porque o mercado mostra um sell-out muito robusto aqui nesse momento, ainda que tenha assim nível de competição moderado, eu diria assim, nós não perdemos e não estamos vendo aqui na nossa para-brisa nenhum espaço de perder posição na prateleira dos clientes, ao contrário, a estrutura que montamos com as marcas que temos, com o nível de serviço que nós temos nos fortalece cada vez mais a ocupar mais espaço dentro da prateleira e dos armazéns dos nossos clientes aqui na venda.

A gente segue nessa direção, isso é uma fortaleza, isso é um princípio de trabalho que nós temos aqui, que não só exploramos no Brasil, mas em todas as geografias.

Pontalti, quer complementar um pouquinho sobre o ambiente competitivo, talvez? Tu teve com clientes recentemente, pode comentar.

Anderson Pontalti

Eu acho que é um pouco disso, o ambiente certamente está mais competitivo, com esse dólar tem um apetite maior por importação, com esse dólar tem um objetivo menor por retração de preços, mas a gente permanece com o sell-out que é o principal indicador bem positivo, crescimento sobre

o quarter passado, a passagem de oficinas ela permanece estável, ela não cresce mas ela permanece estável, estável pós-pandemia lê-se muito positivo, e aí a gente tem uma questão de dias úteis também, a gente teve um reconhecimento de receita menor, porque a gente também instalou Auto transport, a gente tem uma precisão maior daquilo que chega no cliente, aquilo que está em deslocamento do sul para o norte, tem um tempo de trânsito que a gente não está reconhecendo na receita, a gente está sendo um pouquinho mais conservador na questão contábil, mas isso foi um efeito do trimestre também. Mas de fato não tem nenhum fato relevante de não nomeação ou perda de nomeação dos clientes, muito menos, pelo contrário, a gente tem ganhado posições.

Competição a gente está acostumado, por isso que a gente tem 40% do nosso negócio com o manufaturado para se beneficiar da importação, isso beneficia também nossos custos de uma certa forma e a gente tem condições para brigar de igual com quem tentar entrar no terreno que a gente já está instalado.

Gabriel Frazão (Bank of America)

Certo, é, Hemerson e Pontalti, ficou super claro. Muito obrigado.

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Gabriel.

A nossa próxima pergunta, ela vem da Fernanda, analista Sell-side da XP. Fernanda, seu áudio está aberto, você pode prosseguir.

Fernanda (XP)

Bom dia, pessoal, obrigada pelo espaço aqui. Queria mais fazer um follow-up nessas perguntas anteriores.

Acho que ficou claro aí a ambição da companhia de voltar no médio prazo para um crescimento num patamar de duplo dígito, mas queria mais entender um pouco o timing dessa trajetória.

Entender até que ponto isso vai depender um pouco mais de captura da sinergia da Dacomsa que pelo que eu entendi, enfim, já estão nesse processo intenso de mapeamento, mas deveriam se traduzir na DRE entre 12 a 28 meses, e quais outros fatores poderiam ajudar nessas trajetórias, se seria uma recuperação mais clara de mercados externos.

E aí também fazer um follow-up nessa questão dos mercados externos, quando a gente olha para os dados lá nos Estados Unidos, a gente já vê alguns sinais melhores, principalmente olhando para o dado de novas ordens de caminhões classe 8, mas entendo que existe um delay até isso se traduzir de fato em vendas, seja do lado de OEM, seja no aftermarket.

Eu queria mais entender o timing dessa trajetória, o filme para o ano e quando vocês esperam aí uma aceleração mais significativa, se vocês estão pensando em algo como o segundo semestre ou mais no ano que vem. Obrigada.

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Fernanda, pelas suas perguntas.

Hemerson, passo para ti para começar respondendo e Anderson, pode ficar à vontade para complementar também.

Hemerson de Souza

Fernanda, obrigado pela pergunta, pela participação.

A gente pode ver, a gente divulga a receita mensal, então dá para ter uma ideia boa de como é que a curva foi se comportando nos primeiros meses, eu posso te adiantar, sim, que essa curva continua se comportando assim.

Então enxergar o timing de quando é que a empresa volta a ter um sprint de crescimento, a gente tem três grandes blocos aqui de receitas que são relevantes.

Primeiro é a gente poder dar manutenção do espaço que nós já temos e que já ocupamos com os clientes atuais. Absolutamente isso não mudou, isso é estrutural, isso é um negócio da Frasle e, ao contrário, nós ganhamos posição de mercado em algumas linhas. Mesmo naquelas mais competitivas, é o caso dos pesados, a gente ganhou a posição de mercado, então, está muito blindado isso hoje, não tem nada que nos preocupe que isso possa não acontecer.

Segundo nós temos Dacomsa. Dacomsa, só para trazer, a gente já está capturando algumas sinergias e como elas tomam, como a gente mostra um dado anualizado ali, se eu começo, por exemplo, a usufruir uma sinergia que vai começar a aparecer em outubro, de hoje até outubro do ano que vem são 18 meses, tá?

Então, dá pra dizer assim, até o final do ano de 2027, não chega a ser tantos meses, a gente vai ter isso muito materializado já naqueles montantes, isso significa dizer que o EBITDA da Dacomsa ou o EBITDA da Frasle Mobility tem essa possibilidade de crescer como um todo. Uma parte, obviamente, vem pelo crescimento de receita, e o crescimento de receita, ele é um pouco mais modulado porque ele tem, em algumas linhas, que avançar, apesar com novas vendas, então ganhar atração dessas novas vendas, a gente tem planejado, por exemplo, para o próximo ano, em todas as linhas de produtos novos, como o caso de suspensão, direção, amortecedores, a gente conseguiu antecipar muito rápido esse ano aqui, acelerou inclusive o crescimento na linha de lonas pesadas, isso são 2, 3 milhões de dólares adicional para as receitas, não é um montante tão grande, mas é importante, a gente vai ter um milhão de dólares a mais com venda de veículo de produto hidráulico lá também durante o ano.

Então, são coisinhas que vão somando. Esse bloco Dacomsa, ele é bem relevante e ele está em rota, então, não tem um time, já está em rota e vai acontecendo. À medida que a gente dá competitividade também para produtos novos, produtos combinados, eu já citei alguns exemplos aqui, a gente esperava 10, 15% de ganho na combinação da co-manufatura e a gente está tendo 30, 35% em alguns casos, 100%. Poxa, não faz sentido montar isso tudo no bolso, eu preciso jogar um pouco o preço para subir o market share onde tem espaço. Então esse é o segundo bloco.

E o terceiro bloco são novos negócios e participação de mercado. A gente tem participação de mercado consolidada na parte de freios, então é muito mais complexo você ganhar posição aqui, não tem o que fazer, mas trem de força, amortecedor, suspensão, direção, ainda seguem zonas de a gente buscar ter participações de mercado mais relevante, além das possibilidades que nós temos de novos negócios, principalmente com a OE, na área de frenagem.

Ganhamos negócios relevantes na Europa, começo a pontuar esse ano, a somar esse ano, temos negócios relevantes para a montadora no Brasil, que já está ao longo desse ano crescendo em termos de rampa, temos novos negócios também com montadoras na parte de discos de freio que começam esse ano.

Então, existe uma série de coisas que já compõem receita esse ano e que estão materializadas dentro do nosso guidance. O que não está materializado no nosso guidance? Não está materializado no nosso guidance, a gente tem um dólar de 4,90. Não está.

Mas isso, obviamente, tem o reflexo do Translate, do quanto a gente traz de dólar e converte em reais, tem, mas isso absolutamente não muda a dinâmica do nosso negócio, da forma como fazemos negócio e das nossas posições de mercado, e nem da estratégia que nós temos definida para o futuro, porque a gente quer seguir, a gente tem desenhado seguir ser uma empresa mais global, com espaço fora maior, crescendo receitas fora do país e tem que conviver com isso, obviamente.

O que não vai ferir aqui a dinâmica de margens, a gente é muito rápido, muito adequado em buscar sempre equalizar, embora a gente sempre fala assim, é mais difícil você subir ou equalizar os seus custos quando o dólar sobe do que quando ele baixa, demora um pouquinho pra retomar.

E ainda tem um elemento novo aqui, que é a questão do preço de petróleo, que também afere um pouquinho as nossas matérias-primas e que a gente tem conseguido equalizar com o preço de maneira muito rápida ao longo desses primeiros meses aqui, observando como é que isso pode impactar daqui para frente.

Então, o timing, Fernanda, é bem rápido, ele acontece ao longo do ano, vai acontecendo. A única exceção que nós não temos controle, não sabemos como é que isso vai se identificar, é a questão do translate de dólar, e a gente observa isso para dar os direcionamentos aqui da companhia no curto prazo, mas no longo prazo a empresa vai continuar sendo uma empresa global.

E vai continuar crescendo e, obviamente, o Pontalti mencionou, nós temos projetos de aquisição que crescem o nosso addressable market, a gente consegue enxergar coisas que podem trazer para

nós a dimensão de crescer muito mais, como é o caso, por exemplo, de motores que a gente só opera no México, mas que tem a possibilidade de operar em outras geografias com mais ênfase.

Enfim, tem muita coisa boa para a gente posicionar e a gente vai fazendo isso à medida que a gente vai implementando projetos novos. Mas muitos já estão em rota, obviamente, o dólar, esse a gente não controla.

Pontalti, você quer falar um pouquinho sobre mercado externo, só para referenciar...

Anderson Pontalti

Eu acho que...Fernanda, obrigado pela pergunta, mas a tua afirmativa é verdadeira. A gente acredita que um pouco do pré-buy vai ir para o segundo semestre, mas isso mexe o volume de original. A economia precisa andar, para os bens começarem a circular e o transporte, que é predominante em rodoviário, também começar a andar nos Estados Unidos.

As tarifas caíram, melhorou um pouquinho o fluxo de entrada de importação no país, nada ainda relevante pré-tarifas, isso já movimenta um pouquinho mais os portos, já tem que escoar um pouquinho mais as mercadorias.

Mas a verdade é que existe um desemprego nos Estados Unidos, existe uma percepção menor de poder de consumo, e isso pode postergar um pouquinho a retomada do consumo americano, que é principalmente o principal fator de tração da economia, que é muito rebocado por caminhões, e isso para nós é bastante irrelevante.

Mas a gente vê com melhores olhos também a dinâmica de aftermarket para o segundo semestre, então os volumes devem começar a acontecer a partir do segundo para o terceiro trimestre, podendo ter uma ressaca no primeiro trimestre do ano que vem com relação aos veículos originais. Então se haverá um pré-buy também haverá uma ressaca no primeiro trimestre de 27, para os veículos originais. Isso vai ter que se confirmar nos releases, nos volumes que a gente tem exportado.

Fernanda (XP)

Super claro, obrigada Hemerson e Pontalti.

Jéssica C Cantele

Obrigado Fernanda.

A nossa próxima pergunta é da analista Sell-side, Luiza Mussi, do Banco Safra. Luiza, vamos abrir seu microfone. Você pode prosseguir.

Luiza Mussi (Banco Safra)

Bom dia. Eu tenho duas perguntas aqui.

A primeira sobre o work capital, tentando entender se ainda tem mato alto aqui, como a gente pode pensar nessa linha para o ano. E uma segunda que é o follow-up. Vocês comentaram aqui que a passagem por oficinas segue bastante estável, mas como que vocês estão vendo o ticket médio que está sendo gasto pelos clientes?

E só aproveitando também, se vocês puderem dar uma leitura sobre o novo frame de tarifas, essa queda das tarifas de produto brasileiro, mas a nova Section 232, como é que vocês estão pensando?

Obrigada.

Jéssica C. Cantele

Luiza, obrigada pela sua pergunta.

Vou passar ao Anderson, pode ser Anderson, comentar um pouquinho sobre capital de giro e mercado dos Estados Unidos, a Sessão 232, tarifas.

Anderson Pontalti

Perfeito, posso sim.

Então, Capital de Giro, a gente tem feito, fez, na verdade, um belo trabalho em 2025, ainda há resquícios de que a gente pode melhorar ainda mais isso ao longo deste ano, o trimestre já mostra isso. Bastante diligente, ampliação de prazo de pagamento com fornecedores, com a combinação de sourcing, melhoria através de inteligência, da qualificação dos nossos estoques, então o nível de aderência à demanda está mais colado também, a gente passou por um momento difícil ano passado, estoque do lado, tarifa do outro, mercado aberto na Argentina, então tudo isso vai trazer benefícios, eu acredito que ainda há mais espaço para que a gente seja financiado pela cadeia de fornecimento, usando ferramentas financeiras importantes no México, projetos estruturantes eles ficaram no ano passado, mas ainda há coisas que certamente virão e nós temos targets de melhoria ainda até o final do ano da necessidade de capital de giro.

Estados Unidos, a sessão 2.3.2, ela permanece ativa para as nossas linhas de produto, ela não impacta tão diretamente os nossos negócios, porque o que é submetido a isso é uma pequena parte, lembrando que a tarifa de reciprocidade ficou em 10% harmonizada para todos os países, o que para nós não é ruim, é bastante bom, porque coloca todo mundo dentro desse mesmo regramento e a China já tinha 25% e passa a ter 35%. Então, a nossa exportação para os Estados Unidos não está ameaçada.

Mas a beleza de tudo isso é que nós temos uma planta que é vizinha, que é o México, que ainda não tem capacidade suficiente para explorar de forma rápida, a gente está explorando de forma ainda tímida pela capacidade instalada, mas nós temos planos muito ambiciosos que o Hemerson está liderando, que é de navegar aquele mercado de uma forma muito distinta nos próximos anos, nós estamos iniciando por motores, com boa perspectiva, com excelente aceitação de mercado, mas temos que nos qualificar.

Temos que trabalhar informação, tem que trabalhar catálogo, tem que trabalhar disponibilidade, tem que trabalhar feature da peça, então tem uma jornada de médio prazo, mas eu vejo ela com excelentes olhos aí na frente, Luiza. Muito obrigado pela pergunta, não sei se eu perdi algum ponto, mas eu acho que não.

Luiza Mussi (Banco Safra)

Eu tinha perguntado só sobre a questão do ticket médio ali, né?

Anderson Pontalti

Ah, sem dúvida, Luiza, bem lembrado.

Sim, pessoal de pneus, se vocês têm contato com o pessoal de pneus, eles sofreram muito. Quem tem itens de alto valor agregado, tem uma postergação de manutenção, sim. Então, ao invés de trocar, dá pra rodar mais mil quilômetros, mais dois mil quilômetros, alguns itens, isso é possível, mas as nossas intenções não são eletivas.

A gente sempre fala que o amortecedor pode ser postergado, mas quando o amortecedor é postergado, você vai ter, sei lá, 2 mil quilômetros, 3 mil, 5 mil quilômetros à frente, e você vai poder fazer essa substituição, mas aí o ticket vai ser mais alto, e você talvez tenha que trocar uma bucha, talvez tenha que trocar um pivô, talvez tenha que trocar uma bandeja, porque danificou o uso pela mal condição de amortecimento do componente.

Então a gente percebe que o pessoal de pneus já está fazendo isso, tem postergado, mas ao mesmo tempo gera um backlog ali na frente. Esse comportamento já vem desde o final do ano passado. O que é mais importante para nós, Luiza, é medir o sell-out. O sell-out dos nossos itens com os nossos clientes está positivo no trimestre e isso é muito bom, muito favorável.

Que as nossas marcas são desejadas, e lembrando que quem abre a carteira não é o aplicador, mas quem se incomoda, se coloca uma peça não qualificada, é o aplicador, então ele não vai, pelo comportamento, pela história, ele dificilmente sugere peças de qualidade suspeita ou de menos reputação, porque é o serviço dele, que também tem um valor importante que está em xeque.

Hemerson de Souza

E a gente fala de pequena diferença, Luiza, aqui entre um item que é qualidade das nossas marcas versus uma qualidade inferior, né?

Então às vezes isso num montante geral não tem uma soma tão grande e obviamente o reforço da marca, da posição de marca, da presença de marca, isso é dia a dia, isso é a gente gasta a sola de sapato visitando oficina, explicando isso, gasta com mídia, promove marcas, são marcas de décadas de reputação alta, então isso são legados importantes na nossa estratégia como um todo.

Luiza Mussi (Banco Safra)

Tá ótimo, pessoal.

Obrigada.

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Luiza.

A nossa última pergunta, ela vem do analista Sell Side, Marcelo Motta, do JP Morgan. Marcelo, seu microfone está aberto, você pode prosseguir.

Marcelo Motta (JP Morgan)

Obrigado, Jéssica. Bom dia, pessoal.

Dois pontos. O primeiro aqui é uma clarificação na parte de OEM doméstico, acabou sendo, enfim, um número bastante forte. Vocês comentam aqui no release que tem uma parte das OEMs reestocando, só entender se é só isso mesmo ou se a gente pode esperar, de repente, um patamar de receita, seja por alguns contratos novos, talvez alguma coisa que ajude a manter, talvez, esse patamar mais perto de 100 milhões do que a média que a gente vinha rodando ali, sei lá, quase na casa de 50 milhões, então, esse número chamou pouca atenção, só entender exatamente se tem alguma outra coisa por trás.

E na parte de margem, enfim, obviamente, tem muito moving parts, mas entender um pouco como é que esse câmbio aí, enfim, afeta a margem de vocês, o que dá pra fazer pra mitigar, né, entender quando vocês fizeram o guidance, se não me engano, vocês falavam num câmbio de 5,60, né, e dado a apreciação aí que a gente viu, apesar de não saber se fica nesse nível aí abaixo de 5 ou não, entender como isso poderia impactar aí um pouco o que vocês estavam pensando de margem e como mitigar. Obrigado.

Jéssica C. Cantele

Obrigada, Motta, pelas tuas perguntas. Vou passar o Hemerson para falar um pouquinho sobre o mercado OE e também impacto de câmbio na nossa margem.

Hemerson de Souza:

Motta, obrigado pela participação, pela presença aqui, pela pergunta. Vou começar pelas margens, tá?

Uma das coisas mais...distintas quando a gente desenha estratégia, quando a gente está definindo aqui o dia a dia, como é que a gente vai manejando as bolinhas aqui, ou vir girando os pratinhos para que nada caia, e de fato, o câmbio sempre é uma delas.

A gente tem tido um sucesso grande de ter um equilíbrio grande entre o que nós importamos e exportamos, obviamente as exportações ainda são maiores, por isso que o dólar às vezes nos pega

nos dá uma rasteira quando ele tem essa apreciação tão rápida como aconteceu agora, mas por outro lado a gente vai equilibrando isso pelos custos.

Então eu diria assim, a gente não teria nada hoje para dizer que mudaria a dinâmica de imagens por conta de câmbio, porque a gente vai negociar, vai discutir, os contratos que a gente tem que possam estar influenciados, eles têm uma dinâmica de reencontrar eles a cada seis meses, poderia ter alguma coisa, mas, por outro lado, a gente também consegue comprar matéria-prima, a gente é uma empresa que compra globalmente muita coisa, então, a gente consegue, em dois, três meses, equalizar o nível de margem ali para um patamar que está mais adequado.

O que aumenta, assim, como o Pontalti já mencionou, às vezes você tem um aventureiro que vai trazer mais importação, que vai trazer, mas isso é meio que irregular no mercado, né?

Você tem várias coisas, o câmbio é um dos fatores, mas você tem que ter distribuição, tem que ter presença de mercado, reputação, marca, enfim, são coisas que a gente tem muito blindado em termos de nível de serviço, marcas reconhecidas, presença de mercado, capacidade financeira, enfim. Capacidade de fazer promoções, de alavancar as vendas de forma não só no preço, mas também buscando promoção, criando outros elementos que possam tracionar mais a venda.

Então, realmente margem, o nosso patamar que nós desenhamos como guidance está muito forte, retomada de receita pode levar, deve sim levar as margens para o patamar mais dentro do range que nós colocamos, a receita essa é mais complicada de prever, porque a gente também pode crescer posição por ter mais competitividade e estar comprando num câmbio menor, acelerar aquilo que a gente veio fazendo, como a gente mencionou aqui, principalmente em linhas de suspensão, direção, amortecedores, que a gente pode ainda tracionar um pouco mais com a competitividade que eventualmente o câmbio traz.

Então, é um pouco disso quando a gente fala de câmbio como um todo, mas reitero, a posição da companhia é crescer fora do país, isso é um dos elementos que a gente tem, é um dos pratinhos que a gente tem que manter girando lá e fazer o melhor para poder se manter competitivo, e realmente isso não é uma das zonas que nos tirou o sono, que o Pontalti pode cumprimentar, mas não é.

Em relação ao OE, a gente teve uma venda um pouquinho maior, sim, nesse trimestre, pontual por algumas linhas e a gente tem adicionado novos negócios, como eu já mencionei, tem negócios novos aqui com Stellantis, tem negócios novos com clientes importantes na Europa, tem negócios novos com clientes em nosso mérito nos Estados Unidos, tem coisas novas acontecendo que são, que compõem aquela ideia nossa de ter vetores aqui que podem permitir a gente crescer num patamar de dois dígitos, como a gente menciona sempre aqui ao mercado.

Então, existe uma dinâmica um pouquinho mais favorável, mas a composição geral que hoje deu 13% de venda para o OE, isso basicamente foi devido a gente ter 90 milhões a menos de venda na Nakata. Quando você coloca esses 90 de volta, você vai voltar lá ao OE 7, 8% do que é o patamar da companhia. Então não tem uma dinâmica que mude muito aquilo que é a empresa, ao contrário,

a nossa estratégia está alavancada em crescer de maneira gradativa e mais forte, mais rápida na reposição.

Pontalti, se quiser complementar algum ponto aqui com relação a câmbio, o que tu vê de competição, fica à vontade.

Anderson Pontalti

Perfeito, acho que já cobriu a conversa. Obrigado, Motta, pela pergunta.

Marcelo Motta (JP Morgan)

Obrigado, Pontalti. Obrigado, gente.

Hemerson de Souza:

Obrigado, Motta.

Jéssica C. Cantele

Obrigado, Motta.

Bom, eu encerro agora, então, a sessão de perguntas e respostas e eu passo a palavra ao Anderson para fazer o encerramento.

Anderson Pontalti

Muito obrigado aos nossos investidores, bom revê-los aqui. Obrigado pelas perguntas, obrigado ao time da Frasle por mais um trimestre. O pessoal de RI preparou sempre esse material com vocês. Nossos canais estão extremamente à disposição para qualquer dúvida que possa ainda ter permanecido, a gente continua ativo.

Mariana aí quase voltando agora, né? Mariana também já volta para o time depois de licença maternidade.

A Frasle segue forte, gente, a gente fez projetos bem estruturantes, importantes. A gente tem coragem de encarar esses momentos. A gente entendia que era o momento certo de fazer esse projeto. Fizemos, executamos. Trimestres fortes virão à frente, a gente não tem dúvida. A tese, a resiliência, o crescimento, os fundamentos não mudaram. A gente está muito convencido de que nas planejadas para o 2026 a gente vai entregar. Mais uma vez, obrigado a todos e um ótimo resto de dia.