



Transcrição Videoconferência de Resultados 1T26

Caroline I. Colleto

Olá, sejam muito bem-vindos à videoconferência de resultados da Randoncorp, referente ao primeiro trimestre de 2026. É muito bom contar com a presença de cada um de vocês. Informo que este evento está sendo gravado e será disponibilizado em nosso site de RI, que é o ri.randoncorp.com, assim que finalizarmos a apresentação. Os slides já estão disponíveis para download.

Nossa videoconferência conta com tradução simultânea para o inglês e interpretação em libras. Para acompanhar o áudio em inglês, clique no botão Interpretation, localizado na barra inferior da tela, e selecione a opção Mute Original Audio para silenciar o áudio original e ouvir apenas a tradução. Antes de começar, destaco que algumas informações podem conter declarações sobre eventos futuros, ou seja, estão sujeitas a riscos e incertezas. Essas declarações refletem opiniões e expectativas da administração neste momento, e não são garantias de desempenho.

Para mais detalhes, recomendamos a leitura do aviso legal completo, disponível na apresentação e em nossos relatórios. Agora, confirmamos nossa agenda do dia. Vamos começar com a mensagem do Presidente e CEO Daniel Randon, que vai abordar o ambiente de negócios, os principais destaques do trimestre e também nossas perspectivas para este ciclo. Em seguida, Esteban Angeletti, que é diretor corporativo de RI, Finanças, FP&A e Estratégia, vai apresentar os destaques operacionais.

Na sequência, Paulo Prignolato, que é Vice-presidente Executivo, CFO e Diretor de RI da Randoncorp, detalhará a gestão financeira. E ao final das apresentações, Davi Coin Bacichette, gerente de RI e Finanças Corporativas, vai conduzir a sessão de perguntas e respostas. Que conta com a participação de Hemerson de Souza, diretor de RI da Frasle Mobility. Eu passo agora a palavra ao Daniel Randon, que dará início às apresentações de hoje.

Daniel R. Randon

Obrigado, Carol. Bom dia a todos. O primeiro trimestre de 2026 foi marcado por um ambiente de negócios ainda desafiador, especialmente no mercado doméstico, com reflexo em fatores macroeconômicos que impactaram a demanda por veículos comerciais no Brasil. Na tela, vocês observam os dados de produção, vendas e exportação de caminhões e de semirreboques no primeiro trimestre de 26 e a comparação com 2025.

Conseguimos notar que praticamente todos os volumes desse trimestre apresentaram queda frente a 2025. Sabemos que o início de ano é um período de sazonalidade que começa mais fraco e que vai retomando a normalidade a partir de março. Mas o fato é que nossos mercados de atuação, de forma geral, ainda estão impactados pela alta taxa de juros que reduziu no período, mas não de forma relevante. Além disso, tivemos conflitos geopolíticos que geraram mais instabilidade, principalmente com relação ao preço dos combustíveis e fretes.

No momento, ainda temos um contexto de muitas incertezas. Mas mesmo diante dessas complexidades, seguimos avançando na geração de negócios. Trago aqui alguns pontos importantes. Primeiro, formamos uma carteira sólida na vertical Montadora, com melhor demanda do agronegócio.

Segundo, observamos sinais iniciais de possível retomada no mercado norte-americano, apesar da melhora ainda não ter se convertido em vendas. E terceiro, na reposição, a demanda segue resiliente no Brasil, apesar de leve retração, principalmente por causa dos ajustes de estoque dos distribuidores diante do alto custo de capital. No primeiro trimestre de 2026, tivemos também o Move Brasil, programa que impulsionou as vendas de caminhões com a liberação de R\$ 10 bilhões em créditos, que foram rapidamente consumidos. Na semana passada, foi anunciada uma nova fase, ampliando os recursos em R\$ 20 bilhões, para incluir também ônibus e implementos rodoviários.

Apesar de ser uma notícia positiva, teremos que acompanhar os próximos meses para validar os reais impactos na demanda. Em resumo, existe bastante volatilidade no mercado, o que exige uma gestão ainda mais cuidadosa das nossas operações e do nosso capital. Mesmo diante desses desafios, seguimos avançando de forma consistente em movimentos fundamentais para a Randoncorp. Mantivemos o foco na otimização dos recursos, na desalavancagem e na geração de valor sustentável e seguimos executando o nosso plano estratégico.

Nesse sentido, como destaques, trago as inaugurações realizadas em Mogi Guaçu com a nova unidade da Suspensys e o novo centro logístico de autopeças. A Suspensys, por exemplo, tem acrescentado receita importante, compensando a queda das vendas para o segmento de OEM. Já o novo centro logístico está totalmente alinhado com o nosso objetivo de seguir crescendo em reposição. Outro fato marcante foi a expansão produtiva e a ampliação do portfólio da AXN Automotive Systems.

Que agora conta com os robôs e equipamentos de última geração para fabricação de produtos. Isso diminui a dependência de importados e aumenta as soluções Made in USA. E na Frasle Mobility concluímos etapas importantes da migração de ERP e da implantação de um novo sistema de automação logística no site de extrema. Os projetos estruturantes trazem eficiência, escalabilidade e melhor controle operacional no médio e longo prazo.

É por meio de uma postura prudente, equilibrando investimentos estratégicos com a preservação da saúde financeira da companhia, que seguimos avançando sempre alinhados ao momento do negócio e às condições de mercado. Falando nos próximos meses, temos notícias positivas para compartilhar com vocês. Como a estabilidade na demanda de autopeças e uma boa carteira de pedidos de semirreboques ao longo do segundo trimestre de 2026. Também teremos o início do fornecimento de vagões ferroviários com entregas que acontecerão até novembro de 2027.

E um novo pedido de bases de containers nos Estados Unidos, de até 1.200 produtos para a autoridade portuária da Carolina do Sul. Destaco ainda a normalização das entregas e da receita em reposição pela Frasle Mobility, além de avanços na captura de sinergias com a Dacomsa, o que deve contribuir para a ampliação dos resultados da vertical controle de movimentos. E a sequência do bom desempenho no negócio de consórcio, que deve ser potencializado no médio e longo prazo com os novos projetos no âmbito de nossa parceria estratégica com o Patria. Em relação aos investimentos, manteremos um patamar adequado ao momento atual da companhia, sempre priorizando a desalavancagem, a disciplina financeira e a construção de valor no longo prazo.

Nesse momento, acreditamos que nosso Guidance Anual, divulgado em março, cobre todos esses pontos que mencionei ao longo da minha apresentação. E agora eu passo a palavra ao Esteban, que vai falar sobre os destaques operacionais do trimestre.

Esteban M. Angeletti

Obrigado, Daniel, e bom dia, pessoal. Vou iniciar explicando o desempenho da nossa receita líquida no primeiro trimestre de 2026. Como vocês podem ver na tela, o indicador apresentou leve retração frente ao mesmo período do ano passado. Alguns motivos para isso.

A implantação dos projetos da Frasle Mobility em extrema, que o Daniel comentou e que acabou afetando o faturamento da unidade pontualmente neste início do ano. A valorização do real frente ao dólar, diminuindo a conversão das receitas do mercado externo no comparativo trimestral. A menor demanda de semirreboques e de autopeças para caminhões frente ao primeiro trimestre de 25 no Brasil e nos Estados Unidos, e mix de produtos vendidos com menor preço médio. Mas é importante destacar que também tivemos efeitos positivos neste período, como por exemplo, a adição das receitas da Suspensys Mogi Guaçu no início do ano passado, a unidade ainda estava iniciando a operação, e agora já está rodando em níveis normalizados.

Crescimento em serviços financeiros, especialmente em consórcios, aumento das exportações de semirreboques para países da América do Sul, que contribuiu para o avanço das nossas receitas internacionais em dólar, e que vou abordar em mais detalhes no próximo slide. Notem que neste trimestre mantivemos o patamar de representatividade de vendas ao mercado externo, na casa dos 33%. Na análise

das vendas por região, eu destaco a relevância dos Estados Unidos, Canadá e México, especialmente pela performance da Dacomsa, compensando a redução das vendas aos Estados Unidos. No Mercosul e Chile tivemos dinâmicas diferentes entre as verticais.

Para Montadora houve uma recuperação importante de vendas na região. Já em autopeças e reposição, observamos uma retração, especialmente na Argentina, que está com o ambiente mais competitivo devido à abertura comercial pressionando preços. Passando agora ao EBITDA ajustado, nossa margem apresentou queda frente ao primeiro trimestre de 25, mas a maior parte vem da equivalência patrimonial negativa na vertical de soluções financeiras e serviços. Outros fatores que merecem destaque: A melhora da margem EBITDA da vertical Autopeças e estabilização da vertical Montadora, que apesar da redução dos volumes e mix menos favorável, capturou ganhos de eficiência oriundos das adequações realizadas nos últimos trimestres.

A redução momentânea da margem da vertical controle de movimentos, tanto pelo impacto pontual que já mencionei, quanto por pressão comercial em algumas linhas de produtos e geografias. Com relação à rentabilidade, apesar da melhora operacional, o resultado financeiro ainda pressionou os indicadores. Seguimos atuando para reduzir as despesas financeiras e, com a queda dos juros, esperamos uma melhora importante à frente. O não reconhecimento do imposto diferido também impactou negativamente o trimestre.

Isso elevou a alíquota efetiva e pressionou o ROIC, levando em consideração o elevado nível de despesas não recorrentes dos últimos 12 meses. Mas reitero que estamos atuando de maneira intensa para ampliar os nossos resultados futuros. Agora, passo a palavra ao Paulo, que apresentará a nossa gestão financeira.

Paulo Prignolato

Bom dia a todos. Como Daniel e Esteban comentaram, de fato os negócios ainda tiveram desafios no trimestre, mas nós temos muitos marcos positivos para comemorar, especialmente quando falamos de nossa gestão financeira. Nossa alavancagem líquida manteve trajetória de redução. O resultado é fruto de diversas iniciativas.

Melhoramos a performance operacional, aliada ao controle da necessidade de capital de giro, contribuindo para uma maior geração de caixa. Reduzimos a dívida em moeda estrangeira e as contas a pagar para combinação de negócios. E controlamos o nível de investimentos. Eu comentarei mais detalhes sobre esse item na sequência.

Além disso, também tivemos a contribuição da queda da taxa Selic em março, reduzindo o custo de dívida em moeda nacional. E mantivemos uma posição robusta de caixa, o que garante conforto financeiro e flexibilidade para atravessarmos mais esse ciclo desafiador. Voltando agora ao tema da NCG, nesse gráfico na tela observamos as variações das contas no primeiro trimestre de 2026.

Um dos pontos mais relevantes é que esse indicador apresentou uma dinâmica inédita para um primeiro trimestre, com redução frente ao fechamento de ano anterior, mesmo com a sazonalidade do período.

Como destaques da NCG nesse início de ano, temos aumento no saldo de contas a receber parcialmente compensado por avanço em fornecedores e adiantamento de clientes vinculado ao contrato de fornecimento de vagões para celulose. Manutenção do patamar de estoques em níveis similares ao quarto tri de 2025 e nossa NCG média, medida em dias, que reduziu pela primeira vez desde o ano passado, refletindo as iniciativas de otimização implementadas a partir do segundo semestre de 2025. Sobre os investimentos realizados no período, seguimos priorizando os de maior relevância e impacto. O gráfico na tela chama a atenção, já que no primeiro trimestre de 2025 nós havíamos realizado aquisições de grande magnitude.

Especialmente da Dacomsa, no México. Nesse trimestre, os maiores valores foram investidos da seguinte forma. Em Mogi Guaçu, tanto na construção do novo centro logístico de autopeças, quanto em máquinas e equipamentos na unidade da Suspensys. Na ampliação fabril da AXN e também na aquisição de estoques previsto em contrato.

E no pagamento de parcela referente à aquisição da Dacomsa. Os demais valores foram investidos majoritariamente em manutenção e melhorias em ativos fabris. Antes de concluir, gostaria de te convidar para participar do Randoncorp Day 2026, que vai acontecer no dia 23 de junho em São Paulo. Em breve, nosso time de RI vai enviar um e-mail com o convite, mas você já pode se inscrever acessando o QR Code que está na tela.

Contamos com a sua participação. Agora eu devolvo a palavra para a Carol para iniciarmos nossa sessão de perguntas e respostas.

Caroline I. Colleto

Olá novamente, pessoal. Então, nós vamos iniciar a nossa sessão de perguntas e respostas. Aos que tiverem interesse em participar, basta seguir as orientações que permanecerão na tela por alguns minutos. Nossa primeira pergunta de hoje vem do analista Sell Side, Gabriel Tinem, do Santander.

Bom dia, Tinem, pode fazer a tua pergunta.

Gabriel Tinem - Santander

Bom dia, Carol. Bom dia, pessoal. A primeira pergunta aqui é mais do lado de trailer, se vocês puderem comentar um pouco mais de como tem visto a evolução ao longo desses últimos meses, aqui tanto em mix quanto em expectativa de volume. Sei que vocês deram um pouquinho de cor aqui com relação ao primeiro tri sobre líquidos, industrial, mais para entender e se o pior já passou.

E também se puder comentar um pouco mais sobre a recorrência de pedidos ali na Hercules, onde vocês fecharam 1.200 unidades, até 1.200 unidades para esse ano. E é uma segunda pergunta mais vinculada aqui com um pouco dessa surpresa um pouco mais negativa aqui no prejuízo de vocês. Comentar um pouco mais sobre tanto a recorrência do que a gente viu pra Addiante quanto pra alíquota efetiva. Se puder comentar um pouco mais disso e sobre a recorrência daqui pra frente.

Do meu lado é isso, pessoal. Obrigado.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Tinem, pelas perguntas. Aqui sobre a Montadora e sobre Addiante, eu vou pedir para o Esteban poder endereçar os dois temas. Ainda dentro da Montadora, o Daniel também acredito que pode compartilhar, que esteve palestrando na Fenasoja, que é uma importante feira aqui do Sul relacionada ao Agro, e vai poder comentar um pouquinho sobre como está o agro dentro desse contexto da Montadora.

E, por último, Paulo, eu passo para você endereçar a questão da alíquota efetiva e comentar um pouquinho mais sobre as perspectivas. Então, Esteban, começamos com você, depois Daniel e, por último, Paulo aqui.

Esteban M. Angeletti

Perfeito. Obrigado, Davi. Obrigado, Tinem, também pela pergunta para acompanhar o nosso resultado. Bom, com relação ao mercado de trailers, primeiro falando um pouco do Brasil, a gente tem observado na margem uma leve melhora em relação à demanda.

Muito vindo aí da necessidade do cliente em renovar sua frota. A gente está entrando no terceiro ano, principalmente no agro, de uma postergação dessa renovação. Chega um momento que o produto acaba ficando obsoleto e o custo de operação dele mais do que justifica fazer a troca. Ainda é cedo, e o Daniel vai comentar um pouquinho sobre isso, para dizer que isso é uma recuperação generalizada.

Então, especificamente do Brasil, mesmo pegando a própria projeção da Anfir, a gente ainda trabalha com um cenário de volumes estáveis versus 2025, Eu acho que a grande melhora vem realmente da porta para dentro, tudo que foi feito pelas nossas equipes para melhorar a eficiência operacional, que já se destaca, já aparece nos nossos resultados do primeiro trimestre. Tem que tirar o chapéu, porque o time tem feito, tem buscado oportunidades em todas as linhas do nosso resultado para melhorar essa eficiência. Desde o ano passado, e a gente comentava isso com vocês, leva um tempo para maturar e isso aparecer no nosso resultado, que a gente começa a ver ainda no primeiro trimestre. Percebam que mesmo com uma receita menor, a gente consegue ter uma margem melhor.

Falando um pouquinho de Hercules antes de passar para o Daniel e mercado americano como um todo, na Hercules a gente teve um primeiro trimestre difícil, inclusive se não fosse pela Hercules o resultado da operação Brasil foi melhor. E basicamente foi por falta de pedido. O mercado americano atravessa o pior mercado dos últimos 20 anos. São três anos já em sequência, desde 2024, que a gente observa volumes muito abaixo da média histórica.

Por outro lado, isso também nos traz uma perspectiva um pouco melhor para frente, por dois motivos. Um, mais prático, por ter conquistado essas 1.200 unidades para a autoridade do Porto da Carolina do Sul, que vão ser entregues ao longo desse ano aqui. A entrega começa já em abril, a gente teve algumas unidades entregues e vai se estender até o final do ano praticamente. E o segundo motivo é porque a gente tem visto um descolamento na relação entre caminhões e semirreboques nos Estados Unidos.

Caminhões têm apresentado uma recuperação da demanda, isso pode ser um indicador anterior a recuperação da demanda de semirreboques que pode começar a vir a partir de 2027. A boa notícia é que a nossa unidade hoje ela consegue trazer pelo menos um break-even com o volume mínimo, agora com a entrada das outras unidades até a gente deve conseguir melhorar a margem. E com uma melhora de mercado, que é o que a gente espera nos próximos meses, ela deve contribuir de forma ainda mais significativa para a margem da Montadora.

Com isso, passo para o Daniel comentar um pouquinho mais o micro em relação ao agro.

Daniel R. Randon

Obrigado Esteban. Agradecer a presença de todos os nossos analistas, investidores nessa videoconferência e como o Davi falou, achei importante destacar a semana que estive na Fenasoja e mostra ainda o potencial não só dos últimos anos que o Agro tem impactado positivamente os negócios, o Esteban falou bem, nos últimos dois anos o agro na compra de semirreboques foi um pouco mais estável e tem se mostrado algumas demandas nesse momento, até para a renovação de frota. E aqui eu destaco, acho que nas questões positivas do agronegócio, vários investimentos tanto na parte florestal, celulose, de longo prazo. Como também quando nós olhamos biocombustíveis. Então, investimento muito forte, isso demanda para biocombustíveis, um investimento mais ainda em área para grãos.

Então, isso tem mostrado potencial de demanda crescente e também o pessoal tem conversado muito a questão do acordo de livre-comércio entre a Europa e o Mercosul, que acaba mostrando potenciais de crescimento na exportação do nosso agronegócio. Por outro lado, ainda existe uma preocupação, tanto da volatilidade no diesel, no petróleo, com os acontecimentos geopolíticos que nós temos, como também a preocupação das altas taxas de juros e o número crescente nos últimos anos de RJs, que acaba impactando. Mesmo assim, a nossa visão é de cautela, mas uma cautela olhando a longo prazo, que muitos

investimentos continuam fortes. No agronegócio e isso, sem dúvida, nos coloca em uma posição positiva para continuar um mercado de semirreboques crescendo no médio e longo prazo, mas o desafio ainda é com muita cautela a questão do custo de capital e RJs do setor.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Daniel. E agora, Paulo, eu passo para você aqui comentar um pouquinho sobre a alíquota efetiva, por gentileza.

Paulo Prignolato

Bom dia a todos. Gabriel, obrigado pela sua pergunta. E, na realidade, a gente sempre vem dizendo que, claro, nós temos uma postura bastante conservadora com relação à constituição de imposto de renda diferido. Então, acaba existindo uma situação de resultado mais pressionado, tanto pela alta taxa de juros, bem como pela parte operacional que, como Daniel e Esteban comentaram, vem se recuperando.

Então a gente, de fato, tem esse efeito, essa alíquota maior, basicamente pela não constituição de imposto de renda diferido na Randon. A gente segue trabalhando ativamente para avaliar oportunidades para a retomada dessa constituição, sempre lembrando que isso não é perdido, isso fica off balance, e no momento que nós tivermos aí um melhor horizonte de projeções, com certeza nós passaremos novamente a constituir. Então, manteremos o mercado informado justamente sobre essas atualizações para que vocês consigam atualizar as suas projeções. Mas, basicamente, é esse o efeito.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Paulo. E agora, para fechar aqui, eu passo para o Esteban comentar um pouco sobre a Addiante.

Esteban M. Angeletti

Obrigado, Davi.

Então, Addiante, nós registramos na linha de equivalência patrimonial o resultado. Ele deriva de principalmente três fontes, que é a depreciação do próprio equipamento. Claro, um passo atrás primeiro. O principal motivo do prejuízo na Addiante é resultante de uma RJ de um cliente importante, que representava uma fatia importante da carteira da Addiante.

E esse prejuízo é o somatório de três fontes, como eu comentava, o primeiro deles é a depreciação dos equipamentos, o segundo em relação à despesa financeira atrelada à aquisição desses equipamentos, ao financiamento desses equipamentos, e o terceiro também, assim como ocorre na Randon, um diferido não constituído. Acho que é importante mencionar que excluindo o resultado desse cliente em RJ, a operação da Addiante ex esse cliente, ela para de pé, então ela tem um resultado positivo. Nós e o sócio estamos trabalhando para resolver

essa situação, juntamente com a Addiante, e a gente continua acreditando no negócio. O negócio de leasing no Brasil tem uma baixa penetração, principalmente quando a gente compara com outros mercados como Estados Unidos, E a gente acredita que tem bastante oportunidade aqui no Brasil, seja em caminhões, seja em semirreboques ou seja na linha amarela e verde também.

Gabriel Tinem - Santander

Tá certo, pessoal. Super claro. Obrigado e bom dia.

Caroline I. Colleto

Obrigada, Tinem, e bom dia. Vamos, então, agora para a próxima pergunta. Ela vem de Lucas Laghi, analista Sell Side da XP. Bom dia, Laghi. Estamos abrindo o seu microfone. Pode fazer a sua pergunta.

Lucas Laghi - XP

Obrigado. Bom dia, Carol. Bom dia a todos. Um follow-up na questão anterior do agronegócio, mas primeiro, mais entender quanto que hoje o agro tem representado da receita consolidada da companhia.

A gente sabe mais ou menos 50% da divisão de Montadora, mas mais pensando se vocês têm uma estimativa, isso que é difícil, quebrar a demanda final para a parte de auto parts, mas se vocês têm uma estimativa de quanto que o agronegócio representa hoje da receita consolidada, E no contexto que o Daniel falou, você tem a parte de celulose, a expansão da Arauco, Mato Grosso do Sul, tem a parte de etanol que está indo melhor, mas pensando na dinâmica mais tradicional do agro. O que vocês enxergam que está pesando mais hoje na decisão de investimento do cliente? Porque esse contexto difícil, você tem pressão inflacionária que atrasa o ciclo de corte de juros, pressão de preço de diesel, fertilizante para cima, no fim fica um cenário muito incerto, mas pensando aqui para tentar ter uma melhor leitura do ponto de inflexão do setor. Acho que teve um dado melhor ali de março, quando a gente olha para os dados da Anfir, abril foi um pouco pior, mas qual que vocês acham que deve ser a principal métrica para a gente monitorar aqui para pensar nesse ponto de inflexão do agro?

Crédito, juros, cenário eleitoral, enfim, pensando aqui como a gente pode monitorar melhor esse ponto de inflexão na cadeia. Então é isso, mas para entender a relevância do agro hoje com base consolidada e como que vocês enxergam o timeline desse ponto de inflexão no setor daqui para frente. Obrigado.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Laghi. Como você comentou, são muitas moving parts para a gente poder considerar nessas avaliações quando a gente olha para os negócios especialmente conectados ao agro e ao transporte no Brasil. Eu vou passar para o Esteban aqui para ele poder endereçar os dois temas e deixa à vontade também o Daniel se ele quiser fazer algum complemento em resposta do Esteban.

Esteban M. Angeletti

Obrigado, Lucas, pela pergunta.

Davi C. Bacichette

Acho que o Esteban teve um pequeno problema aqui de conexão. Ele já está conectando aqui. Conseguiu, Esteban? Acho que só tem que liberar ali. Só liberar o mute.

Esteban M. Angeletti

Vocês me escutam bem, pessoal?

Davi C. Bacichette

Agora sim.

Esteban M. Angeletti

Só para confirmar. Obrigado. Tive um problema aqui no equipamento.

Mas, Lucas, obrigado pela pergunta. Estava comentando, só acho que estou com um pecado aqui com o Daniel. Então, em relação ao percentual da receita consolidada, hoje representa 15%. Ele já chegou a representar algo como 35% no passado.

Então, é bem importante a queda para o nosso negócio. A gente acredita que isso volta ao patamar histórico em algum momento. E dentro dos fatores que podem destravar essa demanda no agro, a gente tem pelo menos duas mãos cheias de drivers que podem destravar essa demanda, podem provocar uma demanda adicional. E o preço do frete também.

Todos eles é uma combinação de fatores que acaba atrasando ou acelerando a decisão de investimento por parte dos nossos clientes. Mas se eu puder, dentro desses fatores, acho que se vocês tiverem que monitorar três principais, eu diria, em primeiro lugar, inquestionavelmente, a Selic. Enquanto o juros estiver nesse patamar, o custo de capital para tomar uma decisão de investimento acaba pesando muito. O segundo deles é cenário eleitoral, lembrando que esse ano a gente tem um ano de eleições e isso pode provocar uma postergação até que esse cenário seja mais definido para depois o cliente tomar a decisão de investimento.

E o terceiro é o câmbio. O câmbio real mais apreciado, ele acaba também pesando na margem da lucratividade do cliente. Então é uma combinação de fatores que leva a uma decisão. Tem um outro ponto que eu mencionei na resposta anterior, que é que em algum momento o equipamento precisa ser renovado, senão ele acaba custando mais do que o equipamento novo para operar.

Seja ele por paradas de manutenção, seja ele por perdas, o semirreboque utilizado para transporte de grãos, quanto mais antigo ele fica, mais ele tem perdas durante o transporte e isso acaba afetando diretamente a margem do cliente. Então esses

são os principais fatores dos quais eu destaquei os três que acho que merecem ficar no radar.

Lucas Laghi - XP

Obrigado.

Só para confirmar, mas os 15% no fim é a receita de basculante, graneleiro e tal, ou leva em consideração também uma estimativa de vocês da receita de Auto Parts que vai indiretamente para o agro? Só para clarificar aqui.

Esteban M. Angeletti

Em conjunto com as Auto Parts que vão para o agro também, Lucas.

Lucas Laghi - XP

Ah, tá bom. Boa. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Caroline I. Colleto

Então estão respondidas as perguntas lá, Laghi?

Lucas Laghi - XP

Sim, sim. Muito claro. Obrigado.

Caroline I. Colleto

Então tá bem, muito obrigada pela tua participação. Vamos para a próxima pergunta de hoje. Ela vem de Kiepher Kennedy, analista Sell Side do Banco Citi. Bom dia, Kiepher.

Pode fazer a tua pergunta. Está conosco, Kiepher?

Kiepher Kennedy - Citi

Oi, tudo bem, pessoal? Oi, tudo bem?

Caroline I. Colleto

Sim, agora sim. Obrigada.

Kiepher Kennedy - Citi

Ah, legal. Obrigado pela oportunidade de fazer uma pergunta. Num ponto que vocês comentaram ali nas introduções iniciais, vocês colocam que estão vendo uma estabilidade de demanda ali em autopeças e uma boa carteira de pedidos também para ser bem robusta no segundo tri. Sei que vocês já focaram em algum desses temas ao longo da apresentação, mas...

A gente vê uma melhora, recuperação forte em autopeças tri-a-tri nesse primeiro tri de 26, o que é positivo, até mais rápido do que a gente imaginava do lado daqui. Eu queria entender se essa melhora sequencial forte a gente deveria esperar algum nível de volatilidade nessa divisão, dado que a melhora foi forte tri-a-tri, ou

se essa estabilidade de demanda que vocês comentam a gente trás para algum grau maior de consistência para todos os tris pra frente e ainda com relação à parte de carteira de pedidos boa para semirreboques se essa carteira de pedidos melhor significa de alguma forma implica uma melhora de rentabilidade para a divisão ao longo desse ano. Eu acho que o trabalho tem sido feito internamente como vocês falaram muito bem a despeito de um volume pior. Então, havendo uma boa carteira de pedidos, eu estou entendendo que a gente deveria esperar para uma melhora de margem, dado, novamente, o trabalho interno que tem sido feito, somado com essa carteira melhor.

Então, pegar esse comentário que vocês fizeram com relação a autopeças e semirreboques e tentar quebrar o impacto para as duas divisões aqui ao longo do restante do ano. Obrigado.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Kiepher. Bom, dando sequência aqui à resposta anterior do Esteban, acho que a gente pode endereçar os dois temas aqui, tanto autopeças quanto a carteira da Montadora, né? Lembrando que a gente conseguiu agora, ao longo desse primeiro trimestre aqui, com a entrada de pedidos, garantir uma carteira aí de aproximadamente 90 dias, que dá um conforto pra gente, né? Mas eu acho que a gente pode comentar um pouquinho dos drivers, do que tem ajudado, e as autopeças realmente recuperaram bem aí versus o último trimestre.

E a gente tem também, acho que na sequência Esteban, não veio a pergunta, mas podemos comentar um pouquinho do programa Move Brasil, que tem estado aí nas notícias e eventualmente também já seria alguma pergunta que viria aí pra gente poder comentar um pouco desse efeito eventual do programa na demanda, tá? Então eu te passo aí pra poder fazer esses comentários, por favor.

Esteban M. Angeletti

Obrigado, Davi. Obrigado, Kiepher, também pela pergunta. Falando um pouco, então, primeiro de autopeças, acho que também tem uma combinação de fatores que justificam essa melhora. O primeiro ponto é a própria base de comparação.

O quarto trimestre foi um trimestre muito fraco de volumes. O quarto trimestre, tradicionalmente, ele já é fraco, mas, especialmente em 2025, ele foi mais fraco do que a média histórica. Isso porque as próprias montadoras também estavam buscando enxugar capital de giro, enxugar seus estoques, muito em função do próprio patamar de Selic, carregar estoques acaba custando mais caro. E isso se traduziu diretamente, impactou diretamente nos volumes para as nossas autopeças.

E a recuperação no primeiro trimestre, então ele vem parte dessa recomposição de estoques, parte do Move Brasil, que em seguida já vou mencionar um pouco mais detalhes aí, e a outra parte do próprio ramp-up, do nosso site de Mogi Guaçu, que inclusive nós inauguramos durante o primeiro trimestre desse ano aqui. Então, essa combinação de fatores nos leva a melhorar volumes e, aliado a todos os

ajustes que foram feitos no ano passado, que eu comentei aqui rapidamente na abertura, nos permite essa recomposição de margens, buscar essas margens em níveis melhores. Olhando para frente aqui, eu diria assim, temos sim, continuamos buscando eficiência interna, mas eu diria que principalmente é uma expectativa de pelo menos uma estabilidade desses volumes versus a que foi o primeiro trimestre. Tem um outro detalhe, que durante esse ano a gente também vai ter a Fenatran, E isso, tradicionalmente, acaba trazendo uma melhora nos volumes, mesmo antes da Fenatran.

Existe um efeito de compra antecipada à feira, e depois também a gente vê um efeito posterior à feira, onde algumas negociações que começaram na feira acabam sendo encerradas nas semanas seguintes. Então existe, sim, essa expectativa de que pelo menos a gente consiga uma manutenção de volumes, talvez em um potencial upside no terceiro e no quarto trimestre. Falando especificamente da Montadora, das nossas operações, das nossas atividades industriais, a Montadora talvez é que mais depende de alavancagem operacional. Então, por mais que a gente tenha feito todos os ajustes estruturais aqui em casa, principalmente focando em redução de custo fixo, a melhora de margem, daqui para frente, ela passa muito em função de melhora de volumes e de mix, principalmente, que a gente consiga ver o mercado de basculantes e de graneleiro voltando aos níveis históricos para que isso nos ajude a impulsionar a margem de Montadora.

Para esse ano aqui especificamente, dado que a gente é muito cedo falar numa melhora do mercado de agro, por outro lado, a gente tem a produção de vagões, com um pedido relevante que foi assinado no começo do ano, que começam a ser entregues a partir do segundo trimestre, Vagões é um produto mais seriado que nos traz volume e nos ajuda de custo fixo. Então a gente acredita que seja o volume de vagões entrando com os ajustes realizados durante esse ano, nos ajuda pelo menos a sustentar a margem da montadora daqui para frente. Falando especificamente sobre o Programa Move Brasil, acho que é importante deixar todos na mesma página. Nós tivemos uma primeira fase do programa, onde o governo anunciou 10 bilhões de reais para financiamento voltado principalmente para caminhões.

E recentemente foi anunciada uma segunda fase, aumentando o programa para 20 bi de reais. Incluindo o que mais nos interessa, incluindo os semirreboques e ônibus também. Então, em todos os setores do Move Brasil, a gente tem alguma exposição, seja para caminhões, em função do fornecimento de autopeças, seja mais diretamente para implementos e para ônibus também, uma vez que a gente também oferece e fornece peças para ônibus. A gente não consegue identificar o quanto que a melhora em autopeças ou semirreboques passa especificamente pelo programa, mas tem uma expectativa que possa destravar mais demanda aí nas próximas semanas.

Kiepher Kennedy - Citi

Obrigado pessoal, super claro.

Caroline I. Colleto

Vamos para a nossa próxima pergunta de hoje. Ela vem de Andressa Varotto, analista Sell Side do UBS. Bom dia, Andressa. Estamos abrindo o teu microfone.

Pode prosseguir.

Andressa Varotto - UBS

Bom dia obrigada pelo espaço. Tenho dois pontos aqui rapidamente o primeiro sobre capital de giro e também a alavancagem no tri a gente teve uma certa estabilidade do capital de giro retendo todos os ganhos que a empresa conseguiu ao longo dos últimos tris. Então queria saber ainda nesse ponto o que a gente pode esperar para o restante do ano. E também em relação à alavancagem, o que vocês estão enxergando.

E um segundo ponto seria sobre a vertical de Serviços Financeiros após a entrada do Patria com a parceria em consórcios. O que vocês já estão observando e que podem compartilhar conosco e o que vocês também estão esperando ao longo do ano para essa vertical. Depois também das mudanças que aconteceram. Obrigada.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Andressa, pelas perguntas. Então, são três assuntos aqui, né? Capital de giro, alavancagem e consórcio na parceria com o Patria. E para esses três temas aqui, eu vou passar para o Paulo endereçar.

E, realmente, a gente teve um capital de giro aqui que ficou, até reduziu um pouco no primeiro trimestre, né? Que é fora um pouco do nosso, do usual, do histórico, né? Que a gente tem da companhia. E aí, acho que o Paulo pode comentar bastante aqui das ações que a gente vem tomando, não só agora, mas ao longo do tempo, né?

Para otimizar o capital de giro e, obviamente, com o benefício na alavancagem aqui também que isso traz. E, por último, Paulo, depois a gente pode comentar um pouquinho sobre o Patria, como tem avançado as conversas no sentido da parceria com eles. Obrigado.

Paulo Prignolato

Bom dia, Andressa. Muito obrigado pelas suas perguntas. E desde início do ano passado a gente vem falando recorrentemente sobre a importância do tema capital de giro. Então, o ano passado a gente começou com um valor bastante elevado, chegamos a praticamente três meses equivalentes de faturamento no nosso ciclo de conversão de caixa, E com as ações que iniciaram em junho do ano passado, a gente conseguiu reduzir bastante esse capital de giro até dezembro do ano passado.

E o desafio agora é nós mantermos uma estabilidade nesse indicador com um ciclo de conversão de caixa em torno de 60, 65 dias. A gente agora não vê grandes variações nesse capital de giro, então a nossa ideia para a projeção de vocês é mantermos isso a esses níveis daqui para o final do ano. Por que isso? Porque, na realidade, a gente tem que cuidar para que a gente tenha estoque suficiente para atender o mercado, isso é extremamente importante.

Disciplina no contas a receber, como a gente comentou no ano passado, nós lançamos o nosso FIDC, junto com o Banco Randon, que tem nos ajudado a manter esses patamares sob controle. E uma série de iniciativas para estender o prazo do nosso Contas a Pagar fornecedores, tanto com os principais fornecedores aqui no Brasil, bem como os nossos fornecedores do exterior. Então, o nosso compromisso é agora, daqui para o final do ano, mantermos isso dentro da estabilidade. Sem dúvida alguma, a alavancagem financeira é um ponto fundamental para nós, então nós conseguimos reduzir um pouco essa alavancagem financeira de dezembro agora para 31 de março e a gente segue com essa jornada, com essa disciplina e esperamos chegar no final do ano com uma alavancagem entre 2 a 2,5 vezes o dívida líquida EBITDA.

Nós estamos trabalhando para que isso ocorra já no final desse ano E é o nível que a gente gosta de trabalhar, assim, chegar num nível de uma, duas vezes, né, de atribuir, é o nível que a gente entende adequado para a gente voltar a pensar em novas em novos investimentos, novas expansões. Então, primeiro é chegar nesses patamares para aí depois a gente voltar a pensar em um novo ciclo de crescimento. Então, o foco para esse ano é disciplina financeira, disciplina financeira e disciplina financeira. Sobre o tema do Patria, estamos aí muito felizes com essa parceria, estamos mapeando aí uma série de oportunidades e o nosso sócio, com o conhecimento deles, eles vêm nos apoiando nisso.

E temos um plano ambicioso de crescimento orgânico, crescimento inorgânico. É um mercado importante, extremamente rentável, com nível de crescimento bastante elevado. Então, a gente espera poder dar próximos passos aí nesse negócio e poder compartilhar com vocês quando eles acontecerem.

Andressa Varotto - UBS

Paulo, obrigada.

Caroline I. Colleto

Nós que agradecemos a tua participação, Andressa. E nós vamos para a nossa próxima pergunta de hoje, que vem de Gabriel Rezende, analista Sell Side do Itaú. Bom dia, Gabriel. Estamos abrindo teu microfone, pode fazer a tua pergunta.

Gabriel Rezende - Itaú

Bom dia. Obrigado, Carol. Bom dia, pessoal. Aproveitando que a Andressa levantou o ponto do Patria e vendo o contexto atual, investigar aqui como a companhia tem

percebido a alocação de capital e gestão de portfólio quando a gente enxerga a Randon também como uma holding.

Então a gente entende que existem grandes segmentos que dominam a dinâmica de receita dinâmica de EBITDA mas a Randon também tem várias outras caixinhas ali que eventualmente geram uma volatilidade de resultado e talvez estejam ali entregando números abaixo do que a companhia esperava na época de construção desse negócio aquisição. Queria entender se a companhia tem alguma coisa no radar, no pipeline para eventualmente repensar esse portfólio atual de empresas debaixo da Randon como uma holding. Se tem algum segmento que a companhia entende que talvez não tenha sido tão sinérgico quanto esperado, que é uma indústria um pouco mais desafiadora. Enfim, essa dinâmica de alocação de capital seria interessante para a gente entender como a companhia tem enxergado isso. Obrigado.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Gabriel, pela pergunta. Eu vou passar para o Paulo poder endereçar e também deixo o Daniel à vontade aqui para fazer um complemento e comentar um pouco sobre a alocação de capital e sobre, olhando a Randoncorp como também uma gestora de portfólio. Então, Paulo, passo para você aí.

Paulo Prignolato

Bom dia, Gabriel. Obrigado pela sua pergunta, uma pergunta bem importante. Isso está diretamente relacionado à questão que comentei anteriormente sobre disciplina financeira. Sem dúvida alguma, nós buscamos em todos os nossos projetos um ROIC mínimo de 15%.

Isso significa a gente olhar os novos projetos, mas também olhar todo o nosso portfólio corrente. Então, é o que nós estamos fazendo, justamente olhando todas as nossas verticais, olhando todas as nossas empresas, como é que está a criação de valor em cada uma delas. E significa que a gente, em algum momento, pode tomar outras decisões envolvendo esse portfólio, de tal modo que sejam decisões que nos ajudem a atingir esse ROIC mínimo de 15%. Então, estamos falando de portfólio, portfólio significa você entrar e sair de negócios ou mesmo pensar justamente em alguns ativos como imobilizado, que a gente poderia pensar em monetizá-los.

Então, desde o ano passado, a gente constituiu aí um comitê de crise e os squads, e olhando toda a organização. E, assim, tomar decisões com base nisso, como eu comentei, que possam nos levar a atingir um ROIC mínimo de 15%. Estamos também avaliando novas parcerias, então a parceria com o Pátria foi uma delas. Estamos também analisando parcerias em outros projetos, em outros negócios, principalmente aqueles projetos e negócios que demandam muito capital e que a gente poderia, por exemplo, diminuir um pouco essa necessidade e também dividir o risco.

Então, no momento oportuno, Gabriel, a gente vai compartilhar aí com vocês. E, Daniel, se tiver mais alguma consideração, sinta-se à vontade aí, por favor.

Daniel R. Randon

Bom, primeiro, obrigado, Paulo. É só complementar um pouco aqui. Agradeço, Gabriel, a pergunta. Então, se olhar nos últimos anos, especialmente os dois últimos projetos grandes, foi a Dacomsa, do México, e a EBS, na Europa, então essas aquisições na área de autopeças é o que a Randoncorp historicamente tem alocado a maior parte do seu capital e isso reforça tanto a Randoncorp hoje, um terço da nossa receita ser mercado externo e 45% da receita em mercado de reposição que são mercados que nos dão uma resiliência maior, principalmente na questão comercial e menos volatilidade na receita líquida da Randoncorp.

Então isso que a Randoncorp tem colocado, então é só reforçar o que a empresa tem buscado. E vamos buscar, como o Paulo falou, projetos que possam primeiro ter um retorno mínimo de capital de 15% e projetos que coloquem a Randoncorp ainda mais resiliente na questão tanto de receita como de margem também.

Gabriel Rezende - Itaú

Claro. Obrigado, Paulo. Obrigado, Daniel.

Davi C. Bacichette

Obrigado, Gabriel. E nós temos uma última pergunta que veio por escrito aqui do Joel Neto, que é do JP Morgan, perguntando sobre o mercado americano, especialmente como está o outlook para o segundo trimestre, no que tange a Hercules e AXN. E aqui só recapitulando um pouco do que o Daniel e o Esteban já comentaram, Joel, é que a gente vê, no caso do mercado americano, uma entrada de ordens aqui que cresceu bastante para caminhões, especialmente nos meses de março e abril, mas que quando a gente olha a produção ainda não se traduz em torres de produção maiores, a gente vai precisar de mais meses recorrentes de entrada de pedido alta para fazer com que a produção do ano aumente de maneira mais considerável, então a tendência, ela está começando a melhorar, mas a gente precisa de um pouco mais de tempo para poder observar isso, e em trailers a gente ainda não observa essa mesma tendência ou na mesma magnitude, como o Esteban comentou antes, ainda tem um delay, tem um gap aqui que a gente vai ter que acompanhar e ver como isso se traduz para o mercado. E do ponto de vista das nossas operações, a Hercules tem um pedido fechado de até 1.200 unidades.

Passou a produzir agora a partir de abril, vai até setembro. Então a gente tem produção na Hercules aí garantida por dois trimestres completos. E a AXN, a gente recém reinaugurou o novo prédio, o novo pavilhão, agora com mais condições de fazer produtos made in America, que nos protegem com a relação de tarifas e anti-dumping, nos dão mais condições de competir naquele mercado e a gente fica também preparado com uma capacidade muito boa para poder justamente aproveitar essa recuperação do mercado americano que a gente sabe que vai vir, então ele já está em baixa há aproximadamente 3 anos em trailers e 1 ano e meio,

2 em caminhões, e a gente sabe que basicamente esse é o ciclo de baixo usual historicamente do mercado americano, nós estamos preparados realmente para essa retomada e acompanhando esses movimentos que aparentemente tem demonstrado que esse mercado deve retomar agora ao longo dos próximos meses e trimestres. Então passo para a Carol aqui para poder fazer o fechamento da nossa videoconferência.

Caroline I. Colleto

E assim nós encerramos a nossa sessão de perguntas e respostas, agradecemos a todos que participaram e agora eu passo a palavra a Daniel Randon, nosso CEO, para sua mensagem final.

Daniel R. Randon

Encerramos aqui a nossa videoconferência de resultados, agradecendo mais uma vez a presença e interesse de todos. Seguimos firme em nossa disciplina operacional, com foco rigoroso na execução, controle e eficiência, sempre alinhados à nossa estratégia de longo prazo, à geração consistente de valor sustentável para os nossos stakeholders. Os resultados apresentados hoje refletem não apenas a resiliência da companhia, mas também a capacidade de executar com consistência e disciplina, mesmo em um ambiente de negócios desafiador e em constante transformação. Seguiremos atentos aos movimentos do mercado, priorizando as iniciativas que reforcem nossa eficiência operacional e impulsionem inovação e sustentem o crescimento com rentabilidade e geração de caixa.

Agradecemos a confiança e a parceria de sempre e o nosso time de relações com investidores permanece à disposição para esclarecimentos adicionais. Tenham todos uma excelente tarde. Muito obrigado.

Caroline I. Colleto

Obrigada, pessoal. Até a próxima.

Davi C. Bacichette

Tchau gente, até a próxima.

Paulo Prignolato

Obrigado, pessoal.

Esteban M. Angeletti

Obrigado, pessoal.