



RANDONCORP



RANDONCORP

DAY 2026



Avisos Legais

Nós fazemos declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração e informações as que a Companhia atualmente tem acesso.

Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, **assim como aquelas dos membros do Conselho de Administração e Diretores da Companhia.**

As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não.

Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. **Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.**

Agenda

14h10

Painel 1: Do Presente ao Futuro: as Prioridades da Randoncorp

Daniel Randon

14h30

Painel 2: Disciplina Financeira e Execução da Estratégia

Paulo Prignolato

14h50

Intervalo

15h20

Painel 3: A Força dos negócios OEM

Ricardo Escoboza
Anderson Pontalti

15h50

Painel 4: A Resiliência do Consumo Automotivo

Ricardo Escoboza
Anderson Pontalti

16h20

Painel 5: Somos Randoncorp

Esteban Angeletti

16h30

Q&A

17h30

Encerramento

COMO PARTICIPAR

Q&A

Presencial



Sinalize com a mão

Online



+55 (54) 99989.5126

RANDONCORP
DAY 2026

Painel 1

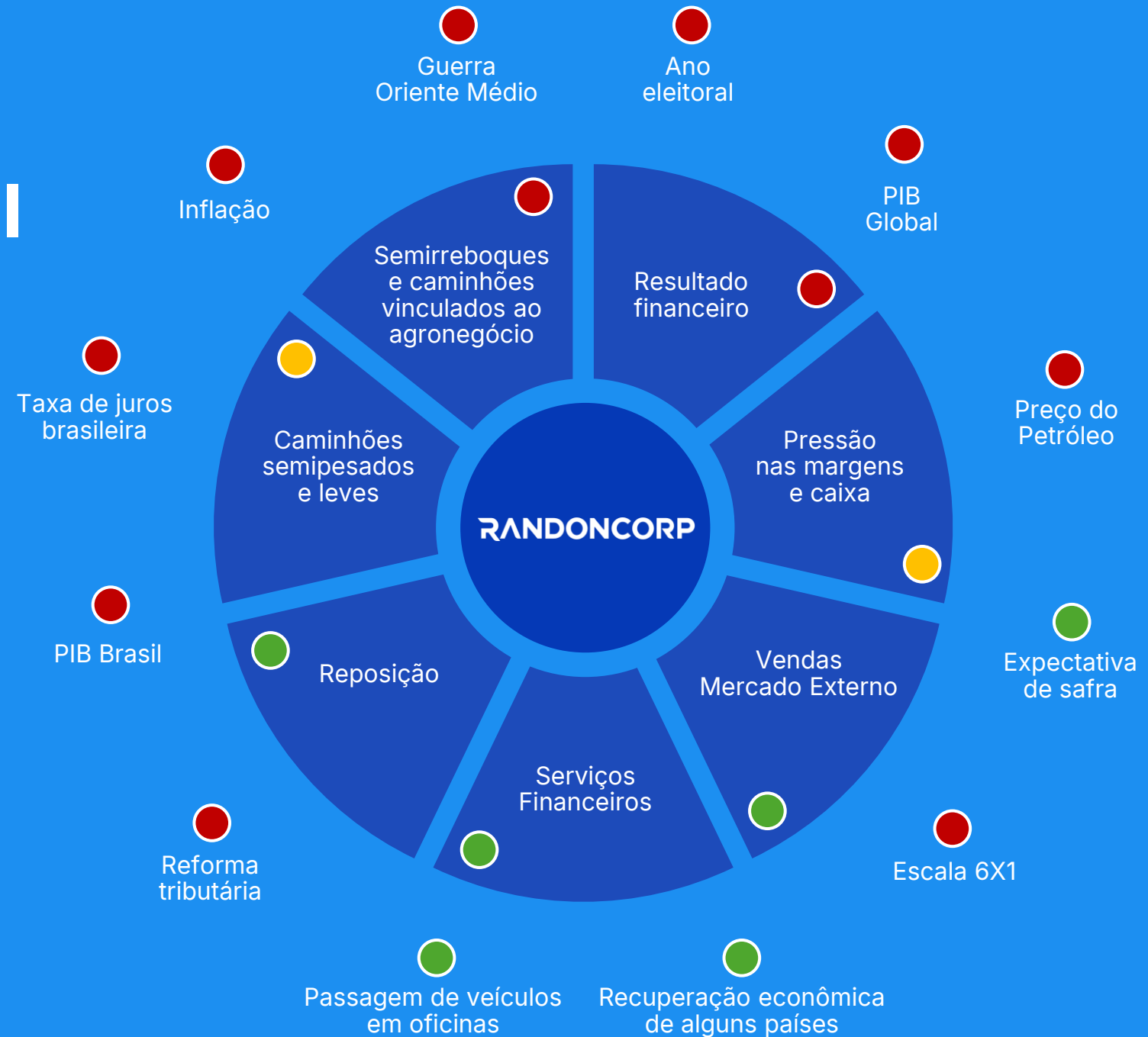
Do Presente ao Futuro: As Prioridades da Randoncorp

Daniel Randon

Presidente e CEO da Randoncorp
e Presidente da Frasle Mobility



Ambiente de negócios atual



**Foco da
Randoncorp
para o próximo
ciclo.**



O futuro da Randoncorp não começa do zero.

Hoje a Randoncorp não é apenas um conjunto de negócios:

é uma plataforma de mobilidade, reposição, serviços e tecnologia com múltiplas avenidas de valor.

LEGADO INDUSTRIAL



Mais de **sete décadas** construindo mobilidade

PRESENÇA GLOBAL



Uma multinacional brasileira com produtos presentes em **125 países**

ADAPTAÇÃO



Coragem para se **transformar e enfrentar** os diversos ciclos

ESCALA



R\$ 13,1 bilhões de RL em 2025

PESSOAS



Mais de **17 mil** colaboradores

Nosso legado:

origem, valores e diferencial competitivo

Origem:
Mecânica
Randon

1949

Pioneirismo:
Fabricação de
freio a ar e 3º
eixo

**Ecossistema
de mobilidade:**
Negócios
complementares

Globalização:
33 fábricas em 6
países e produtos
em 125 países

2026

A singularidade da Randoncorp
está em ter nascido **industrial**,
crescido **inovadora** e se tornado um
ecossistema global no setor automotivo
sem perder sua **essência**.

Nosso legado: origem, valores e diferencial competitivo

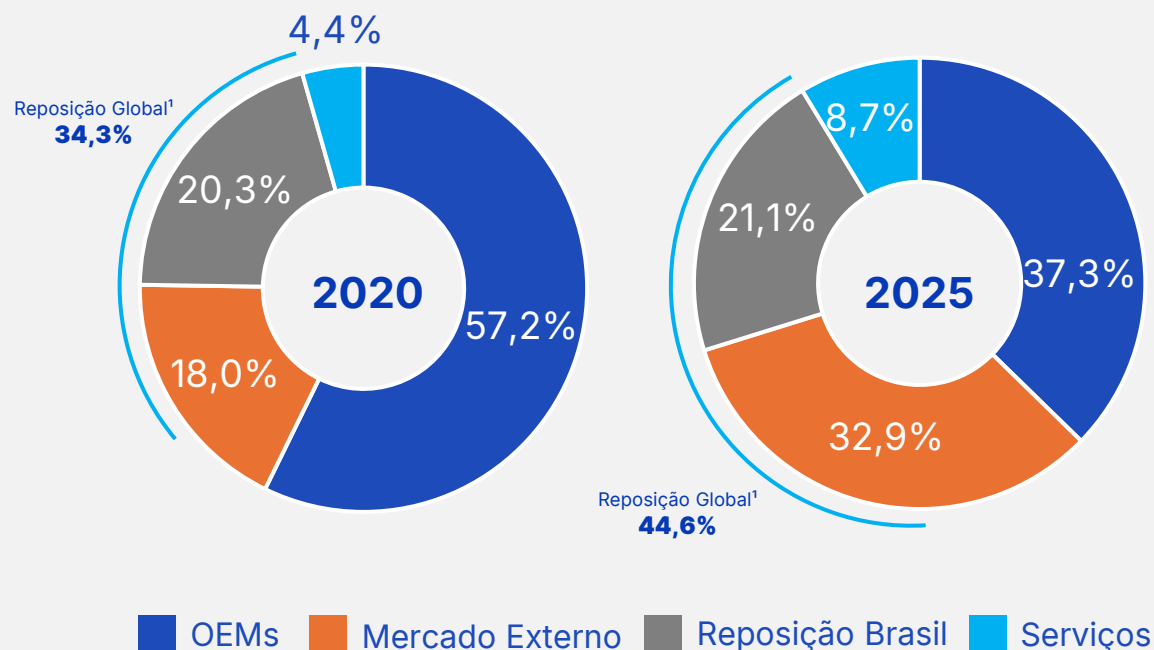
The infographic is a 3x3 grid of rounded squares. The center square (row 2, column 2) is dark blue and contains the white letter 'R'. The other squares contain portraits of employees and text describing company values. The values are: Integrity and trust (orange), People should be valued and respected (teal), Passion for innovation (teal), Sustainable results preserve the legacy (green), and Together, we are the force that moves everything (yellow). The mission statement is at the bottom.

 Integridade e confiança é fazer o certo, do jeito certo		 As pessoas devem ser valorizadas e respeitadas	
 A paixão por inovar transforma negócios e constrói o futuro			 Resultados sustentáveis preservam o legado
			 Juntos, somos a força que move o todo
Nosso propósito		Conectar pessoas e riquezas, gerando prosperidade.	

Ciclos fazem parte da nossa história

O diferencial é que hoje estamos mais preparados para atravessá-los.

- Maior concentração em **semirreboques**
- Reposição **~30% da RL**
- Presença internacional **limitada**
- **Menor portfólio** de autopeças



- Receitas distribuídas em **diferentes verticais**
- Reposição **>40% da RL**
- Receitas internacionais **>30%**
- Ecossistema **completo para mobilidade**

Menor concentração



Maior portfólio



Mais geografias



Resiliência

¹ Mercado brasileiro + vendas no exterior, incluindo exportações a partir do Brasil.

Crises são oportunidades

Transformando pressão
em movimento:
conquistas recentes e
ações em curso

- Closing da Dacomsa, AXN e EBS com adição de R\$ 1,9 bilhão de receita em 2025

Integração e expansão internacional

Novas operações e infraestrutura

- Inauguração das unidades da Castertech e da Suspensys em Mogi Guaçu
- Centro Logístico de Autopeças
- Migração de ERP e sistema de automação logística na Frasle Mobility

- Parceria com Patria Investimentos
- Aumento de Capital Privado da Randoncorp
- *Follow on* Frasle Mobility
- Emissões de Debêntures

Parcerias estratégicas e mercado de capitais

Contratos estratégicos

- Fornecimento de eixos dianteiros para Mercedes-Benz
- Vagões Ferroviários para Arauco

- Mudança da gestão e reorganização das verticais de negócio de tecnologia e serviços financeiros

Governança

Ajustes operacionais e produtividade

- Otimização de *footprints*
- Adequações de estrutura
- Descontinuidade de negócios
- Contenção de despesas
- Redução da NCG

Como sairemos mais fortes

A resposta da Randoncorp ao cenário não foi defensiva: **foi estruturante.**

EBITDA e eficiência operacional

Capital de giro e caixa

Portfólio e alocação disciplinada

Desenvolvimento sustentável

Sustentabilidade como alavanca de valor, com inovação e legitimidade

Planeta



- Zeramos a disposição de resíduos em aterro industrial
- Reutilizamos 100% do efluente tratado
- Investimos R\$ 38,6 M em projetos ambientais em 2025
- Reduzimos nossas emissões de gases de efeito estufa

Pessoas



- Duplicamos o % de mulheres em cargos de liderança: 11% → 22%
- Lançamos os programas Potencialize-se e Leading the Future
- Conquistamos a certificação GPTW corporativa.

Negócios



- Investimos R\$ 202 milhões em PD&I e registramos 76 patentes em 2025
- Avancamos em nosso programa de IA – Brain
- Recebemos a certificação Tisax em algumas unidades
- Mudamos a gestão de alguns negócios

Desenvolvimento sustentável

Subestação Fremax

- Expansão da capacidade produtiva
- Substituição do consumo de diesel

Payback de 2,6 anos

**Ganhos de R\$ 18,4M
em EBITDA**

**Evitou emissão de 4,1 mil
toneladas de CO₂e¹**

¹Considerando o período acumulado de 2023 e 2025, a redução efetiva, em relação ao combustível, foi de 4,1 mil toneladas de CO₂e.

Caldeira Verde

- Substituição do gás natural por biomassa renovável
- Redução de custos operacionais

Payback de 3,7 anos

**Ganhos de R\$ 11,9M
em EBITDA**

**Evitou emissão de 7,5 mil
toneladas de CO₂e¹**

¹Essa redução deve aumentar nos próximos anos, uma vez que, no primeiro semestre de 2025, o processo ainda estava em fase de adequação de combustível.

O que esperar da Randoncorp

A agenda do próximo ciclo

Capturar o valor do portfólio que já foi construído

Ampliar sinergias entre negócios e geografias

Avançar na desalavancagem e disciplina financeira

Escalar negócios resilientes

Simplificar e integrar os negócios

Potencializar o retorno de capital investido

O que estamos construindo não
é apenas reação a um momento.

É uma nova etapa da nossa história.

Painel 2

Disciplina Financeira e Execução da Estratégia

Paulo Prignolato

VP Executivo e CFO



Visão Estratégica

Diferencial em inovação e tecnologia

Produtos-processos-manufatura-serviços



Foco absoluto nos clientes



Empresa desejada para se trabalhar



Sustentabilidade (ESG) priorizada



Nossos norteadores são os mesmos.
A execução segue evoluindo.

Alavancando sinergias



Diversificação com foco



Robustez financeira



Movimentos Assertivos

RECORDE DE RECEITA LÍQUIDA



CRESCIMENTO RECEITAS MERCADO EXTERNO



MARGEM EBITDA RESILIENTE



INVESTIMENTOS EM NEGÓCIOS RENTÁVEIS

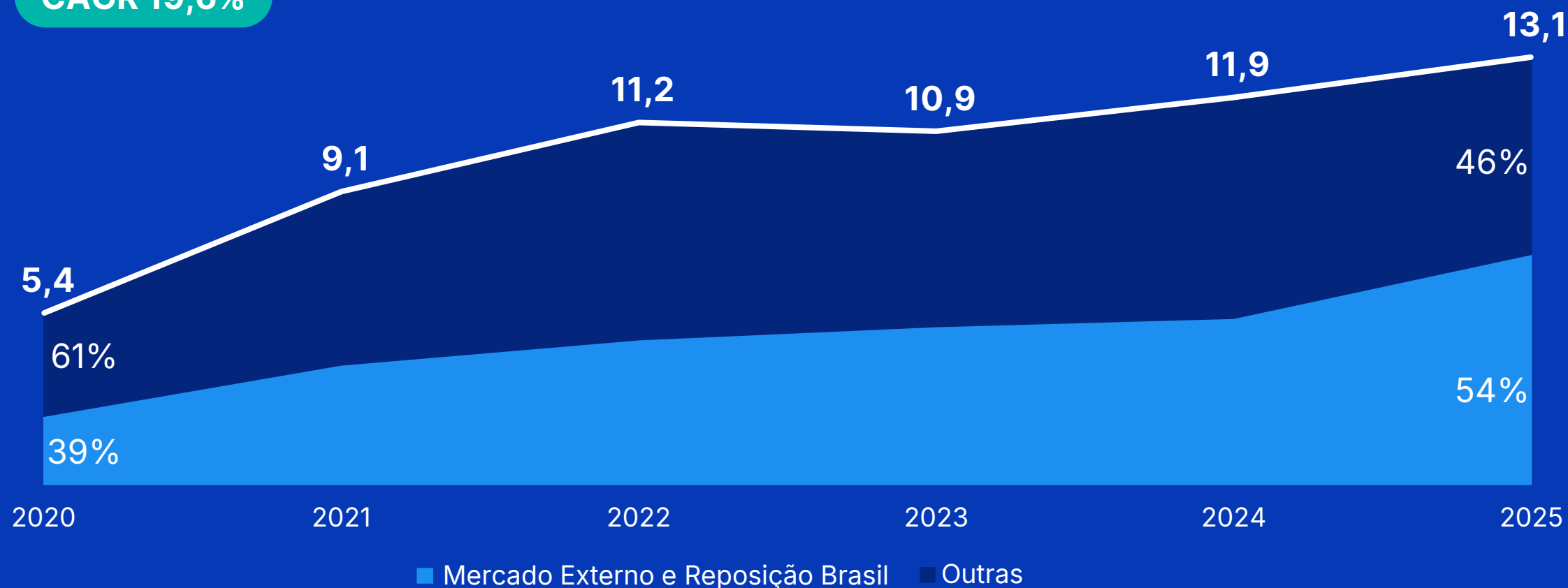


Movimentos Assertivos

O que fizemos deu resultado.
**Ampliamos a qualidade
de nossas receitas.**

Receita Líquida (R\$ Bi)

CAGR 19,6%



Movimentos Assertivos

Mercado Externo (R\$ Bi)

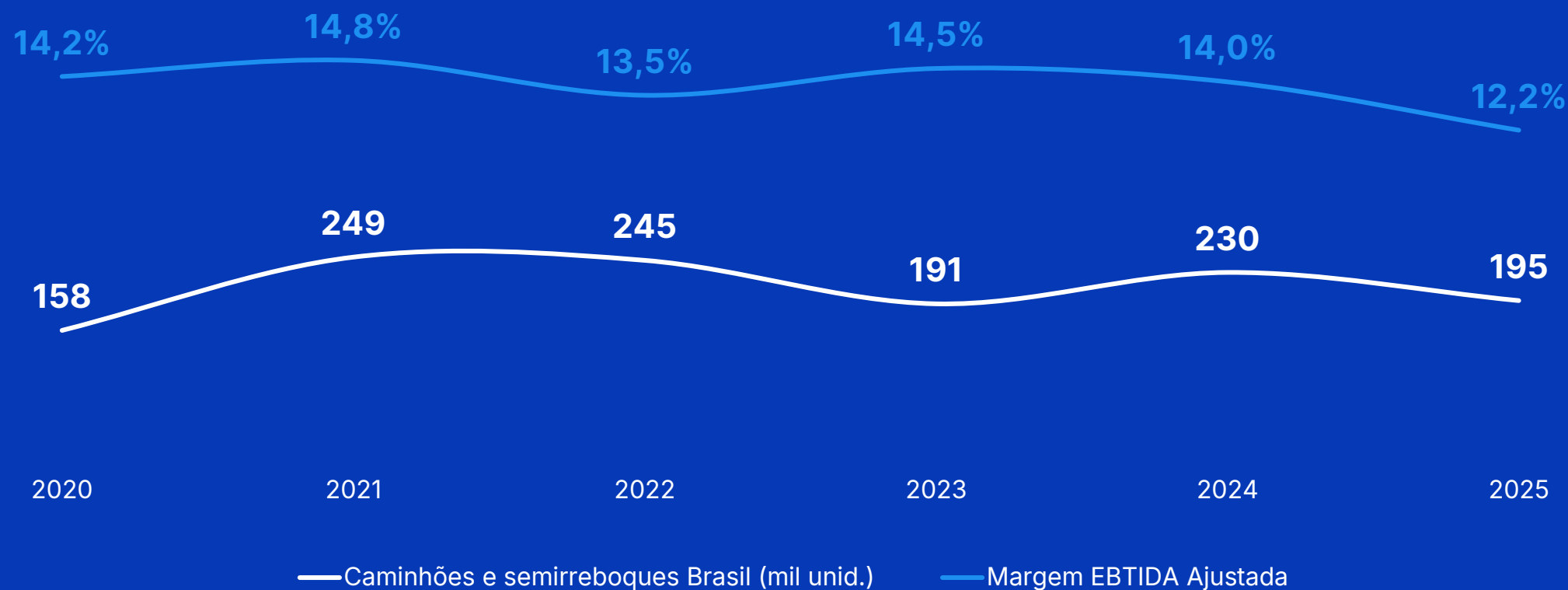
CAGR 34,0%



Movimentos Assertivos

Margem EBITDA Ajustada

O que fizemos deu resultado. **Reduzimos o impacto dos ciclos no EBITDA.**



Movimentos Assertivos

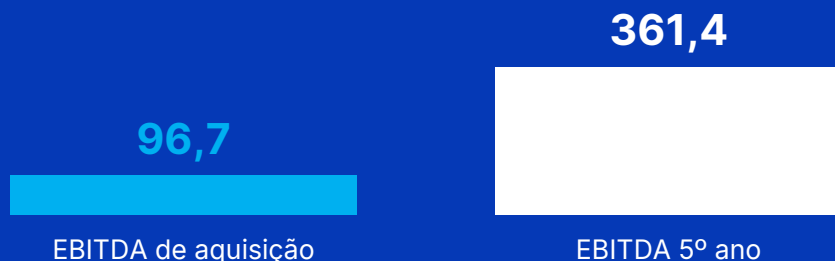
Investimentos (R\$ Mi)

O que fizemos deu resultado. **Capturamos sinergias de nossas aquisições.**
E temos mais pela frente.

Sinergias já capturadas — EBITDA no 5º ano



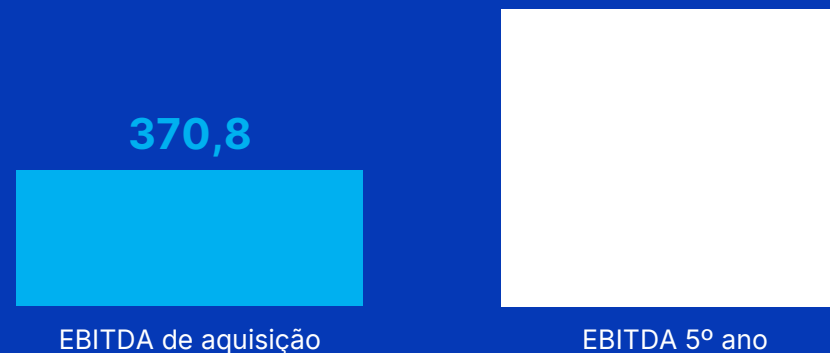
3,7x
Em 5 anos



Sinergias a capturar – EBITDA no 5º ano



Entre 1,5x e 2x
Em 5 anos



Endereçando desafios

Nem todos os movimentos entregam resultado ao mesmo tempo.



Desafios

- Ciclicidade dos negócios ligados à OEM
- Tempo de maturação das aquisições nos EUA
- Rentabilidade do Portfólio
- Pressão de juros e custo financeiro

Endereçando desafios

Ciclicidade dos negócios
ligados à OEM.

Adequação das estruturas

- Mais de R\$ 110 milhões de redução de custo fixo em 2025
- 43% a menos de custo fixo na vertical Montadora (1T26 x 1T25)

Otimização de *footprint*

- Reduzimos 4 operações

Revisão de *Speccking* e Matérias-primas

- *Saving* de R\$ 55 milhões desde 2024



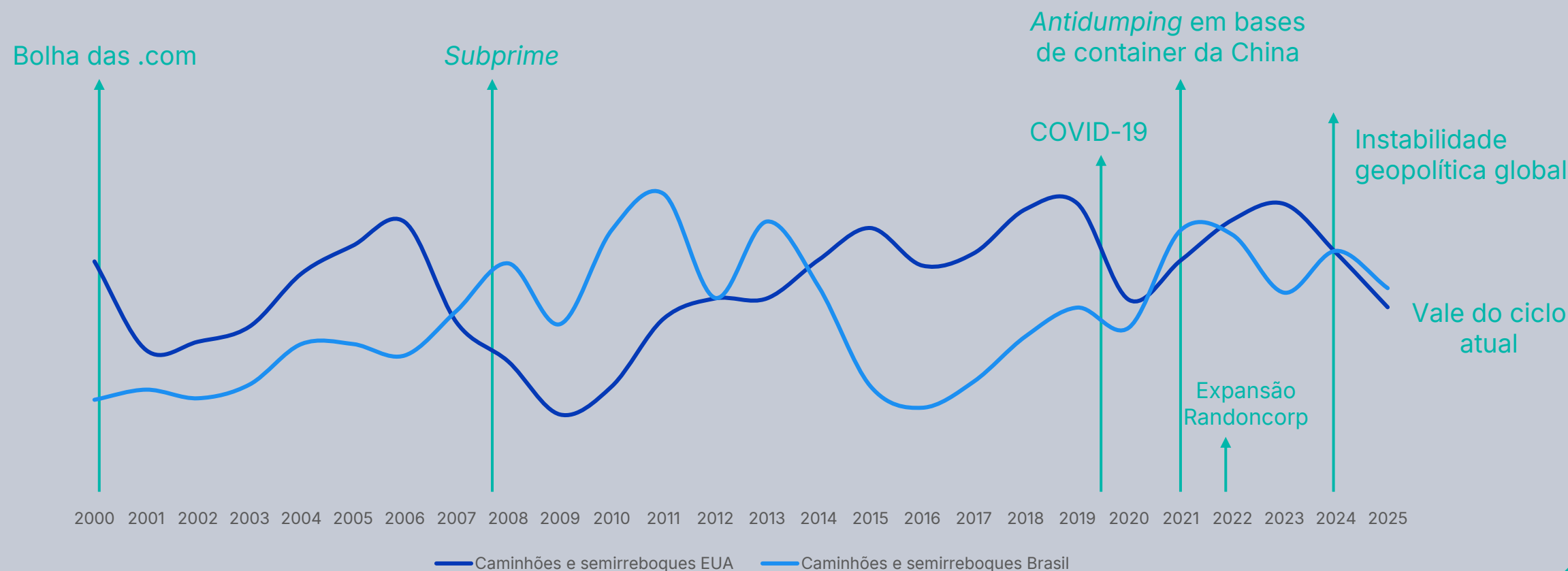
Endereçando desafios

Tempo de maturação dos investimentos nos EUA.

Mercado de Caminhões e Semirreboques.

Mercado endereçável **~668 mil veículos por ano**

Atuação via OEM (Hercules), autopeças e reposição (AXN e Frasle Mobility)



Endereçando desafios

Rentabilidade
do portfólio.

Parcerias estratégicas

- Diluição de riscos e escalar sem alavancar
- Patria Investimentos: R\$ 327 milhões

Reestruturação das verticais

- Soluções financeiras e serviços – foco dedicado para mercado financeiro
- Evolução para Tecnologia Avançada e Estratégias Digitais

Descontinuidade

- Revisão de portfólio e modelo de negócio



Revisão de portfólio

Otimização
de *footprint*,
redução de
4 operações:
3 indústrias
e 1 CD

Descontinuidade
Delta Global
Revisão de ativos

Venda
Randon
Veículos

Encerramento
Randon Peru

Encerramento
FANACIF

Racional para desinvestimento:

Nível de recursos necessários para extrair valor
Competitividade e complexidade do mercado
Produtividade (otimização/adequações)
Menor conexão com negócios *core*
Logística e geografia

2020

2022

2024

2025

2026

Disciplina financeira

Já está refletindo
nos números.



Capital de Giro

- Forte redução em 2025 ($\approx$ R\$ 1,4 bi)
- NCG estabilizada em 1T26

Investimentos

- Priorização de Capex com maior retorno em curto prazo

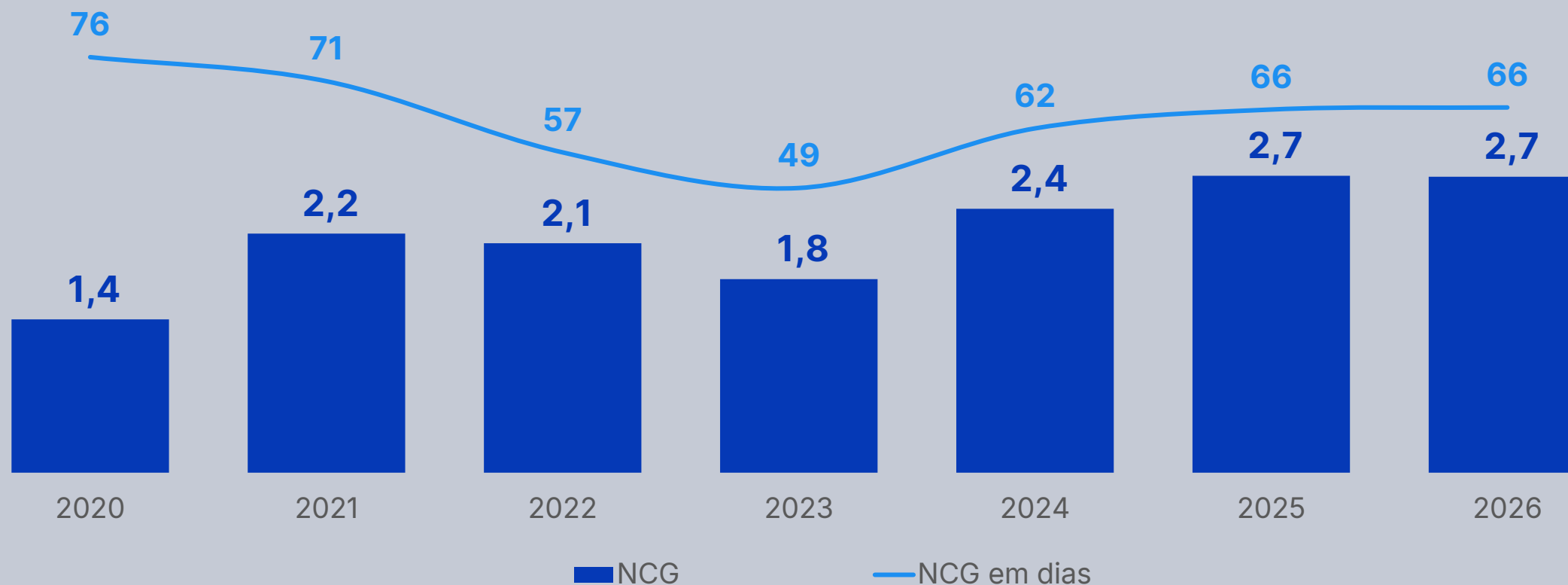
Alavancagem

- Trajetória de queda em curso
- Foco em geração de caixa

Disciplina financeira

Capital de Giro (R\$ Bi)

Otimização do ciclo de
NCG: de ~76 dias
(2020) para ~66 dias
(1T26)

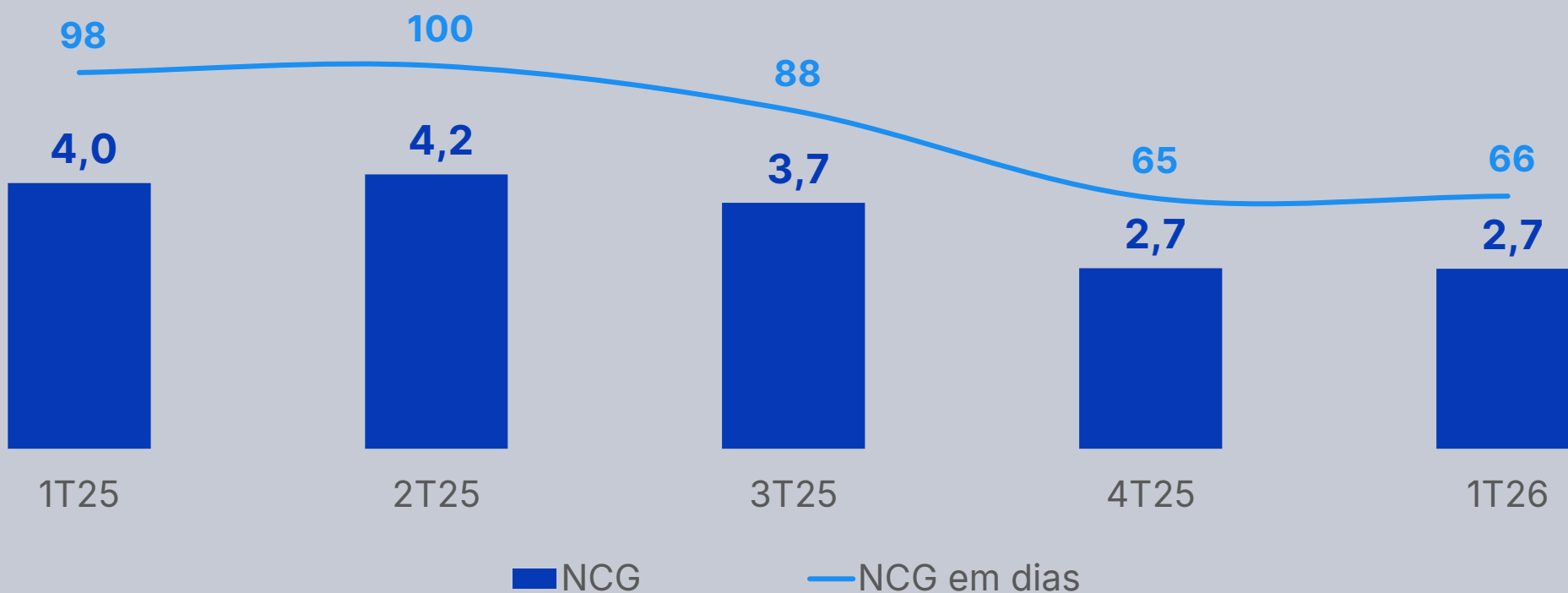


Disciplina financeira

Capital de Giro (R\$ Bi)

Forte redução no
2S2025 (≈ R\$ 1,4 bi)

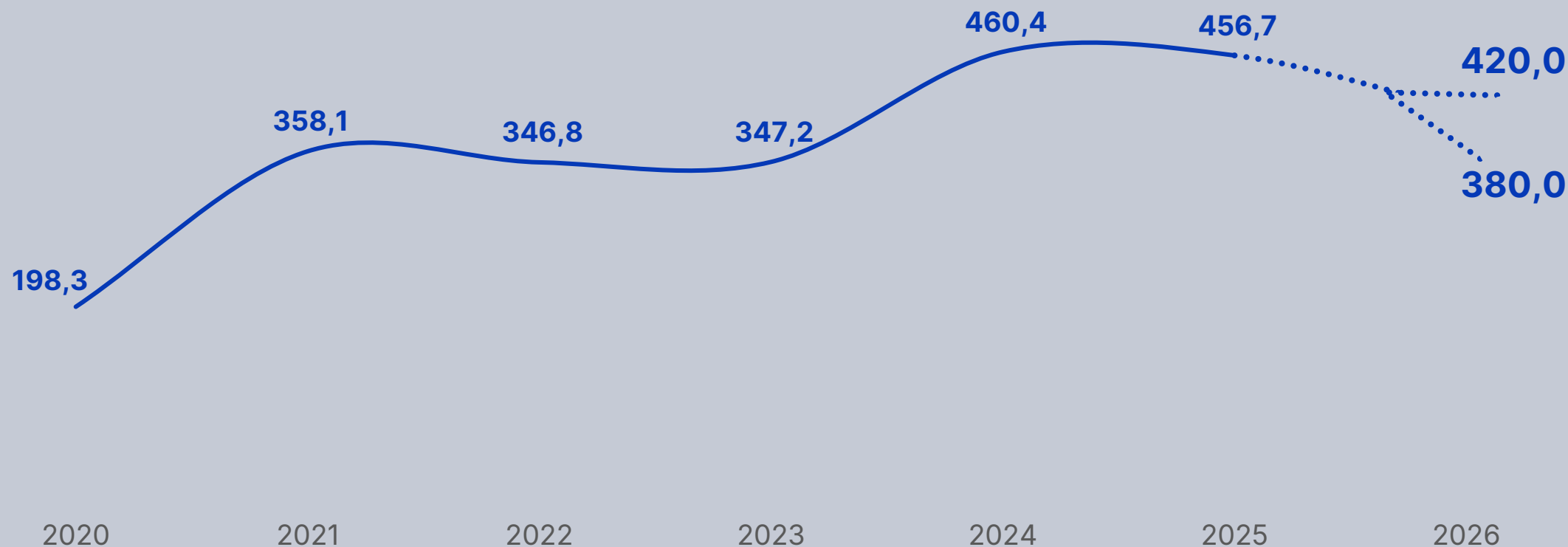
NCG estabilizada
em 1T26



Disciplina financeira

Priorização de Capex com maior retorno em curto prazo.

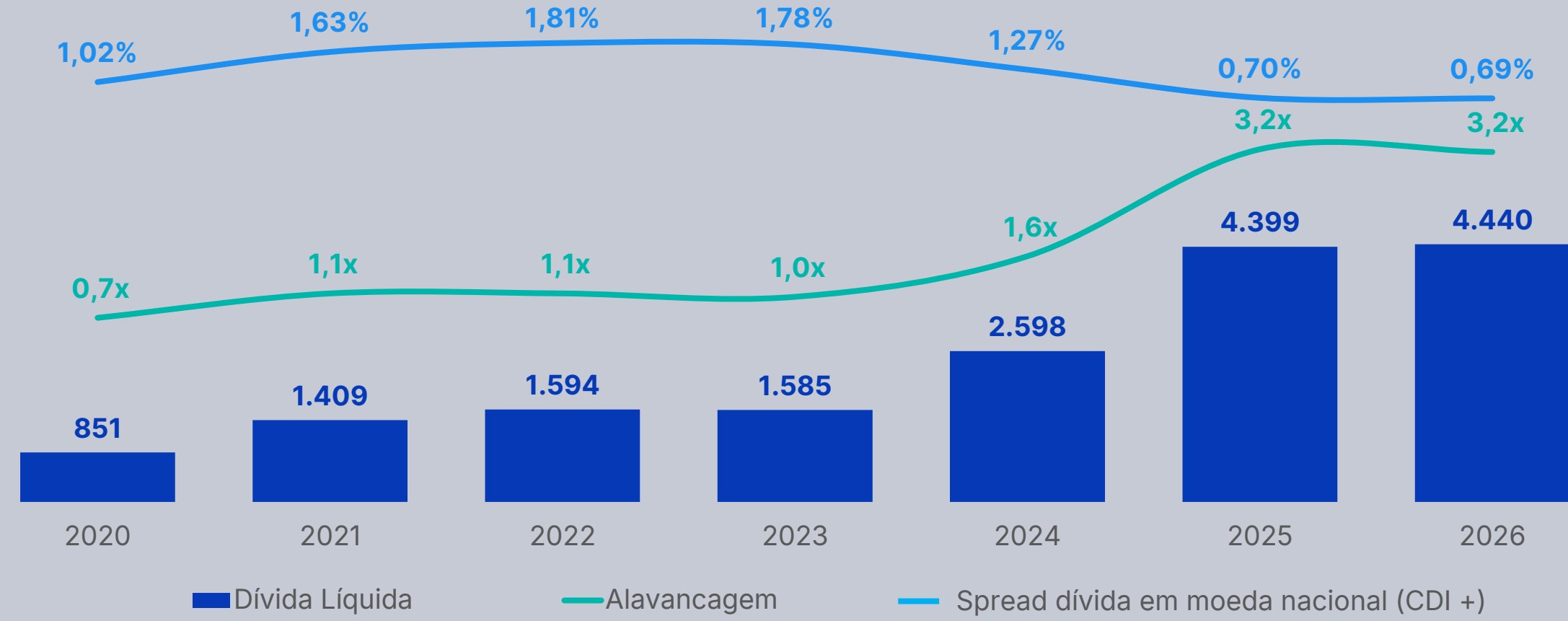
Investimentos Orgânicos (R\$ Mi)



Foco na desalavancagem.

Disciplina financeira

Alavancagem (R\$ Mi)



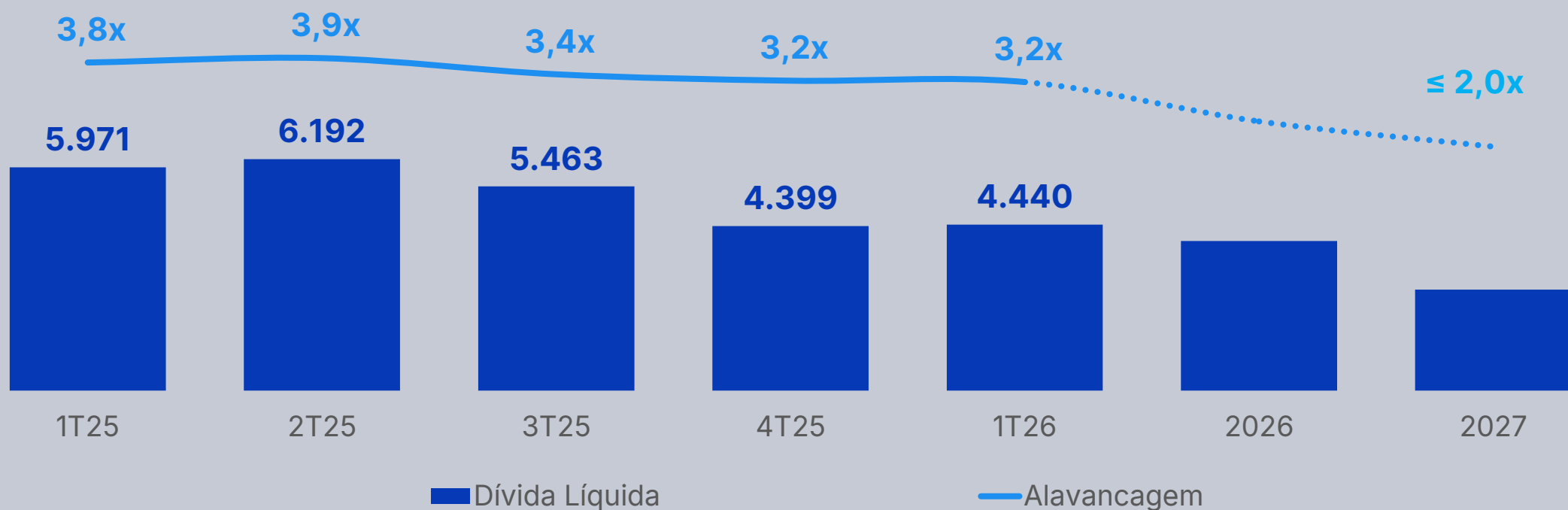
■ Dívida Líquida

— Alavancagem

— Spread dívida em moeda nacional (CDI +)

Continuidade do Plano de Desalavancagem

Trajetória de queda da alavancagem em curso.
Foco em geração de caixa.



Otimização de NCG

Avanço na geração de caixa operacional

Captura de sinergias

Alongamento do perfil da dívida

Rating de crédito AAA

Finanças de Longo Prazo

O que esperar da Randoncorp do ponto de vista financeiro.

PRIORIDADES

1. Desalavancagem
2. Geração de caixa
3. Alocação disciplinada de capital



DIRECIONADORES

1. Parcerias
2. Desinvestimentos
3. Compartilhamento de Risco
4. Revisão de Portfólio
5. Dividendos de controladas

Vias de Geração de Caixa Futuro

A geração de caixa da Randoncorp vem de múltiplas frentes.



RANDONCORP
DAY 2026

Painel 3

A força dos negócios OEM

Ricardo Escoboza

VP Executivo América do Sul e COO



Cadeia OEM dentro da Randoncorp

OEM dentro da Randoncorp não é um negócio isolado — é uma cadeia integrada que gera valor em várias frentes.



R\$ 6,9 bilhões
em RL para OEM

52%
do total em 2025

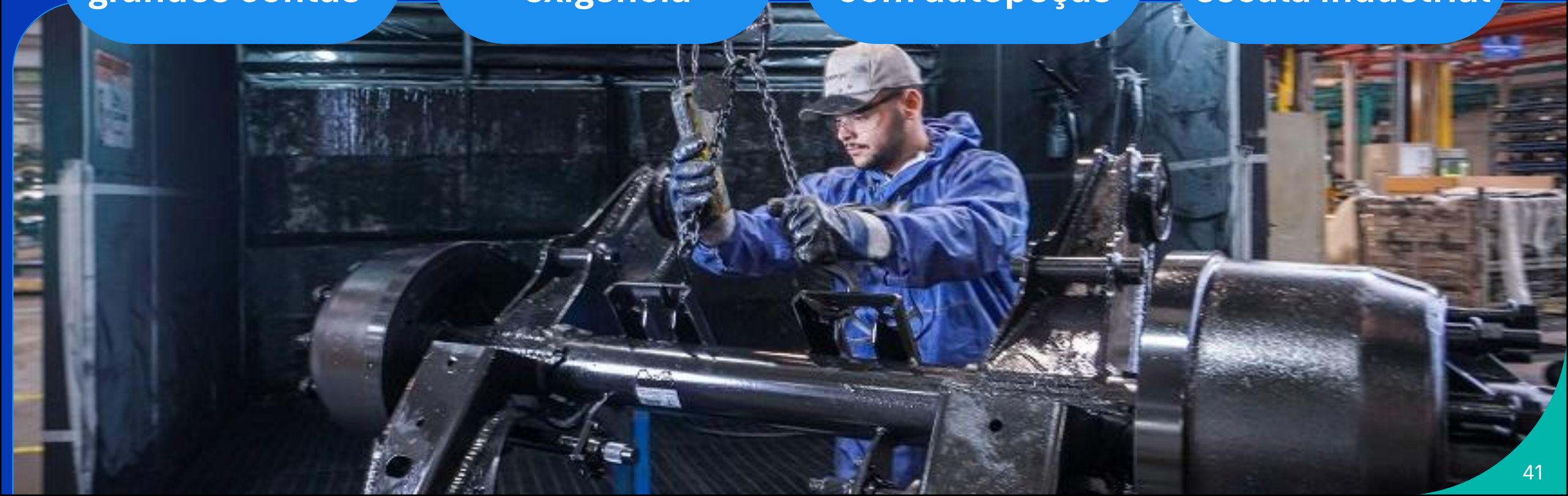
Importância do segmento OEM

Relacionamento
grandes contas

Nível de
exigência

Cross-selling
com autopeças

Plataforma de
escala industrial



Quem Somos

Randon Montadora

América do Sul

Líder de Mercado



Mais de **3.100** funcionários



Top 10 Entre as maiores fabricantes de semirreboques do mundo



Receita líquida consolidada **R\$ 3,0 bi**



+70 países



5 Unidades Industriais



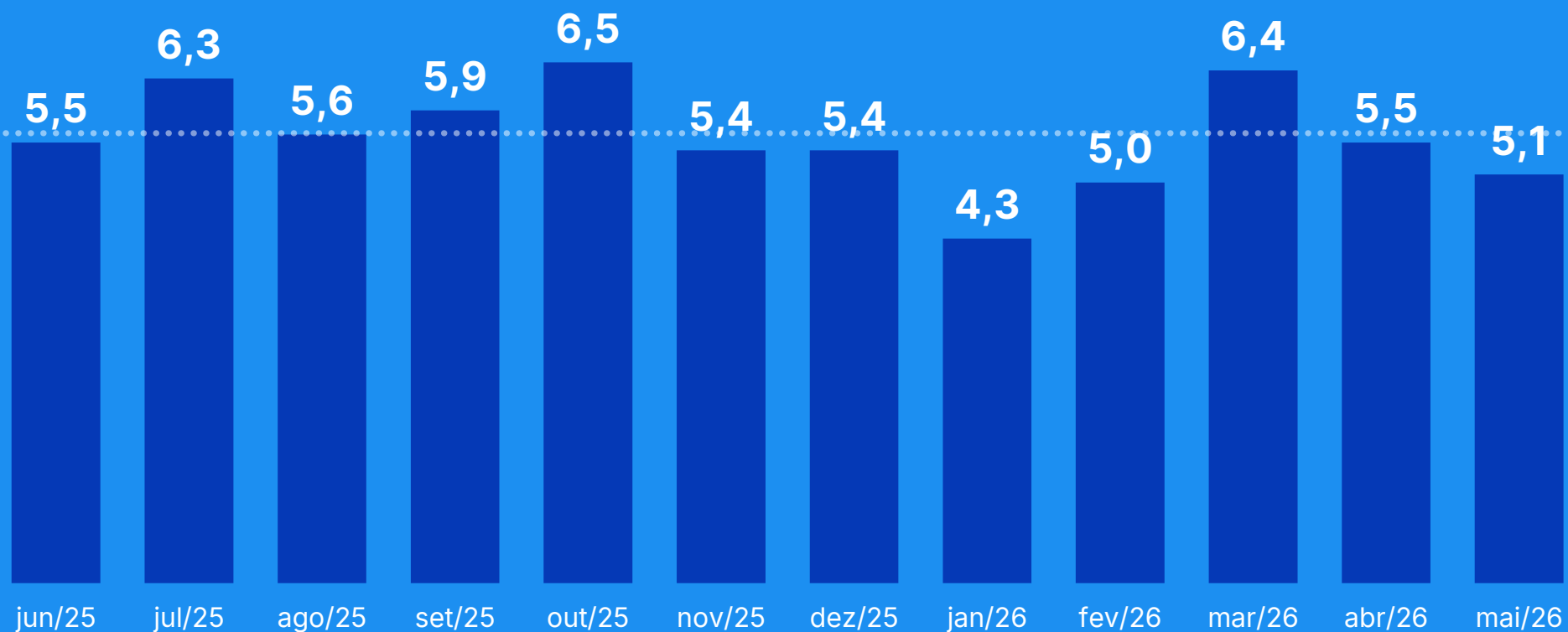
+600mil Produtos fabricados



A força dos negócios OEM

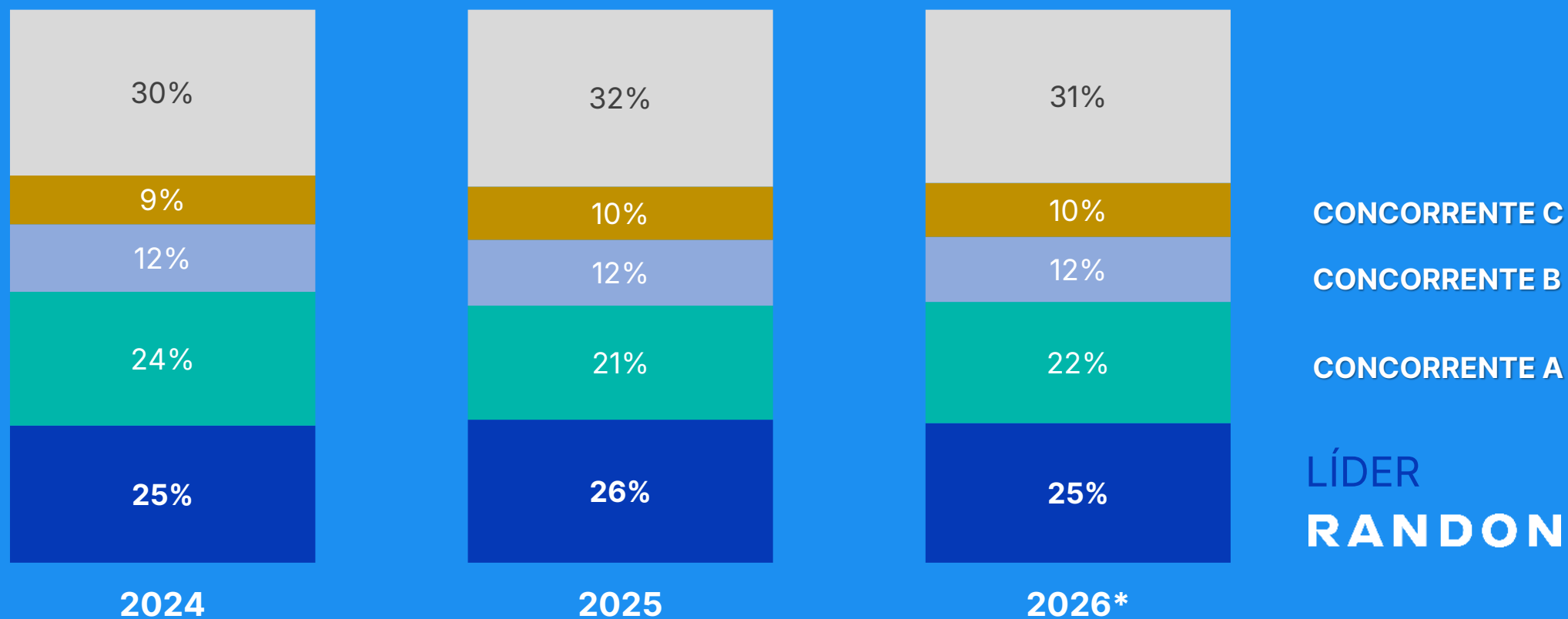
Vendas estáveis no mercado brasileiro de semirreboques nos últimos meses

Média 5,6 mil mês



A força dos negócios OEM

Defesa da liderança no Mercado Brasileiro



* Acumulado até maio de 2026

A força dos negócios OEM

13
P&D
NOVOS
PRODUTOS
7 PATENTES

109
PROJETOS
CUSTOMIZAÇÃO &
VENDAS

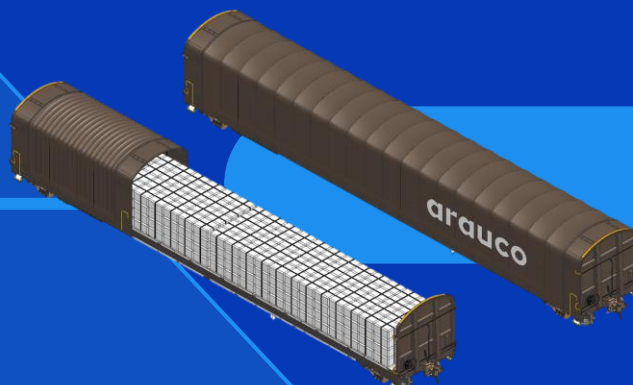
133
INICIATIVAS
REDUÇÃO DE CUSTO
& COMPETITIVIDADE **R\$ 13,8M**



BASCULANTE
Sistema de Enlonamento



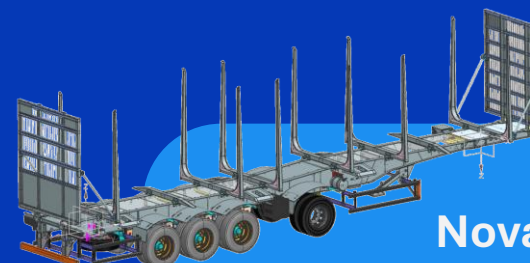
CANAVIEIRO
INDONÉSIA



PORTFÓLIO
FERROVIÁRIO



FURGÃO HD
Novo Produto



FLORESTAL
Novas Composições



FAMÍLIA
TANQUE INOX

Tecnologia de produto
criando valor

Ações realizadas para adequação da Montadora

- Adequação de mão de obra
- MOA, MOI e MOD
- Otimização de *footprint*
- Flexibilização de jornada
- Controle de custos fixos
- Redução de Complexidade

IMPACTO DE -R\$90M



Como foi o 1T2026...



DEFESA LIDERANÇA DE MERCADO

VENDAS MERCADO BRASIL 1T26 x 25: -15%

RECEITA LÍQUIDA RANDON 1T26 x 25: -10%

EBITDA 1T26 x 25: +13%

EVOLUÇÃO LUCRO LÍQUIDO

GANHOS ATRAVÉS DE AÇÕES DE REDUÇÃO NCG

CUSTOS FIXOS CONTROLADOS

Expectativas 2026

Volumes de mercado ESTÁVEIS

RL adicional de R\$ 250M
VAGÕES FERROVIÁRIOS

FENATRAM

EXPORTAÇÕES
América do Sul, África e Sudeste Asiático

Programa MOVE Brasil
Implementos Rodoviários



Vagões Ferroviários



721 vagões para a ARAUCO

275 a serem entregues em 2026

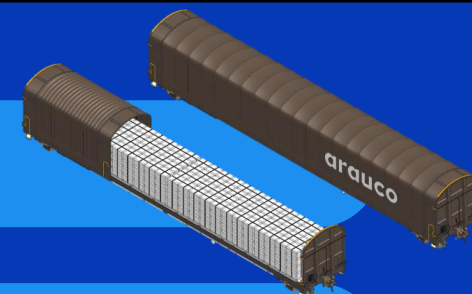
446 a serem entregues em 2027

INCREMENTO no resultado da Montadora

MAIOR pedido de Vagões da RANDONCORP

ESTABILIDADE na Planta Araraquara

RANDON JÁ FORNECEU 13 MIL UNIDADES DE VAGÕES NA SUA TRAJETÓRIA



Exportações

Mercado externo
gerando valor

Presença global, liderança regional e novas fronteiras de crescimento



ÁFRICA

Nova fronteira de Crescimento

Volumes

2025 2026
+164%

Destaque

Angola: Tanques para transporte de combustível



CHILE

Liderança Consolidada

Volumes

2025 2026
+20%

Destaque

Líder de Mercado no Chile
31,6% em 2026



ARGENTINA

Recuperação e Crescimento

Volumes

2025 2026
+22%

Destaque

Novo modelo Operacional



INDONÉSIA

Marco comercial histórico

Destaques

Primeira venda da história da Randon para a Indonésia

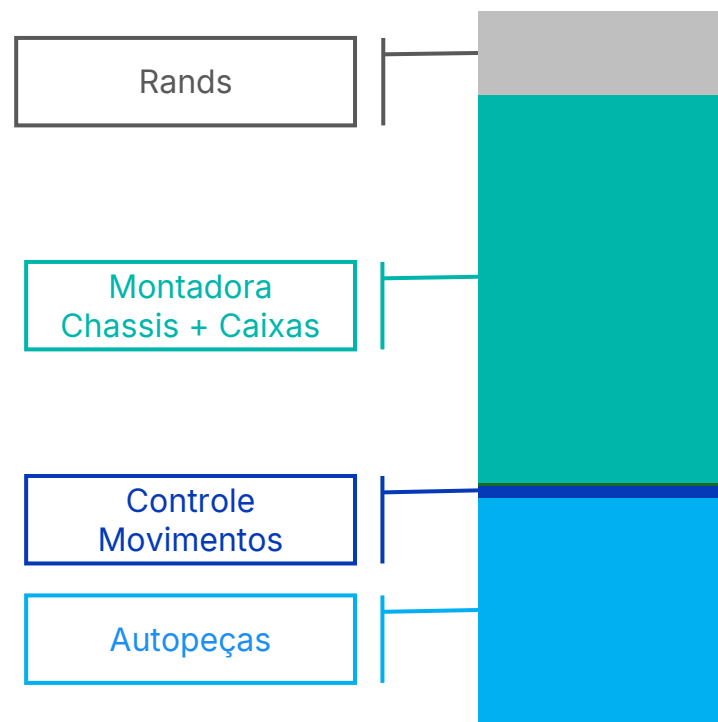
Processo técnico e consultivo e validação da solução

Negociação estimada: R\$ 50M

Importância do negócio montadora para a RANDONCORP



REAL 2025



Composição EBITDA oriundo do negócio Semirreboques dentro da Randoncorp

Números Autopeças América do Sul



Mais de **4.000** funcionários



14 Unidades Industriais



14 Centros de Distribuição



2 Joint Ventures



Produtos presentes em mais de **40** países



Receita Líquida Consolidada R\$ **3,8** bi

Projetos Estratégicos

Autopeças

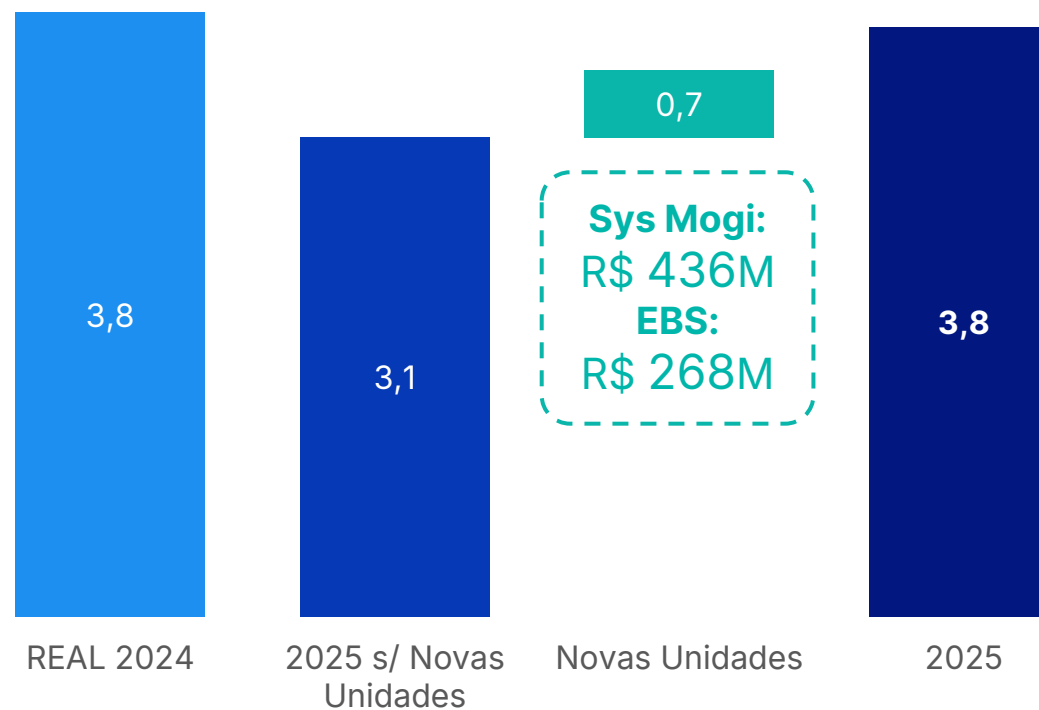
Volumes

Segmento	2024	2025	Δ
Caminhões + Semirreboques	230	195	-15%

Diversificação e Projetos Estratégicos

+23% RL Supensys
Mogi Guaçu e EBS

Receita Líquida (R\$ Bilhões)



Nota: Dados não consideram AXN.

Site estratégico para as Autopeças

Receita Líquida **~R\$ 1Bi**
Castertech + Suspensys + CD de Reposição

Maior proximidade dos clientes

Diversificação Geográfica

Mogi Guaçu - SP





Marco histórico:

Maior pedido da trajetória da Randoncorp
R\$ 7 bilhões em 10 anos.

Entrada no segmento de Eixos Dianteiros

Construção da fábrica em 8 meses!

500 profissionais envolvidos

Instalação de 200 máquinas

Mais de 55.000 eixos já entregues





Joint Venture
40 anos de parceria.

Renovação do Contrato por mais 20 anos

Ampliação de portfólio

Ampliação Exportação para o mercado N.A.

Aquisição da EBS: Ampliação de *footprint* internacional com maior presença na Reposição

Eletromobilidade

2021 - Legislação

T-ABS

2024 - Legislação

T-EBS

RL acumulada de ~R\$ 160 M

Valores do mercado que
trouxemos para dentro
da Vertical!

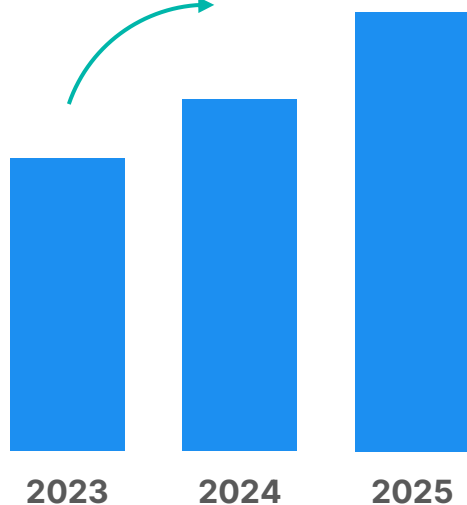
T-EBS



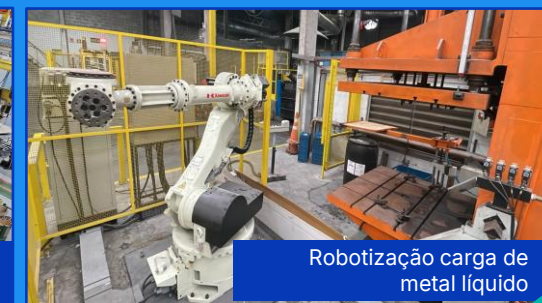
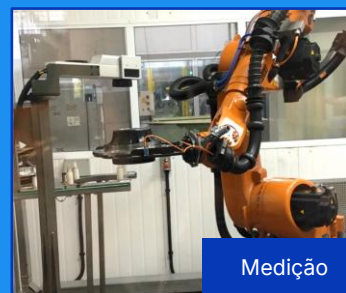
Automação e Inovação

Nível de Automação nas fábricas em constante evolução

+25%



Células automatizadas de montagem, usinagem, solda e medição
Logística Autônoma: uso de AGVs (*Automated Guided Vehicle*)



Potencial e Tendências

Hoje estamos em um ciclo de baixa. Mas os fundamentos do setor continuam sólidos.



EXPECTATIVAS PARA MÉDIO / LONGO PRAZO

- Crescimento estrutural da logística
- Renovação de frota inevitável
- Expansão ferroviária (vagões)
- Internacionalização

Painel 3

A força dos negócios OEM

Anderson Pontalti

VP Executivo Internacional da Randoncorp
e CEO da Frasle Mobility



Execução global da estratégia OEM



Case: FRASLE MOBILITY

Na Frasle Mobility, OEM tem papel estratégico em reputação, engenharia e desenvolvimento tecnológico

Conecta engenharia avançada, desenvolvimento conjunto com clientes e sustentabilidade, posicionando a Companhia como parceira tecnológica das montadoras na evolução da mobilidade

Nomeações OEM



BPW

Lonas e Pastilhas para veículos comerciais



Honda

Polímeros



Stellantis

Pastilhas para veículos leves

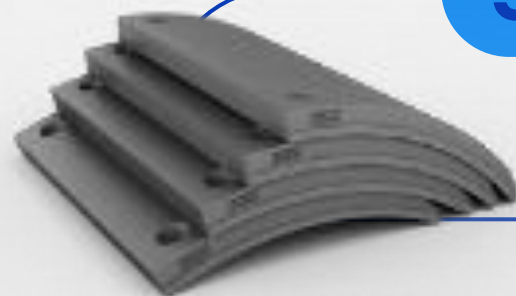


Renault

Discos e Tambores para veículos leves

POSIÇÃO COMPETITIVA

Market share OEM



90%

**BRASIL
EUA**

Liderança em lonas de freio para veículos comerciais

OEM

**~R\$ 450
milhões**

8% da RL de Frasle Mobility (2025)

Inovação e OEM: engenharia aplicada para antecipar o futuro da mobilidade

PD&I no DNA da Frasle Mobility: novas tecnologias, validação avançada e soluções alinhadas às demandas técnicas, regulatórias e ESG das montadoras globais.

1. Estrutura robusta de PD&I

- Movetech – 80 profissionais com vasta experiência acadêmica.
- Rede de parcerias - universidades, startups e ecossistema tecnológico
- Integração com o CTR.

2. Inovação protagonista

- Formulações livres de amianto, cobre e antimônio.
- *Reduced Stop Distance* - regulações internacionais de segurança Norte Americana.
- Desenvolvimento de soluções para Euro 7.

3. Novos materiais com impacto ESG

- Compósito de fricção com geopolímero em substituição à resina fenólica.
- Maxcoating: discos e tambores com pintura nanotecnológica para maior resistência à corrosão.

Case: AXN

Cenário Atual Anual (Normalizado):
32k Axles (16k Trailers) | **USD 45M**

Potencial Anual (Normalizado):
490k Axles (332k Trailers) | **USD 1,3B**

**Suspensões
Mecânicas e Bogie**



Eixos



Slider



Suspensões a ar



Conteúdo local nos EUA para 53%

Redução de Risco Geopolítico

Expansão de Portfólio

Automação e produtividade

Rebranding

Presença industrial no maior mercado
de semirreboques do Ocidente

Case: Hercules

Destaques recentes da operação

- Conquista dos dois maiores *bids* de bases de container (SCPA ~4mil produtos)
- Lançamento da plataforma de aço no 4T25
- Foco na ampliação de portfólio



Cenário Atual Anual

Produção: 2.700 UNs (Market Share ~34%)
USD 45M

Mercado Potencial Futuro (Normalizado)

Vendas: 71.000 UNs
USD 1,8B

				
	BASE CONTAINER	PLATAFORMA	FLORESTAL	CARREGA TUDO
Mercado potencial	30.000	30.000	1.000	10.000
Share normalizado	10%	0%	0%	0%
	Atual	Lançado 4T25	Lançamento 2026	Lançamento 2027

Painel 4

A Resiliência do Consumo Automotivo

Anderson Pontalti

VP Executivo Internacional da Randoncorp
e CEO da Frasle Mobility



**Porque atuar
em reposição...**

Mercado crescente...

AUTOMOTIVE AFTERMARKET MARKET

Market size global

USD 465 Bi

2025

USD 556 Bi

2025 - 2030 · CAGR 3% a 4%

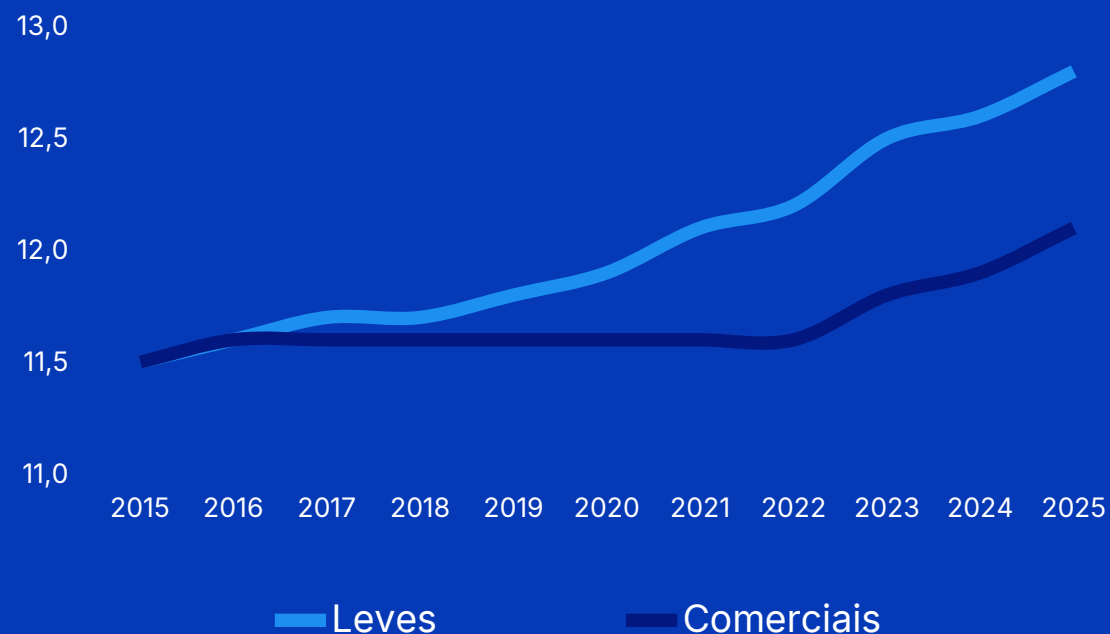
Crescimento por região (2025—2030)



Com frota envelhecendo...

IDADE DA FROTA

Motor de crescimento do *Aftermarket*



+1,3 anos

2015-2025

+0,6 anos

2015-2025

Tudo isso gera...

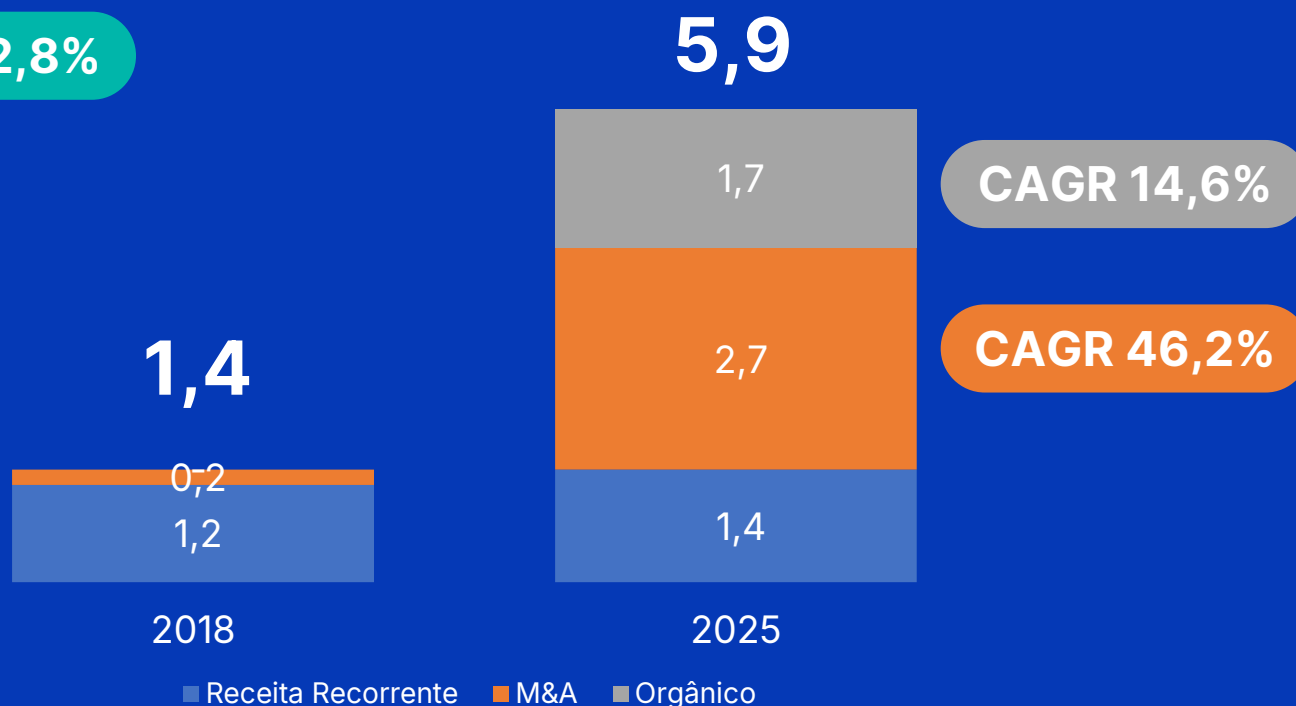
...Resiliência

A Randoncorp transformou seu portfólio e multiplicou sua escala no mercado de reposição

Receita de reposição Randoncorp

R\$ bilhões

CAGR 22,8%



M&As realizados no período

FREMAX

NAKATA®

JURATEK

EBS

Dacomsa

AXN
AUTOMOTIVE SYSTEMS

Case: FRASLE MOBILITY

LIDERANÇA DE MERCADO
NOS PRINCIPAIS PRODUTOS



ORIGEM DA RECEITA
DE REPOSIÇÃO

R\$ 5,5 bilhões

de RL em 2025

FORTE GERAÇÃO
DE CAIXA



+90% REPOSIÇÃO

~60% NÃO FRICÇÃO

~80% LINHA LEVE

+50% INTERNACIONAL

Tendências do segmento

Tendências estruturais reforçam o crescimento e a relevância do IAM na cadeia automotiva

Frota envelhecida e manutenção recorrente

Maior idade média dos veículos amplia a demanda por manutenção, desgaste natural e reposição preventiva.

Digitalização da reposição e mudança no comportamento de compra

Catálogos digitais, diagnóstico, gestão de oficinas e e-commerce elevam a relevância de disponibilidade, agilidade e conveniência.

Maior exigência operacional e logística

Pedidos fracionados, ampla variedade de SKUs e necessidade de pronta entrega aumentam a importância de escala, dados e eficiência logística.

Manutenção mais cara e tecnicamente complexa

A sofisticação tecnológica dos veículos exige maior precisão, disponibilidade de informação técnica, portfólio adequado e capacitação.

Fortalecimento do *aftermarket* independente

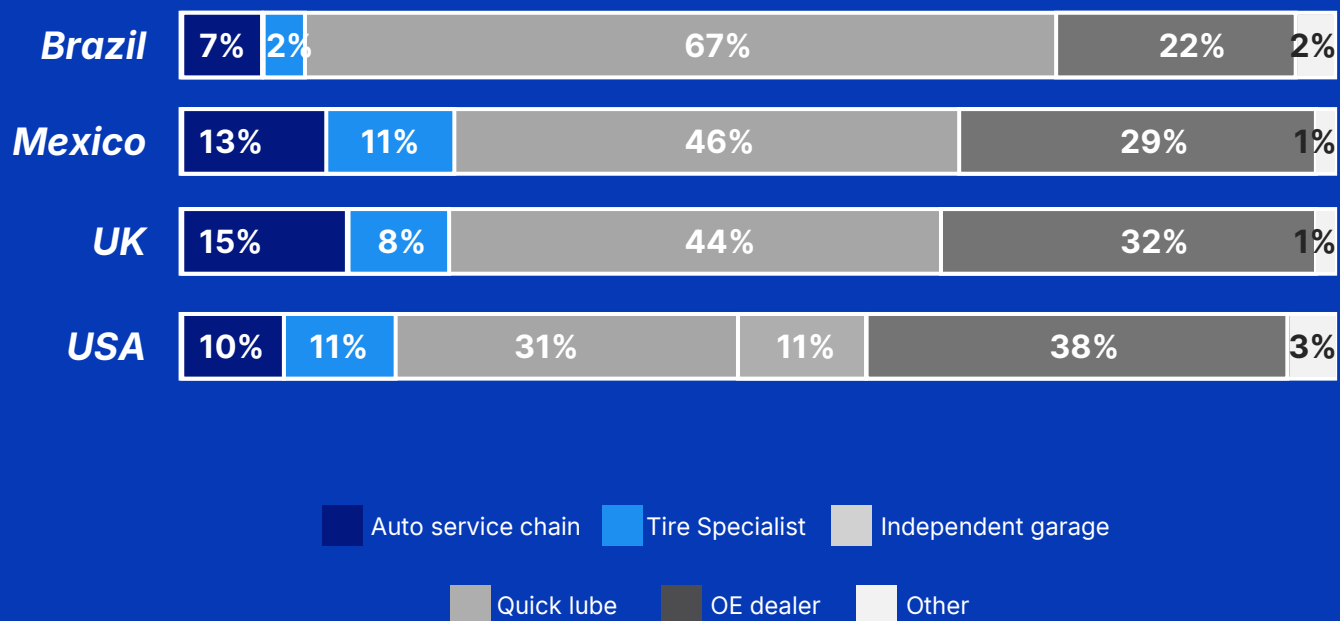
Consumidores e oficinas migram para alternativas competitivas, confiáveis e tecnicamente qualificadas, favorecendo o IAM.

Fortalecimento do aftermarket independente

Consumidores e oficinas migram para alternativas competitivas, confiáveis e tecnicamente qualificadas, favorecendo o IAM.

OFICINAS INDEPENDENTES

Independent repair shops continue to gain ground, especially in the United States and Brazil.



Por vários anos consecutivos as pesquisas da Roland Berger e GIPA mostram que oficinas independentes continuam crescendo.

Conexões de valor

Portfólio completo (*One-Stop Shop*)
+33 mil SKUS Portfólio defensivo e não eletivo



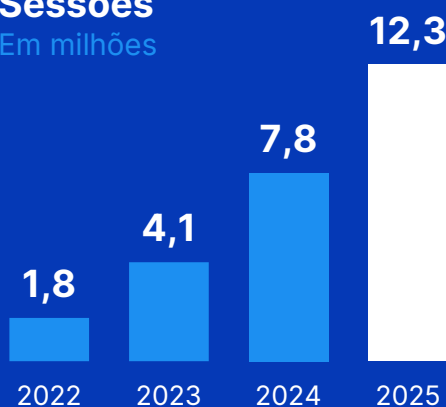
**A Frasle Mobility
captura valor na
reposição porque
conecta oferta,
disponibilidade,
canal, marca e dados
com execução
comercial
consistente.**

Conexões de valor



Dados e informação técnica

Sessões
Em milhões



Usuários
Em milhões



TEMPO MÉDIO DE
PESQUISA NO SITE

🕒 82.7 MIN

SKUs NO
CATÁLOGO*

📄 25.600

Acesse o
Auto Experts



Plataforma digital
que transforma a
experiência do cliente
com as marcas Frasle
Mobility



Conexões de valor

**Disponibilidade
e Supply Chain**
CDs em 6 países
+1.300 pontos de
entrega no Brasil

**Credibilidade OEM e
know-how técnico**
Fornecimento para 65 OEM
+4 décadas de atuação

**Capilaridade e
footprint global**
Operações industriais
em 6 países
Presença em +125 países



Conexões de valor

**Excelência em nível
de serviço com
visão de longo prazo**

Crescimento de *market share*
dos últimos anos

Confiança da marca,
pesquisas com aplicadores

NPS acima de 80% em todas
as marcas no Brasil



Conexões de valor

Criamos valor ao conectar portfólio, disponibilidade, marca, informação e execução comercial ao longo de toda a cadeia de reposição

Marcas e relacionamento com o canal

24 marcas

+1.050 distribuidores

TOP 3 em todas as categorias.

O MECÂNICO



CATEGORIAS	Amortecedor	Bandeja	Pivô	Terminal Axial	Terminal de Dir.	Barra Direção	Bieleta	Junta Homocin.	Bucha Susp.	Coxim Motor	Bomba D'água	Lona e Sapata	Pastilha	Disco de Freio	Sistema de Freio
1º	Nakata	Nakata	Nakata	Nakata	Nakata	Nakata	Nakata	Nakata	Monroe	Monroe	Urbal	Cobreq	Cobreq	Fremax	Bosch
2º	Cofap	Cofap	Cofap	Cofap	Cofap	TRW	Cofap	Cofap	Nakata	Nakata	Nakata	Frasle	Bosch	Hipper	TRW
3º	Monroe	Monroe	TRW	TRW	TRW	Cofap	TRW	SKF	Sampel	Cofap	Schadel	Bosch	Frasle	TRW	Control
Original	5º	9º	15º	11º	13º	9º	13º	10º	12º	10º	11º	13º	16º	7º	10º



NAKATA®

FREMAX

CONTROL



MORESA+



ABTEX



Avenidas de crescimento

As alavancas que combinam expansão do *addressable market*, captura de sinergias e disciplina de capital

CAPTURA DE SINERGIAS

Integração da Dacomsa: Vetor de expansão comercial, *cross sell*, *sourcing* e maior *footprint* no México, com acesso estratégico à América do Norte

EXPANSÃO DO ADDRESSABLE MARKET

Crescimento por ampliação de portfólio e avanço em geografias estratégicas

MODELO ASSET-LIGHT

Otimização da produção com a ampliação da oferta de produtos para maior cobertura da frota nas principais geografias de atuação

NÍVEL DE SERVIÇO

Eficiência operacional, logística (4Mobility), proximidade do cliente e melhor nível de serviço (Auto Experts).

CAPITAL ALOCADO

Desalavancagem inteligente e disciplina financeira ampliam espaço para crescer com seletividade.

M&A

Aquisições como avenida estrutural para ampliar portfólio e presença global

RANDONCORP
DAY 2026

Painel 4

A Resiliência do Consumo Automotivo

Ricardo Escoboza

VP Executivo América do Sul e COO



Reposição Randon



93

Pontos de Atendimento Brasil

115

Pontos de Atendimento Exterior

Mercado endereçável 1,1M de semirreboques frota ativa

Pilares de Crescimento

- Capilaridade | Parceiros
- Canais de Vendas
- Portfólio
- Geografias
- Excelência Operacional e Logística

Centro Logístico Mogi Guaçu

Suspensys®

MASTER

Fortalecimento da nossa atuação
no mercado de reposição:

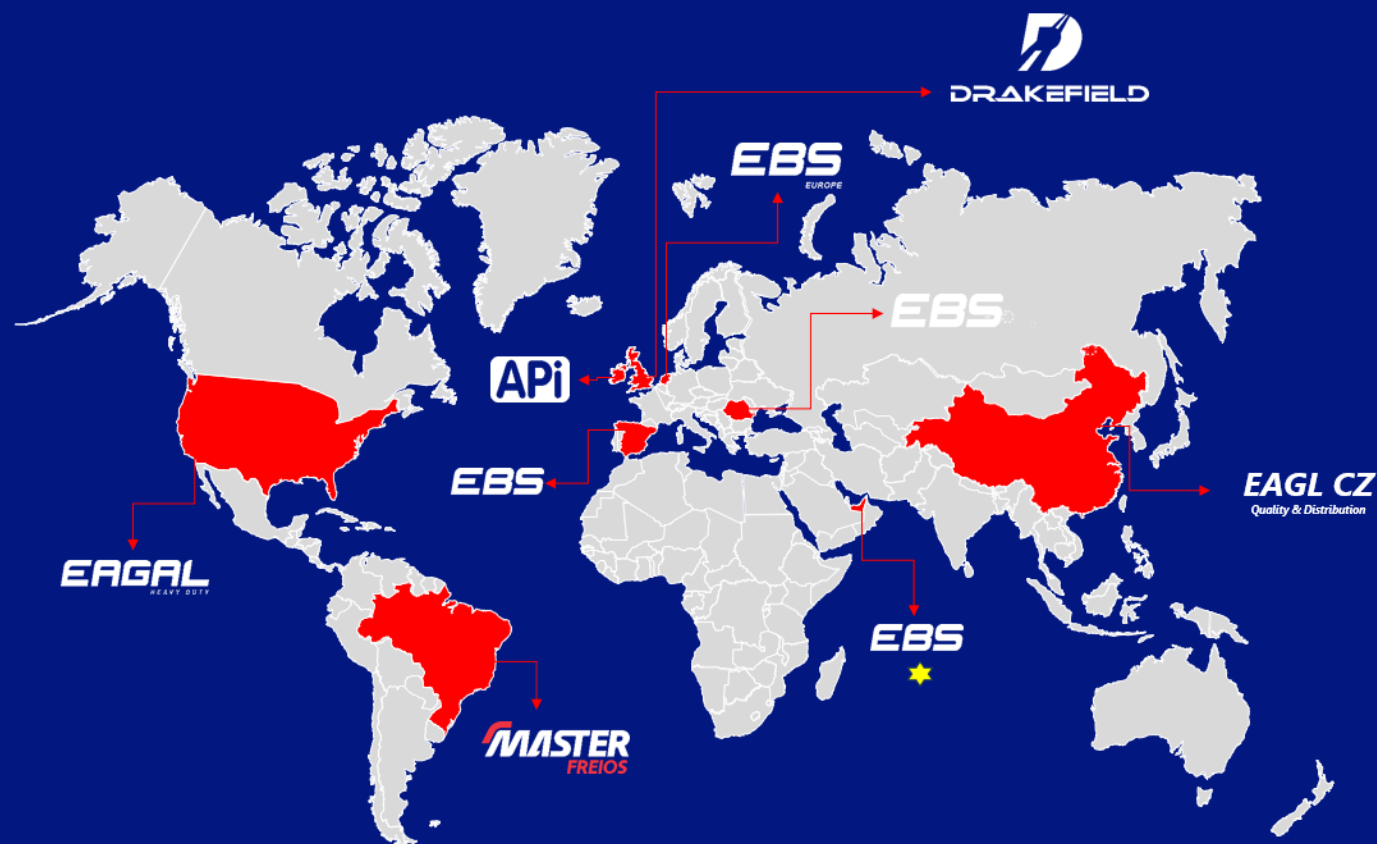
- Redução de *lead time*
- Alta disponibilidade
- Rapidez na entrega

Localização Estratégica

SOP: Abril 2026



Operações Globais



Sinergias de sourcing global

10% Reposição Brasil com itens EBS

Centros de Distribuição:
Espanha, Dubai, Upgrade China

+45k SKUs

Next day delivery:
entrega em 24h para toda UK

RANDONCORP
DAY 2026

Painel 5

Somos Randoncorp

A portrait of Esteban Angeletti, a man with short brown hair, smiling. He is wearing a light blue button-down shirt. The background of the portrait is a blurred map of the world.

Esteban Angeletti

Diretor Corporativo de RI,
Finanças, Estratégia e FP&A

Somos inquietos

Nos últimos cinco anos **realizamos movimentos estruturantes** para a construção do nosso futuro



33 Fábricas



22 Famílias de Produtos



Mais de 30% da RL em Moeda Forte



5 Aquisições Internacionais



Construímos um complexo industrial inteiro em Mogi Guaçu



Mais de 45% da RL oriundo da Reposição



Somos incansáveis

Transformamos crises em oportunidades — **de novo.**

O que enfrentamos e como atuamos:

Queda relevante de volumes de caminhões e semirreboques	Taxas de juros elevadas	Resultado líquido negativo	Alavancagem acima dos níveis usuais
Adequação de estruturas e redução de custos fixos	Emissões com redução do custo médio da dívida Acesso ao mercado de capitais	Redução significativa da NCG nos últimos 9 meses Realocação de portfólio	Trajectoria de desalavancagem em curso
-R\$ 110 milhões em 2025	Custo médio 0,57 p.p. inferior a 2024 e mais de R\$ 4 bilhões captados no mercado de capitais	-R\$ 1,4 bilhão de NCG ¹	Passou de 3,75x no 1T25 para 3,17x no 1T26 ¹

¹ Indicador Sem Banco Randon

**Somos
inconformados**

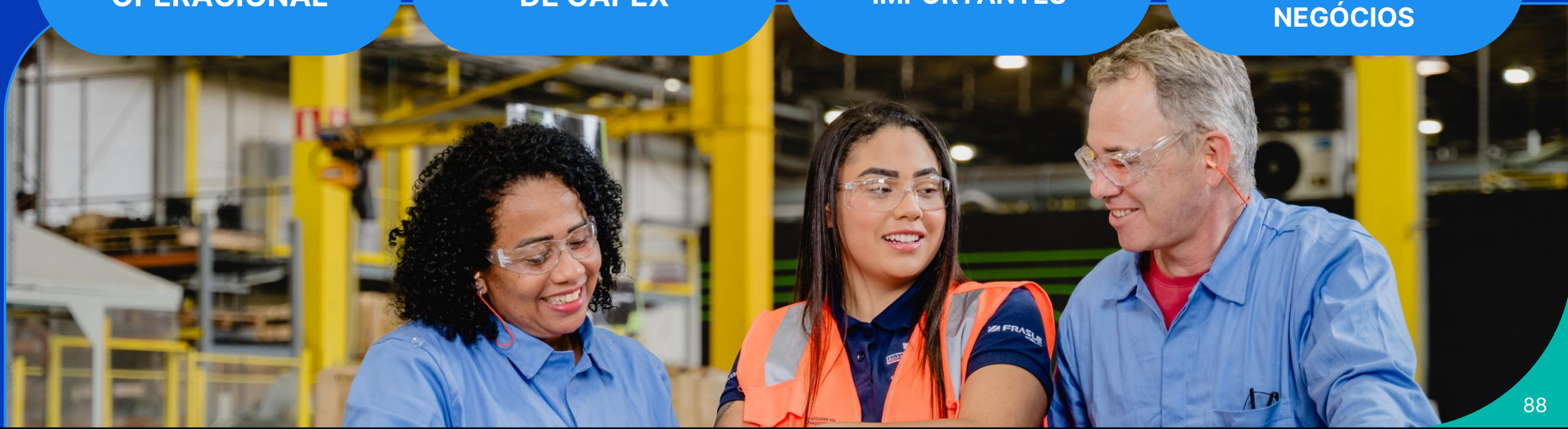
Não aceitamos o cenário
como desculpa.
Agimos.

**REESTRUTURAÇÃO
OPERACIONAL**

**CONTINGENCIAMENTO
DE CAPEX**

**NOVOS CONTRATOS
IMPORTANTES**

**REVISÃO DE
PORTFÓLIO E
DO MODELO DE
NEGÓCIOS**



Somos protagonistas

Liderança,
propósito e
impacto.

Quando 100% dos caminhões que rodam no Brasil têm ao menos uma peça nossa, isso não é apenas *market share* — **é compromisso com a mobilidade do país.**

LIDERANÇA
DE MERCADO

PRESENÇA
GLOBAL

+DE 17 MIL
PESSOAS

PROPÓSITO



Somos o futuro

Inovação e ESG como
motores de competitividade.

37,5% da RL

de produtos lançados nos últimos 5 anos

76 patentes registradas

22% de mulheres na liderança

Reconhecimentos:

- Melhores ESG - Exame
- GPTW
- Extel
- Melhores e Maiores da Exame
- Troféu Transparência Anefac

Somos a Randoncorp

Alavancas de valor e
oportunidade para o mercado.

DETRATORES DE VALOR

1. Contexto de incertezas no mercado brasileiro e ambiente global
2. Maior nível de alavancagem e taxas de Juros elevadas
3. Mix desfavorável
4. EUA com baixa demanda

VALOR DA COMPANHIA 1T26



Valor Patrimonial



Market Cap

ALAVANCAS DE VALOR

1. Maturação das aquisições e investimentos
2. Desalavancagem e redução de juros
3. Internacionalização
4. Maior representatividade de negócios resilientes
5. *Valuation* descontado
6. Aumento do retorno sobre capital investido



Lucy Sousa

Presidente do Conselho de
Administração da APIMEC Brasil



Daniel Randon

Presidente e CEO da Randoncorp
e Presidente da Frasle Mobility

RANDONCORP
DAY 2026

Q&A

A portrait of a man with short brown hair and a light beard, smiling. He is wearing a grey button-down shirt. The portrait is set against a white background and is partially framed by a blue circular shape on the right side of the slide.

Davi Coin Bacichette

Gerente de RI e Finanças Corporativas

COMO PARTICIPAR

Q&A

Presencial



Sinalize com a mão

Online



+55 (54) 99989.5126