TRANSCRIÇÃO VIDEOCONFERÊNCIA DE RESULTADOS | 3T26

MÔNICA RECH (RI)

Olá, bom dia! Sejam bem-vindos à videoconferência da Frasle Mobility para a apresentação dos resultados do terceiro trimestre de 2026. Antes de iniciarmos, gostaria 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 nesta videoconferência não são garantias de desempenho e envolvem riscos e incertezas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Participarão desta videoconferência Anderson Pontalti, CEO da Frasle Mobility; Hemerson de Souza, Diretor Executivo de RI, M&A e da América do Norte; e Mariana Guimarães, Gerente de RI. Ao final da apresentação, haverá uma sessão de Q&A que também contará com a participação do Davi Bacichette, Gerente de Finanças e RI da Randoncorp.

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

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Muito obrigado, Mônica. É um privilégio receber vocês aqui em mais um trimestre de resultados da companhia. Mais uma vez, felizes pelos resultados. Estamos em São Paulo, direto da Fenatran, feira de transporte, que também está muito conectada com o nosso negócio, sobretudo junto com a empresa Randoncorp. A gente tem capturado os sinais de mercado, um espaço importante para estar próximo dos clientes e dos amigos, e nos ajuda bastante a calibrar o que vem à frente.

Eu trago aqui para vocês a nossa receita líquida no trimestre de 1,4 bi. Estamos bem dentro do *guidance*, lembrando que no dia 20 de outubro nós revisamos apenas o *guidance* de receita líquida. A margem EBITDA ajustada também bastante em linha com o que a gente vem performando dentro do *guidance*. Nosso nível de investimento já mais acelerado, como já previamos, um terceiro trimestre e um quarto trimestre para que a gente fique dentro do esperado do ano. Muitos dos investimentos se consolidam mais para o segundo semestre. E eu fiquei sem tela aqui, pessoal, foi só para mim? Voltou para vocês aí também?

MONICA RECH (RI)

Voltou, estamos vendo, pode continuar.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Perfeito. E também no mercado externo, dentro do *guidance*, uma receita bastante robusta, fazendo com que a gente esteja bastante confortável em ficar dentro do *guidance*.

Acho que vale destacar que esse trimestre foi marcado principalmente pela substituição tributária em São Paulo, o fim dela. Isso teve uma acomodação importante de posicionamento de estoques, entendimento de formação de preço em toda a cadeia, trouxe o que a gente já esperava e já dialogava com todos vocês, uma certa instabilidade nos pedidos, que, à medida que a clareza vai acontecendo de como a dinâmica de mercado ficará, a gente começa a ver um apetite maior de pedidos por parte dos clientes.

Tamanha a dificuldade de entendimento desses efeitos, o mercado se desabasteceu, gerando até queda de sell-out em todas as linhas de produto, não somente da Frasle, fazendo agora com que alguns clientes venham com um pouco mais de apetite para não deixar essa ruptura de venda acontecer. Talvez a própria substituição tributária possa ser para nós um alerta, para o mercado, não para a Frasle, um alerta para não ter essa recorrência ou essa incorrência do mesmo erro em janeiro. Então, pode ser que ela venha até ter nos ajudado com algumas lições para que essa mesma dinâmica não seja prejudicada.

A gente vai falar de outros indicadores à frente, eu volto mais à frente sobre o ambiente de negócio. Hemerson vai dar mais luz com relação a México, acho bastante relevante. Lembrando que, quando a gente revisou o *guidance*, tinha três elementos principais. A gente colocou a reforma tributária como um elemento adicional, aqueles que a gente já vinha falando, que era o dólar mais fraco perto do *guidance* original, quando nós projetávamos R$ 5,6 de câmbio, e também a Argentina, com ambiente hiperinflacionário, trazendo menos receita, assim como a Nakata no começo do ano, com difícil recuperabilidade dentro do ano de 2026.

Então, a gente está bastante firme com o nosso resultado. Seguimos confiantes de que o que a gente colocou como *guidance* agora, dia 20 de outubro, será atingido ao longo do próximo trimestre também. Hemerson, passo a bola para ti.

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

Obrigado, Anderson. Bom dia a todos. É um privilégio também poder compartilhar. Diferente do Anderson, estou aqui no norte do México hoje, em Monterrey, visitando clientes, e com uma perspectiva bacana aqui também de trazer *updates* daquilo que a gente enxerga com o México. E, Anderson, só percorrendo um pouco o teu comentário, acho que a gente não errou no câmbio, a gente só errou o timing dele, né? Porque os 5,60 do câmbio de planejamento não é exatamente a situação.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Bom ponto, Hemerson. Está 5,60 hoje, né?

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

É, exato. Bom, eu vou passar um pouquinho de México e vou entrar em outros detalhes também aqui na apresentação. E a gente tem recorrentemente aqui trazido um pouco da atualização da nossa integração da Dacomsa. A Dacomsa hoje performa entre 25% e 30% da receita global da Frasle Mobility, portanto é uma geografia super significativa, a mais importante para nós neste momento, quando você exclui as vendas do mercado doméstico; a geografia mais relevante para a Frasle.

E a gente tem tido um excelente êxito aqui naquilo que a gente chama de captura e, obviamente, mapeamento e depois todo o desenvolvimento das sinergias que nós nos propomos. Nós temos um termômetro aqui atualizado neste momento de 27,7 milhões de dólares, que foram as sinergias mapeadas

até agosto de 2026. Isso é quase 16% acima do último dado que nós compartilhamos, que foi no evento Universo Frasle Mobility, que fizemos em agosto, no qual mostramos os dados até junho de 2026. Esse montante de 27,7 é 91% superior àquilo que nós tínhamos como o *business case* na época da aquisição, que estimava quase 15 milhões de dólares no ano cinco como potencial ganho de sinergias da empresa.

Nós também já conseguimos mostrar no Universo Frasle aquilo que já está, de fato, capturado, e na ocasião eram 2,6 milhões de dólares. A gente não está atualizando isso neste momento, porque também é um número bastante gerencial, ele não acontece no fechamento do trimestre. Você tem que fazer toda uma pesquisa e uma rodagem de custos médios de estoque para umas linhas, para outras a segregação daquilo que foi novas vendas. Enfim, a gente pretende novamente dar o update desse número daquilo que foi já capturado durante o fechamento do resultado anual, que vai ser em março, e a cada seis meses a gente poder mostrar isso com mais abertura ao mercado.

Eu reforço que a gente não tem uma abertura dos nossos resultados por unidade. Seria bastante prejudicial a gente fazer isso, uma vez que no México a gente também é uma das poucas companhias listadas. Então, a gente acaba reportando o resultado consolidado da Frasle, mas a gente vai também encontrar um caminho para que isso fique bastante bem percebido e que vocês também tenham a clareza de que o tom e a velocidade das sinergias estão no momento e na velocidade que nós tínhamos previsto, até, obviamente, ainda melhor do que era o desenho inicial.

Uma parte importante desses US$ 27 milhões aqui devem ser capturados já até o final do ano de 2027. Reitero a vocês: mapeia, você já coloca num *parking lot* daquilo que você implanta, e aí depois tem um tempo. Por exemplo, uma negociação com fornecedores, toma o tempo de chegar os produtos novos, de você consumir os estoques. Então, não é basicamente no dia 1, mas depois uma cadência aqui, à medida que a gente vai implantando e se focando nessas capturas.

No próximo *chart*, eu falo aqui um pouquinho do que nós temos feito neste momento. Acho que esse é um evento bem relevante, dentro daquilo que é fora do contexto regular dos negócios. Nós, revisando o *footprint* da Frasle Mobility no globo, a gente optou por descontinuar a fabricação do fornecimento e a fabricação no México das nossas sapatas de freio para a aplicação de linha leve. Era um negócio que fazemos hoje no Brasil, e também temos produção em parceiros de co-manufatura, também temos uma pequena produção na China, na nossa planta, e tínhamos no México. O México não tinha uma produtividade e nem um custo de produção que é adequado, então também estava no rol das sinergias a gente descontinuar, e já o fez.

Isso trouxe um ajuste aqui no nosso EBITDA, um impacto nesse ano de 7,2 milhões de reais, entre baixas de mais-valias, alguns *impairments* de ativos e alguns custos da reestruturação. Mas traz para nós, desde o fechamento, um aumento de eficiência, um aumento muito relevante das margens, posso dizer assim, muito relevante mesmo. Essa era uma linha que a gente praticamente empatava, e agora a gente vai ter uma margem bastante positiva. Reitero, essa aqui está no rol daquelas que trazem entre 5 e 6 milhões de dólares num ano fechado de sinergias, obviamente depende dos volumes, mas é uma sinergia bastante significativa e que já deixou de ser uma ideia, já foi implantada, e agora a gente começa a capturar todos esses ganhos aqui. Temos convicção que, com os custos novos, a gente vai ter, inclusive, mais competitividade no mercado nos próximos meses. É uma contribuição bem positiva para o resultado que a gente espera para os próximos períodos aqui.

Partindo para o próximo *chart*, e tentando também dar um pouco mais de luz do que foi aqui a receita nesse trimestre, eu considero que nós temos uma receita bastante *flat* ano contra ano. Os efeitos que realmente trouxeram mais impacto têm muita conexão com o que nós já abordamos em outros momentos, mas reitero aqui esse ajuste dos estoques na cadeia de distribuição como um todo por conta da regulação tributária, aqui mais conectado com o fim da ST, da substituição tributária no Estado de São Paulo e Espírito Santo, que impactou o mercado interno como um todo.

Nós temos, no mercado externo, um crescimento, sobretudo nas linhas de freio no México. Recordo a vocês que a gente teve um relançamento dos blocos de freio para aplicações pesadas no México e a saída de um competidor. Isso trouxe para nós um avanço de 2% para quase, ou para mais de 20% de *market share* nesses nove meses. A gente também tem percebido um aumento das vendas da linha comercial também nos Estados Unidos, e ajudou aqui a gente ter uma receita maior.

Quando a gente olha aquilo que é câmbio, se a gente pegar todas as moedas e colocar num pacote, nós temos uma queda de R$ 30 milhões relacionada simplesmente às variações cambiais. E não como uma piada aqui, mas reiterando, nós somos muito visionários em estabelecer 5,6 como dólar de planejamento. O problema é que houve um vale durante esse período entre o planejamento e agora.

E reforço para vocês: a Frasle é uma empresa que 55% da sua receita vem de mercado externo. Obviamente, não somente de economias mais maduras, como Estados Unidos ou Europa, mas México, muito relevante, uma economia um pouco mais estável que a nossa. Nós somos uma empresa que não depende tanto, ou que depende menos, exclusivamente, do mercado doméstico. Vejo o mercado premiando aqui muitos pares por essa exposição internacional, e não dão o mesmo tamanho. 55% das receitas da Frasle vêm do mercado externo, então reitero isso a vocês para que possam avaliar isso também.

Nesses primeiros nove meses, foram um pouco mais difíceis, a gente ter essa composição aqui de moedas, mas a gente tem todos os méritos de também ter uma operação mais global, e isso, obviamente, temos que conviver com essas flutuações. Então, fechamos o terceiro trimestre com essa queda de R$ 26,4 milhões, considero isso flat. E, se a gente devolver aqui um pouquinho do aspecto de Argentina, que nos favoreceu 5,9, temos um benefício, e, se eliminarmos também o FX, nós teríamos uma receita flat no ano contra ano aqui, com crescimento de 0,3%. Se a gente fosse olhar os nove meses, algo mais perto de 2%.

Comentado isso, agora a Mariana vai entrar em mais detalhes daquilo que foi a performance financeira, e depois volto com o Anderson para a sessão de perguntas e respostas.

MARIANA GUIMARÃES (GERENTE DE RI)

Bom dia.

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

Mariana, desculpa, eu acabei esquecendo que tinha que falar um pouquinho da ST também aqui. Então, só para retomar, para ficar mais fácil de entender qual foi o impacto da ST como um todo. Quando o nosso distribuidor, que está em São Paulo, comprava um produto nosso, imaginando que esse produto custasse 100 reais de valor líquido, quando ele tem que antecipar todos os impostos, pelo fato de ter o ICMS também conectado ao valor da compra, esse produto de 100 reais custava para ele 164 reais. Ele antecipava todos

os impostos de ICMS na cadeia e, obviamente, botava esse produto na prateleira a este custo. Então, é um custo bem maior.

Com a saída da ST, e ele operando no regime de crédito e débito da base de impostos, o custo para ele fica praticamente 27% menor. Ele aplica menos recursos no seu estoque, essa compra se dá mais barata, ele consegue com esse dinheiro financiar mais a operação dele, o crescimento dos clientes, o crescimento das vendas, o reforço nos estoques. Então, ele vai pagar, em vez de 164, vai pagar 120 reais aqui, como arredondamento. Então, isso é muito benéfico.

E, obviamente, tudo aquilo que ele tem de estoque de ST dentro dos produtos que ele tem na prateleira, ele vai receber depois, o governo vai regular isso, só que ele vai receber em 12 parcelas, em 12 meses. Então, é muito melhor ele reduzir seus estoques ao menor nível e operar de um nível muito mais distinto do que ele havia operado, para não ter esse impacto no seu negócio, não ter que esperar 12 meses aqui e nem ter que carregar mais seus estoques com os custos com a ST dentro do preço. Por isso que a gente teve essa acomodação, ou esse distúrbio no mercado, nesses últimos meses.

Isso já fechou. Então, como o Anderson mencionou, muitos clientes perderam o negócio porque ficaram com os estoques muito baixos. Então, a gente tem uma perspectiva um pouco mais positiva, mas recordo vocês, a gente tem em janeiro uma mudança muito significativa, que é a reforma tributária como um todo. Isso aqui não foi uma antecipação da reforma tributária, porque a ST deixa de valer só em 2033 para outros estados, ou aqueles que quiserem antecipar podem fazer, como foi o caso de São Paulo e Espírito Santo. Então, de uma maneira geral, foi ruim para o negócio. Dá esse tom um pouco mais positivo, porque o mercado também se sentiu desassistido em termos de demanda, e a demanda está presente, não reduziu passagem em oficinas, o mercado continua comprando e não tinha produto para ofertar, no caso dos distribuidores.

Então, a gente tem isso como uma... pode colaborar, como o Anderson falou, para essa reforma mais estruturante que a gente vai ter, tributária, que começa em janeiro. Então, é isso. Passo agora para a Mariana. Desculpa aqui, me atrapalhei. Obrigado.

MARIANA GUIMARÃES (GERENTE DE RI)

Obrigada, Hemerson. Olá a todos. É um prazer tê-los conosco aqui no call de resultados. No slide 9, a gente vê aqui a performance da receita líquida por família de produtos. E os principais destaques, por ordem aqui: começando pelo *braking*, a queda no mercado interno é reflexo desse ajuste de estoque na cadeia de distribuição relacionado às mudanças do regime de ICMS-ST, que o Hemerson acabou de explicar, e, no mercado externo, a linha foi beneficiada pelo ganho de *market share*, principalmente no México, ele também já comentou, e pela retomada gradual da demanda de veículos pesados nos Estados Unidos.

Na linha de *Ride & Comfort*, que acumula 20% da participação na receita da companhia, a queda no mercado interno reflete também o ICMS-ST em São Paulo, mas também é reflexo de uma base comparativa mais forte, porque no 3T25 houve uma antecipação de pedidos por conta da implementação do nosso ERP e do *outstore*, que aconteceu em janeiro, no primeiro trimestre de 2026. E o avanço no mercado externo reflete o maior envio de produtos para a Argentina, em linha com a estratégia da companhia de aumento de disponibilidade e de portfólio para o país.

Na linha de *powertrain*, a gente vê uma queda no mercado interno, mas eu reitero aqui que o volume ainda é bem pouco relevante e essa variação reflete o mix que foi comercializado. E essa retração no exterior, ela é traduzida também por processos de reestruturação e operações de M&A pelos quais alguns dos nossos principais clientes passaram no México, como o Hemerson já comentou, que acabaram afetando as vendas do trimestre. E *powertrain* hoje representa 22% da receita da companhia.

Passando para o próximo slide, o slide 10, a gente vê aqui a performance do EBITDA. A gente concluiu o trimestre com uma margem de 18,1%, refletindo uma queda de 1,3 ponto percentual versus o 3T25. Essa queda, ela reflete principalmente um mix de receita menos favorável, com menor participação de unidades que têm margens mais altas, como a da Dacomsa e Nakata, e também uma desalavancagem operacional, com menor diluição de custos fixos a partir da retração da receita ali.

Olhando para o CPV, o impacto positivo foi principalmente advindo da variação cambial, que, assim como no último trimestre, ela também colaborou para a compra de insumos importados, dos co-manufaturados, e adicionalmente contribuiu também positivamente o impacto de 6,8 milhões relativos a créditos extemporâneos, que são créditos tributários que não foram reconhecidos na entrada, no período de competência, mas têm natureza recorrente no negócio, por isso não foi ajustado.

As despesas com vendas refletiram principalmente a alta dos combustíveis e provisões de incentivos comerciais que não tinham sido reconhecidas no passado, e o efeito é pontual no trimestre. As despesas administrativas se mantiveram em linha. A linha de outras receitas e despesas teve variação por provisões de R$ 7,6 milhões, reconhecimento de crédito tributário de R$ 1,5 milhão e por conta de despesas relacionadas à reestruturação da Dacomsa, um montante de R$ 7,2 milhões, efeito que é não recorrente e foi ajustado no EBITDA, levando a uma margem EBITDA ajustada no trimestre de 18,6%.

No próximo slide, a gente vê geração de caixa e capital de giro com esse *bridge*. Os investimentos foram concentrados em projetos de produtividade e automação, manutenção do parque fabril e iniciativas relacionadas a meio ambiente, saúde e segurança. O resultado financeiro apresentou uma melhora relevante na comparação anual, beneficiado pelo maior rendimento de aplicações financeiras, menores perdas cambiais e redução dos impostos sobre operações financeiras, efeitos parcialmente compensados pelos juros de novas captações.

A necessidade de capital de giro registrou uma redução de 12 dias frente ao ano anterior, ao 3T25, refletindo aí a gestão de prazo médio de pagamento a fornecedores e a otimização dos estoques. Nesse trimestre, a gente também pagou JCP no montante de 70 milhões de reais.

No slide 12, passando rapidamente aqui por nossa disciplina de capital e estrutura financeira, a gente encerrou o trimestre com a alavancagem praticamente em linha com aquela do 2T26. Ela fechou em 1,4 vezes dívida líquida/EBITDA, e a posição de caixa foi de R$ 1,4 bilhão, e a amortização segue com concentração de vencimentos no longo prazo.

Eu passo a palavra agora ao Anderson, que vai falar um pouquinho sobre as perspectivas para frente. Por favor, Anderson.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Obrigado, Mariana. Obrigado, Hemerson. Os efeitos de curto prazo, a gente fala, não alteram nossos investimentos. A baixa performance da Nakata do início do ano ficou para trás. O dólar, como falou o Hemerson agora, neste momento ele aderiu ao que a gente imaginava ser ao longo do ano inteiro. Ele pode trazer um *upside* importante pela nossa exposição cambial importante. A maior parte da nossa receita está fora do Brasil, favorece *translation*, reduz custo fixo, absorção. Então, o dólar subindo, embora na conversão a gente sempre fala que nós temos um hedge natural da companhia, o tamanho da companhia é maior e a gente tem condição de navegar pelo menos o fator temporal do benefício de um câmbio mais apreciado, ou de um dólar mais apreciado.

Acho que o mercado de reposição Brasil a gente falou bastante. Eu vou reiterar o que a gente conversou com alguns dos senhores durante o nosso *roadshow*, do *Non-Deal Roadshow*, em que março é o que a gente entende como absolutamente normalizado essa questão da reforma tributária, mas eu acho que o aprendizado deste, da substituição tributária em São Paulo, pode gerar uma melhor acomodação, ou uma mais rápida acomodação, dessas variações no início do ano. Acho que tem algumas lições aprendidas que são positivas.

Nosso lucro líquido bastante importante, uma alíquota efetiva bastante baixa, o nosso lucro bruto bastante forte, e a gente não vê nenhuma modificação disso no horizonte à frente. O ambiente de negócio segue competitivo. A gente sempre fala que, mesmo competitivo, a Frasle consegue usufruir ou acionar mais co-manufatura, menos co-manufatura, mais fábrica, menos fábrica. O dólar apreciado também favorece um pouco, ou inibe um pouco, o apetite de quem está aventurando aumentar a exposição à importação. Isso acaba nos beneficiando no mercado brasileiro. E a gente segue muito forte com a disciplina de controle de gastos, despesas, eficiência operacional. Tem muito investimento para o próximo ano em novas linhas de produtos e geografias, assim como muito investimento focado em eficiência operacional das nossas fábricas. Temos a convicção de que a gente consegue defender bastante bem a nossa posição.

Então, contente com o resultado, feliz com o resultado, bem dentro do que a gente esperava. O quarto trimestre deve ter... a gente está moderadamente otimista também. Acho que outubro vem em linha; novembro, como falei, o mercado começa a reagir melhor, uma ressaca após a eleição, uma ressaca após a substituição tributária; dezembro é o mês, obviamente, de acomodação, como sempre foi. Mas a gente segue bastante otimista com relação à tese da companhia e, tirados os elementos macro da frente, a gente tem uma empresa que pode performar ainda mais do que a gente está acostumado.

O que eu gosto de lembrar, acho que eu vou reenfatizar o que o Hemerson mencionou: o ativo hoje que tem menor dependência de um ambiente ainda incerto como o Brasil é um ativo que tende a ser mais valorizado. E, acima disso, a gente coloca que o nosso ativo está muito resiliente, porque a passagem de oficina segue elevada, o consumo de combustível é crescente com relação ao mesmo período do ano passado, e isso é sinônimo de que as peças estão sendo desgastadas. E, se as peças estão sendo desgastadas, por mais postergada que seja a manutenção, ela um dia retorna. E, gerando um *backlog* de manutenção com a falta de peça que teve no mercado nesses dois, três meses, a gente tem uma expectativa de uma receita um pouquinho melhor nos períodos à frente também, para uma normalização dos estoques da cadeia. Um pouco é isso.

Acho que a gente fala bastante, antecipando um pouco a pergunta que pode vir de vocês: a gente segue com a nossa tese de M&A ativa. A gente está com muita disciplina da alavancagem. Ela pode ter subido um pouquinho agora, mas ela subiu de forma intencional. Nós decidimos não retirar o pé de produção e de abastecimento de co-manufatura, porque a gente sabe que esse mercado está consumindo, é uma questão bem temporal e bem macro, e, se o nosso concorrente pensar diferente da gente, essa estratégia pode nos trazer alguns pontos de *market share* também. Então, acho que é um ponto importante e um pouco relevante mencionar isso.

Mari, acho que era isso. Devolvo a ti, a Mônica, a gente fica pronto para o Q&A aqui. O Hemerson vai mediar essa vez, não é, Hemerson?

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

Isso mesmo.

MONICA RECH (RI)

Obrigada, Anderson. Bom, a nossa primeira pergunta, ela vem da Fernanda Urbano, analista *sell side* da XP. Fernanda, seu áudio está aberto, pode prosseguir com a pergunta.

FERNANDA URBANO (XP)

Bom dia, pessoal. Obrigada pelo espaço. São duas perguntas aqui do nosso lado. Acho que primeiro a gente queria explorar um pouco o México. Acho que está claro que as primeiras sinergias aí, a serem vistas da Dacomsa, são mais do lado de custos, co-manufatura etc. Mas, olhando para a receita da região, a gente está vendo nesse trimestre um crescimento *single digit*, né? E entendo que parte disso por efeito de câmbio, com o peso mexicano. Então, eu queria entender como vocês estão vendo as perspectivas de crescimento orgânico na região daqui para frente, quanto dessa expectativa vai vir de um crescimento de mercado e o quanto seria ganho de *share* por parte da companhia no México. Essa seria a primeira pergunta.

E a segunda, só um *follow-up* nessas questões de mercado interno. Acho que ficou clara a questão de que a queda de *selling* é muito mais um ajuste de estoque pelas mudanças de tributação, mas só confirmando o entendimento com relação ao *timing* da normalização: se vocês esperam que isso se normalize só em março de 2027, depois da reforma tributária, ou se agora, no quarto trimestre, a gente já poderia ver também algum... um cenário um pouco mais normalizado. Obrigada.

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

Obrigado, Fernanda. Eu pego o México aqui. Anderson, tu ficas com a segunda parte depois, pode ser?

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Pode.

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

Fernanda, legal tu ter trazido essa pergunta com relação ao México. Eu acho que traz aqui um espaço para eu poder reiterar aqui e falar um pouco, trazer um pouquinho, relembrar um pouco como é que é a operação no México. A gente comprou a Dacomsa, vamos completar dois anos agora em janeiro que a gente fez o *closing* da operação e assumiu de fato; faz um pouco mais de dois anos que a gente assinou. A gente comprou uma operação que já era bastante robusta em termos de participação de mercado. Só para recordar, a operação tem 70% do mercado de pistões, quase 60% de *market share* de juntas, 32% do mercado de freios. Em freios, existe um certo espaço para avançar ainda, mas era uma operação já muito consolidada.

Então, a oportunidade de crescer organicamente, ela é baixa. E, de fato, 4%, 5% ao ano, este é o *range* que a gente espera poder avançar, justamente por essas posições mais relevantes. De onde vem o crescimento dessa operação? Ela vem, sobretudo, em atacar de maneira mais efetiva o mercado de exportação, e aí o primeiro deles é o mercado norte-americano. A gente já teve a oportunidade de citar aqui, a gente tem o nome do projeto, é o Projeto Eagle, que tende aqui a mais que duplicar a posição que nós temos em venda de peças de motores para os Estados Unidos. E, no segundo vértice, a introdução de linhas novas de produtos da Frasle.

Então, esse ano a gente já está numa onda, diria assim, mais para uma onda 2 do que onda 1 da integração e do momento de sinergias no México. Obviamente, as frutas baixas a gente já colheu, foi tudo mais conectado a custos. A gente fez a última rodada de negociação agora no mês de outubro, o nosso pessoal esteve na China novamente com parceiros de co-manufatura para renegociar, e agora já numa visão muito mais, menos da Dacomsa e mais pacote Frasle Mobility. A gente trouxe ganhos, por exemplo, para a Juratek. Você soma todo o pacote de compras que nós fazemos com esses parceiros de manufatura, que nós chamamos de co-manufatura, você traz não só benefícios à Dacomsa, mas traz para a Frasle Mobility como um pacote. E essa onda, essa ida, já visualizou isso, consolidando posições do que a gente compra com freios, consolidando posição do que a gente compra com suspensão. Esses parceiros, isso traz benefícios para todas as geografias.

Então, essa primeira onda, que foi mais conectada com custos, a gente praticamente já venceu ela. E aí agora, obviamente, tem que aguardar o tempo de captura, de chegada de produtos, enfim, tem um tempinho. Uma onda 2, ela varia de duas coisas: de projetos mais estruturantes, onde a gente posiciona mudanças para poder crescer, a gente já iniciou isso, e na introdução de novas linhas.

Então, esse ano nós lançamos no México, ou relançamos, toda a parte de blocos. Saímos de 2% para mais de 20% de *share*, não tenho dado aqui completo, mas é mais de 20% já hoje, uma expectativa de ir a mais que isso no próximo ano. Nós lançamos a linha premium de freios Fremax. Vou ser muito franco aqui, a gente está meio que caindo um pouquinho ano contra ano porque ficamos sem estoque, não imaginávamos que ia ser um sucesso a venda e não tínhamos estoque para cobrir. Lançamos a linha de hidráulicos com a Controil, a marca vai ser Fritec, mas uma parte importante produzida no Brasil para comportar. E o plano de ano que vem aqui é a gente lançar também a linha de suspensão e direção, e aí, em 2028, complementando absolutamente todas as linhas que hoje a Frasle tem de oferta no globo, e colocando o México como a primeira geografia, ou o *powerhouse* de reposição, o *aftermarket powerhouse*, que a gente chama, mais completo da Frasle Mobility, porque a gente vai ter as peças de motor que a gente não tem no Brasil e não tem em outras geografias ainda.

Então, a gente está muito rápido nessa consolidação. E, na segunda parte dos projetos estruturantes, a gente tem, e já teve vontade de falar ao mercado, em fevereiro, março do ano que vem, a gente consolida uma troca do centro de distribuição, habilitando a companhia para continuar crescendo. Então, a introdução dessas novas linhas vão permitir que a gente tenha esses avanços de crescimento. E isso, sobretudo, fica uma parte mais estruturante, uma segunda onda que já iniciou.

Então, estou muito feliz de dizer que aquilo que está hoje mapeado, que a gente mostra ali, ainda não contempla, ainda não está implantado, essas linhas novas. Em suspensão e direção, por exemplo, pode ser um negócio tão grande quanto freios. Na área de freios, onde reside uma oportunidade de crescimento, a gente pode sair dos atuais 32%, 33% de *share* e mirar o que a gente tem no Brasil, que é 45% de *share*. Então, isso também vem de a gente dar mais competitividade na planta que nós temos. Nós temos estudos de como readaptar aquela planta, ou criar uma nova condição de produção que permita a gente ser mais competitivo, sempre, obviamente, preservando o nível de qualidade, de serviço aos clientes que a gente tem. A gente já mostrou, a gente fechou uma parte dessa planta justamente para poder ganhar competitividade, passa por isso também. Então, já estamos habilitando essa segunda onda, então estamos muito felizes.

E um terceiro bloco, que pode ser, aí sim, o México também como uma plataforma de aquisições. Nós sabemos que existem pequenas oportunidades que a gente faz ali, pluga, que são muito rápidas de capturar e que geram muito valor, e isso também está no nosso mapa. A gente já tem conversas aqui com potenciais *targets* do México, que podem alavancar muito aqui a nossa presença. Hoje a gente é líder, mas a gente pode complementar ou acelerar aqui a introdução de alguma linha ou outra através de aquisições.

Então, dito isso, estamos felizes. Estamos mantendo o *share*. É um ano difícil no México em termos de mercado, não é um ano muito simples. A gente cresce *single digit* mesmo no México, mesmo com a introdução das novas linhas, brigando fortemente aqui com o mercado. A linha de motores tem uma dinâmica diferente, é uma linha mais cara em termos de manutenção, então os clientes às vezes postergam um pouquinho. Já passou isso o ano passado, em maio do ano passado, depois vem muito represado, então isso é muito bom também, é favorável.

A gente tem uma economia que sofre um pouco com redução dos envios de recursos e remessas dos Estados Unidos para o México, de dólares, porque tem menos mexicano nos Estados Unidos, mas também o custo de vida nos Estados Unidos, a inflação também está pegando um pouco e reduzindo essas remessas. Nós temos também um combate aqui em nível macro, um alinhamento no combate ao narcotráfico como um todo, alinhado com o governo americano, que também em algumas regiões afeta a dinâmica econômica dessas regiões. Então, tem sido mais brigado, tem sido mais intenso aqui, mas de nenhuma forma a gente perdeu posição.

Eu, essas últimas duas semanas, tenho me dedicado a falar com clientes, hoje estou em Monterrey para visitar clientes, e percebo eles bastante animados com o que temos, mas cautelosos com o nível de competição mais duro. Obviamente, também reforço aqui: o México é o mercado mais aberto, então a presença de chineses é maior, e a gente briga com a fortaleza que nós temos, que são as marcas, o nível de serviço, a qualidade de atendimento, com tudo aquilo que nós compramos e que a gente reforça com a Dacomsa nesses últimos tempos.

Passo para o Anderson aqui, para que ele possa complementar a segunda parte da pergunta. E obrigado, Fernanda; depois, se tiver alguma dúvida, eu volto aí.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Falando então aqui, Fernanda, obrigado pela pergunta sobre o mercado interno. A nossa leitura é a seguinte: o mercado começou na substituição tributária, que encerrava em setembro. A gente viu o mês de agosto, julho, já sofrendo uma redução de estoque, setembro também e o próprio outubro. Nós tivemos quatro meses, eu posso dizer para ti, que têm algum tipo de efeito da substituição tributária de São Paulo. E isso gerou uma redução muito importante da quantidade de produtos em toda a cadeia, que vai ao distribuidor, ao varejo, à oficina, ao consumidor, à cadeia longa, e ela foi se desabastecendo. No primeiro mês, você não encontra no varejo A, mas encontra no varejo B. No segundo mês, você vai ter que ir para o C para tentar buscar a mesma peça, porque todo mundo, de alguma forma, vai reduzir o estoque.

E houve bastante dúvida em precificação entre varejo e distribuição. Além disto, o varejo tem uma perna informal. O que eu quero dizer com isso? Existem alguns varejos que não recolhem a tributação da forma adequada hoje e certamente devem ter se preocupado adicionalmente. E a gente viu, falando com os distribuidores nossos, que muitos deles preferiram esvaziar o estoque, vender o estoque velho para começar com uma base limpa, regulada.

Então, isso pode ter gerado aprendizados para a reforma tributária, que vai ter uma amplitude nacional. Então, como a gente viu o efeito em quatro meses, a gente talvez, pelo aprendizado, vai ver o efeito em dois ou três meses à frente. A nossa convicção é que outubro teve menos efeitos que setembro, é fato, a gente já sabe. Novembro deve ser um mês normal, regularizado, talvez com algum rescaldo positivo, porque o pessoal ficou preocupado de ficar sem peça. Dezembro é inevitável que tem efeito, janeiro é inevitável, porque também tem mudança de sistema, tem que adequar toda a questão tributária nova. Isso vai gerar um certo ruído operacional, eu não tenho dúvida nenhuma, isso é do fornecedor para fábrica, para distribuidor, isso tem toda uma acomodação.

Por isso que a gente está aumentando a nossa posição de estoques também. A gente não quer deixar de forma alguma espaço para a concorrência preencher espaço na nossa dificuldade. Nós não queremos de forma alguma que isso aconteça. E a gente entende que, a partir de fevereiro, é um mês mais curto, mês de Carnaval, mas deve estar mais regulado. Mas, certamente, na nossa visão, é março que as coisas voltam para a normalidade. Como a gente passa com certa dificuldade e a cadeia deve reduzir o estoque até março, é de se esperar talvez um março gordinho, a gente fez com um pouquinho mais de pedido, talvez um abril mais gordinho também, mas é bastante incerto. Não tem uma ciência exata, não tem uma regra clara.

Mas eu vou falar: independente das questões temporais e operacionais, a reforma tributária vai ajudar o setor. Isso eu acho que a gente pode afirmar. O Hemerson mostrou um cálculo ali de que não vamos estocar imposto, né, numa linguagem mais popular, isso fomenta capital de giro, uma vez que, para os incentivos fiscais em estados como Espírito Santo, que perde talvez a sua competitividade do ponto de vista fiscal, ele acaba normalizando, ou seja, vai ficar estocado no Espírito Santo exatamente o que precisa ser estocado no Espírito Santo. Isso vai fazer com que haja investimento em *real estate*, de armazenagem e logística, nos estados de maior consumo. Um exemplo claro é o estado de São Paulo. E isso também vai favorecer a operacionalização da cadeia como um todo.

Desde que a reforma foi anunciada, desde que a quantidade de veículos novos, números de SKUs, aumento de ofertas de vários *players* de mercado, a complexidade da cadeia aumentou exponencialmente, desfavorecendo a eficiência operacional nos armazéns dos nossos clientes. Eles têm que receber com mais fracionamento, têm que girar mais rápido. No final, também tem ineficiência e perda de venda. À medida que você tem um armazém mais adequado, melhor dimensionado para o consumo, isso também vai favorecer a reparação. E, na nossa visão, quem vai fazer isso são os capitalizados, que são os distribuidores que a gente chama de distribuidores de primeira divisão, que felizmente são os nossos grandes parceiros. Então, eu vejo a reforma tributária, sob vários aspectos, além da formalização que eu mencionei também, da cadeia como um todo, muito favorável à reposição.

FERNANDA URBANO (XP)

Super claro. Obrigada, Pontalti, Hemerson. Bom dia.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Obrigada, Fernanda.

MÔNICA RECH (RI)

Nossa próxima pergunta vem do Gabriel Rezende, analista *sell side* do Itaú BBA. Gabriel, seja bem-vindo. O seu áudio está aberto. Pode prosseguir com a pergunta.

GABRIEL REZENDE (ITAÚ BBA)

Obrigado, Mônica. Bom dia, Pontalti. Bom dia, Hemerson. Parabéns por mais um resultado. Eu queria voltar um pouquinho na discussão de margem EBITDA, rentabilidade, pensando principalmente nas dinâmicas que vocês entendem que podem continuar aparecendo nos próximos trimestres, eventualmente o que pode ser alguns vetores positivos que poderiam deixar a rentabilidade da companhia em patamares superiores. Acho que tem bastante coisa ali que o Hemerson já comentou sobre México, mas só para reforçar esse ponto.

E, paralelo a isso, a gente viu aí no mês recente uma depreciação de uns 10% do real. Entendo que a companhia enxergava isso como um vetor negativo, a apreciação do real, ao longo do ano, e aí isso agora se reverte claramente num vetor positivo. Então, eu queria entender como que a companhia enxerga agora, com a Dacomsa, com a operação do jeito que ela está hoje, essa depreciação do real ajudando eventualmente o resultado consolidado. E só para confirmar: sob a ótica de margem, o efeito cambial deveria ser um pouco mais neutro. Então, é só confirmar esse ponto. Obrigado.

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

Obrigado, Gabriel, pelas perguntas aqui. Acho que a gente pode também se dividir aqui, Anderson. De fato, a gente gosta de um câmbio estável. Ele equilibra os custos, ele equilibra a receita, a gente se adapta de maneira rápida aqui em tentar capturar o melhor dos efeitos de moedas para o nosso negócio. Isso sempre ponderou. Mas, de maneira geral, nós temos uma exposição bastante forte a outras geografias, a outras moedas, e o câmbio, como já mencionamos, foi um ofensor aqui ao longo do ano, em termos de a gente

não atingir aquilo que tínhamos como perspectiva de crescimento da companhia. Então, sim, o câmbio depreciado é favorável para a empresa.

E, num primeiro momento, a gente sempre gosta de elencar assim: hoje, a gente tem estoques que estão dentro de uma dinâmica de câmbio que era mais favorável na construção desses estoques. Então, à medida que a gente vai repondo também os estoques, a equalização entre aquilo que é o custo e o potencial de receita acaba se equilibrando. Então, em três, quatro meses, esse efeito vai se anulando. Agora, quando você tem constantemente uma queda, como aconteceu nesses primeiros nove meses, a gente não tinha o benefício de ter custos menores e tinha o malefício de ter que exportar com um câmbio, um real mais valorizado. Nesse momento, a gente está exportando já itens com câmbio melhor, então a gente se favorece mais rápido, justamente por ter um estoque com custo menor. Então, para nós é bom.

O que também traz de efeito, e aqui eu não quero ser mal interpretado, mas, de uma maneira geral, a dinâmica que o mercado de reposição nos permite de repassar os custos, de readequar toda a lista de preços ao nível de custos atualizado, também nos dá essa segurança de que a gente não perde margem se a gente tiver inflação em matérias-primas importadas. Então, à medida que a gente vai também transferindo isso ao preço. Obviamente, um câmbio mais favorecido para as exportações, um real mais depreciado, também reduz a competição como um todo. Então, você também tem um ímpeto menor de mais gente querer se aventurar, e a gente tem muita gente que se aventura em trazer produtos importados, uma dinâmica distinta do que nós temos, que está mais concentrada em co-manufaturas. Os custos de frete também ampliam. Então, de uma maneira geral, isso preserva as empresas que têm os seus negócios mais organizados, é o caso da Frasle Mobility.

Então, é favorável, sim. E eu vejo, Gabriel, aqui, não uma distração, mas o mercado não pontua a Frasle, ou não coloca ela naquele rol de empresas que têm essa exposição no mercado externo de maneira, obviamente, bem intensa, como nós temos, ao contrário de outros pares ou outras empresas, outros negócios, outros setores que são mais evidentes nisso. A gente é favorecido, sim, com um câmbio, com um dólar mais valorizado.

Indo para o segundo ponto da tua pergunta, falando de margem EBITDA, eu vou começar, acho que o Anderson pode complementar aqui. Obviamente, o câmbio é um dos vetores que podem favorecer a gente ter isso. Essa dinâmica de ter vendas um pouco melhores, a gente consegue diluir melhor os nossos custos fixos como um todo, a absorção fica de uma maneira muito mais eficiente. A gente sofre isso nas duas principais geografias: o nível de vendas um pouco mais flat no caso do Brasil, o México um pouco mais duro também, a gente não consegue diluir todo aquele teu custo. Então, acaba, venda responde de uma maneira muito rápida ao suporte de margens.

Então, esse sinal mais positivo, não é otimista, a gente não entende dessa forma, mas mais positivo nesses meses que chegam aqui, com a ressalva de dezembro ser um mês de ajuste, também é um ponto que deve favorecer aqui as margens, além do câmbio, e, obviamente, todo o rol de sinergias que a gente já explorou aqui, introdução de novas linhas. A gente olha aquele *range* do nosso *guidance*, a gente sempre mira nossas estratégias para ele estar no topo. A gente tem que, obviamente, lidar com as condições de mercado atuais, com o câmbio que vai acontecer no dia, mas a gente sempre mira a poder levar isso para cima, sempre, dentro das nossas escolhas: como alocar capital, como escolher os nossos *targets* de aquisição, como estrategiar posições de vendas como um todo, os pacotes de vendas. E, por isso, a gente sempre está muito

confortável em dizer que sempre é do nosso trabalho buscar a melhor eficiência. Não sei se o Anderson quer complementar. Acabei falando bastante aqui, Anderson, mas fica à vontade.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Não, acho que cobriu bem os pontos. Está ótimo.

GABRIEL REZENDE (ITAÚ BBA)

Ótimo. Obrigado, Hemerson. Obrigado também, Pontalti.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Obrigado, Gabriel.

MÔNICA RECH (RI)

Pessoal, nossa próxima pergunta, ela foi escrita pelo Raul, e ele nos pergunta: em quais mercados a co-manufatura pode gerar mais valor para a Frasle Mobility nos próximos anos, seja por ganho de escala, competitividade ou acesso a novos clientes?

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

Anderson, quer responder essa?

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Sim, obrigado pela pergunta, Raul. Eu diria que a co-manufatura é sempre muito útil quando a gente quer entrar num mercado e ainda a gente não tem escala. Então, a gente não precisa fazer investimento, o risco é muito mais baixo, e o parceiro, por hora, talvez já tenha parte do portfólio desenvolvido para a geografia. A gente chama ele para conversa: "Olha, agora nós vamos querer entrar na geografia X. Vem junto ou não vem junto?" A gente tem algumas regras para ir junto: a gente tem que se comprometer com o volume e com o número de *part numbers* X, e eles, obviamente, nos dão exclusividade e privilégio na geografia. Um pouco do que a gente trabalha, da forma como a gente trabalha com os nossos parceiros.

Existem as linhas de produto onde eu tenho basicamente uma dominância absoluta da China, e não faz nenhum sentido produzir. Vou dar um exemplo: junta homocinética é algo que a gente vende globalmente, que toda a produção mundial de *aftermarket* se encontra na Ásia, e não tem por que a gente ficar desenvolvendo isso, tamanha competitividade que se tem lá. Quando a gente entra em linhas de produto onde tem uma maior agregação de valor local, uma cadeia de suprimento favorável localmente, a gente verticaliza e a gente produz. Exemplos: pistões no México; exemplo: material de fricção no Brasil, pela facilidade de encontrar minerais, pela escala que a gente já conquistou nesses mercados.

Não tem uma regra exata, mas eu diria que a co-manufatura nos ajuda nos momentos de lançar uma linha nova de produto, até que a gente tenha volume suficiente para verticalizar ou fazer um *insourcing* disso, e também quando a gente tem uma falta de capacidade temporária, porque ganhou muito *market share*, porque cresceu fortemente em alguma geografia. Inclusive, agora acho que dá para mencionar: em algumas operações, com a entrada da escala 6x1, um termo que a gente ainda não falou, a gente vai ter uma redução

de oferta das nossas plantas, porque a gente terá menos horas trabalhadas. Isso afeta pontualmente uma unidade ou outra. A primeira estratégia é complementar com a co-manufatura até que a gente ajuste as nossas produções e as nossas capacidades para abastecer o mercado.

Então, o Hemerson sempre mencionou o termo: a co-manufatura é a nossa capacidade infinita, e também o nosso pulmão de absorção. Quando o mercado não está bem, a gente faz mais *insourcing*; quando o mercado está crescente, a gente lança mais mão de buscar mais parceiros. Obrigado pela pergunta, Raul.

MÔNICA RECH (RI)

A sessão de perguntas e respostas está encerrada, e eu passo a palavra ao Anderson para fazer o encerramento.

ANDERSON PONTALTI (CEO)

Eu acho que já resumimos bastante. Eu agradeço a todos a presença por estar conosco aqui no *call*. O nosso time de RI permanece à disposição para qualquer dúvida adicional, qualquer informação adicional que possa vir. Na nossa visão, o cenário é levemente positivo com relação ao que a gente vê, ou passou, ao longo desse ano. O Hemerson mencionou bem: dólar crescente, decrescente ao longo de todo o ano, aumento de competição global, muito conflito comercial, imposto, agora as nossas dificuldades operacionais de Nakata, essas coisas já não nos atrapalham à frente.

Dado que a reforma já deve avançar, deve normalizar, nós vemos ela como positiva. O dólar, já mencionamos que pode trazer um *upside* positivo. As sinergias da Dacomsa começam a trazer robustez para os resultados, mas certamente vão nos ajudar também a conseguir conquistar um pouco mais de espaço no mercado. E os projetos de eficiência e projetos de aumento de portfólio nas geografias começam a amadurecer. Então, nosso horizonte é bem positivo.

Acho que o nosso ativo, a Frasle como um todo, no mercado incerto, pela exposição internacional, a proteção geopolítica e uma resiliência de um mercado de reparação, é um ativo muito valorizado no cenário incerto como a gente vive, sobretudo na geografia brasileira. Pessoal, obrigado mais uma vez. Esperamos vocês no próximo trimestre, juntos novamente.