

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

**14H - BOAS-VINDAS  
INICIO DA TRANSMISSÃO ON-LINE**  
MC - MÔNICA RECH

**14H05 - SUSTENTABILIDADE E GOVERNANÇA  
COMO BASES DO CRESCIMENTO  
DE LONGO PRAZO**  
DANIEL RANDON

**14H10 - A PLATAFORMA GLOBAL  
DA FRASLE MOBILITY**  
MARIANA GUIMARÃES

**14H20 - AVENIDAS DE CRESCIMENTO**  
GUILHERME ADAMI - BRAKING  
HEMERSON DE SOUZA - POWERTRAIN  
PAULO GOMES - RIDE & COMFORT

**15H10 - A FORÇA DA REPOSIÇÃO INDEPENDENTE**  
BRUNO GOMES RODRIGUES

**15H25 - INTERVALO**  
MC - MÔNICA RECH

**15H45 - SUPPLY CHAIN GLOBAL:  
COMPETITIVIDADE, FLEXIBILIDADE  
E SUPORTE AO CRESCIMENTO**  
MARCELO TONON

**16H - M&A E INTEGRAÇÃO: CONSOLIDAÇÃO  
COM DISCIPLINA E GERAÇÃO DE VALOR**  
HEMERSON DE SOUZA

**16H20 - FRASLE MOBILITY: UM COMPOUNDER  
RESILIENTE DO AFTERMARKET GLOBAL**  
ANDERSON PONTALTI

**16H50 - ENTREGA DO SELO ASSIDUIDADE APIMEC**  
RICARDO TADEU MARTINS  
HEMERSON DE SOUZA

**16H55 - PERGUNTAS E RESPOSTAS**  
MARIANA GUIMARÃES

**17H35 - ENCERRAMENTO**  
MC - MÔNICA RECH

**FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

**apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY** 2026

KEEP LIFE IN MOTION

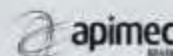


# A PLATAFORMA GLOBAL DA FRASLE MOBILITY

**Mariana Guimarães**

GERENTE DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

Este evento tem apoio da



# O MODELO DE NEGÓCIOS DA FRASLE MOBILITY



**7.600+**

COLABORADORES NO MUNDO



**12**

PLANTAS INDUSTRIAIS



**6**

PAÍSES

**4** CONTINENTES



**+ 125** PAÍSES

PRESENÇA GLOBAL



**24**

MARCAS  
(8 PRINCIPAIS)



**33.000**

SKUs

Plataforma global de  
*aftermarket* automotivo  
com marcas fortes,  
ampla distribuição e  
portfólio diversificado

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

# O MODELO DE NEGÓCIOS DA FRASLE MOBILITY



**7.600+**

COLABORADORES NO MUNDO



**12**

PLANTAS INDUSTRIAIS EM



**6**

PAÍSES

**4** CONTINENTES



**+ 125** PAÍSES

PRESENÇA GLOBAL



**24**

MARCAS  
(8 PRINCIPAIS)



**33.000**

SKUs

Receita Líquida 2025

**R\$ 5,5 BI**



**BOLSA DE VALORES**

**R\$ 6,5 B**

em valor de mercado (25/08/26)

**FRAS3 B3 LISTED N1**

IBRA B3 IGC B3 SMLL B3 IGCT B3

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# EXPERIÊNCIA DO MANAGEMENT

Tempo médio de **33** anos no **setor** e de **20** anos no **grupo**

|                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                               |                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                |                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <div><b>Anderson Pontalti</b></div> <div><b>Chief Executive Officer</b></div> |  <div><b>Hemerson Souza</b></div> <div><b>RI &amp; M&amp;A e América do Norte</b></div> |  <div><b>Guilherme Adami</b></div> <div><b>Braking Division, Euro Ásia e PD&amp;I</b></div> |  <div><b>Sérgio Montagnoli</b></div> <div><b>Aftermarket &amp; Marketing Global</b></div> |  <div><b>Paulo Gomes</b></div> <div><b>Ride &amp; Comfort e LatAm</b></div> |  <div><b>Marcelo Tonon</b></div> <div><b>Global Supply Chain</b></div> |
| <b>Grupo</b> 27 anos                                                                                                                                            | 26 anos                                                                                                                                                                  | 23 anos                                                                                                                                                                       | 6 anos                                                                                                                                                                       | 36 anos                                                                                                                                                        | 6 anos                                                                                                                                                    |
| <b>Setor</b> 27 anos                                                                                                                                            | 26 anos                                                                                                                                                                  | 25 anos                                                                                                                                                                       | 42 anos                                                                                                                                                                      | 36 anos                                                                                                                                                        | 46 anos                                                                                                                                                   |



# OS PILARES DA TESE DE INVESTIMENTO

Alavancas impulsionadoras da  
base do negócio Frasle Mobility:  
**a resiliência**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

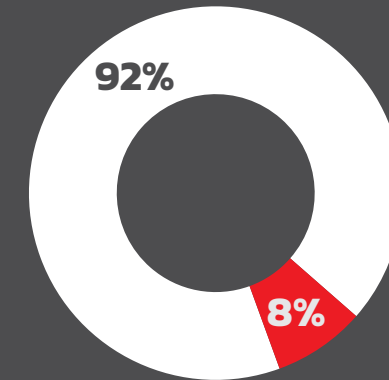
# RECORRÊNCIA

Frota circulante que origina a necessidade de manutenção,  
independente de ciclos de produção



## **Independent Aftermarket (IAM)**

Previsibilidade  
de receita

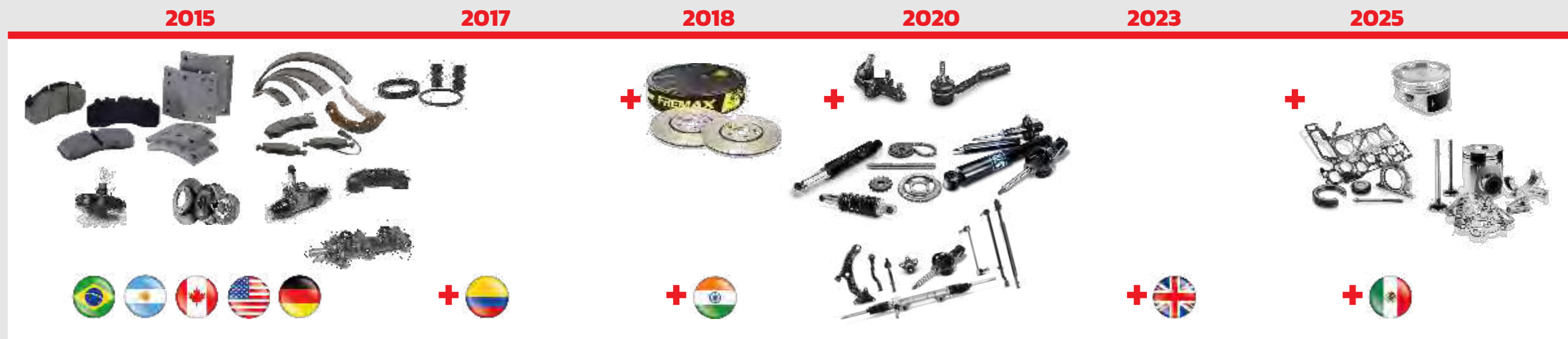


## **Original Equipment Manufacturer (OEM)**

Reputação

# DIVERSIFICAÇÃO

Variedade de geografias, portfólio amplo e crescente, aumento do nível de serviço e *ticket* médio e escalabilidade



## PRESENÇA OPERACIONAL VARIADA, AMPLO PORTFÓLIO

*Geografias, canais e portfólio diversificados*

# 125

PAÍSES  
ALCANÇADOS

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# CÂMBIO: DE RISCO A HEDGE NATURAL

Exposição ao mercado externo protege a margem em vez de ameaçá-la



## SENSIBILIDADE DE CÂMBIO

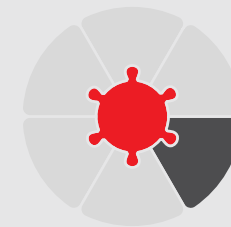
- Grande parte da receita já é registrada em moeda estrangeira
- O custo é tão dolarizado quanto a receita
- Exposições em moeda forte se compensam e reduzem o impacto líquido



## HEDGE NATURAL

Receita e custo em moeda forte se movem juntos e reduzem o impacto líquido do câmbio no negócio

# TAMANHO E IDADE DA FROTA GLOBAL



**1,6 B veículos**

FROTA GLOBAL

**MÉXICO**  
**38M**

**EUA & CANADA**  
**350M**

**LATAM**  
**46M**

**BRASIL**  
**49M**

**REINO UNIDO**  
**49M**

**EMEA**  
**458M**

**ASIA & OCEANIA**  
**595M**



IDADE DA FROTA GLOBAL



**Veículos leves**  
**12,8 ANOS**

**+1,3 ANOS**  
**2015-2025**

**Veículos comerciais**  
**12,1 ANOS**

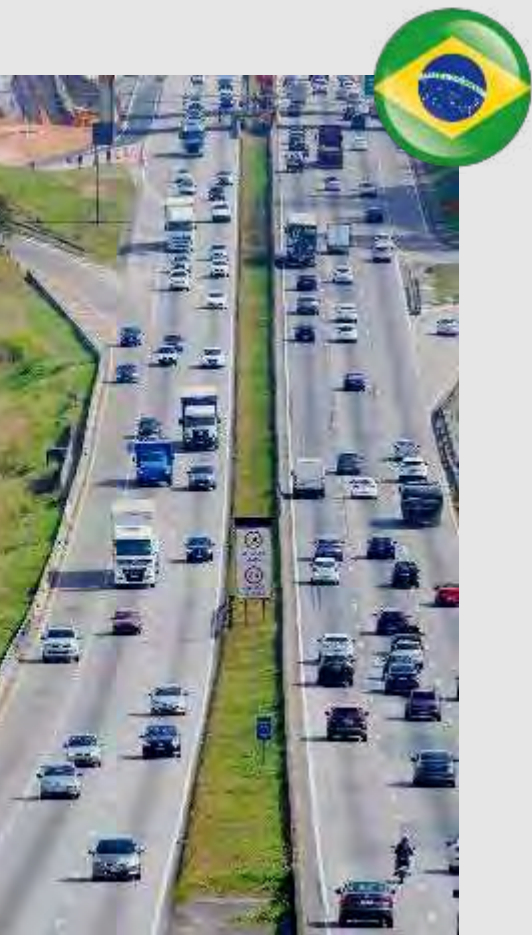
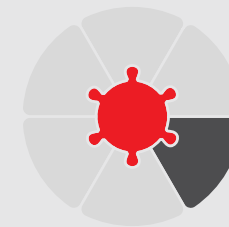
**+0,6 ANOS**  
**2015-2025**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# FROTA CRESCENTE E ENVELHECENDO

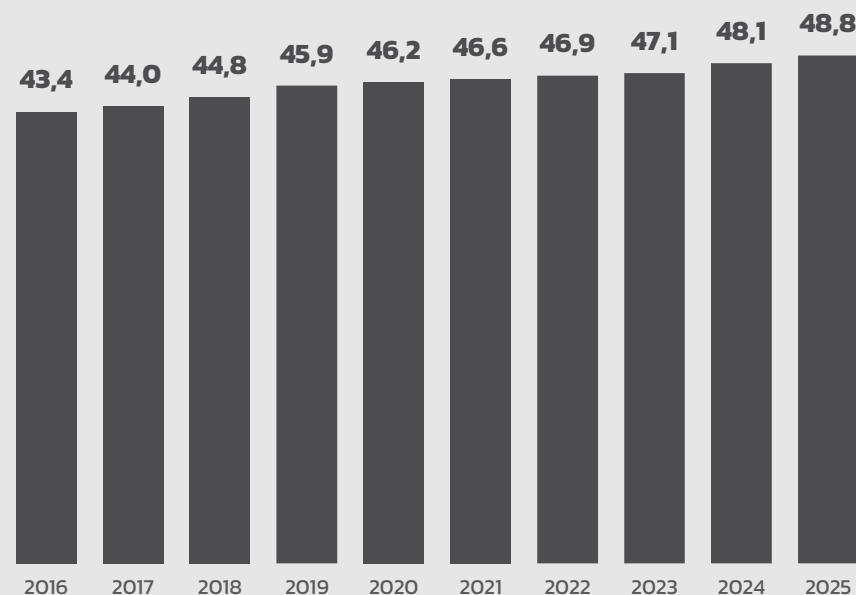
A frota brasileira cresceu a um CAGR de 1,3%, ao mesmo tempo em que cresce a idade média, aumentando a necessidade de reparação



## Frota de veículos no Brasil

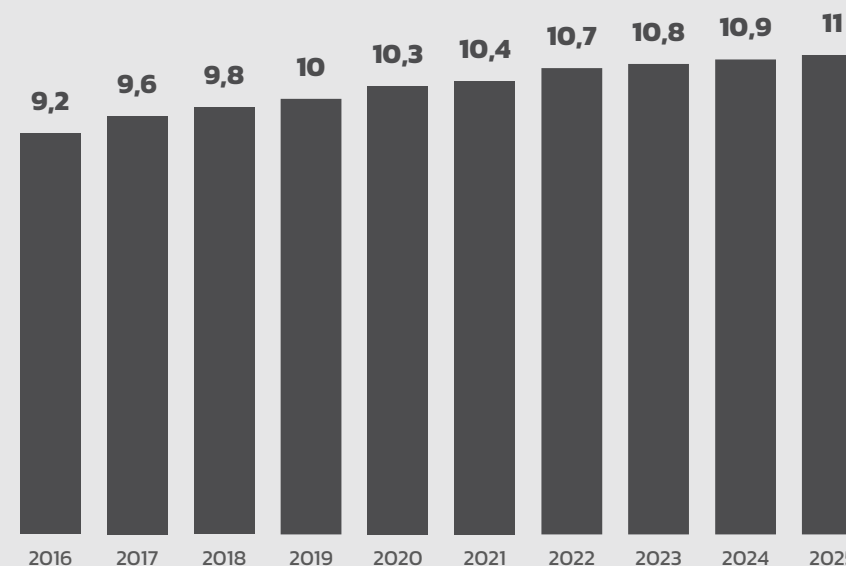
(milhões de veículos)

CAGR<sub>16-25</sub>: **1,3%**<sup>(1)</sup>



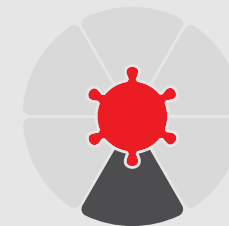
## Idade média da frota

(anos)



# PORTFÓLIO COMPLETO

Ampla cobertura de frota



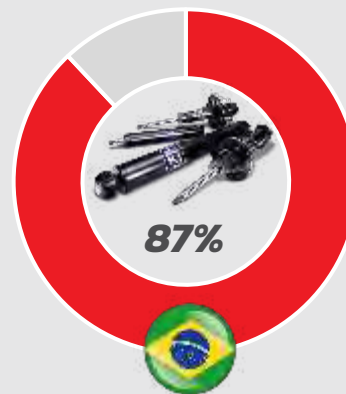
**PASTILHAS  
DE FREIO**



**DISCOS  
DE FREIO**



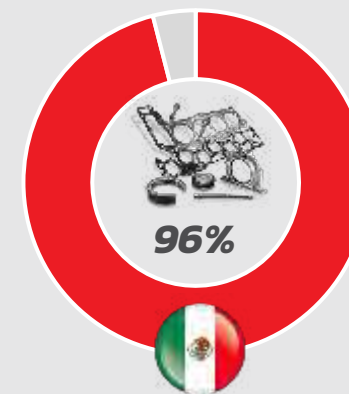
**AMORTECEDORES**



**PISTÕES**



**JUNTAS**

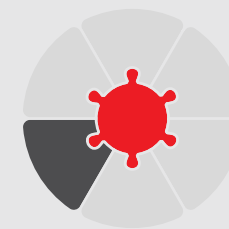


UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

# NÃO-ELEGIBILIDADE DE PORTFÓLIO

Uma vez necessária, a troca do produto é mandatária,  
**sob pena de risco à segurança** do condutor e/ou passageiro



## Itens críticos de segurança – troca aproximada a cada 10 anos

| PESADOS                                                                           |                                                                                   | LEVES                                                                             |                                                                                   |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |                                                                                     |
|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------|
| LONAS CAMINHÕES                                                                   | PASTILHAS ÔNIBUS                                                                  | PASTILHAS                                                                         | LONAS                                                                             | DISCOS DE FREIO                                                                     | SAPATAS DE FREIO                                                                    | CILINDROS MESTRES                                                                   | AMORTECEDOR                                                                         | PISTÕES                                                                             | JUNTAS PARA MOTOR                                                                   |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 10,2x                                                                             | 17,0x                                                                             | 4,0x                                                                              | 2,0x                                                                              | 1,5x                                                                                | 2,4x                                                                                | 1,0x                                                                                | 2,0x                                                                                | 1,0x                                                                                | 1,5x                                                                                |

**Considera 12.000 km/ano para veículos leves e 100.000 km/ano para veículos comerciais**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

Nota: Valores médios estimados pela Companhia. As condições de via, uso urbano ou em estradas, estilo de direção do motorista, situação de manutenção, entre outros fatores, influenciam na recorrência de troca de cada item.

# FORÇA DAS MARCAS

Frasle Mobility: casa de marcas fortes e reconhecidas nos mercados de atuação



Dacomsa

NAKATA®

FREMAX

controil

MORESA†

TF VICTOR

FRITEC

AUTO EXPERTS

BestBrake

JURATEK

Autopar

dur'bloc

iea

LonaFlex

TSP

POWER ENGINE

RACE

sello

TENSA

ARMETAL

Vehyco

NIONE

BIOCERAMIC

## MELHORES DO ANO | SINDEREPA / SP 2025



"Discos de Freio"  
FREMAX



"Pastilha de Freio"  
FRASLE

## MELHORES DO ANO | SINDEREPA / RJ 2025



"Bomba d'água"  
NAKATA®



"Rolamento"  
NAKATA®



"Discos de Freio"  
FREMAX

## MARCAS NA OFICINA | CINAU



"Marca mais comprada"

FRASLE



"Marca mais comprada e lembrada"

NAKATA®



"Marca mais comprada e lembrada"

FREMAX



"Marca mais comprada e lembrada"

controil

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

FRASLE  
MOBILITY

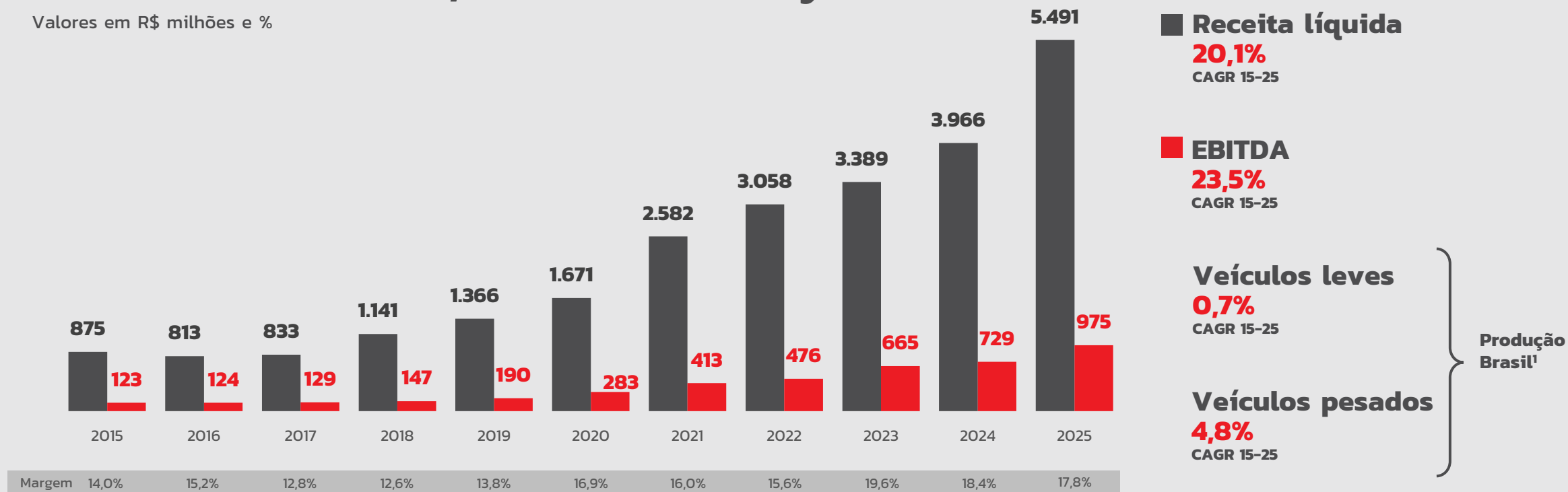
# RESILIÊNCIA COMO ATRIBUTO BASE DA TESE

Menor dependência de ciclos específicos de produção, mercados ou clientes



## Nos últimos 10 anos, a Frasle Mobility...

Valores em R\$ milhões e %



...via orgânica e por aquisições, multiplicou por:  
**6x a Receita e 8x o EBITDA**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# ***A RESILIÊNCIA DA FRASLE***

*Vem da sua capacidade de continuar crescendo e gerando caixa em diferentes cenários econômicos, sustentada por demanda estruturalmente recorrente do mercado de reposição e por seu modelo de negócio diversificado e dinâmico.*

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY** 2026

KEEP LIFE IN MOTION

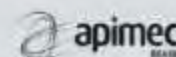


## **AVENIDAS DE CRESCIMENTO - BRAKING**

**Guilherme Adami**

**VDIRETOR EXECUTIVO BRAKING,  
EURO ASIA E PD&I**

Este evento tem apoio da





UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 2  
6

 **FRASLE**  
MOBILITY

# GRANDES NÚMEROS 2025



RECEITA

**R\$ 3,1 B**



PRESENÇA

**125  
PAÍSES**



PESSOAS

**6.023**



OPERAÇÕES

**8 PLANTAS**  
EM 5 PAÍSES



SKUS

**22.000**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# CONQUISTAS 2025 - 2026



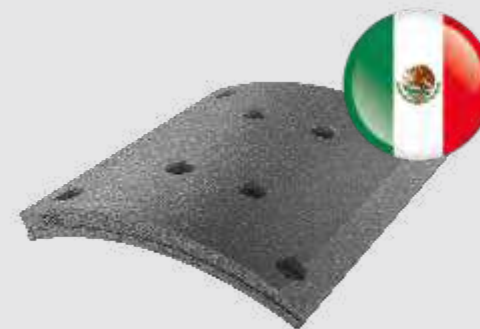
## **FREMAX CAPACIDADE TOTAL**

APÓS IMPLEMENTAÇÃO  
SUBESTAÇÃO  
(3,7M PRE AQUISIÇÃO PARA 8M)



## **NOVOS NEGÓCIOS OE**

ADB EUROPA  
TAMBOR LEVE BRASIL  
LONA COMERCIAL CHINESA



## **LONAS MÉXICO 50% DE PARTICIPAÇÃO**

DE 16% PARA 50%



## **CRESCIMENTO SP E CONVERSÃO CERAMAXX**

PARTICIPAÇÃO EM SP  
DE 6% PARA 14%

# DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



## MOVETECH



CENTRO DE ENGENHARIA AVANÇADO  
3 LABS GLOBAIS +200 FTEs



## MARCAS

MARCAS GLOBAIS  
RECONHECIMENTO E PRESTÍGIO



## ESCALA

COMPETITIVIDADE E RELEVÂNCIA  
NAS TRANSAÇÕES



## MOTOR DE LANÇAMENTO

TIME TO MARKET  
1100 LANÇAMENTOS EM 2025



## OEM+IAM

TECNOLOGIA E PRESENÇA OE  
ADICIONA REPUTAÇÃO NO IAM

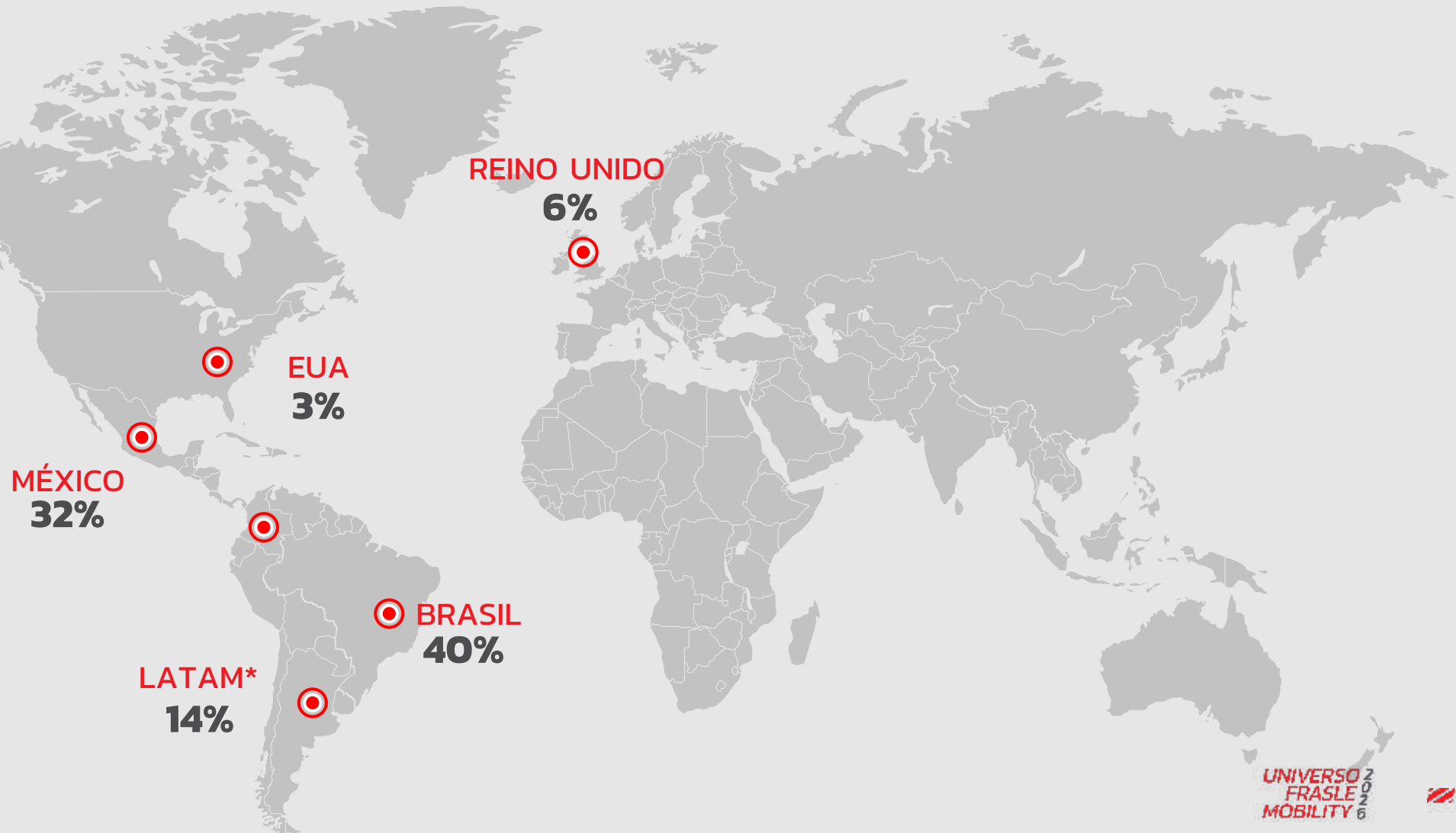


## REDE GLOBAL

CAPILARIDADE DE  
DISTRIBUIÇÃO

# ***PARTICIPAÇÃO NO MERCADO ENDEREÇÁVEL (IAM) POR REGIÃO***

**2025**



\*LATAM exclui Brasil e México.

FONTE: estimativas e premissas internas da Companhia. Informações de caráter prospectivo, sujeitas a alterações.

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

**FRASLE**  
MOBILITY

# BRASIL: DEFENDER A LIDERANÇA E CRESCER COM EFICIÊNCIA

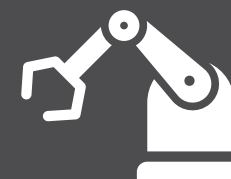


**40%**  
**BRASIL**



## ESTRATÉGIA:

AUTOMAÇÃO  
COMANUFATURA  
NÍVEL DE SERVIÇO



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

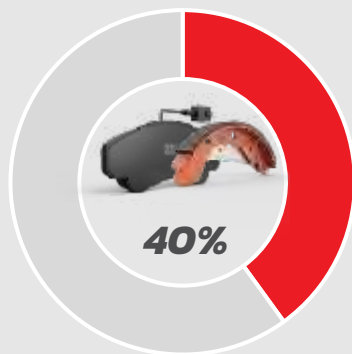
**FRASLE**  
MOBILITY

# ***PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NO BRASIL***

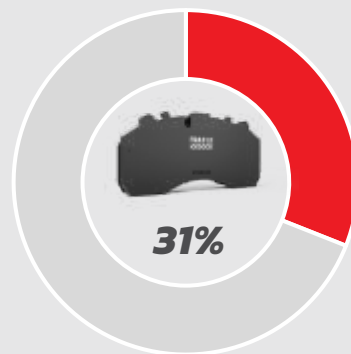
***Linha de produto 2025***



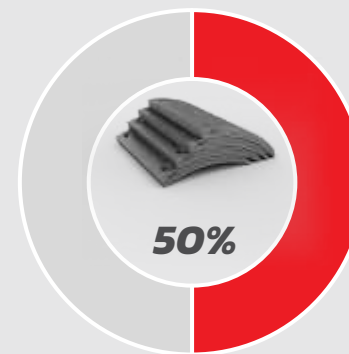
***PASTILHAS  
DE FREIO E  
SAPATAS DE FREIO***



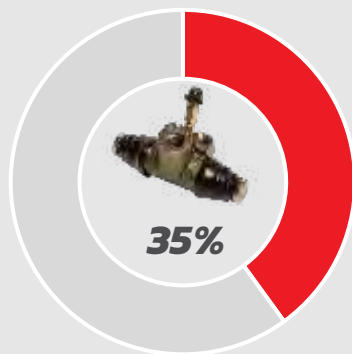
***PASTILHAS ADB***



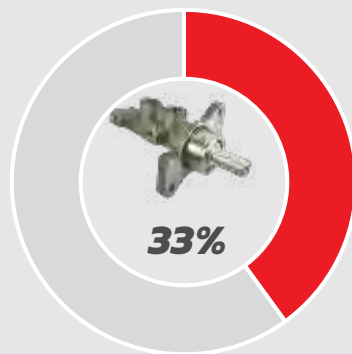
***LONAS DE FREIO***



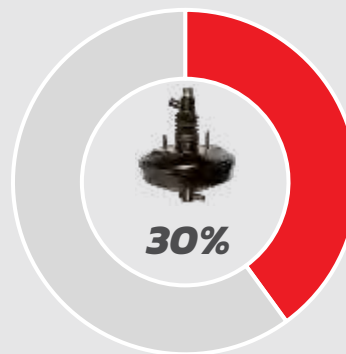
***CILINDRO DE  
RODA***



***CILINDRO  
MESTRE***



***SERVO FREIO***



***DISCOS E  
TAMBORES  
DE FREIO***



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

**FRASLE**  
MOBILITY

# LATAM: OPORTUNIDADE DE EXPANSÃO



## ESTRATÉGIA:

PORTFÓLIO CILINDROS  
DISPONIBILIDADE  
NOVOS CANAIS



14%  
LATAM\*

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

\*LATAM exclui Brasil e México.

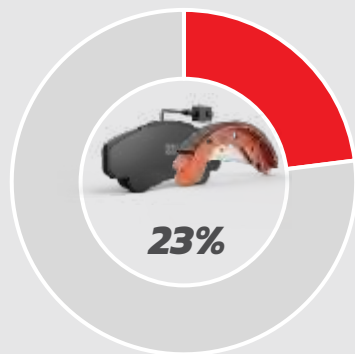
FONTE: estimativas e premissas internas da Companhia. Informações de caráter prospectivo, sujeitas a alterações.

# ***PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NA ARGENTINA***

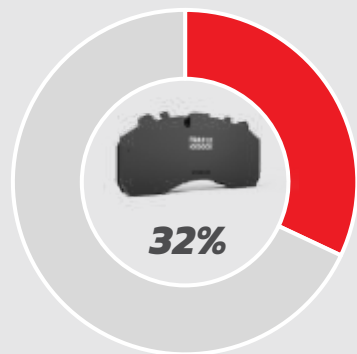
***Linha de produto 2025***



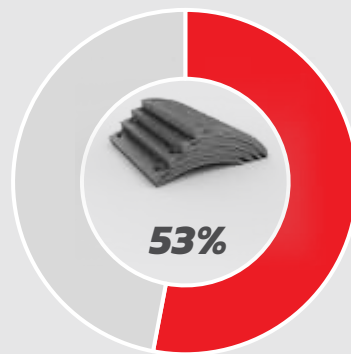
***PASTILHAS  
DE FREIO E  
SAPATAS DE FREIO***



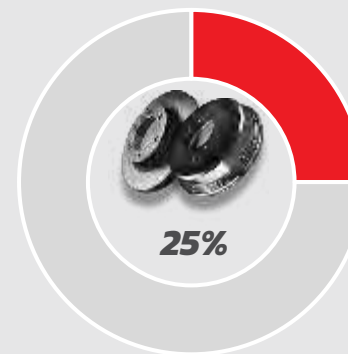
***PASTILHAS ADB***



***LONAS DE FREIO***



***DISCOS E  
TAMBORES  
DE FREIO***



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

# MÉXICO: CRESCIMENTO E AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO



MÉXICO  
32%



## ESTRATÉGIA:

LANÇAMENTO CILINDROS  
FOOTPRINT  
GANHO DE PARTICIPAÇÃO



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

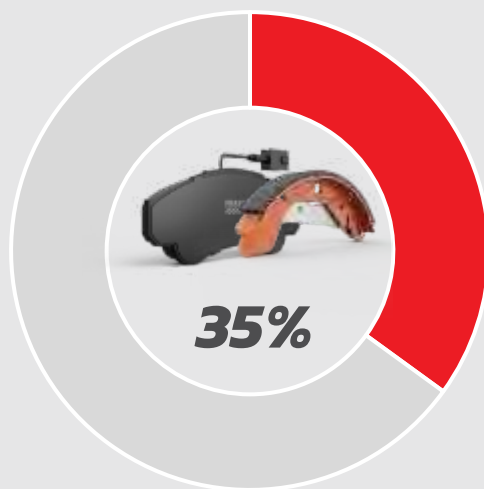
**FRASLE**  
MOBILITY

# ***PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NO MÉXICO***

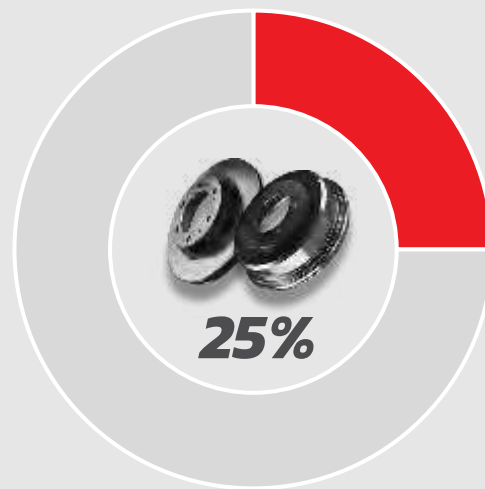
***Linha de produto 2025***



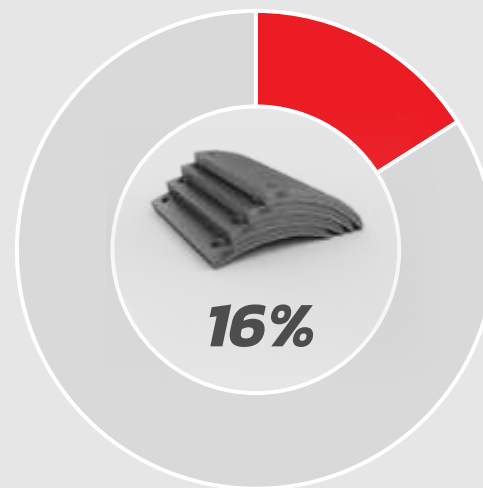
***PASTILHAS DE FREIO E  
SAPATAS DE FREIO***



***DISCOS E TAMBORES  
DE FREIO***



***LONAS DE FREIO***



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

**FRASLE**  
MOBILITY

# ***EUA: DEFENDER LINHA PESADA E CONSTRUIR PLATAFORMA PARA LINHA LEVE***



**3%**  
**EUA**



## **ESTRATÉGIA:**

GO-TO-MARKET  
PASTILHAS LEVES



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

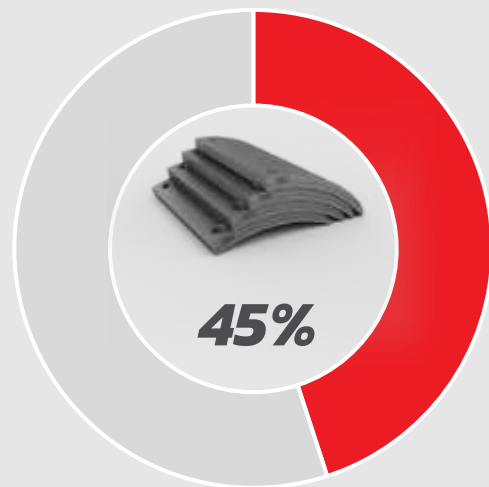
**FRASLE**  
MOBILITY

# ***PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NOS EUA***

***Linha de produto 2025***



***LONAS DE FREIO***



FONTE: estimativas e premissas internas da Companhia. Informações de caráter prospectivo, sujeitas a alterações.

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

# REINO UNIDO: AMPLIAR PRESENÇA EM LEVES E CONQUISTAR RELEVÂNCIA EM PESADOS



6%  
REINO UNIDO



**ESTRATÉGIA:**

COMPETITIVIDADE  
NOVOS CANAIS



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 6

**FRASLE**  
MOBILITY

# MERCADO TOTAL ENDEREÇÁVEL (IAM)

2025 - Valores em USD

**TAM 2025**

**\$9B**

**RECEITA LÍQUIDA**

**\$0,5B**

**PARTICIPAÇÃO  
DE MERCADO**

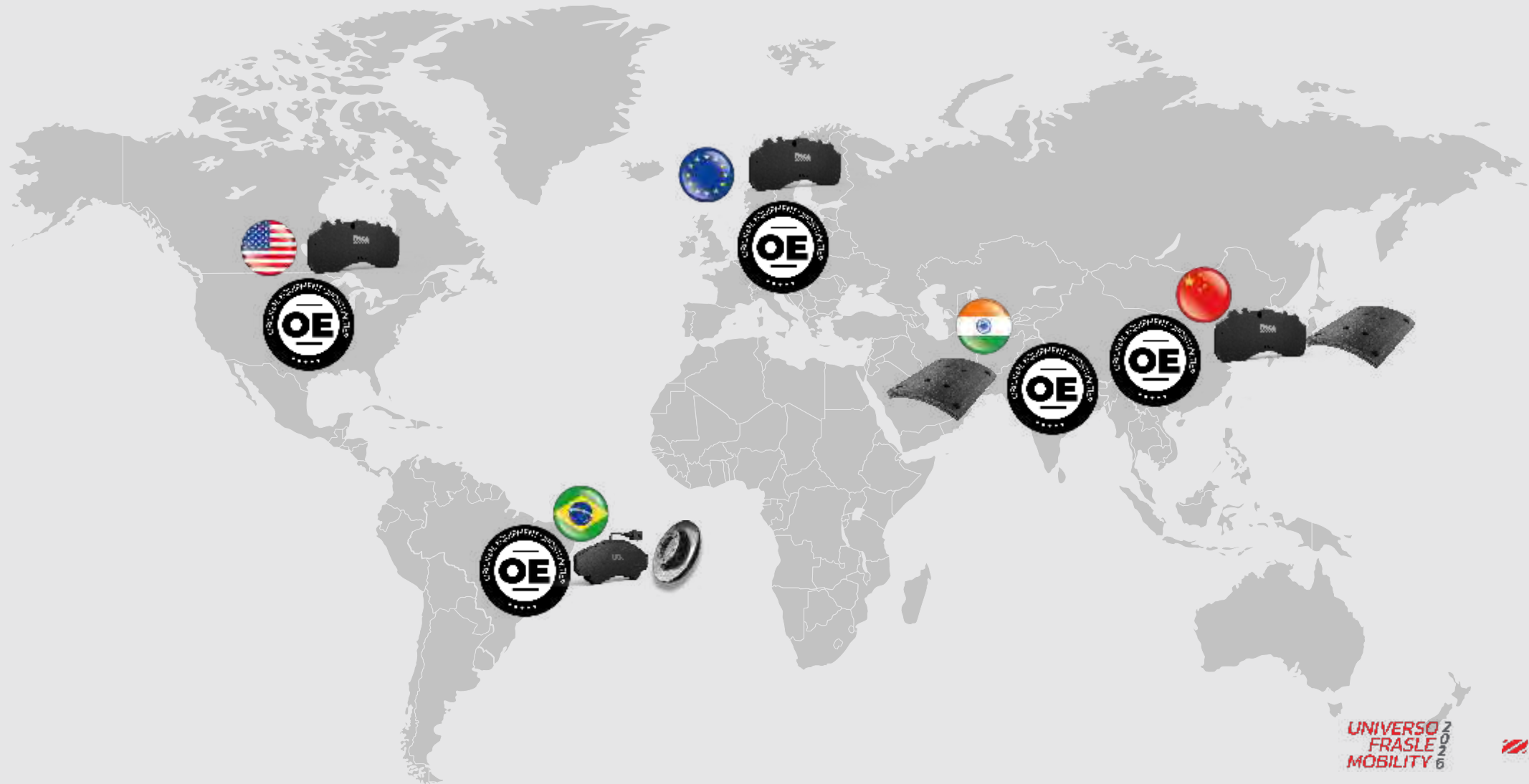
**5%**

TAMANHO DE MERCADO → RECEITA ATUAL → ESPAÇO PARA CRESCIMENTO

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

# NOVAS OPORTUNIDADES GLOBAIS OEM

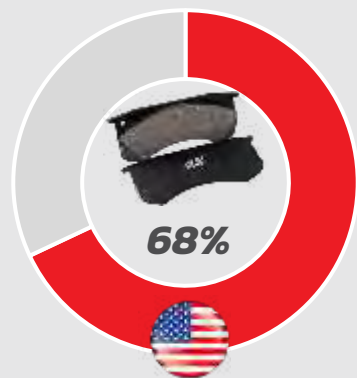


# ***PARTICIPAÇÃO DE MERCADO OEM***

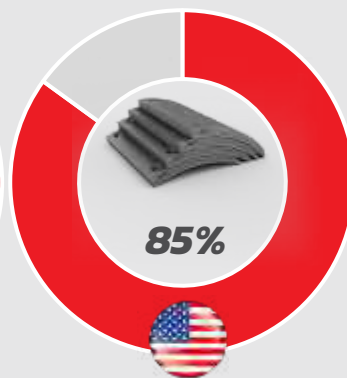
***Linha de produto 2025***



***PASTILHAS PESADAS  
FREIO HIDRÁULICO***



***LONAS DE FREIO  
PARA VEÍCULOS  
PESADOS***



***SAPATAS  
FERROVIÁRIA***



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY** 2026

KEEP LIFE IN MOTION

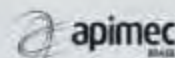


## **AVENIDAS DE CRESCIMENTO: POWERTRAIN**

**Hemerson de Souza**

**DIRETOR EXECUTIVO POWERTRAIN,  
AMÉRICA DO NORTE, RI E M&A**

Este evento tem apoio de:





UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 2  
6

 **FRASLE**  
MOBILITY

# GRANDES NÚMEROS 2025



RECEITA

**R\$ 1,2 B**



PRESENÇA

**7**  
**PAÍSES**



PESSOAS

**630**



OPERAÇÕES

**2 PLANTAS**

MÉXICO



SKUS

**11.000**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# PRINCIPAIS CONQUISTAS 2025 - 2026



**MORESA/TF VICTOR**

**EAGLE PROJECT**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



## PORTFÓLIO

SOLUÇÕES INTEGRAIS  
PARA A REPARAÇÃO DE  
MOTORES



## PRODUTOS DE QUALIDADE

PESQUISA E  
DESENVOLVIMENTO QUE  
GARANTE QUALIDADE



## SERVIÇO PÓS-VENDA DIFERENCIADO



## ALTO CUSTO DE REPARAÇÃO

PREFERÊNCIA PELAS NOSSAS  
MARCAS POR QUALIDADE E  
GARANTIA



## LÍDERES EM SISTEMA MOTOR

CONCORRENTES LIMITADOS EM  
PORTFÓLIO E PÓS-VENDA



## MARGENS ATRATIVAS

RENTABILIDADE DO  
SISTEMA



## MERCADOS ATRATIVOS

AMPLA FROTA DE  
VEÍCULOS DE PAÍSES  
SELECIONADOS

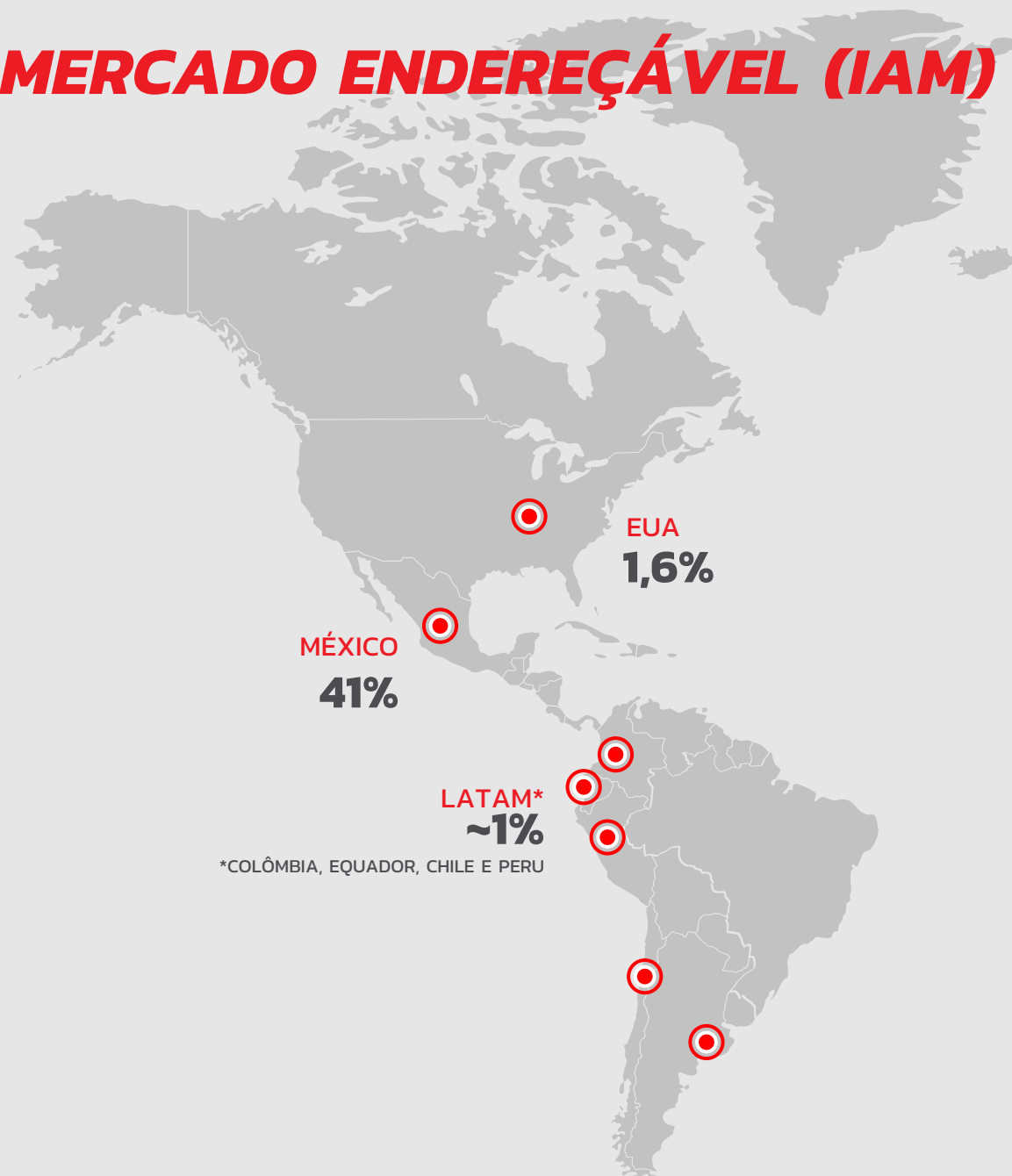


## RELACIONAMENTOS

ACORDOS COMERCIAIS  
COM PARCEIROS-CHAVE  
DO SETOR

# ***PARTICIPAÇÃO NO MERCADO ENDEREÇÁVEL (IAM) POR REGIÃO***

**2025**



\*COLÔMBIA, EQUADOR, CHILE E PERU

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

**FRASLE**  
MOBILITY

Fonte: estimativas e premissas internas da Companhia. Informações de caráter prospectivo, sujeitas a alterações.

# BRASIL: MERCADO A CONSTRUIR



## ESTRATÉGIA:

### CRESCIMENTO

ADAPTAÇÃO LOCAL + PARCEIRO FORTE + INVESTIMENTO

- CRESCIMENTO VIA FRASLE MOBILITY / M&A
- TROPICALIZAÇÃO DO PORTFÓLIO
- POSICIONAMENTO DE MARCAS
- SUPORTE TÉCNICO MÉXICO

BRASIL

**0%**

Entrada no mercado a partir de **2028**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# ARGENTINA: MERCADO A CONQUISTAR



## ESTRATÉGIA:

### CRESCIMENTO

FLEXIBILIDADE + DISPONIBILIDADE +  
RELACIONAMENTOS

- POSICIONAMENTO DE MARCA
- PORTFÓLIO FOCADO EM ALTO GIRO E RENTÁVEL
- DISPONIBILIDADE DE PRODUTO
- LANÇAMENTO DA LINHA DE MOTORES



ARGENTINA

~1%

Entrada com componentes de motor a  
partir de **2028**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# MÉXICO: BLINDAR A POSIÇÃO DE LÍDER



## ESTRATÉGIA:

### DEFESA

- MANUTENÇÃO DA LIDERANÇA
- PROJETOS, LINHAS EM CRESCIMENTO, DEFINIÇÃO DA ESTRATÉGIA DE INTRODUÇÃO.
- M&A – ALVOS ESTRATÉGICOS

**41%**  
**MÉXICO**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

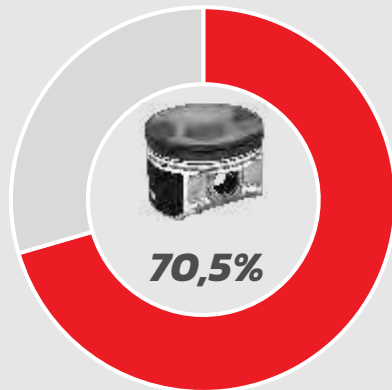
**FRASLE**  
MOBILITY

# ***PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NO MÉXICO 2025***

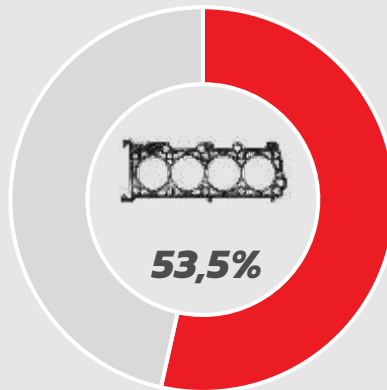
## ***Linha de produto***



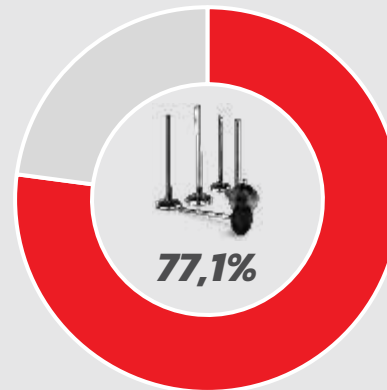
**PISTÕES**



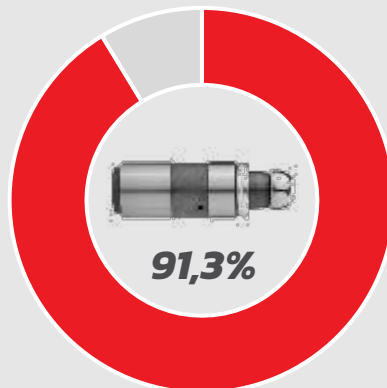
**JUNTAS**



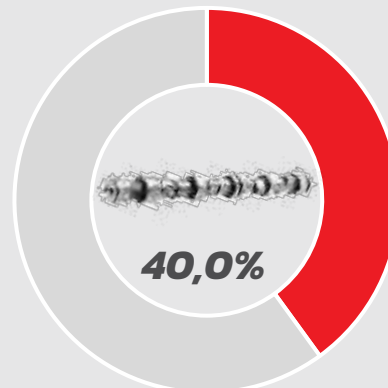
**VÁLVULAS**



**PONTEIRAS**



**COMANDO DE  
VÁLVULAS**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

**FRASLE**  
MOBILITY

# EUA: CONQUISTAR ESCALA

## ESTRATÉGIA:

### CRESCIMENTO

ESPECIALIZAÇÃO + E-COMMERCE +  
CREDIBILIDADE

- ENTRADA VIA PERS E WD'S
- FOCO FASE I MERCADO LATINO
- CATÁLOGO E REFERÊNCIAS CRUZADAS
- SERVIÇO PÓS-VENDA

1,6%  
EUA



UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 6

FRASLE  
MOBILITY

# **MERCADO TOTAL ENDEREÇÁVEL (IAM)**

2025 - Valores em USD

**TAM 2025**

**\$2,1B**

**RECEITA LÍQUIDA**

**\$0,2B**

**PARTICIPAÇÃO  
DE MERCADO**

**9,5%**

TAMANHO DE MERCADO → RECEITA ATUAL → ESPAÇO PARA CRESCIMENTO

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

**FRASLE**  
MOBILITY

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO**  
**FRASLE**  
**MOBILITY** 2026

KEEP LIFE IN MOTION

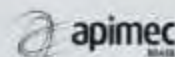


# **AVENIDAS DE CRESCIMENTO: RIDE & COMFORT**

**Paulo Gomes**

**DIRETOR EXECUTIVO  
RIDE & COMFORT E LATAM**

Este evento tem apoio da





UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 2  
6

 **FRASLE**  
MOBILITY

# GRANDES NÚMEROS 2025



RECEITA

R\$ 1,1 B



VENDA ANUAL

+25 M  
PEÇAS



MARCA  
REGISTRADA

59  
PAÍSES



OPERAÇÕES

1 PLANTA  
5 CDs



LINHAS DE  
PRODUTOS

14



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# CONQUISTAS 2025/2026

## REINO UNIDO

INTRODUÇÃO DA MARCA NAKATA NA EUROPA



Cubo de Roda e S&D

SOP 2025

**630 SKUs**



Bandejas e Pivôs

SOP 2026

**1.800 SKUs**

## ARGENTINA

AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO – VOLUMES RECORDES



**+960 SKUs últimos 3 anos**

|                      |        |
|----------------------|--------|
| Bieletas             | 166,8% |
| Amortecedores        | 129,4% |
| Bandejas             | 108,8% |
| Cubos de roda        | 78,3%  |
| Extremos de direção  | 58,3%  |
| Rotulas de suspensão | 38,5%  |
| Juntas Homocinéticas | 26,9%  |



## COLOMBIA

AMPLIAÇÃO DE PORTFÓLIO



**Lançamento da Nakata com amortecedores, S&D e motopeças**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

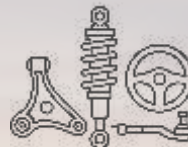
# DIFERENCIAIS COMPETITIVOS



## CONFIANÇA DO REPARADOR

MARCA Nº1 NA LEMBRANÇA DO MECÂNICO

LÍDER EM 5 CATEGORIAS – MARCAS NA OFICINA



## AMPLITUDE DE PORTFÓLIO

SUSPENSÃO, DIREÇÃO E TRANSMISSÃO



## CAPACIDADE ILIMITADA

CO-MANUFATURA COMO ALIADA NO LANÇAMENTO DE PRODUTOS



## SERVIÇO AO CLIENTE

ASSISTÊNCIA TÉCNICA, CATÁLOGO ELETRÔNICO E CAPACITAÇÃO/EAD



## LANÇAMENTOS

COBERTURA DA FROTA MAIS NOVA

1.100 LANÇAMENTOS EM 2025



## ESCALA E REDE GLOBAL

CAPILARIDADE DE DISTRIBUIÇÃO EM 59 PAÍSES



UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 2  
6

 **FRASLE**  
MOBILITY

# ***PARTICIPAÇÃO NO MERCADO ENDEREÇÁVEL (IAM) POR REGIÃO***

**2025**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2025

**FRASLE**  
MOBILITY

# BRASIL: CRESCER E EXPANDIR O PORTFÓLIO

*Estratégia de crescimento com foco em liderança,  
novas categorias e presença nacional.*



## PORTFÓLIO NAKATA



**18%**  
**BRASIL**



Categorias com maior  
potencial de expansão

## ESTRATÉGIA:

### CONSOLIDAR LIDERANÇA

Amortecedores e itens de suspensão

### EXPANDIR NOVAS FRENTES

Metal-borracha, linha comercial e motopartes



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

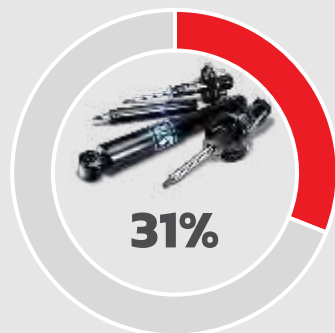
**FRASLE**  
MOBILITY

# PARTICIPAÇÃO DE MERCADO NO BRASIL

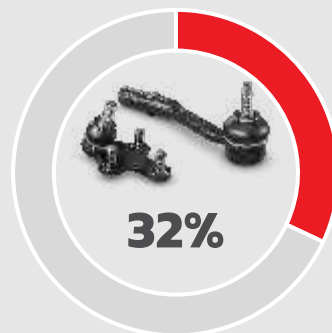
Linha de produto 2025



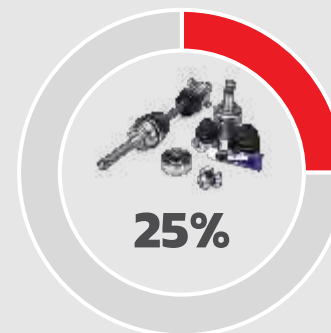
## AMORTECEDORES



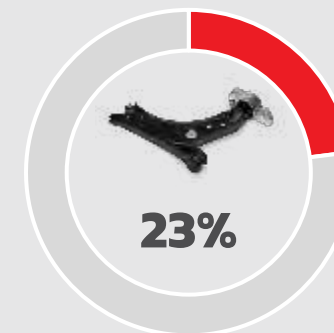
## DIREÇÃO & SUSPENSÃO



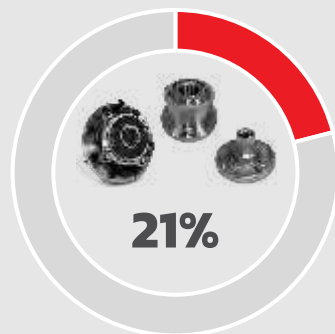
## JUNTAS HOMOCINÉTICAS



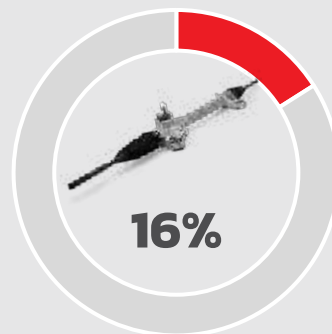
## BANDEJAS DE SUSPENSÃO



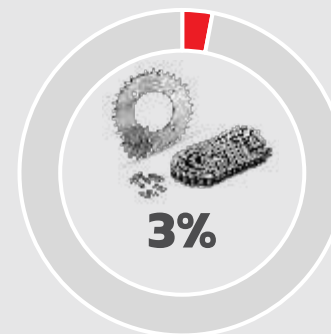
## CUBO DA RODA



## CAIXA DE DIREÇÃO



## MOTOPEÇAS



# ARGENTINA E COLÔMBIA: EXPANDIR PORTFÓLIO E ALCANCE COMERCIAL



## ESTRATÉGIA:

- EXPANDIR PORTFÓLIO NAKATA
- DESENVOLVER NOVOS CANAIS E CLIENTES



COLÔMBIA

E OUTROS

2%

ARGENTINA

20%

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# MÉXICO: AGENDA DE LANÇAMENTOS 2027-2028



MÉXICO  
5%



## ESTRATÉGIA:

- LANÇAR LINHA DE SUSPENSÃO E DIREÇÃO EM 2027
- LANÇAR AMORTECEDORES EM 2028
- AMPLIAR LINHAS DE TRANSMISSÃO



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# REINO UNIDO: A PORTA DE ENTRADA DA NAKATA NA EUROPA



>1%  
REINO UNIDO



## ESTRATÉGIA:

- CONSOLIDAR A MARCA NAKATA COM OS LANÇAMENTOS DE CUBOS DE RODA E ITENS DE SUSPENSÃO & DIREÇÃO



# MERCADO TOTAL ENDEREÇÁVEL (IAM)

2025 - Valores em USD

**TAM 2025**

**\$2,2B**

**RECEITA LÍQUIDA**

**\$0,3B**

**PARTICIPAÇÃO  
DE MERCADO**

**12%**

TAMANHO DE MERCADO → RECEITA ATUAL → ESPAÇO PARA CRESCIMENTO

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# O FUTURO DA DIVISÃO

*Evolução que conecta tecnologia, dados e desempenho para uma mobilidade mais segura e inteligente.*

**2025** **HOJE**

## SISTEMA MECÂNICO

Confiável e comprovado

 **Componentes 100% mecânicos**  
Desempenho baseado em engenharia robusta

 **Resposta reativa**  
Atuação após a ocorrência do evento

 **Sem integração eletrônica**  
Sistemas independentes e não conectados

 **Manutenção corretiva**  
Diagnóstico tardio e substituição de peças



**2030+** **AMANHÃ**

## SISTEMA INTELIGENTE E CONECTADO

Adaptativo, preditivo e integrado

 **Sensores inteligentes e IoT embarcado**  
Monitoramento 360° em tempo real

 **Controle eletrônico adaptativo**  
Ajustes automáticos para máximo desempenho

 **Conectividade e análise de dados**  
Telemetria, IA e aprendizado contínuo

 **Segurança ativa e preditiva**  
Prevenção de falhas e maior proteção



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO**  
**FRASLE**  
**MOBILITY**

2026

KEEP LIFE IN MOTION



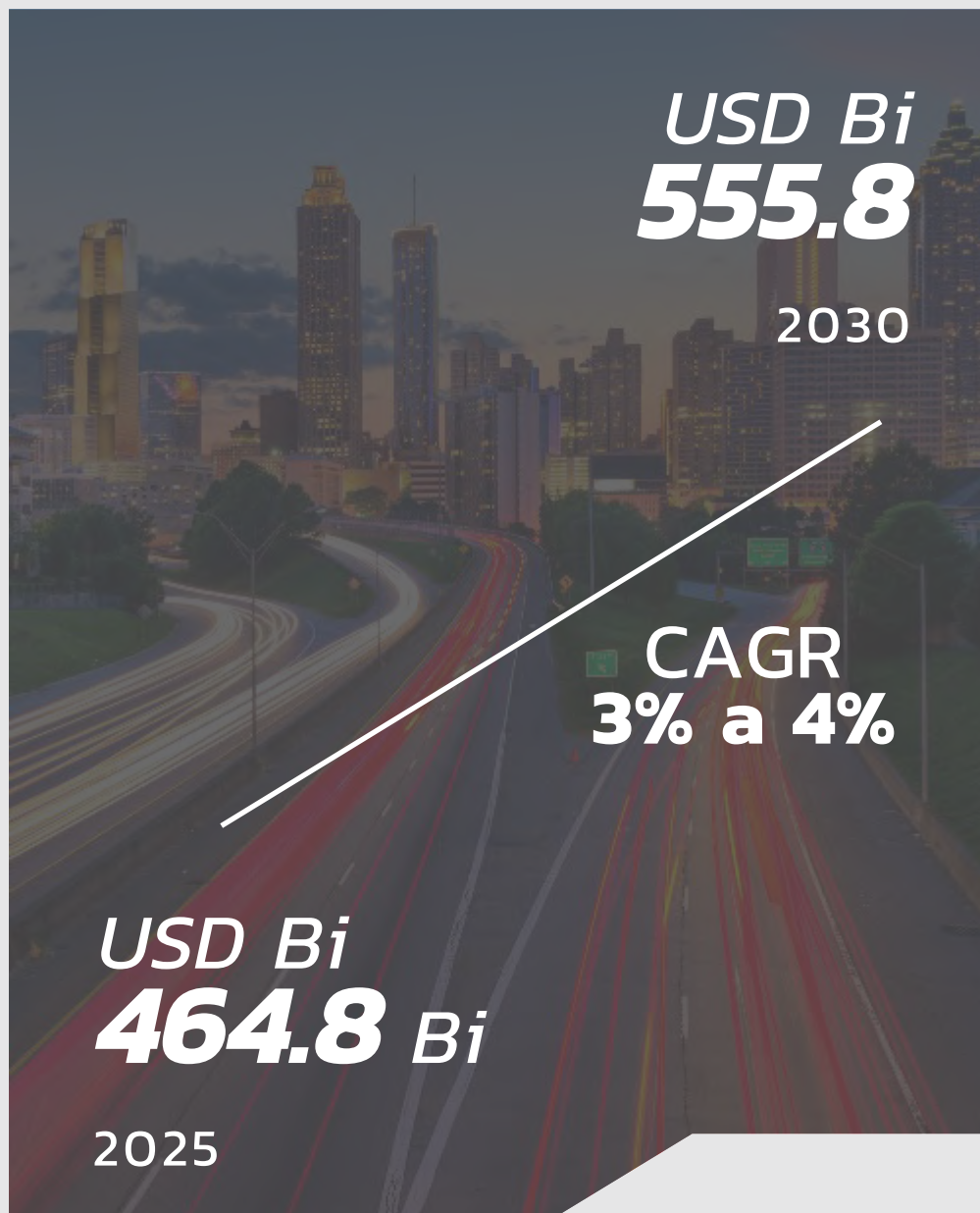
# **A FORÇA DA REPOSIÇÃO INDEPENDENTE**

**Bruno Gomes Rodrigues**

**DIRETOR DE VENDAS REPOSIÇÃO BRASIL**

Este evento tem apoio da



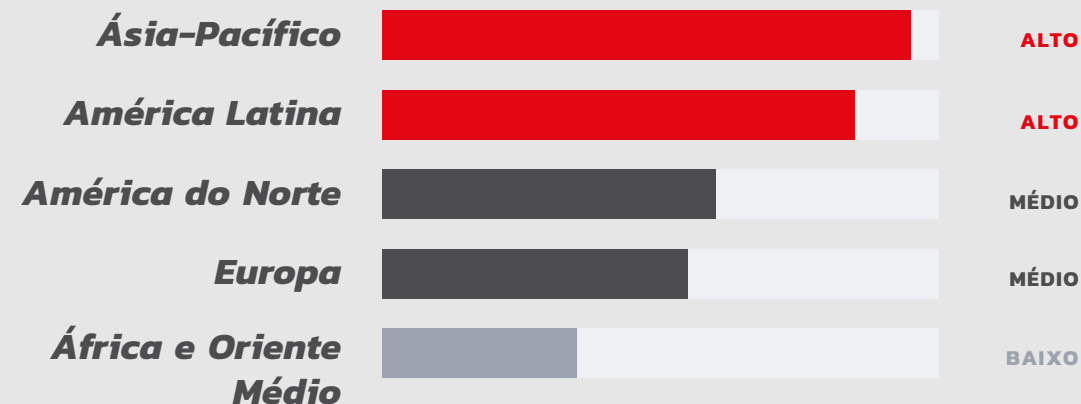


# RESILIÊNCIA GLOBAL DO IAM

## MERCADO DE REPOSIÇÃO AUTOMOTIVA

Crescimento consistente em todas as regiões, rumo a US\$ 555,8 bi em 2030

### Crescimento por Região (2025—2030)



Fonte: Mordor Intelligence

Concessionária  
34%

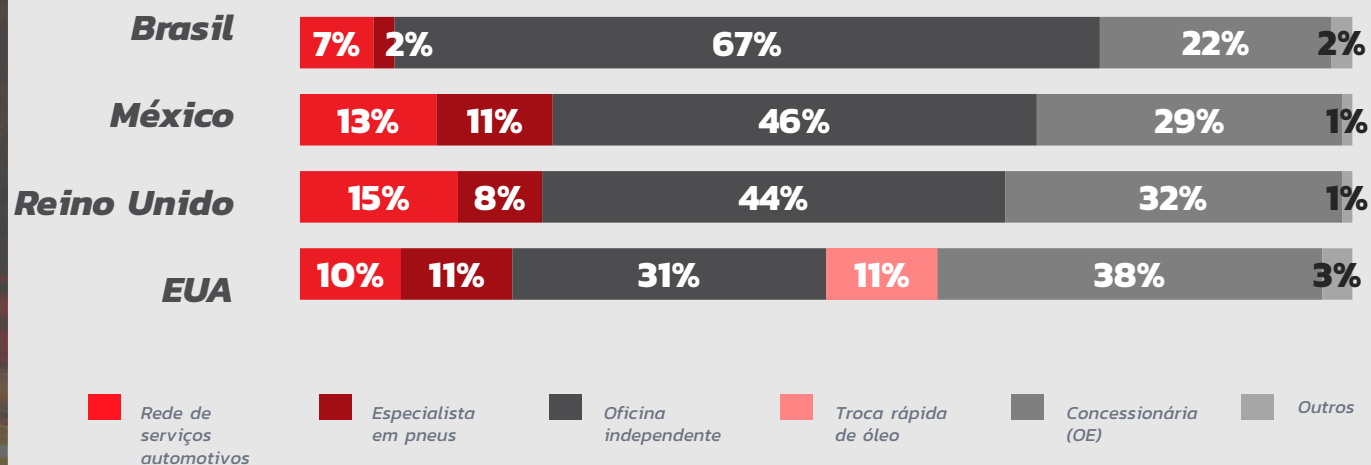


66%  
Reposição  
independente

# A REPOSIÇÃO INDEPENDENTE JÁ É MAIORIA

## OFICINAS INDEPENDENTES

As oficinas independentes continuam ganhando espaço, especialmente nos Estados Unidos e no Brasil.



Há vários anos consecutivos, estudos da Roland Berger e da GIPA mostram o crescimento contínuo das oficinas independentes.

Fonte: Roland Berger



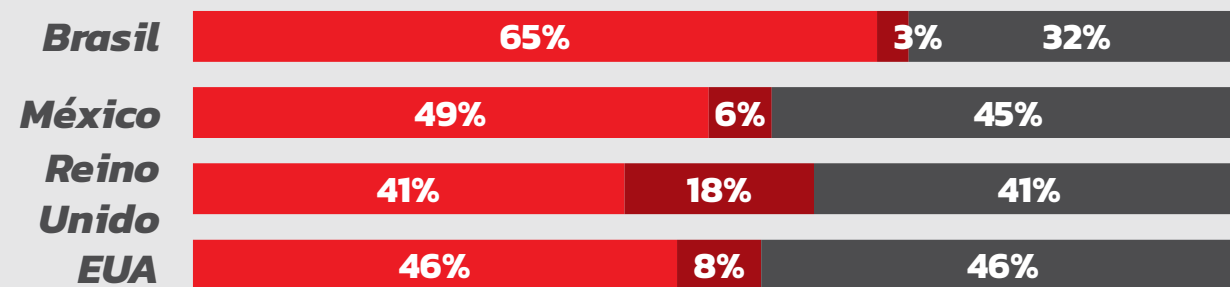
# A PREFERÊNCIA MIGRA PARA AS MARCAS IAM

MARCAS RECONHECIDAS GANHAM IMPORTÂNCIA NO MERCADO IAM

**57%** **+14 p.p.**  
**vs 2024**

dos consumidores preferem peças do mercado de reposição independente (IAM) às marcas de equipamento original (OE):

Peças com **qualidade equivalente a OEM à metade do preço.**



Marca IAM  
Conceituada



Marca IAM  
Desconhecida



OE (concessionária)

Fonte: Roland Berger

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# QUALIDADE: O FATOR Nº 1 DO MECÂNICO

Nos últimos 10 anos, a **qualidade do produto** superou a confiança na marca, tornando-se o **fator mais importante** para os reparadores ao escolher uma marca.

## ESCOLHA DA MARCA



|                     |     |
|---------------------|-----|
| Qualidade das peças | 54% |
| Confiança na marca  | 27% |
| Garantia            | 2%  |
| Peças OEM           | 8%  |
| Preço               | 4%  |
| Suporte pós-venda   | 3%  |



# TOP 3 MARÇAS NA PREFERÊNCIA DOS MECÂNICOS EM TODAS AS CATEGORIAS.

O MECÂNICO



**Original**

|                            |           |                 |            |
|----------------------------|-----------|-----------------|------------|
| <b>Amortecedor</b>         | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>5º</b>  |
| <b>Bandeja</b>             | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>9º</b>  |
| <b>Pivô</b>                | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>15º</b> |
| <b>Terminal Axial</b>      | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>11º</b> |
| <b>Terminal de Direção</b> | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>13º</b> |
| <b>Barra Direção</b>       | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>3º</b>  |
| <b>Bieleta</b>             | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>13º</b> |
| <b>Junta Homocinética</b>  | <b>1º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>10º</b> |
| <b>Bucha Suspensão</b>     | <b>2º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>12º</b> |
| <b>Coxim Motor</b>         | <b>2º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>10º</b> |
| <b>Bomba D'água</b>        | <b>2º</b> | <b>NAKATA</b>   | <b>11º</b> |
| <b>Lona e Sapata</b>       | <b>2º</b> | <b>FRASLE</b>   | <b>13º</b> |
| <b>Pastilha</b>            | <b>3º</b> | <b>FRASLE</b>   | <b>16º</b> |
| <b>Disco de Freio</b>      | <b>1º</b> | <b>FREMAX</b>   | <b>7º</b>  |
| <b>Sistema de Freio</b>    | <b>3º</b> | <b>CONTROIL</b> | <b>10º</b> |

Fonte: Pesquisa "O Mecânico" / Ipsos, 2026

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY





# DECISÃO DO MECÂNICO

## DISPONIBILIDADE LIDERA A DECISÃO DE COMPRA

Na escolha do fornecedor, a disponibilidade das peças é o critério decisivo para os reparadores, à frente de entrega, atendimento e preço.

### ESCOLHA DO FORNECEDOR



Disponibilidade

1

Entrega

2

Atendimento

3

Preço

4

Condições comerciais

5

**Nota:** As peças genuínas ganharam importância na categoria de componentes de motor.

Fonte: Oficina Brasil

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY



UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 2  
6

 **FRASLE**  
MOBILITY

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY** 2026

KEEP LIFE IN MOTION

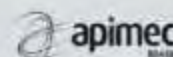


**SUPPLY  
CHAIN GLOBAL:  
COMPETITIVIDADE,  
FLEXIBILIDADE  
E SUPORTE  
AO CRESCIMENTO.**

**Marcelo Tonon**

**DIRETOR EXECUTIVO DE  
SUPPLY CHAIN RANDONCORP**

Este evento tem apoio de:



# **UMA DAS VANTAGENS COMPETITIVAS DE EMPRESAS DE SUCESSO**

**Ambiente volátil &  
Pressão crescente por eficiência**

Frasle Mobility tem fortalecido sua estrutura global de Supply Chain — um ativo estratégico.

**O supply chain global é alavanca de disciplina: protege margem e nível de serviço com eficiência e flexibilidade.**

# ***SOURCING GLOBAL: COMPETITIVIDADE E VARIEDADE***

**A variedade de veículos e componentes (PC & CV) cresce de forma exponencial.**

*O Sourcing Global busca competitividade contínua e otimiza o Time to Market para complemento de portfólio e introdução de novas linhas.*



**Otimização  
da cadeia de  
suprimentos**



**Redução dos  
custos de  
aquisição**



**Acesso a bens e  
serviços globais**



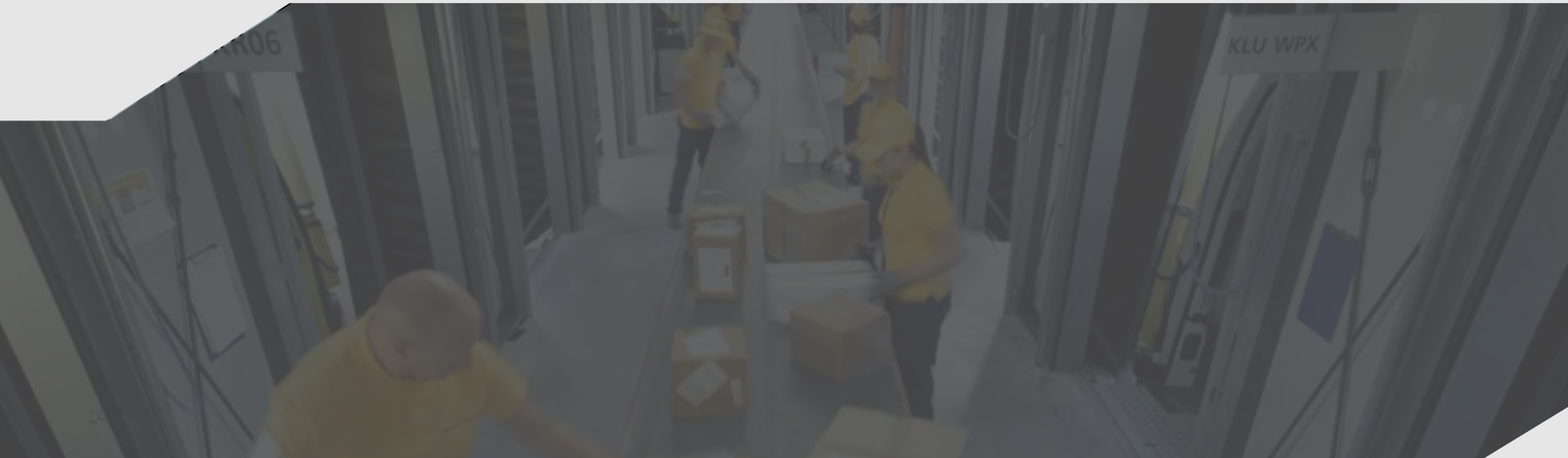
**Diversificação  
da produção**



**Parcerias e  
relacionamento  
no exterior**



**Maior velocidade  
de entrega**



# ***SINERGIAS E GANHOS DE ESCALA, SEM PERDER AGILIDADE***

**Frasle Mobility cresce em ritmo acelerado, alcançando novas geografias e implantando seu Powerhouse de Reposição.**

*A centralização das compras gera sinergia nas negociações e ganhos de escala — com eficiência de capital.*



## **Compras integralmente centralizada**

Desde as negociações até a efetivação das compras, tudo é conduzido de forma centralizada.



## **Modelo misto**

Políticas e negociações centralizadas, com a efetivação das compras realizada pelas unidades.

# DISPONIBILIDADE DE PRODUTO E NÍVEL DE SERVIÇO

Atender diversas geografias, linhas, marcas e volumes garantindo a disponibilidade e o nível de serviço esperado — com descentralização da oferta e adaptação operacional.

## MODELO OPERACIONAL



### Estoque físico descentralizado

Gestão da disponibilidade descentralizada, próxima de cada mercado.



### Logística Inbound centralizada & Outbound descentralizada

Distribuição local com gestão Outbound descentralizada.

## DESAFIOS PRINCIPAIS



### Evitar rupturas

Servir clientes no tempo e volume certos é um dos motivos de escolha da marca.



### Diferenciais vs. concorrência

Manter vantagem competitiva em todas as geografias.

UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 6

**FRASLE**  
MOBILITY

# RESILIÊNCIA OPERACIONAL A CHOQUES SISTÊMICOS

A Frasle Mobility antecipa riscos, adapta processos e se recupera rapidamente de crises ou interrupções.

**Três pilares** essenciais garantem essa estabilidade:



## Diversificação de fornecedores

Estratégia de Dual Sourcing para reduzir dependência.



## Visibilidade de dados

Plataformas integradas monitorando estoques, rotas e volatilidade em tempo real.



## Mitigação proativa

Mapeamento de gargalos e revisão do tempo de recuperação antes das crises.

## BENEFÍCIOS PRÁTICOS

### Continuidade dos negócios

Distribuição ativa mesmo sob forte pressão e instabilidade.

### Controle de custos

Evita gastos com fretes emergenciais e paradas não planejadas.

### Nível de serviço

Produto no prazo certo, protegendo a reputação da marca.

UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 6

**FRASLE**  
MOBILITY

# MAKE OR BUY E GESTÃO DA COMPLEXIDADE

A decisão de Make or Buy vai além de comparar custos: afeta recursos, processos e a reputação da marca.

A pergunta central — esta atividade gera vantagem competitiva ou apenas sustenta a operação?



## Capacidade de produção

Estrutura suficiente para atender à demanda.



## Economia de escala

Diluição de custos em grandes volumes.



## Especialização e know-how

Investir na produção própria vs. contratar terceiros.



## Flexibilidade e resposta

Prazos e adaptação a mudanças do mercado.



## Qualidade e sigilo

Risco de compartilhar tecnologia e dados sensíveis.



## Impacto no core business

Atividade estratégica ou executável por terceiros.



# INTELIGÊNCIA DE MERCADO PARA PROTEÇÃO DAS MARGÊNS

Processamento de informações e dados relevantes para a compreensão global do ecossistema e a antecipação de movimentos de mercado.



## Preços e commodities

Acompanhamento de oscilações no mercado de grãos, metais e energia.



## Desorganização da cadeia

Atenção a rupturas na cadeia de suprimentos e nos transportes.



## Análise consistente de dados

Identificação de tendências para decisões rápidas e assertivas.

***Entender como o mercado se comporta permite antecipar movimentos — em vez de esperar uma tendência se consolidar e impactar o negócio e o serviço aos clientes.***

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY** 2026

KEEP LIFE IN MOTION

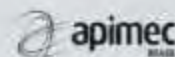


**M&A E  
INTEGRAÇÃO:  
CONSOLIDAÇÃO  
COM DISCIPLINA  
E GERAÇÃO  
DE VALOR**

**Hemerson de Souza**

**DIRETOR EXECUTIVO POWERTRAIN,  
AMÉRICA DO NORTE, RI E M&A**

Este evento tem apoio da





# M&A **AGENDA**

**ESTRATÉGIA  
E DISCIPLINA**

**GERAÇÃO  
DE VALOR**

*Case Dacomsa*

*Case Juratek*

**PIPELINE**

# ESTRATÉGIA DE M&A



## M&A

Guiado por pessoas, impulsionados por sinergias



### Powerhouse Reposição

- Resiliência de receita
- Reposição não eletiva
- Geração de caixa robusta
- Otimização de CAPEX
- Rápido Crescimento



### Inovação e Tecnologia

- Know-how industrial
- Competências técnicas e operacionais
- Tecnologia
- Propriedade Intelectual
- Automação



### Footprint global

- Powerhouse Rollout
- Best-in-class Sourcing
- Estabilidade e Hedge Natural
- Frasle Mobility Truly Global

 **Pessoas**

 **Sinergias**



**Disciplina Financeira**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# ESTRATÉGIA DE M&A

**CRIAR VALOR / POTENCIAL DE FAZER MAIS COM MENOS**

## ACESSO

CLIENTES

MARCAS

PORTFÓLIO

SOURCING

**PESSOAS**

◀ **SINERGIAS** ▶

## KNOW-HOW

COMO FAZEM

BASE MANUFATURA

MAKE OR BUY

COMPETÊNCIA

TECNOLOGIAS

PROPRIEDADE

INTELCTUAL



2017

**FREMAX**



2018



2018

**Jurid**  
DO BRASIL



2018

**NAKATA®**



2019

**JURATEK**



2023

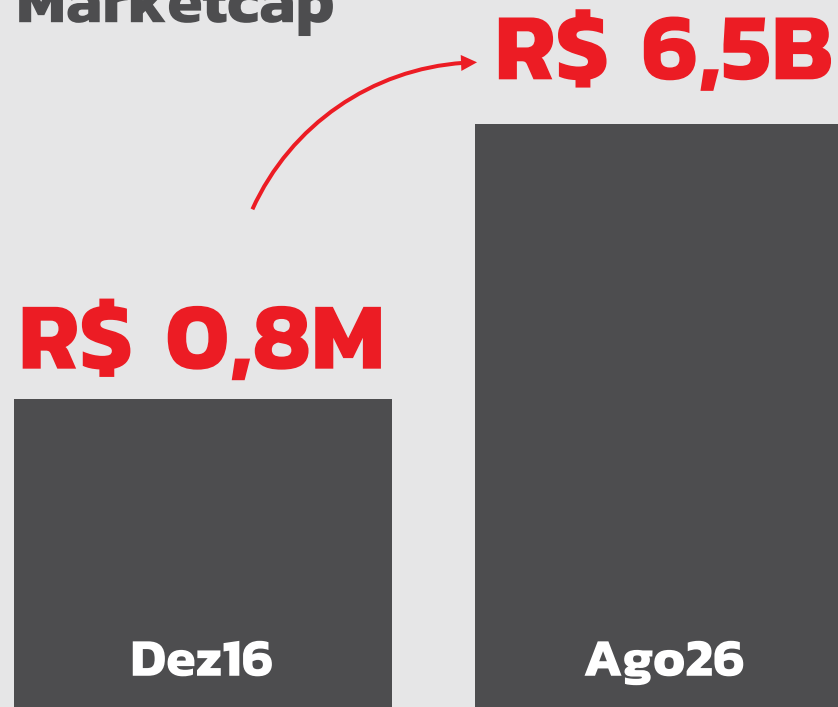
**Dacomsa**



2025

**MAIS DE  
R\$ 3B**  
**INVESTIDOS**  
EM FUSÕES E  
AQUISIÇÕES EM  
**10 ANOS**

Marketcap



**Ganho de mais de R\$ 5,7 B  
de valor de mercado.**

***Track record consistente que  
comprova com resultados a nossa  
filosofia de M&A***

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

M&A

# ***GERAÇÃO DE VALOR***



***Case***

**JURATEK**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

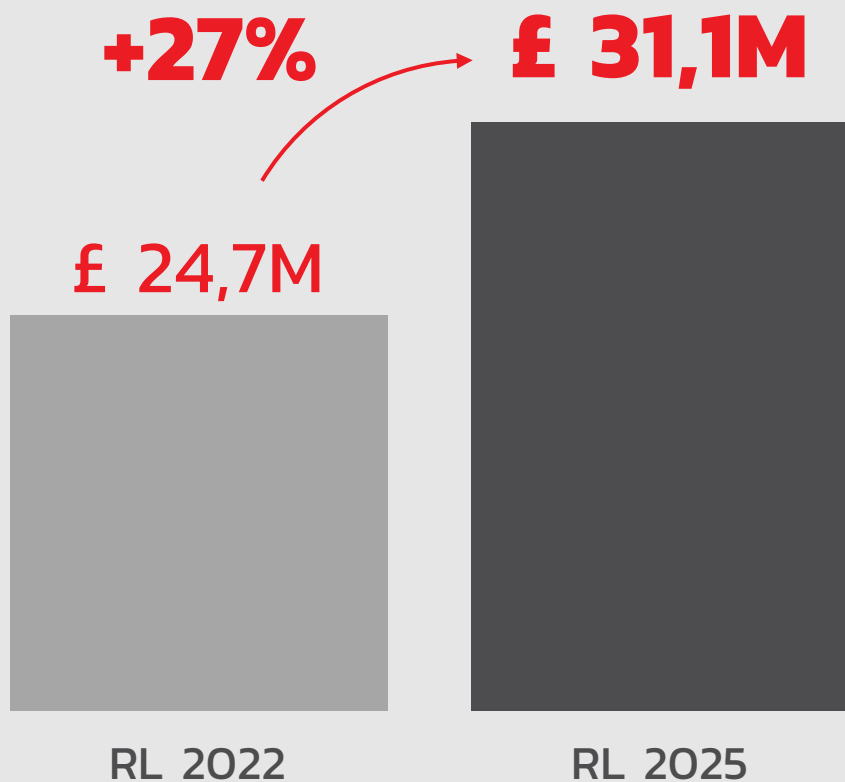
**FRASLE**  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR

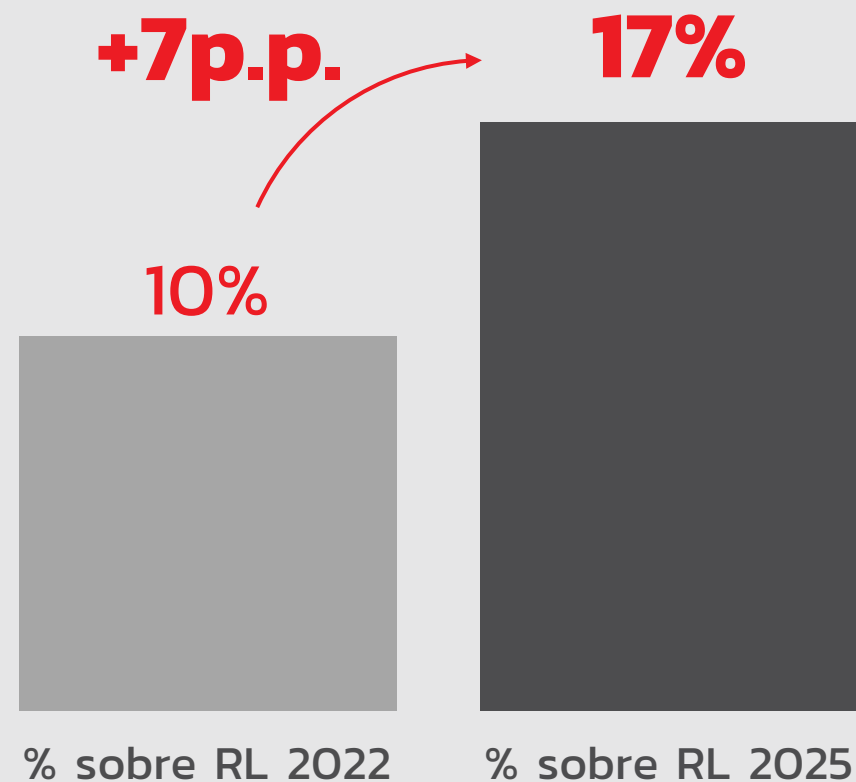
JURATEK



## Faturamento



## EBITDA Ajustado



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR



## JURATEK



- **Lançamento** de produtos **Nakata** no Reino Unido
- **~1800 SKUs**, equivalente a uma cobertura entre **70 – 80% do parque veicular<sup>1</sup>**
- Duas fases de **rollout**
  - **Fase 1:**  
cubo e rolamento de roda
  - **Fase 2:**  
itens de suspensão e direção – Bandeja, bucha e barramento (bieleta, pivot, terminal de direção e terminal axial)
- **Expansão de 1400m²** do warehouse para alocar portfólio Nakata – expectativa de conclusão Jan 2027

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

M&A

# ***GERAÇÃO DE VALOR***



***Case***  
***Dacomsa®***

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

 **FRASLE**  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR



## OS GRANDES FEITOS SEGUEM A TODO VAPOR

Renegociação de produtos  
acabados e matérias-primas



Saving mapeado  
**>USD 12M**



Matérias-primas  
**15**



Fornecedores envolvidos  
**~70**



Linhas de produto  
**9**

# GERAÇÃO DE VALOR



## OS GRANDES FEITOS SEGUEM A TODO VAPOR

### Inauguração do CSC<sup>1</sup> México



<sup>1</sup>Centro de Serviço Compartilhado

# GERAÇÃO DE VALOR



## OS GRANDES FEITOS SEGUEM A TODO VAPOR

Fortalecimento da integração  
cultural e governança



Mensagem do CEO Dacomsa,  
Hemerson de Souza



Participação da delegação  
DACOMSA no Planejamento  
Estratégico Frasle 2026

**>90%**  
**aprovação da**  
**integração**

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY 2026

FRASLE  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR



**OS GRANDES FEITOS  
SEGUEM A TODO VAPOR**

**Expansão comercial no  
México e nos EUA**



**MORESA<sup>+</sup>** **TF VICTOR** **FRITEC<sup>®</sup>** **FREMAX**



**UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY**

**FRASLE**  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR



## LONAS DE FREIO

**Acelerar o crescimento de vendas da linha, ocupando os espaços disponíveis no mercado com expansão da base de clientes e maior presença em campo**

**Venda média mensal<sup>1</sup>**

**+8x**



2025

2026



Material  
promocional  
Fritec

Estande Fritec na INA PAACE  
Automechanika Mexico City  
2026

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

<sup>1</sup>Jogos de Blocks vendidos Fritec no México

## HIDRÁULICOS

**Complementar o portfólio da Fritec com produtos de acionamento de freio, aproveitando oportunidades de mercado com time-to-market acelerado**



**Portfólio inicial**

**+90%**

*De cobertura do parque veicular*



**Início das vendas**

**Out/26**

*Chegada de material*



Exibição de linha Hidráulicos na INA  
PAACE Automechanika Mexico City 2026



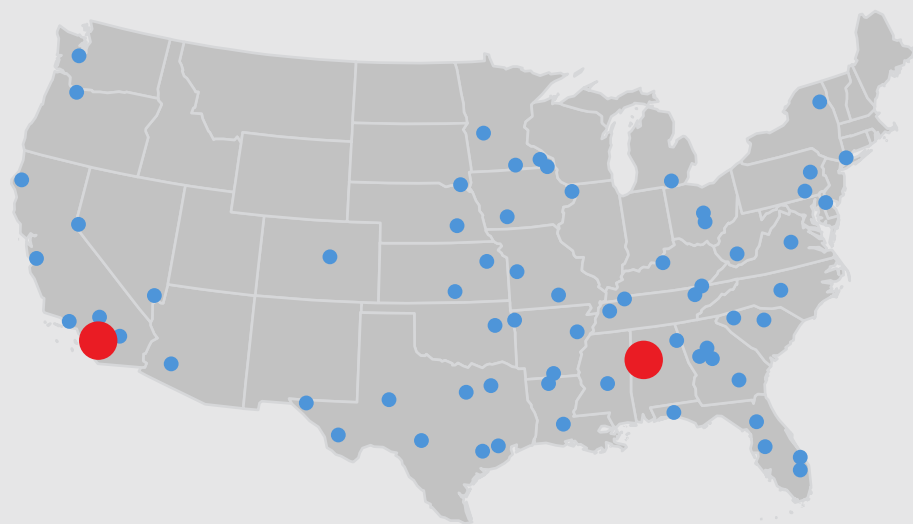
Folder promocional linha Hidráulicos  
Fritec

# GERAÇÃO DE VALOR



## PROJETO EAGLE

**Acelerar o crescimento da venda de partes de motor nos EUA utilizando as forças combinadas da Dacomsa e FNAI**



● Pontos de estoque    ● Distribuição ilustrativa de clientes ativos e prospectos

**O projeto já é realidade**

**Estoque no Alabama**

Armazém próprio

**Estoque na Califórnia**

Consignado com parceiro

**Equipe local experiente**

Dedicação prioritária



Participação do time comercial em evento externo – California



Estoque de produtos MORESA e TF VICTOR na FNAI – Alabama

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR



## PROJETO EAGLE

**Acelerar o crescimento** da venda de partes de motor nos **EUA** utilizando as forças combinadas da **Dacomsa** e **FNAI**

**+15% de crescimento em vendas**  
YoY vs 2025



Material promocional MORESA e TF VICTOR

***Soft launch acabou, agora temos muito mais por vir...***

- Fortalecimento da estrutura local de vendas e produto
- Prospecção de clientes e parcerias estratégicas
- Robustez do portfólio de produtos
- Presença de marca em associações e eventos do segmento

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# GERAÇÃO DE VALOR



## OS GRANDES FEITOS SEGUEM A TODO VAPOR



Novo Centro de Distribuição da Dacomsa  
Estado do México

## Novo Centro de Distribuição em 2027

**2x**

*Tamanho do CD atual e com  
possibilidade de expansão futura*

## Localização Estratégica

*Conexão com principais rotas do México*

## Habilitador do Crescimento

*Suporte ao lançamento de novas linhas*

UNIVERSO 2  
FRASLE 02  
MOBILITY 6

**FRASLE**  
MOBILITY

# SINERGIAS MAPEADAS

Dacomsa

## PLANEJADO

M USD



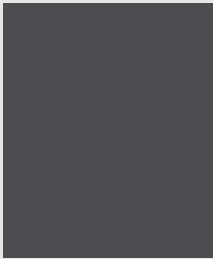
2025



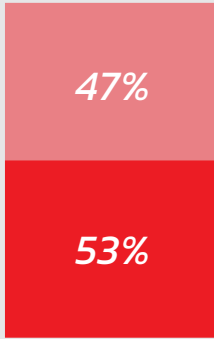
2026



2027



2028



14,6

2029

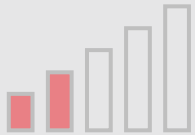
## MAPEADO

M USD

26,7  
(+84%)

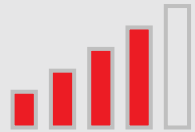
Novas  
Receitas

23%



Custo

77%



Mapeado



UNIVERSO 2026  
FRASLE  
MOBILITY

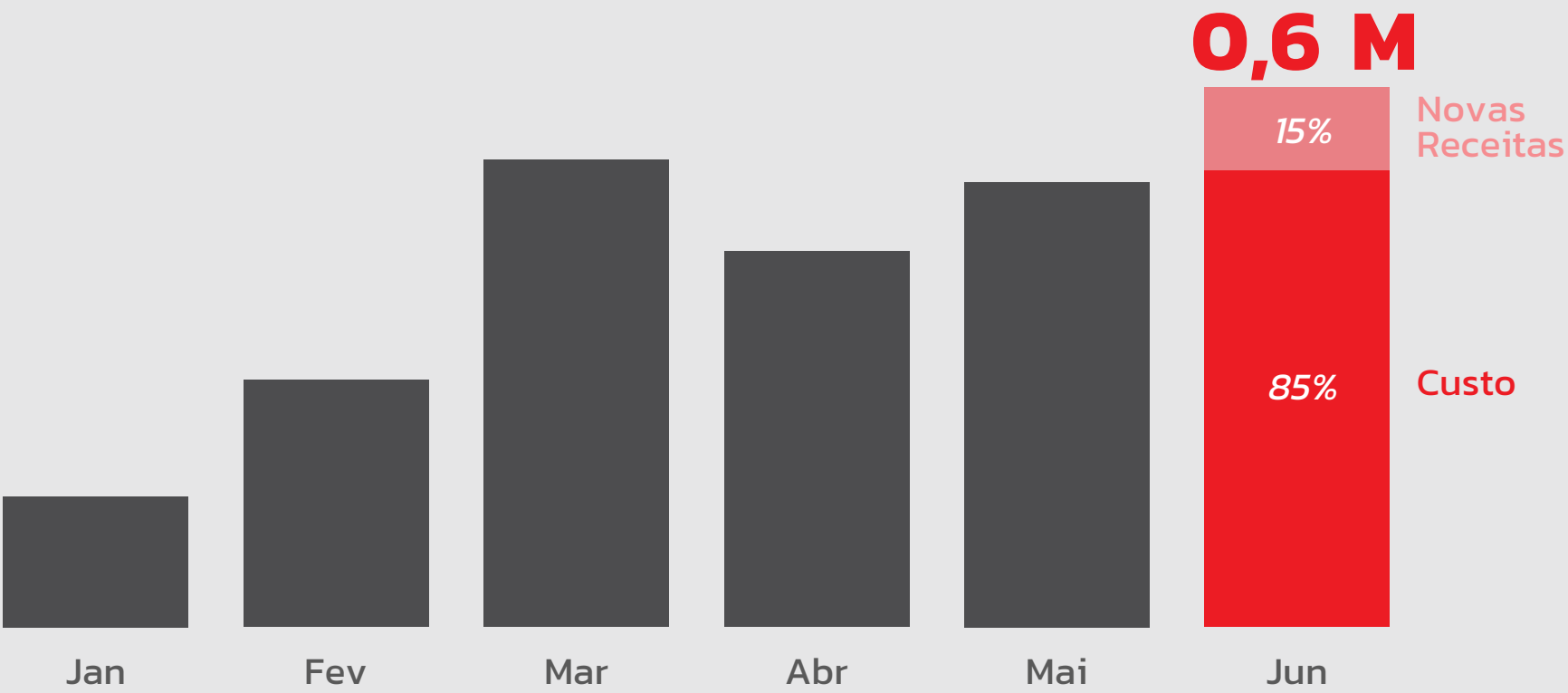
FRASLE  
MOBILITY

Notas: Valores em M USD, sem aplicação de inflação, considerando taxas médias de conversão.

# SINERGIAS CAPTURADAS

Dacomsa

Impacto financeiro estimado no 1º semestre de 2026: **USD 2,6 M**



Notas: Melhores estimativas do reflexo das sinergias nos demonstrativos financeiros da companhia. Valores em M USD, considerando as taxas médias de conversão de cada mês.

# O FUTURO JÁ FOI DESENHADO...

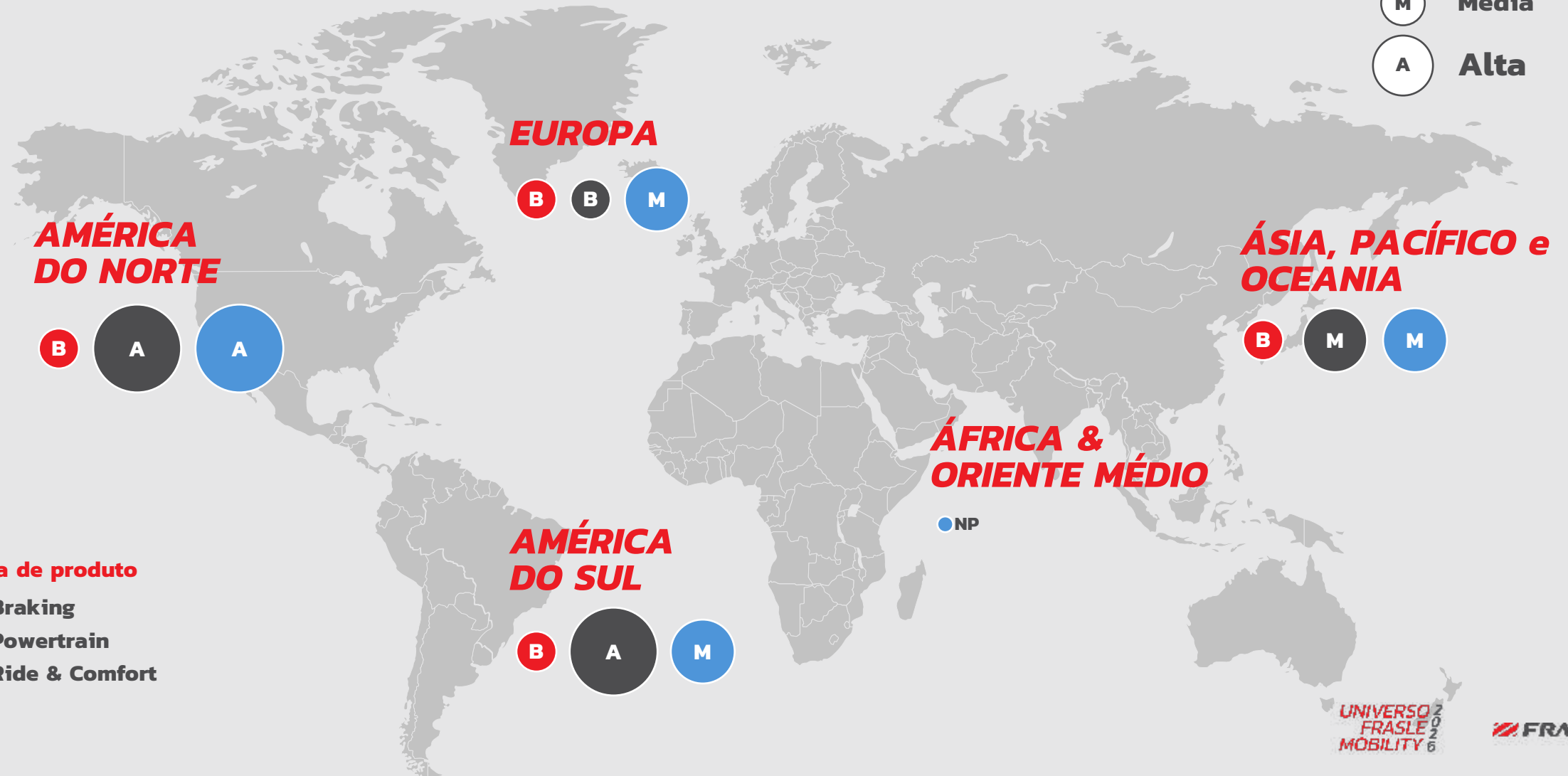
Fit de aquisição por linha de produto e região

## Linha de produto

- Braking
- Powertrain
- Ride & Comfort

## Prioridade

- NP Não Prioritário
- B Baixa
- M Média
- A Alta



Nota: quanto maior o círculo, maior a prioridade

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

# CONSIDERAÇÕES FINAIS



Signing Juratek



Evento de Go-Live  
de integração de  
ERP na Nakata



Diretoria e time de  
integração DACOMSA



Evento para o  
closing DACOMSA

Unimos sinergias operacionais à valorização de talentos locais, garantindo que o crescimento das operações preserve a reputação da Companhia e amplie o acesso a mercados para o nosso portfólio

**“Tão global quanto possível, tão local quanto necessário”**

Marcelo Tonon.

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL

**FRASLE**<sup>2</sup>  
**MOBILITY**<sup>0</sup>  
**UNIVERSE**<sup>2</sup>  
**6**

KEEP LIFE IN MOTION

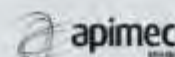


**FRASLE MOBILITY:  
UM COMPOUNDER  
RESILIENTE DO  
AFTERMARKET  
GLOBAL**

**Anderson Pontalti**

CEO FRASLE MOBILITY

Este evento tem apoio de



# O AMBIENTE GLOBAL

## Os movimentos que giram em torno da mobilidade em 2026

### BRASIL

#### Selic em queda

14,00% após o quarto corte seguido; o crédito começa a destravar.

#### Reforma tributária

2026 é ano de transição: IBS e CBS apenas em destaque informativo.

#### Eleições de 2026

Primeiro turno em 4/out e segundo em 25/out; câmbio mais volátil.

#### Seção 301 sobre o Brasil

Tarifa de 37,5% sobre produtos brasileiros, vigente desde jul/26.

#### Importados na reposição

Peças da China +25% no 1S26 e déficit setorial de US\$ 7,8 bi.



### EXTERNO

#### Argentina sob pressão

Perda de poder aquisitivo e mercado sobreofertado pressionam preços; frota mais envelhecida amplia essa sensibilidade.

#### Tarifas do México

Autopeças de países sem acordo passam de 0% para 25% desde dez/25.

#### Revisão do USMCA

Revisão obrigatória de jul/26 endurece as regras de origem na América do Norte.

#### EPA 2027 nos EUA

Antecipação de compras eleva os pedidos de Classe 8 em +68% a/a.

#### Fed sem pressa

Juros em 3,50%–3,75% e cerca de 4% precificados para o fim de 2026.



# ***O AMBIENTE MUDA; A TESE, NÃO.***

***O curto prazo oscila — juros, câmbio, tarifas.  
Isso não impacta a tese da Frasle Mobility***



**Frota crescente e  
envelhecendo**



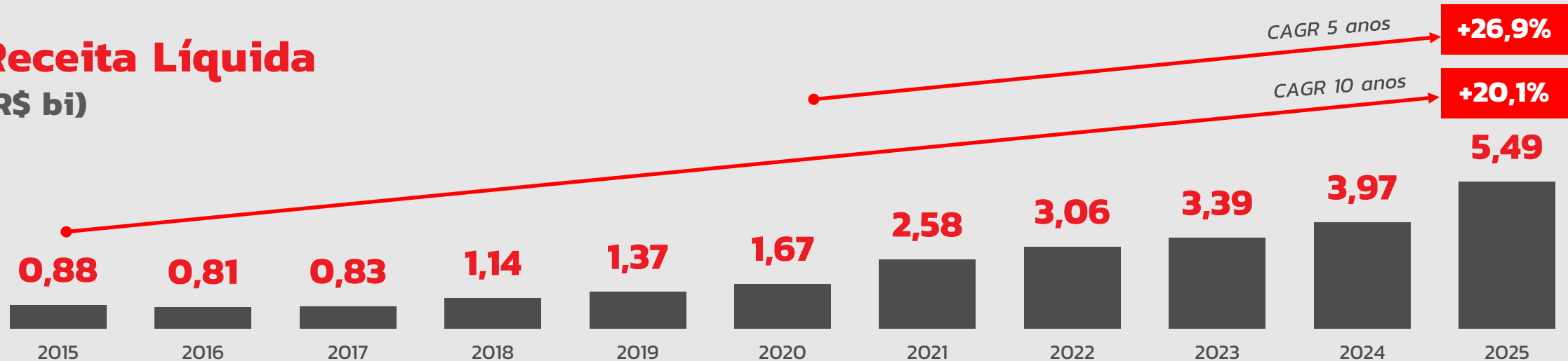
**Reposição  
recorrente**



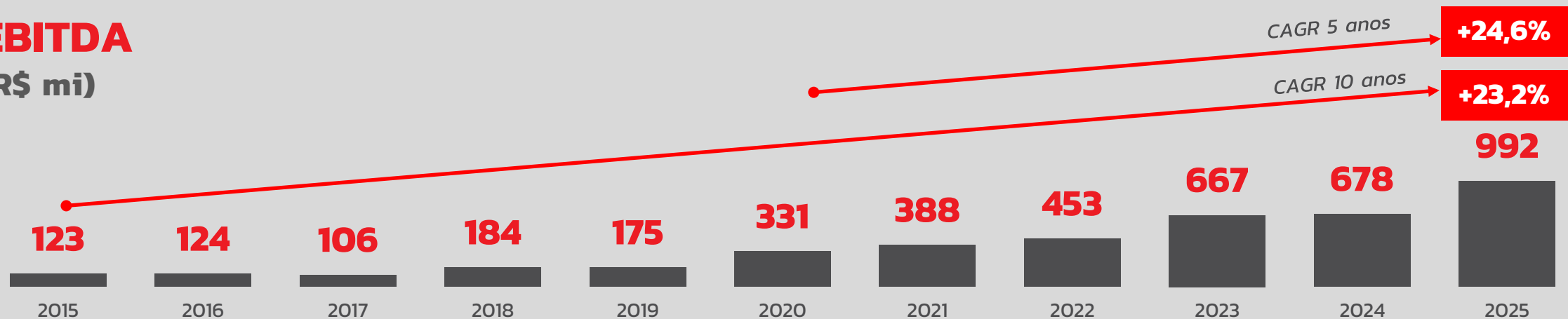
**Capacidade de gerar  
valor orgânico e via  
M&A**

# CRESCEMOS AO LONGO DOS CICLOS, NÃO POR SORTE, POR ESTRATÉGIA

## Receita Líquida (R\$ bi)



## EBITDA (R\$ mi)

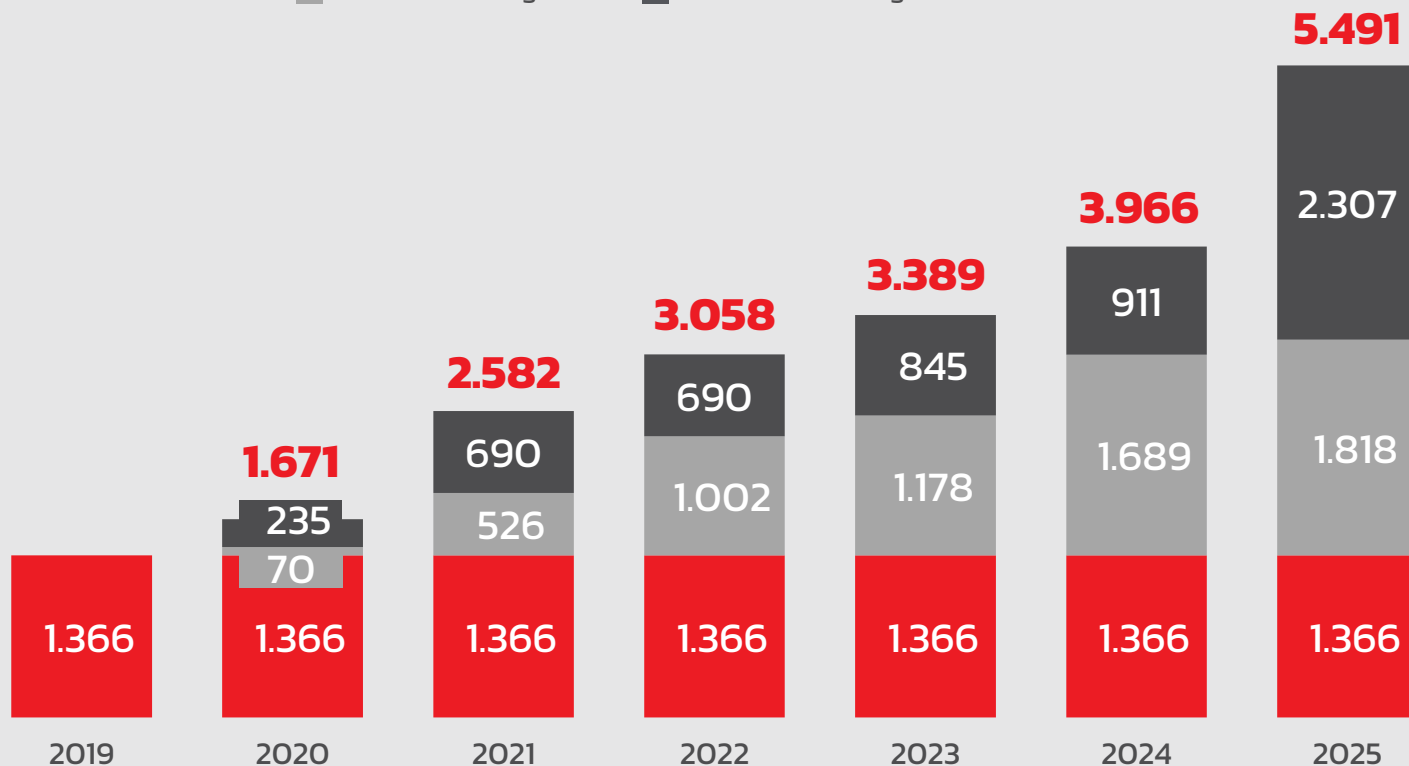


# EXPANSÃO EQUILIBRADA DE CRESCIMENTO ORGÂNICO E INORGÂNICO

Crescimento da Receita Líquida (R\$ MM)

**Orgânico 20-25: 26,0x / Inorgânico 20-25: 9,8x**

■ Receitas Recorrentes ■ Crescimento orgânico ■ Crescimento Inorgânico<sup>(1)</sup>



**Crescimento orgânico**  
impulsionado pela expansão do portfólio, disciplina de precificação e presença internacional

**Crescimento inorgânico,**  
apoiado por aquisições direcionadas no Brasil, Argentina, México e Europa

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

FRASLE  
MOBILITY

Notas: (1) Crescimento inorgânico por meio das aquisições dos sites Freamax(BR), Centro de Distribuição Holanda, Nakata (BR), Doncaster (UK) e Dacomsa (MX).

# ALOCAÇÃO DE CAPITAL

## Capex normalizado

Encerrado o pico de investimentos, capex volta a patamar normal



## Geração de caixa

Capital de giro se normaliza e libera fluxo de caixa livre



## Desalavancagem

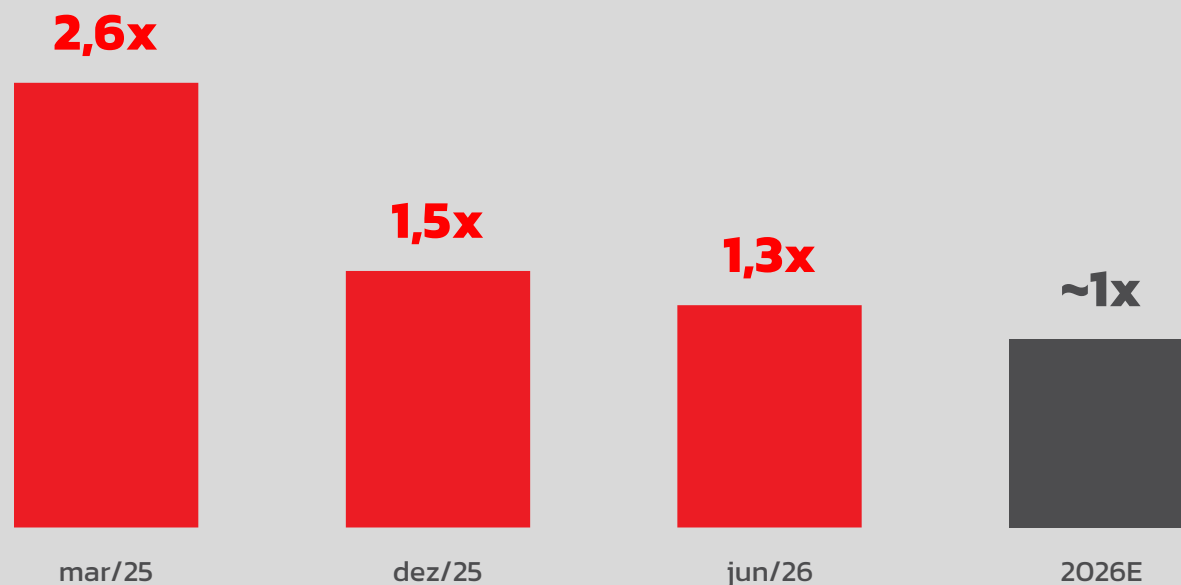
Dívida líquida/EBITDA em queda consistente



## Retorno ao acionista

Espaço para remunerar o acionista com disciplina

## Dívida líquida / EBITDA (x)



Desalavancagem em 2025

**2,6x → 1,5x**

Dív. líquida / EBITDA projetada para o fim de 2026

**~1x**

# DISCIPLINA QUE VIRA RETORNO AO AÇIONISTA

*Remuneração consistente e capital bem alocado.*

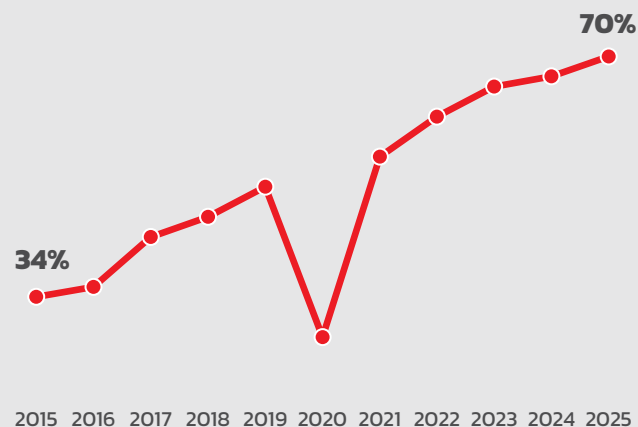
## +700%

**Valorização de FRAS3 em 10 anos**

Valorização da cotação · ≈ +380% em termos reais (IPCA) · base 31/12/2015 · fontes: B3 / Dados de Mercado

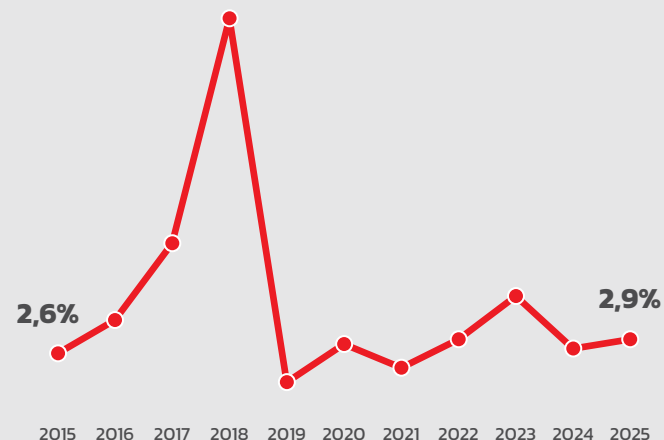
### Payout

**~70%**



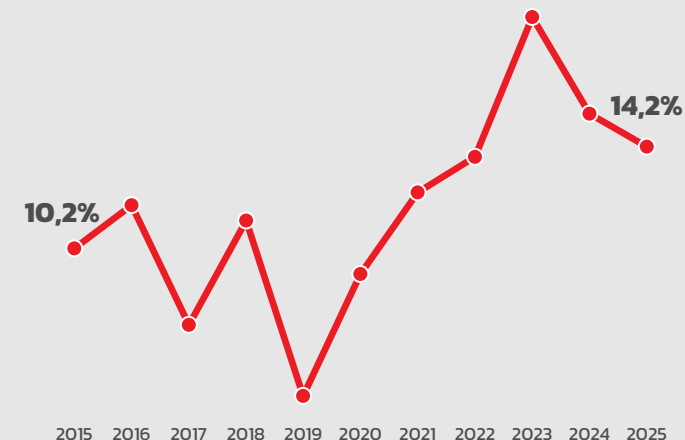
### Dividend yield

**~2,9%**



### ROIC

**14,2%**



UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

***O próximo ciclo de  
expansão já foi  
desenhado...***

1

2

3

UNIVERSO  
FRASLE  
MOBILITY

**FRASLE**  
MOBILITY

# CICLOS DE EXPANSÃO

1

**CICLO 1: 2016 - 2020**

## POWERHOUSE DE REPOSIÇÃO



Histórico com escolhas adequadas e seguras



Aumento do Retorno do Capital Investido enquanto capturam as sinergias mapeadas nas aquisições



Nível de alavancagem conservador

2

**CICLO 2: 2021 - 2026**

## INTERNACIONALIZAÇÃO



Reforço/recuperação da relevância no mercado internacional, com foco no *aftermarket*



Expansão de capacidade em linhas estratégicas



Inovação, Automação, IA...

3

**Ampliação de portfólio - novas linhas de produtos e geografias**

# **VÁRIAS TRANSFORMAÇÕES AO MESMO TEMPO**

**Convergência de mudanças estruturais:  
*tecnológicas, geopolíticas e transição energética.***



## **Veículo definido por software**

O carro vira plataforma de software, com atualizações contínuas.



## **Eletrificação e hibridização**

BEVs e híbridos mudam o desgaste e pedem novas formulações.



## **IA em toda a cadeia**

IA redefine diagnóstico, catálogo e previsão de demanda.



## **Geopolítica e tarifas**

Guerras, tarifas e o USMCA redesenham as cadeias de suprimento e impactam no custo das matérias-primas



## **Consumidor digital**

A jornada de compra começa online e exige presença omnicanal.

# ***ESTAMOS PRONTOS PARA SEGUIR AVANÇANDO...***

*Cada mudança do mercado vira oportunidade de crescimento — e seguimos acelerando com disciplina de capital, foco em retorno e execução consistente.*



UNIVERSO 2  
FRASLE 0  
MOBILITY 6

**FRASLE**  
MOBILITY

# PARA ONDE VAMOS...

1

2

3

## CICLO 3: RELEVÂNCIA GLOBAL

**Ancorada em três frentes:**



### Crescimento orgânico

- Ganho de *market share* nas linhas atuais
- Expansão de portfólio em geografias no mundo
- Novos contratos estratégicos

### M&A

- Integração plena da Dacomsa e captura de sinergias
- Pipeline disciplinado em mercados estratégicos e portfólio complementar
- ROIC como métrica-âncora

### Alocação de capital

- Desalavancagem contínua e *payout* consistente
- Aumento de liquidez FRAS3



# ***COMO VENCER NESTE AMBIENTE?***

*Não basta acompanhar a  
transformação —  
é preciso convertê-la em  
vantagem competitiva.*

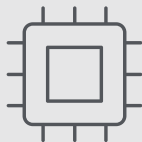
# SEIS MOTORES IMPULSIONADORES DE SUCESSO

*A mesma disciplina que construiu a década é a que nos posiciona para as próximas transformações.*



## Portfólio, Plataformas e Geografias

Escala global, execução local e expansão de mercado.



## Tecnologia, Inovação e Competitividade

Produtividade, automação e IA impulsionando a competitividade futura.



## Supply Chain

Supply Chain como alavanca estratégica de competitividade global.



## Gestão da Demanda

Antecipação da demanda com planejamento integrado e gestão preditiva.



## Serviço como Diferencial

Ecossistema de soluções para fidelizar clientes e acelerar o sell out



## Pessoas e Cultura

Pessoas e liderança como base da estratégia de crescimento.

***Por trás de  
cada conquista,***

***PESSOAS.***



***Disciplina, inovação e retorno começam e terminam com o nosso time.  
São milhares de pessoas que transformam estratégia em resultado, todos os dias.***

UNIVERSO 2  
FRASLE  
MOBILITY 6

**FRASLE**  
MOBILITY

# UNIVERSO FRASLE MOBILITY 2026

KEEP LIFE IN MOTION

 [fraslemobility.com](https://fraslemobility.com)

 [frasle-mobility](https://www.linkedin.com/company/frasle-mobility)

 **FRASLE**  
MOBILITY

Este evento tem apoio da

 **apimec**  
BRASIL