



## Transcrição Videoconferência de Resultados 4T25

### **Caroline I. Colleto:**

Olá! Sejam muito bem-vindos à videoconferência de divulgação dos resultados da Randoncorp, referentes ao quarto trimestre de 2025 e acumulado do ano. Este evento conta com tradução simultânea para o inglês e interpretação em libras. Para acompanhar o áudio em inglês, basta clicar no botão *Interpretation*, localizado na barra inferior de sua tela, e selecionar a opção *Mute Original Audio*, para silenciar o áudio original e ouvir apenas a tradução.

Informamos também que esta videoconferência está sendo gravada e a íntegra ficará disponível em nosso site de relações com investidores, que é o [ri.randoncorp.com](http://ri.randoncorp.com). Recordo que eventuais declarações que possam expressar perspectivas de negócios, projeções ou metas 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. Todos os materiais relacionados aos resultados apresentados neste evento, incluindo release, apresentações e planilhas de apoio, já estão disponíveis em nosso site de RI. Seguindo para a nossa agenda do dia de hoje, começaremos com a apresentação do CEO, Daniel Randon, que compartilhará a sua mensagem.

Em seguida, Paulo Prignolato, que é Vice-presidente Executivo, CFO e DRI da Companhia, trará os principais destaques do trimestre. Logo após, Esteban Angeletti, que é Diretor de RI e Finanças Corporativas, detalhará os resultados do período. Por fim, teremos nossa sessão de perguntas e respostas conduzidas por Davi Bacichette, Gerente de RI e Finanças Corporativas da companhia, e na qual contamos com a participação de Hemerson de Souza, Diretor de RI da Frasl Mobility.

Para participar da sessão de Q&A, vocês podem optar por enviar suas perguntas por voz ou escrito. As instruções de participação serão exibidas na tela. Fiquem à vontade para sinalizar o interesse em qualquer momento da apresentação. Caso alguma pergunta não seja respondida durante a transmissão, nossa equipe de relações com investidores se compromete a entrar em contato após o evento. E agora, eu passo a palavra ao nosso CEO, Daniel Randon, para darmos início às apresentações.

### **Daniel R. Randon**

Bom dia a todos. É um prazer estarmos juntos em mais uma videoconferência de resultados da Randoncorp. 2025 foi um ano exigente e transformador para todos nós. Iniciamos o ano fazendo a maior aquisição de nossa história, a Dacomsa do

México, um grande passo em nossa expansão na América do Norte e que amplia a resiliência de nossos negócios por meio do segmento de reposição.

No entanto, neste mesmo período, passamos a enfrentar um ambiente macroeconômico adverso, com juros elevados no Brasil, maior seletividade de crédito e incertezas geopolíticas que afetaram cadeias e decisões de investimento. Tivemos ainda um contexto de disputas tarifárias em diversas geografias que trouxeram instabilidade não somente aqui no Brasil, mas ao redor do mundo. Esse cenário pressionou nossos mercados de atuação com forte redução na demanda de semirreboques ao longo do ano e, no caso de caminhões, de forma ainda mais expressiva no segundo semestre. Essa desaceleração nas vendas nos exigiu um intenso trabalho de reestruturação ao longo de 2025, com a adoção de diversas medidas para adequarmos a companhia a este novo contexto.

Dentre as inúmeras ações que tomamos, gostaria de destacar o fortalecimento da nossa estrutura financeira, reforçamos a gestão do capital de giro, que apresentou forte redução ao longo do ano, e conduzimos captações de parcerias estratégicas que nos permitiram reduzir nosso endividamento líquido e a nossa alavancagem. Os detalhes sobre essas iniciativas serão abordadas pelo Paulo em sua apresentação. Falando mais especificamente do quarto trimestre de 25, este período refletiu integralmente os desafios do ano.

Volumes menores, em alguns casos até 40% inferiores ao mesmo período de 2024. Sazonalidade, principalmente por férias coletivas com paradas maiores do que as usuais no final do ano, e despesas não recorrentes, incluindo *impairments* e efeitos de provisões que pressionaram a nossa rentabilidade. Mesmo assim, eu destaco que atingimos os principais indicadores do nosso *Guidance* de 2025, com receita consolidada, margem EBITDA ajustada e investimentos dentro do intervalo divulgado. Apesar dos desafios, seguimos investindo nos pilares do futuro, pessoas, inovação, qualidade e sustentabilidade. No último trimestre, anunciamos mudanças na governança para potencializar sinergias e acelerar a digitalização da companhia.

A Vertical de Tecnologia Avançada passa a ser denominada Tecnologia Avançada e Estratégias Digitais a partir do primeiro trimestre de 26, integrando as empresas DB, Delta e Randon Ventures. Já a Vertical Soluções Financeiras dá ainda mais foco para as operações de consórcios, seguros e banco. Também quero destacar que fortalecemos a agenda ESG com a nossa participação na COP30, dialogando com empresas e governo sobre um futuro mais sustentável. E com a nossa adesão à First Movers Coalition, iniciativa global liderada pelo Fórum Econômico Mundial, que reúne empresas para acelerar a descarbonização de setores industriais pesados.

Em linha com nossa estratégia nessa temática, com atuação, iniciativas industriais e tecnologias que se conectam com a pauta, que acreditamos ser fundamental para a sustentabilidade do negócio em longo prazo. Encerramos o ano com muitos aprendizados e estamos mais preparados e fortalecidos para o ciclo que virá. Com

relação a 2026, sabemos que os desafios ainda estarão presentes, mas a diversificação dos nossos negócios, mais equilibrados entre OEM e reposição, e nossa presença global mais robusta, além da disciplina financeira, nos trazem uma perspectiva mais positiva para o futuro. nos colocando em posição favorável para capturarmos os benefícios da retomada quando ela se materializar.

Na tela, vocês têm nossas projeções para 2026. Nosso *Guidance* foi divulgado ontem por meio de fato relevante. E no documento, vocês têm todas as premissas que utilizamos para projetar cada indicador. O ano segue com inúmeros desafios em nossos mercados de atuação, que ainda exigem cautela nas projeções.

Apesar do contexto de incertezas, temos notícias positivas de mercados importantes, como a conquista de um contrato relevante para fornecimento de vagões ferroviários, com entregas previstas entre maio de 26 e novembro de 27, adicionando cerca de R\$ 770 milhões em receita nesse período. Mais detalhes sobre a transação vocês encontram no fato relevante que divulgamos ao mercado em janeiro, disponível em nosso site de RI. Tudo o que fizemos em 2025 e que continuaremos fazendo em 2026 tem o grande objetivo de tornar nossa empresa ainda mais forte e sólida, com recuperação de nossas margens e da rentabilidade. Nesse sentido, continuamos focados na captura de sinergia das aquisições recentes e na integração desses negócios.

Seguimos com muita austeridade nos investimentos, preservando o nosso caixa. E, é claro, muito foco na otimização da necessidade de capital de giro e na realização das despesas, que é uma combinação poderosa para desalavancarmos ainda mais a nossa companhia. Quero finalizar agradecendo novamente a cada pessoa que fez parte da nossa trajetória em 2025. Nossos colaboradores, clientes, fornecedores, investidores e parceiros de negócios, a dedicação, a confiança e a parceria de vocês foram essenciais para seguirmos evoluindo e construindo uma companhia ainda mais forte, inovadora e sustentável, dentro do nosso propósito de conectar pessoas e riquezas, gerando prosperidade.

Passo agora a palavra ao Paulo para dar sequência na apresentação.

### **Paulo Prignolato**

Obrigado, Daniel. Bom dia a todos que nos acompanham nesta videoconferência de resultados, vou iniciar trazendo um panorama dos mercados em que atuamos. Começando por caminhões, o mercado brasileiro encerrou 2025 em retração, pressionado pelo ambiente macroeconômico desafiador, como o Daniel já mencionou.

As vendas totalizaram cerca de 113 mil unidades no ano, queda de aproximadamente 9% em relação a 2024, sendo diretamente afetada pela redução da demanda do agronegócio e pelos investimentos postergados em operações de grande escala. Mas o fato que mais chamou a atenção e que impactou diretamente em nossas operações foi a mudança na dinâmica de produção. Especialmente no

último trimestre do ano, as OEMs focaram em redução de estoques e, para isso, realizaram paradas programadas e ampliaram seus períodos de férias coletivas.

Com isso, a queda nos volumes produzidos, considerando todas as categorias de caminhões, chegou a 34% no quarto trimestre de 2025, quando comparamos com o mesmo período do ano anterior. Porém, sob a ótica de segmento de pesados, essa redução foi ainda mais intensa, chegando a 45% no mesmo comparativo. Esse ritmo mais fraco também ficou evidente no início de 2026. Apesar de termos novidades, como o lançamento do Move Brasil, linha de financiamento com taxas reduzidas para a compra de caminhões novos e seminovos, ainda não observamos grandes mudanças na demanda a partir dessa iniciativa.

Passando para implementos rodoviários, os números de emplacamentos e produção refletiram dinâmica similar ao mercado de caminhões pesados que citei anteriormente. O ano encerrou com cerca de 70 mil semirreboques vendidos, queda de quase 20% em relação ao ano anterior. As linhas de produtos mais afetadas pelo contexto complexo foram o agronegócio e os tanques para combustíveis. Por outro lado, o mercado de reposição, fundamental para as nossas operações, se manteve resiliente ao longo de 2025.

O envelhecimento contínuo da frota, a maior necessidade de manutenção dos veículos, além do fortalecimento estrutural do segmento de reposição observado nos últimos anos, sustentaram a demanda. Passando para um ambiente fora do Brasil, observamos boa demanda nos países da América Latina, para todos os nossos segmentos de atuação. Em contrapartida, os EUA seguiram com vendas em menor nível, pelo contexto de incertezas oriundas das disputas tarifárias. Esse conjunto de fatores moldou um ambiente competitivo do quarto trimestre e embasa aos resultados que apresentarei a seguir.

Começo pela receita líquida, que apresentou leve redução, apesar de ter sido impactada pela desaceleração dos mercados de caminhões e semirreboques. Houve efeito positivo da adição dos novos negócios, que juntos somaram cerca de R\$ 570 milhões ao indicador neste trimestre. Nossa margem EBITDA ajustada apresentou queda, principalmente pelos efeitos da forte redução de volumes e menor diluição de custos fixos. Com relação ao ROIC, destaco que a performance desse indicador foi afetada pela redução do resultado operacional e pelas despesas não recorrentes registradas nos últimos 12 meses, que também impactaram no nosso resultado líquido, não apenas no trimestre, mas no acumulado do ano.

Com relação aos não recorrentes, eu gostaria de destacar que o mais relevante registrado no trimestre se refere às provisões relativas ao processo de recuperação judicial de cliente da nossa JV Addiante. Falando agora sobre o nosso endividamento, seguimos mantendo uma postura muito disciplinada na gestão da alavancagem da companhia. Mesmo em um período de transformação e desafios, com investimentos relevantes no início do ano, movimentos estratégicos e impacto de eventos não recorrentes significativos, encerramos dezembro de 2025 com

uma redução importante na nossa dívida líquida, especialmente quando comparamos com o fechamento do primeiro semestre de 2025.

Eu destaco que o patamar atingido ao final do ano é fruto principalmente das seguintes iniciativas. Captações junto ao mercado de capitais via aumento de capital privado na Randoncorp e follow-on da Frasle Mobility, que juntos somaram cerca de R\$ 400 milhões ao caixa da companhia. Parceria estratégica com o Patria Investimentos, que adicionou em dezembro aproximadamente R\$ 200 milhões em disponibilidades. Rigor no controle de investimentos e despesas e otimização da nossa NCG, que no segundo semestre de 2025 apresentou redução de R\$ 1,4 bilhão e que em breve explicarei em mais detalhes.

Esses movimentos sustentaram a trajetória da redução da alavancagem, cumprindo com os nossos *covenants* financeiros de 3,5 vezes dívida líquida sobre EBITDA. Algo que também temos feito dentro de nossa disciplina financeira é a busca pela redução do custo médio da nossa dívida e alongamento do prazo médio de pagamento. Vejam que, apesar do aumento da Selic, nosso custo total está inferior a esse indicador. Sobre a rolagem de dívida, destaco a sexta emissão de debêntures da controlada Frasle Mobility, realizada no quarto trimestre do ano passado, onde captamos R\$ 500 milhões com esse intuito.

Encerramos o ano com uma posição de caixa sólida, capaz de suportar as necessidades de curto e médio prazo e com a maior parte dos vencimentos concentrada pós 2030, reforçando a nossa consistência da nossa estratégia financeira. Como mencionei antes, a otimização da NCG foi um tópico muito importante para a companhia ao longo do ano. E nesse segundo semestre, colhemos parte das ações implementadas para reduzirmos esse indicador. Vejam na tela a variação da NCG nesse período com a redução de R\$ 1,4 bilhão.

Realizamos diversas iniciativas das quais quero destacar especialmente a adoção do FDIC, beneficiando a linha clientes, e a diminuição dos estoques especialmente de semirreboques, tanto com campanhas de vendas como pela adequação do ritmo produtivo. Sabemos que o último trimestre tem sazonalidade e que as iniciativas com maior impacto aconteceram em 2025. Mas destaco que para 2026 o plano não muda e seguimos buscando maior eficiência em NCG com algumas oportunidades que já estão em nosso radar. Para encerrar a minha parte, trago os dados relacionados ao desempenho da Randoncorp no mercado de capitais.

Os números apresentados acompanham um cenário já conhecido de maior pressão macroeconômica e maior aversão ao risco no mercado local. Não muda, porém, a nossa visão dos fundamentos da companhia. Seguimos focados na execução e na melhora da rentabilidade, que é o que determina a captura de valor em médio e longo prazo. Passo agora a palavra ao Esteban, que irá detalhar nossos indicadores econômicos.

**Esteban M. Angeletti**

Obrigado, Paulo. Bom dia a todos. Vou começar falando sobre a receita líquida do quarto trimestre de 2025. Encerramos o período com uma leve retração na comparação com o quarto trimestre de 2024, mesmo enfrentando reduções relevantes de volumes em alguns de nossos principais mercados de atuação.

Isso ocorreu pois os impactos da desaceleração foram atenuados por nossa expansão internacional, frente ao mesmo período do ano anterior, e pelo incremento de portfólio via Suspensys Mogi Guaçu, com a produção e vendas de eixos dianteiros para caminhões e ônibus. Vejamos na tela agora o gráfico em formato causal, que traz mais informações sobre o indicador. O agronegócio e a indústria tiveram as maiores quedas do comparativo, por serem estes os setores mais afetados pelo cenário de juros alto. Com relação ao agro, além das questões relacionadas ao crédito, temos também o preço das commodities que estão em baixo patamar devido principalmente ao excesso de oferta de grãos.

O segmento de serviços seguiu com bom desempenho, especialmente pelo crescimento das receitas relativas às operações de crédito da Randon Consórcios e do Banco Randon, e pela expansão de clientes da DB, com novos contratos firmados. A reposição apresentou retração no mercado doméstico, com mix de produtos de menor preço médio, frente aos vendidos no quarto trimestre de 2024, além da redução de volumes pontuais em algumas linhas. E por fim, eu gostaria de destacar o total de receitas não orgânicas adicionadas no período e como foram essenciais para a manutenção do indicador. É importante recordar ainda que todo o comparativo de receitas foi afetado pela redução de dias trabalhados, com paradas programadas e férias coletivas mais amplas do que em anos anteriores.

Detalhando um pouco mais nossas receitas ao mercado externo, é possível observar, pelas informações em tela, o significativo aumento do indicador e de sua representatividade frente às receitas totais da Randoncorp, fruto principalmente da nossa estratégia de internacionalização executada nos últimos anos. Deste total, a Vertical de Controle de Movimentos representou cerca de 68% das receitas, com a Montadora respondendo por 20% e o restante vindo principalmente de Autopeças. Na tela, trazemos um gráfico com a representatividade das vendas por região. Vou detalhar as duas principais.

Iniciando pelo USMCA, que é a mais significativa para a Randoncorp, Destaco que ganhou relevância com a Dacomsa e a AXN, além da retomada da Hercules. No entanto, as exportações de peças a partir do Brasil seguiram pressionadas pela desaceleração do mercado automotivo norte-americano e pelo aumento de tarifas. Já no Mercosul e Chile, tivemos avanço das vendas de semirreboques pelo maior nível de investimento nos países que compõem a região. Contudo, o nosso faturamento oriundo de segmentos de reposição argentino foi pressionado pelo aumento da competição no país após a reabertura da economia.

Passando agora ao EBITDA ajustado, que apresentou redução no comparativo trimestral, eu destaco os impactos da forte desaceleração de nossos principais

mercados de atuação no Brasil, a mudança no mix de produtos vendidos que impactou principalmente as verticais industriais, e a menor rentabilidade das vendas ao exterior, tanto pela apreciação do real frente ao dólar, quanto pelo desempenho operacional das unidades localizadas nos Estados Unidos.

Na tela, vocês podem observar quais foram as contas mais impactadas no comparativo trimestral e que acarretaram na redução do indicador. A maior pressão vem do CPV pela redução dos volumes em mix vendido, como mencionei anteriormente. Com relação à SG&A, eu destaco que o comparativo é afetado principalmente pela adição das empresas adquiridas, que juntas somaram cerca de 105 milhões de reais ao indicador. Mas é importante ressaltar que, por nossos esforços e reestruturações realizadas ao longo do ano, desconsiderando os novos negócios, tivemos uma redução de 18% nas despesas administrativas do período.

Com relação aos investimentos do quarto trimestre de 2025, notem a redução com relação ao mesmo período do ano passado. Essa diminuição vai ao encontro de nossas iniciativas para desalavancagem e preservação de nosso caixa. Do total investido no trimestre, destacamos como mais relevantes os projetos de modernização fabril na Frasle Mobility, a continuidade dos investimentos na planta da Suspensys em Mogi Guaçu e no novo centro de distribuição de autopeças no mesmo local. e a industrialização da AXN, com a internalização de processos produtivos, movimento que já estava previsto desde sua aquisição, mas que foi antecipado devido às mudanças relativas às importações de produtos nos Estados Unidos.

Antes de concluir a minha participação, aproveito para convidá-los a participarem da pesquisa Extel, que é uma importante ferramenta de feedback do mercado de capitais para nós. Vocês podem participar acessando o QR Code que está na tela e o prazo para votação se encerra em 27 de março. Agora sim, devolvo a palavra para a Carol para darmos início à nossa sessão de perguntas e respostas.

### **Caroline I. Colleto**

Olá pessoal, bom dia novamente. Nós vamos iniciar agora a nossa sessão de perguntas e respostas. As orientações de participação estão aparecendo na tela. A nossa primeira pergunta de hoje vem do analista *sell-side*, Gabriel Tinem, do Santander. Bom dia, Gabriel. Pode abrir o teu microfone e fazer a sua pergunta.

### **Gabriel Tinem - Santander**

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. A primeira pergunta aqui é mais em *trailers* e se puderem dar um pouco mais de detalhes de como tem sido esse começo de ano, tanto em termos de dinâmica de mercado, quanto em indicações de potenciais novos pedidos, né? Até considerando aqui a desestocagem que vocês fizeram no segundo semestre e também a carteira que vocês mencionam, acho que de três meses de implementos no agro, tá? E também se puder dar um pouco de visão sobre como tem sido a operação de Hercules, perspectiva para o ano, seria ótimo. E aí uma segunda pergunta aqui em autopeças, me chamou

bastante a atenção o patamar de margem, né? Eu acho que é natural ter uma queda, considerando ali conjuntura de *trailers*, produção de caminhões, mas parece também que teve um impacto bem relevante de AXN.

Eu queria entender um pouco mais sobre como tem evoluído essa operação como um todo ali, um pouco mais da estratégia e também como é que ficou essa composição entre esses três elementos falando da margem especificamente de *trailers*, produção de caminhões e etc. É isso do meu lado pessoal, obrigado.

### **Davi C. Bacichette**

Obrigado, Tinem, pela resposta. Eu vou endereçar ela aqui com Esteban. Tem bastante abrangência e até, Esteban, a gente pode dividir em doméstico e U.S. aqui porque temos tanto Hercules quanto AXN e também na parte doméstica aqui caminhões e semirreboques que a gente sabe que tiveram aí um ano bem difícil, especialmente no final do ano.

Caminhões teve uma redução muito forte, muito expressiva, que a gente não via há muito tempo. Então, o Esteban vai poder comentar um pouco dessa dinâmica de como foram os volumes e também o que a gente está enxergando aí para as nossas operações agora em 2026. Esteban, contigo.

### **Esteban M. Angeletti**

Obrigado, Davi. Obrigado, Gabriel, também pela pergunta e por participar da nossa videoconferência de resultados. Então, acho que separando aqui mercados e geografias, começando com semirreboques, acho que vale a pena só contextualizar a queda de volumes quando a gente olha ano contra ano, 25 registrou uma queda de 21% no número de emplacamentos de semirreboques, mas especificamente do agronegócio, a gente tem uma queda de mais de 30%, que é o segmento que a gente tem uma exposição maior. Então, isso reflete um pouco as margens de semirreboques.

Claro que a gente não ficou de braço cruzado, durante todo o ano a gente trabalhou muito em ajustes de estrutura, que inclusive reflete parte disso nos nossos resultados. Inicialmente a gente tem a penalidade de fazer esses ajustes, mas a gente prepara a companhia para um patamar de operação melhor, mais eficiente durante o ano. Quando a gente olha para 2026, a gente vê algum sinal de retomada, inclusive do próprio agro, porém ainda em patamares baixos, bem abaixo do que a média histórica. A gente trabalha aqui com um cenário de mercado muito alinhado com a Anfir, em termos de volume, que preveem o mercado de lado, inclusive em relação à composição do mix.

Por outro lado, Gabriel, acho que olhando para a operação de montadora como um todo, nós temos não só o ajuste de estrutura que eu já mencionei, como também a boa notícia que a gente divulgou via fato relevante, um pedido significativo de vagões, com o potencial de gerar até 770 milhões de reais de receita durante o ano, a partir de maio de 26 até novembro de 27. Isso nos ajuda bastante na diluição de custo fixo. A gente fala sempre que vagões é um produto seriado, que tende a

deixar uma margem, um patamar melhor do que de semirreboques. Olhando para a Hercules aqui, o cenário é bastante desafiador nos Estados Unidos, a gente passou o pior mercado em 2025 dos últimos 20 anos e isso está ligado ao contexto macroeconômico e à instabilidade do próprio país também.

Por outro lado, às vezes os investidores nos perguntam se a gente teria tomado a decisão sabendo que a gente enfrentaria um mercado difícil como a gente enfrentou nos últimos dois anos, a resposta é que sim, a direção é correta, a gente está muito confiante em relação a essa estratégia, lembrando que o mercado norte-americano é de 4 a 6 vezes maior que o mercado brasileiro, a gente está passando sim por um momento ruim, mas em algum momento isso vai se reverter em maior demanda de mercado. Alguns dados, a gente aproveitou o ano passado para deixar a Hercules mais eficiente, então nós temos uma produção, uma operação que ela roda num patamar mais eficiente do que nós compramos, acho que sinais que corroboram isso, foi o pedido do Porto da Carolina do Sul que nós entregamos durante o ano passado, E aquele pedido tinha uma previsão de extensão, de aumento de volumes, que a gente conseguiu conquistar ele agora no início do ano. A gente ainda está fechando detalhes de volume e de preço, mas a ideia é que a gente consiga começar a entregar essas unidades a partir do segundo trimestre desse ano e vai ocupar boa parte da produção da Hercules. Continuamos brigando por pedido, mas o mercado está bastante difícil.

Acho que mais um dado que é interessante em relação à operação da Hercules, ou melhor, em relação ao mercado de semirreboques como um todo nos Estados Unidos, tradicionalmente a gente tem de 5 a 7 anos de mercados fortes e os mercados em baixa duram de 2 a 3 anos. 2026 vai ser o terceiro ano já de mercado em baixa, então tudo nos leva a acreditar que em 27 a gente comece a ver uma retomada mais consistente daquele mercado. Mudando um pouco o foco agora para autopeças, nós vimos um quarto trimestre com volumes muito abaixo do que é um quarto trimestre normal. O quarto trimestre já concentra uma sazonalidade, com volumes mais baixos, mas especificamente de 2025 nós vimos o mercado de caminhões e a produção de caminhões caindo 30%, e especificamente caminhões pesados, onde a gente tem uma concentração maior de nossas autopeças, de nossos negócios, caindo até 45%.

E isso acaba comprimindo a margem em função de uma menor diluição de custo fixo. Novamente aqui a gente trabalhou também nos ajustes de estrutura, de forma a conseguir reduzir esse patamar de custo fixo, Outra boa notícia, nós concluímos o *ramp-up* da Suspensys em Mogi Guaçu, a gente já está em condições de entregar todos os volumes negociados com a Mercedes, agora realmente a gente conseguiu ver uma retomada de mercado. E falando da AXN nos Estados Unidos, a operação também sofreu da mesma dinâmica de mercado que a Hercules, ela está muito conectada a negócios da Hercules e a veículos comerciais. O que também fizemos como iniciativa para melhorar nossa competitividade naquela região foi aumentar o nível de manufatura de componentes locais.

A AXN importava e revendia, fazia um complemento da manufatura e revendia nos Estados Unidos, e com isso a gente aumenta esse índice de fabricação local. Com isso, a gente deixa a operação mais competitiva para quando retomar o mercado a gente conseguir conquistar uma fatia maior de mercado. Em relação a margens das duas operações, tanto OEM Montadora quanto Autopeças, a gente vislumbra sim uma recuperação gradativa, principalmente pelo fato de não termos custos de reestruturação tão significativos como tivemos em 2025, Mas a gente sabe, tem consciência de que o ano de 26 é ainda desafiador em termos de volumes ainda, né?

Então continua o trabalho diligente, inclusive com *squads* aqui buscando eficiências tanto na ponta de receita quanto na ponta de custos, tá? Espero ter respondido aí, Gabriel.

### **Gabriel Tinem - Santander**

Respondeu sim. Obrigado pessoal.

### **Caroline I. Colleto**

Obrigada, Tinem. Vamos, então, agora para a nossa próxima pergunta. Ela vem de Kiepher Kennedy, analista *sell-side* do Citibank. Bom dia, Kiepher. Nós estamos abrindo o teu microfone. Pode fazer a tua pergunta.

### **Kiepher Kennedy - Citi**

Tudo bem, pessoal. Bom dia. Obrigado por pegar, um follow-up aqui na questão de autopeças, essa margem de 5% tá super clara aqui as motivações, um trimestre que realmente foi abaixo da média aqui.

Eu queria entender se o 5% especificamente, esse nível de rentabilidade, tem mais a ver com a sazonalidade ali que foi pior no final do ano, ou se essa margem, mesmo sendo recorrente do trimestre, vocês esperam que tem algum nível de melhora para 26, ou vocês esperam que seja esse nível de um dígito médio dado que o mercado ainda está ruim. Eu fiquei com essa dúvida aqui sobre a recorrência dela para frente. E no segundo ponto, com relação à *Guidance* da companhia para 2026, acho que ele veio até um pouco abaixo do que o mercado esperava, pelo menos os dados do consenso que a gente vê. Algumas montadoras globais que já soltaram resultado, comentando positivamente aqui sobre o cenário de pesados para 2026, pelo menos uma melhora versus 2025 em U.S., mas eu entendi que esse otimismo não parece estar tão refletido aqui na expectativa da companhia, pelo menos o dado consolidado que a gente vê.

Eu queria ter um pouco dessa descricionalidade aqui sobre esse *guidance*, sobre o que tem embutido de expectativa com relação a essa melhora potencial de pesados, se a companhia preferiu ser um pouco mais conservadora nesse início de ano, que tipo de mensagem dá pra gente tirar pro ano de 26, a gente tá ainda em março, faltam nove meses, se tem algum nível de conservadorismo aqui na mensagem. São essas duas. Obrigado.

### **Davi C. Bacichette**

Obrigado, Kiepher, pela pergunta. A primeira pergunta aqui é relacionada à margem de autopeças. O Esteban pode dar continuidade aqui, inclusive já pegando os argumentos da resposta anterior. E, na sequência, Paulo, eu vou passar para você aqui poder falar um pouquinho de *guidance*.

Esses primeiros três meses do ano aqui já renderam informações e notícias para um ano cheio, mas ainda temos nove meses. Então, eu passo para você poder comentar um pouquinho aí do que tem por trás das nossas análises, que tipo de cálculos e os estudos que a gente fez para poder chegar nesse *guidance* e poder passar um pouco mais de informação para o Kiepher. Obrigado.

### **Esteban M. Angeletti**

Obrigado, Davi. Obrigado, Kiepher, pela pergunta. Bom, a dinâmica do quarto trimestre de autopeças, ela apresentou o que a gente chama aqui de um double hit, um duplo impacto. pelo fato de que as montadoras também trabalharam na redução de estoques.

Isso fica bem claro quando a gente compara o ritmo de produção versus o ritmo de licenciamento. E foi o principal motivo para a margem de autopeças ter comprimido tanto. Isso combinado, de novo, com os ajustes de reestruturação. Para 2026, a gente está fazendo o possível, está trabalhando para que essa margem EBITDA volte para duplo dígito.

Tradicionalmente, a margem histórica de autopeças transita entre 14% e 16%. A gente precisa ser transparente. Aqui é difícil voltar para esse patamar num cenário onde a gente vê estabilidade de volumes. Essa é a premissa que a gente está trabalhando, inclusive já encaminha a parte da resposta do *guidance*, ou seja, a gente não vê volume suficiente para ter uma expansão de receitas consistente.

O segundo motivo aqui é o patamar de Selic, ele acaba também roubando um pouco o volume de veículos comerciais, tanto a questão de caminhões quanto de semirreboques também. E o cenário do agro, apesar de a gente ter expectativa de safra recorde, sim, a gente vê aí a precificação de commodities ainda sofrendo bastante, nosso cliente também sendo impactado pelo custo dos insumos, e isso acaba tirando a decisão de investimento ou postergando a decisão de investimento. Dito isso, essa recuperação da margem de autopeças vem por tudo que foi feito internamente. Ligado também como a expectativa de uma melhora gradual de volumes ao longo do ano.

O mês de janeiro foi difícil em termos de venda, para ser transparente novamente aqui, os volumes continuaram baixos, a gente tem uma sazonalidade no primeiro trimestre também em função de férias coletivas, carnaval também é o ritmo mais devagar de vendas, mas a gente já vê sinais de melhora durante fevereiro e março.

Paulo, passo a palavra para ti para comentar um pouquinho sobre o *guidance*, então.

### **Paulo Prignolato**

Obrigado, Esteban. Kiepher, bom dia. Obrigado pela participação na conferência, pela pergunta. Olha, a gente debateu bastante antes da divulgação do *guidance*.

E na nossa visão, as projeções são realistas. ou seja, não tem nenhum otimismo, nenhum pessimismo embutido nessa projeção. Ela reflete o que a gente considera de mais adequado do ponto de vista de cenário macroeconômico projetado e os fundamentos de mercado. E sempre lembrando, o *guidance* foi publicado, e se a gente, durante o ano, identificar que as posições não refletem mais aquilo que a gente considera adequado, nada nos impede de, claro, a gente atualizar esse *guidance* com informações atualizadas.

### **Kiepher Kennedy - Citi**

Ótimo, obrigado. Bom final de semana.

### **Caroline I. Colleto**

Pra ti também, Kiepher. Então, nós vamos agora para a próxima pergunta, que vem de Andressa Varotto, analista *sell-side* do UBS. Bom dia, Andressa. Pode fazer a tua pergunta.

### **Andressa Varotto - UBS**

Bom dia. Obrigada pelo espaço. Dois pontos aqui também. Queria fazer uma pergunta primeiro em capital de giro. A gente viu melhorias importantes nesse trimestre, principalmente em contas a receber e estoques. Então, se vocês pudessem detalhar mais essas iniciativas e também tentar esclarecer o quanto que também essa redução pode estar relacionada aos menores volumes do trimestre e o quanto que isso poderia reverter à medida que a gente tem, digamos, essa recuperação sazonal. Eu também queria fazer um *follow-up* na questão do *guidance* e margem. Se a gente olhar o range ali, a gente tem um cenário praticamente sem expansão, apesar de a gente ter tido toda a reestruturação e melhorias operacionais ao longo de 2025. Quais são os ciclos que vocês veem para talvez a gente não ter uma expansão de margem, mesmo a companhia já estando mais redimensionada para o nível de volume? Obrigada.

### **Davi C. Bacichette**

Obrigado, Andressa, pela pergunta. Para esses dois temas aqui, eu vou passar a palavra para o Paulo. Na questão da NCG, nós tínhamos comentado ao longo do ano com vocês que era um dos grandes objetivos aqui da companhia trabalhar para a gente ter uma redução da NCG e, obviamente, contribuir aqui na redução também da nossa alavancagem e acho que fomos bem exitosos e o Paulo vai poder trazer um pouco mais de detalhes aí de todo esse trabalho que a gente conduziu.

E na sequência, Paulo, também, se você puder complementar aqui a pergunta sobre o *guidance*, também te agradeço.

**Paulo Prignolato**

Ok, obrigado, Davi. Andressa, muito obrigado pela sua participação, pela sua pergunta. Com relação ao capital de giro, de fato, nós fizemos um esforço significativo. Temos iniciativas que geraram frutos de todas as nossas verticais de negócio.

Na frente de estoques, na frente de contas a receber e na frente de fornecedores. O que a gente busca é justamente uma redução e uma manutenção estrutural do capital de giro. Então, para esse ano de 2026, considerando as projeções que nós contemplamos aí no *guidance*, a gente espera um investimento de capital de giro neutro ao longo do ano. Claro que a gente pode ter oscilações ao longo dos trimestres, mas quando a gente analisa ano contra ano, a gente prevê poucas variações do capital de giro.

Por que eu digo isso? Porque ao longo do ano passado, principalmente no primeiro semestre do ano, nós ainda estávamos adequando as nossas operações a esses patamares de mercado e de volumes, e quando a gente concluiu essas readequações, aí nós realmente pudemos ver uma redução importante de capital de giro. Na parte de clientes também, principalmente no quesito de vagões, são contratos importantes, eles têm um adiantamento importante, o que nos ajuda nesse ciclo de capital de giro. E na parte de fornecedores, não só no Brasil, mas no exterior, a gente conseguiu já capturar sinergias das empresas adquiridas, o que significou aí reduções importantes de capital de giro.

Então, em resumo, a maioria delas reflete ações estruturais, que a gente justamente agora tem o desafio de mantê-las ao longo do ano e numa retomada de mercado também conseguimos manter isso sob controle, principalmente num momento de juros tão elevados como é o momento que nós estamos vivendo hoje. Com relação à sua segunda pergunta, *guidance*, eu realmente confirmo o que havia dito na resposta anterior. Ele reflete as nossas melhores projeções nesse momento.

É um ano que se inicia com muita volatilidade, estamos vendo aí justamente novos conflitos que podem impactar algumas regiões, alguns mercados, elevação de preço de combustíveis que consequentemente vai elevar o preço de fretes. Então, por conta disso, como eu citei, é a melhor informação que a gente tem nesse momento. Isso é um *range* de valores e, novamente, se as condições se estabilizarem, quer seja para melhores condições, eventualmente mais críticas, nós atualizaremos vocês com relação a isso.

**Andressa Varotto - UBS**

Obrigada, Paulo. Ficou claro.

**Caroline I. Colleto**

Obrigada, Andressa, pela tua participação. Vamos para a próxima pergunta.

Ela vem de Gabriel Rezende, analista *sell-side* do Itaú BBA. Bom dia, Gabriel. Nós estamos abrindo o teu microfone. Pode prosseguir com sua pergunta.

### **Gabriel Rezende - Itaú**

Bom dia. Obrigado, Carol. Bom dia, pessoal. Eu queria voltar em dois pontos que vocês já chegaram a mencionar, mas talvez para ganhar um pouco mais de cor aqui. Passado aí o quarto trimestre e esse volume baixo que a gente viu de produção de caminhões aqui no Brasil e portanto aí também um volume baixo de autopeças para vocês.

Quería entender como vocês estão vendo o nível de estoque do automotivo de pesados aqui no Brasil agora nesse começo de ano. A gente chegou a ouvir aqui algum otimismo ali com os novos subsídios via BNDES de que a gente poderia ter uma retomada de volumes inclusive que o volume fraco ali em janeiro poderia ser até o pessoal esperando a linha de crédito subsidiado ficar mais redonda para o pessoal voltar a comprar.

Então, enfim, é só entender como vocês estão vendo essa dinâmica agora no começo do ano, tanto de estoque, uma eventual retomada um pouco mais forte em fevereiro, março, do volume da indústria de pesados. E aí, só aproveitando também o comentário que você acabou de fazer, Paulo, sobre o *guidance* de vocês e conflitos ali no geopolítico impactando a dinâmica macro aqui no Brasil, faz sentido a gente pensar que se a gente tiver uma retomada uma inflação aqui um pouco mais acelerada em preço de combustível e portanto frete rodoviário, a gente deveria esperar alguma velocidade em volume da indústria de pesados. Enfim, o racional seria esse? Ou teria alguma nuance que está fugindo dessa análise? Obrigado.

### **Davi C. Bacichette**

Obrigado, Gabriel, pelas perguntas. Como elas estão bem correlacionadas aqui, eu vou pedir para o Esteban poder endereçar elas, tanto para falar dessa questão do nível de estoques da indústria e também dos programas que a gente tem, que é o Move Brasil. E obviamente que, como você comentou, os efeitos que eventualmente a inflação de combustíveis e outras que a gente sabe que com a guerra pode se estender e isso pode acontecer, eventualmente como poderia afetar aqui os nossos mercados.

Esteban está contigo a resposta.

### **Esteban M. Angeletti**

Obrigado, Davi. Obrigado, Gabriel, pela pergunta. Sobre a questão, a dinâmica de volumes de estoques, a gente já viu fato similar acontecer em 2017, 2018, quando o mercado saiu de três anos de crise, praticamente, 2014, 15 e 16 foram anos de quedas consecutivas de 30%. Nos três anos, a gente chegou a registrar quase 60, 70% de queda em algumas linhas de produto.

E aí, claro, assim como a gente viu em 2025, no primeiro momento existe esse duplo impacto, pela redução das vendas e pela redução de estoques. Nossos clientes tradicionalmente carregavam algo como 60 dias de estoque, reduziram para menos de 30 dias e isso acaba tendo um impacto ainda maior nos fornecedores, nos *tier* 1, 2 e 3. Em relação à retomada, ainda é cedo para dizer que o programa Mover tenha fomentado vendas suficientes para que os nossos clientes tomem a decisão de aumentar estoque. A gente não está vendo isso tanto na ponta do cliente quanto na ponta aqui da nossa programação de produção.

Eu acho que o programa mover pode ser um dos fatores para melhorar a demanda, mas de forma estrutural a gente realmente precisa ver uma redução na Selic, uma redução na inflação que possa levar a uma redução na Selic e conseqüentemente a uma melhora do ambiente macroeconômico como um todo. E isso acaba ligando a sua segunda pergunta em relação ao potencial impacto do aumento de combustível nos fretes, A gente vê isso de uma forma ainda preocupante, porque num primeiro momento aumenta o custo, não necessariamente o preço do frete. Tem que ver se o operador logístico vai conseguir repassar isso no preço. E se isso for repassado no preço, a gente tem um impacto na inflação geral, que pode provocar, de repente, uma postergação em relação à redução da taxa de juros.

Então ainda é muito cedo realmente para a gente conseguir afirmar se é positivo ou negativo esse impacto do custo dos combustíveis no frete. A gente viu sim o frete melhorando no final do ano passado, teve um aumento na tabela de fretes, que sim, possa ter disparado uma melhora marginal em relação a volumes, mas de novo é cedo para confirmar que isso é um movimento estrutural, Gabriel.

### **Gabriel Rezende - Itaú**

Tá certo. Obrigado, Esteban. Obrigado, pessoal.

### **Caroline I. Colleto**

Obrigada, Gabriel. Vamos então para a nossa próxima pergunta de hoje. Ela vem de Luiza Mussi, analista *sell-side* do Banco Safra. Bom dia, Luiza, pode fazer a sua pergunta.

### **Luiza Mussi - Safra**

Oi, pessoal. Bom dia.

Eu queria entender um pouquinho se vocês pudessem quebrar. A gente está falando de uma demanda um pouco mais *flat* para o ano. Se vocês puderem quebrar em quais famílias a gente deveria ver uma performance melhor e quais deveriam pressionar um pouco mais, a gente entende que a demanda por implemento tanque está bem pressionada e também uma segunda derivada aqui é se vocês poderiam destrinchar um pouco mais como é que tem sido o comportamento dos competidores em relação a preço, vocês estão vendo, dada essa demanda um pouco mais fraca aí no início do ano, uma pressão maior ou uma racionalidade maior, eu queria entender esses dois pontos aqui, pessoal. Obrigada.

### **Davi C. Bacichette**

Obrigado, Luiza, pela pergunta. Eu vou também endereçar aqui com o Esteban, que, de certa forma, os nossos mercados aqui estão conectados, né? Mercado de semirreboques, mercado de caminhões, e ele vai poder detalhar um pouquinho mais a questão de famílias, de mix, eventualmente, e também a questão de competição aqui que a gente está olhando aí no mercado. Esteban, passo para você.

### **Esteban M. Angeletti**

Obrigado, Luiza, por acompanhar aqui a nossa videoconferência pela pergunta. Em relação ao mix de produtos, nós temos visto uma leve melhora do agro nos carros chefes aqui, que são basculante e graneleiro, e uma leve queda nos produtos industrializados. Não é o suficiente para mexer agulha em termos de rentabilidade. Fazendo um pouco o resgate histórico, a nossa Montadora chegou a ter participação na receita de implementos vindos do agro de até 70%, que foi o nosso pico há 3 anos atrás mais ou menos.

Hoje isso representa menos de 35%, nem metade do que era há pouco mais de 3 anos atrás. E foram os momentos onde a gente teve uma melhor rentabilidade. Claro que durante esse período a gente também vem trabalhando na especificação do produto, de forma a deixar o valor agregado onde o cliente paga por isso e a retirar custos do produto onde o cliente não enxerga valor. Com isso a gente tem a expectativa de melhorar margens, mas a gente fala desde o ano passado e isso não é uma iniciativa que a gente consegue converter em dados no nosso DRE em um ano.

A gente precisa de um tempo para levar isso ao mercado e isso refletir nas nossas margens. De qualquer maneira, a gente continua com um produto extremamente bom de qualidade no agro, basculante e graneleiro. E tem melhorado muito os nossos produtos também na parte industrial, de carga industrial, como o sider e o furgão. Com relação à concorrência, a gente tem visto uma dinâmica de preço mais acirrada no final do ano passado, onde os volumes diminuíram no quarto trimestre, aí sim a gente teve uma pressão de preço um pouco maior. O início do ano ele tem se mostrado mais racional, mais estável. A gente continua com limitação de repasse de preço, sim, mas a gente não viu essa dinâmica piorar em relação ao ano passado.

### **Luiza Mussi - Safra**

Tá ótimo, pessoal. Obrigada.

### **Caroline I. Colleto**

Nós que agradecemos a tua participação, Luiza. Vamos para a próxima pergunta de hoje. Ela vem de Gabriel Frazão, analista *sell-side* do Bank of America.

Bom dia, Gabriel. Nós estamos abrindo teu microfone. Pode prosseguir.

### **Gabriel Frazão - BOFA**

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui no *call* de resultados. Eu tenho uma pergunta sobre a Addiante, se vocês pudessem dar um pouco mais de cor sobre o provisionamento que foi feito nesse trimestre, principalmente se ele se refere a valores em atraso do contrato ou se foi feita a provisão de toda expectativa futura de receita que esse contrato deveria trazer?

E também se vocês pudessem compartilhar se vocês esperam retomar os ativos do cliente e se isso ocorrer, se vocês veem demanda para eles no mercado de usados ou se vocês deveriam realugar para um outro cliente.

### **Davi C. Bacichette**

Obrigado, Gabriel, pela pergunta. Sobre esse tema Addiante eu vou pedir para o Paulo poder endereçar a tua pergunta aqui, basicamente sobre os valores, Paulo, e também sobre os ativos. Então passo para você poder responder aqui o Gabriel.

### **Paulo Prignolato**

Gabriel, obrigado pela pergunta. Na realidade, a gente encerrou o exercício e fizemos uma provisão baseada nas melhores informações que nós temos nesse momento. Ou seja, é uma provisão e ela pode variar em ambos os sentidos. Por se tratar de uma RJ, infelizmente, nós não temos a liberdade de detalhar este número neste momento.

Então, tão logo esse acordo jurídico evolua, com a outra parte, aí sim nós teremos plenas condições de detalhar ao mercado todos esses efeitos.

### **Gabriel Frazão - BOFA**

Assim certo. Obrigado pelo espaço de novo, Paulo e Davi.

### **Caroline I. Colleto**

Obrigada novamente pela sua participação. Nós vamos agora para a nossa última pergunta do dia de hoje, que vem de Marcelo Motta, analista *sell-side* do JP Morgan. Bom dia, Motta. Pode fazer sua pergunta.

### **Marcelo Motta – JP Morgan**

Oi, bom dia Caroline, bom dia time. Duas perguntas rápidas. A primeira, quando a gente olha o *guidance* de CAPEX aqui, entender quanto de flexibilidade você tem, né, que seria talvez o mínimo CAPEX possível aí durante o ano, né, imagino talvez ali o *low-end* do *guidance*, mas entender aqui o que é *upside* e risco. E outro *follow-up* ali no *guidance*, quando a gente olha a premissa de câmbio, vocês falam ali na casa de R\$ 5,60, se é correto interpretar que se a gente olhasse talvez o câmbio mais *spot*, enfim, não que tenha pouca volatilidade do que está acontecendo no jogo político, mas pensando o câmbio de um momento a gente acaba vendo até um pouquinho de *downside risk*, entender se acha que aqui também teria talvez algum *downside risk* aí para a margem, esses ranges que a

gente vê, se pensam aí se com o câmbio um pouco mais apreciado poderia impactar. Obrigado.

**Davi C. Bacichette**

Obrigado, Motta, pela pergunta. Novamente, Paulo, a questão do *guidance* eu passo para você, tanto para explorar um pouco mais a parte do CAPEX, quanto também do câmbio aqui, obviamente, conectado com as nossas receitas internacionais. Passo para você.

**Paulo Prignolato**

Motta, obrigado pela sua pergunta. Bem, com relação ao CAPEX, acho que você citou justamente o ponto principal dessa discussão. Nós estamos vivendo um momento de muitas incertezas. O nosso foco continua sendo continuarmos a reduzir a nossa alavancagem.

E por essa razão, a gente foi muito mais criterioso do que vínhamos sendo no passado. Então, a gente segue essa jornada em disciplina financeira, custos, despesas, capital de giro e CAPEX, com o intuito de chegarmos em dezembro 26 com uma alavancagem entre 2 e 2,5 vezes EBITDA. Estamos fazendo realmente aquilo que é o mínimo necessário para a manutenção das nossas operações. Com relação ao câmbio, a gente costuma realmente fazer as nossas projeções baseado nas melhores informações do mercado, principalmente dos analistas e dos bancos.

E você tem razão, quer dizer, a volatilidade vai continuar. Porém, quando a gente analisa o resultado Randoncorp, principalmente EBITDA e última linha, a variação do câmbio é bastante neutra quando a gente olha o filme e não a foto. tendo em vista que a gente tem receitas em dólares, mas também nós temos compras de produtos em matéria-prima dolarizados que acabam se equilibrando. Mas a oscilação do câmbio para baixo, ela pode impactar, sim, a nossa receita, bem como, se o real se desvalorizar ainda mais do que esse patamar previsto, ela pode oscilar para cima.

Mas isso, de alguma forma, já está previsto nesse *range* que a gente divulga.

**Marcelo Motta – JP Morgan**

Perfeito. Obrigado, Paulo.

**Caroline I. Colleto**

Assim, nós encerramos a nossa sessão de perguntas e respostas. Obrigada a todos que participaram e agora eu passo a palavra ao nosso Presidente e CEO Daniel Randon, para a nossa mensagem final.

**Daniel R. Randon**

Bom, gostaria de agradecer a presença e interesse de todos os nossos investidores e analistas que nos acompanharam nessa teleconferência. Aproveito

também para reconhecer o empenho e a dedicação dos nossos colaboradores que seguem comprometidos com a execução da nossa estratégia da Randoncorp. Nos colocamos sempre à disposição para eventuais esclarecimentos adicionais por meio da nossa área de relações com os investidores e contamos sempre com a confiança de todos na continuidade da nossa jornada. Muito obrigado e um ótimo final de semana.

**Caroline I. Colleto**

Tchau, tchau, pessoal. Muito obrigada.

**Esteban M. Angeletti**

Obrigado, pessoal.

**Davi C. Bacichette**

Tchau pessoal.

**Paulo Prignolato**

Obrigado, pessoal. Bom dia.