

# Randoncorp Day 2025

**RANDOMCORP**

Construindo o amanhã

**RAPT**  
B3 LISTED N1

 apimec BRASIL  55<sup>ANOS</sup>



# 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

## Randoncorp Day 2025

### Mensagem do Presidente

**Daniel Randon**  
Presidente Randoncorp

### Nosso principal negócio: a Reposição

**Sérgio L. Carvalho**  
CEO Randoncorp

### Randoncorp em Transformação

**Anderson Pontalti**  
EVP Internacional e COO  
Controle de Movimentos  
**Ricardo Escobosa**  
EVP América do Sul e  
COO Autopeças

### Sessão de Perguntas e Respostas

**Esteban Angeletti**  
Diretor de RI e Finanças  
Corporativas

### Preparando um novo ciclo da Montadora

**Sérgio L. Carvalho**  
CEO Randoncorp  
**Ricardo Escobosa**  
EVP América do Sul e  
COO Autopeças

### Como vamos reduzir nossa alavancagem

**Paulo Prignolato**  
EVP, CFO e DRI

### Sessão de Perguntas e Respostas

**Davi C. Bacichette**  
Gerente de RI e  
Finanças Corporativas

### Mensagem Final e Selo APIMEC

**Daniel Randon**  
Presidente Randoncorp  
**Ricardo Tadeu Martins**  
Presidente APIMEC Brasil





**Abertura**

# **Mensagem do Presidente**

**Daniel Randon**  
Presidente Randoncorp

# Quem somos

## Propósito

Conectar  
pessoas e  
riquezas,  
gerando  
prosperidade.



5 verticais de  
negócio



Presença em  
**+125**  
países

**RAPT**  
B3 LISTED N1

Listada desde  
**1971**



**~19 MIL**  
Colaboradores

# Uma multinacional brasileira com presença global!



Um dos maiores *players* do mercado automotivo brasileiro



Líder em seus principais segmento de negócios



Marcas fortes e reconhecidas



Pioneira no desenvolvimento de tecnologias para o futuro da mobilidade

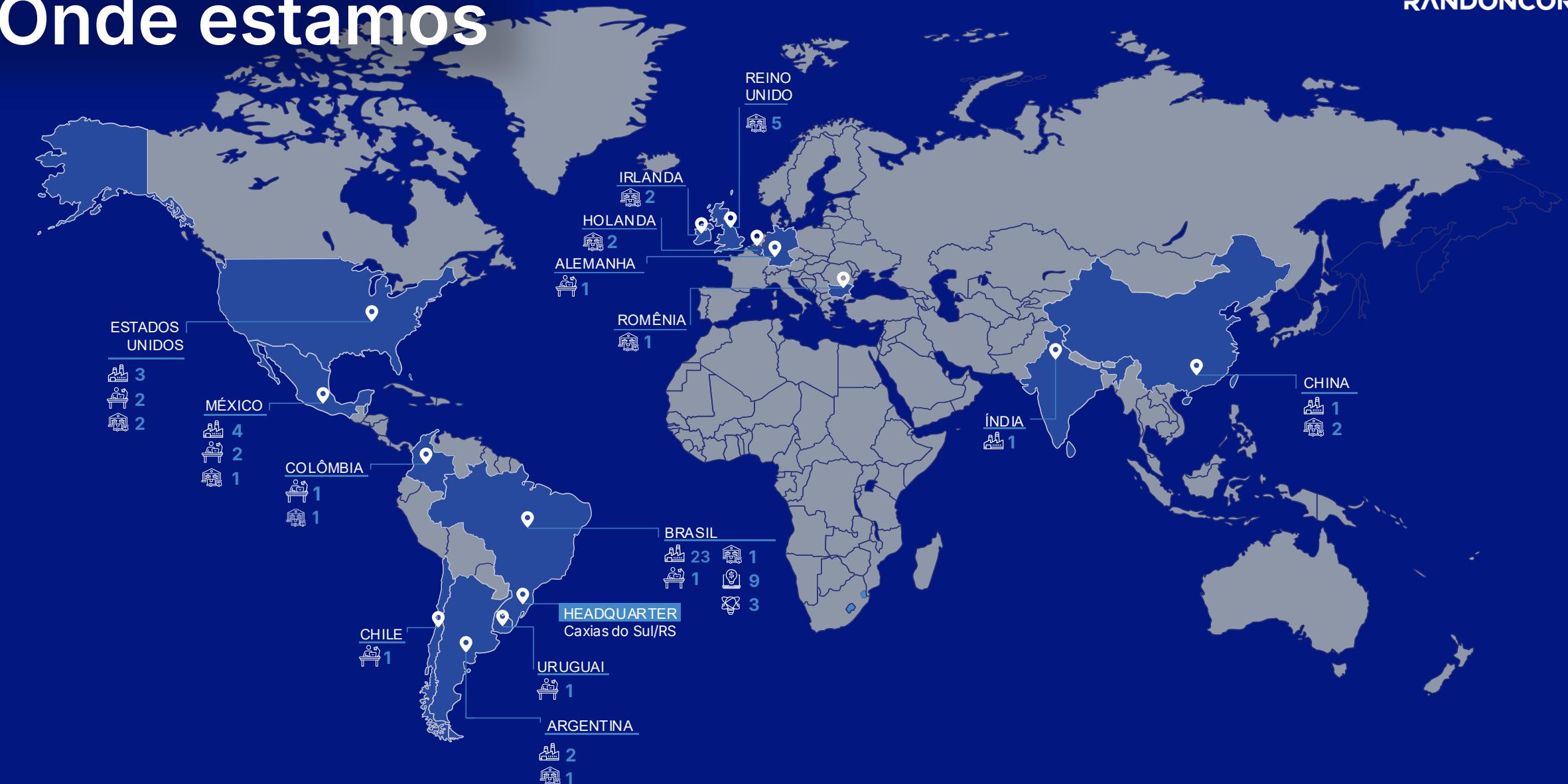


Contínua captura de sinergias entre seus negócios



Presença global com atuação em mais de 125 países

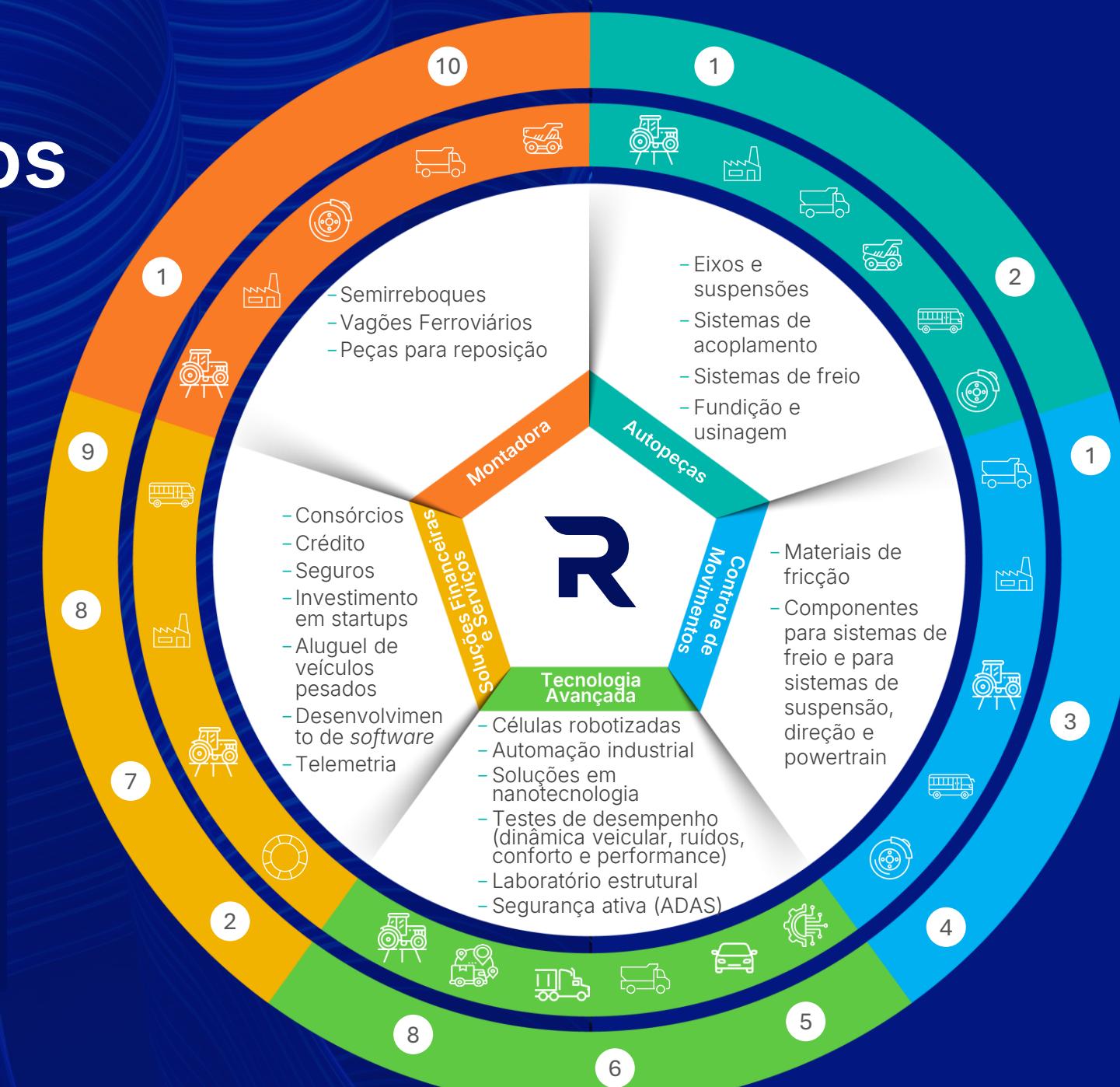
# Onde estamos



# O que fazemos

## PRINCIPAIS CLIENTES

1. Fabricantes de caminhões, ônibus e semirreboques
2. Fabricantes de máquinas agrícolas
3. Distribuidores
4. Varejistas de autopeças
5. Transporte de cargas
6. Autônomos
7. Fornecedores, distribuidores e clientes da Randoncorp
8. Operadores logísticos
9. Empresas de tecnologia
10. Empresas Randoncorp



## PRINCIPAIS MERCADOS

	Agronegócio
	Indústria
	Construção Civil
	Mineração
	Mobilidade
	Reposição
	Bens de Capital
	Logística
	Varejo
	Tecnologia
	Setores de diferentes ramos de atuação

# Ciclos estratégicos

## Ciclo 1

Construção de uma história de sucesso, iniciada pelo mercado de semirreboques.



- > Empreendedorismo
- > Poucos produtos
- > Processos básicos
- > Negócios com foco local

## Ciclo 2

Fortalecimento de nossos negócios core e movimentos de expansão marcaram uma nova era da Companhia.



- > *Joint Ventures*
- > Produtos diversificados
- > Profissionalização
- > Início da internacionalização

## Ciclo 3

Crescimento e resiliência por meio da diversificação dos negócios, com foco na geração de valor.



- > Crescimento acelerado
- > Tecnologia avançada
- > Internacionalização

# Drivers de nosso crescimento acelerado

Sinergias potencializadas e conexão com o *core business*.



## Internacionalização

- > Moedas fortes
- > Economias desenvolvidas
- > Grande potencial de mercado
- > Blindagem geopolítica



## Reposição

- > Resiliência
- > Força das marcas
- > *Cash Cow*
- > Otimização de canais de distribuição
- > Demanda recorrente



## Inovação e Serviços

- > Negócios disruptivos
- > Eficiência
- > Sustentabilidade
- > Digitalização
- > Servitização



## Capacidade produtiva

- > Ampliação de portfólio
- > Geografias estratégicas
- > Garantir ou conquistar liderança
- > *Smart Factories*

# Histórico que demonstra os avanços



<sup>1</sup> R\$ Milhões <sup>2</sup> Dívida Líquida (Sem Banco)/EBITDA últimos 12 meses.

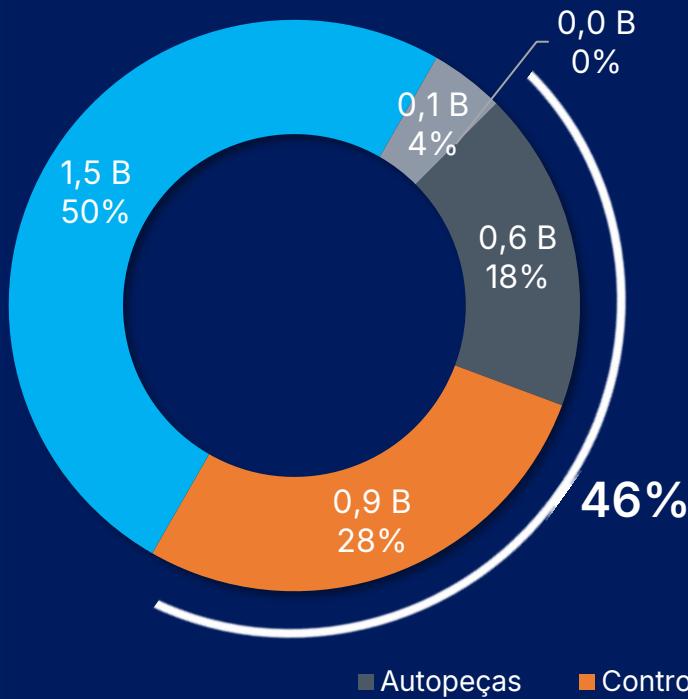
Nota: Em 2020, além da melhora da rentabilidade por meio da operação, o lucro líquido da Companhia avançou significativamente pelo êxito obtido em processos tributários.



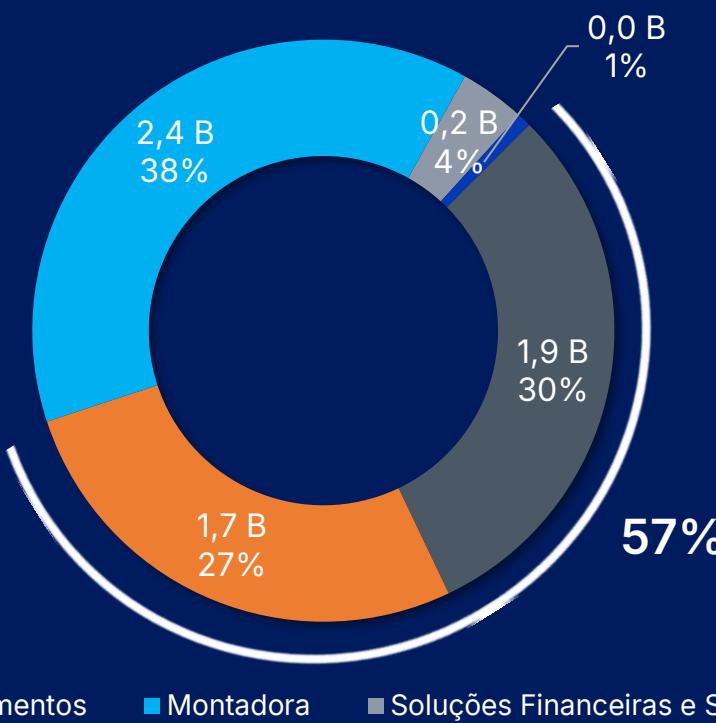
# Distribuição da receita demonstra a transformação dos negócios.

## Abertura da receita líquida por vertical de negócio

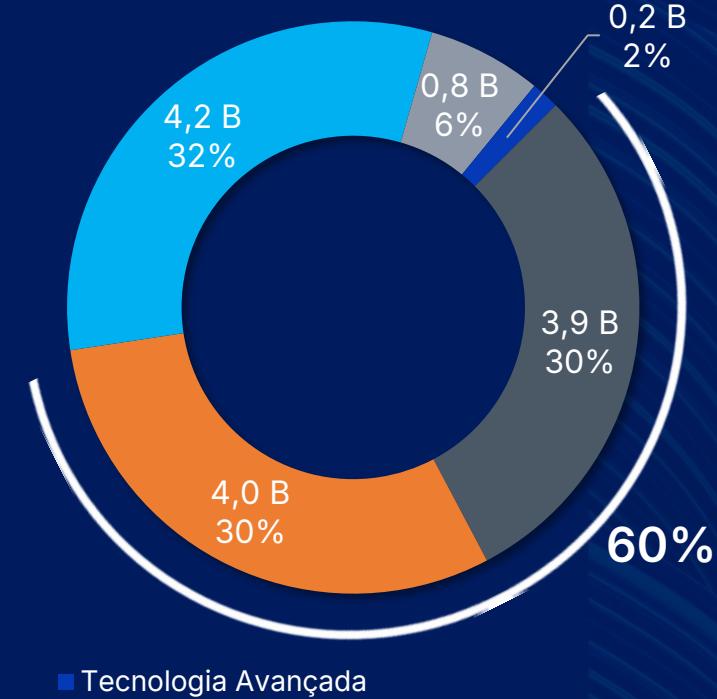
2015



2020



2024



A partir de 2022 a Companhia divulgou por meio de comunicado ao mercado a mudança na forma como apresenta seus resultados, com impacto nas eliminações das vendas *intercompany*. Para as unidades que compõe a mesma vertical de negócio, as vendas são eliminadas dentro dela mesma, já as transações entre verticais distintas são eliminadas antes da apuração do resultado consolidado. Para representar a distribuição das receitas a partir da alteração, utilizamos o somatório das receitas consolidadas das verticais.



# Compromissos Públicos ESG

- **Reducir em 40%** a emissão de gases de efeito estufa até 2030.
- **Zerar** a disposição de resíduos em aterro industrial até 2025.
- **Reutilizar 100%** do efluente tratado até 2025.
- **Duplicar o número de mulheres** em cargos de liderança até 2025.
- **Zerar acidentes** graves em nossas operações.
- **Ampliar a receita líquida** anual gerada por novos produtos.



Investimos  
em 2024

R\$ 212  
milhões  
em PD&I

R\$ 64  
milhões  
em segurança

R\$ 42  
milhões  
em gestão ambiental

R\$ 15  
milhões  
em ações sociais

# Ambiente de Negócios

RANDOMCORP



Diversificação e  
Internacionalização

Desalavancagem

Reestruturação  
Operacional

Disciplina em  
investimentos e  
despesas

Integração dos  
novos negócios

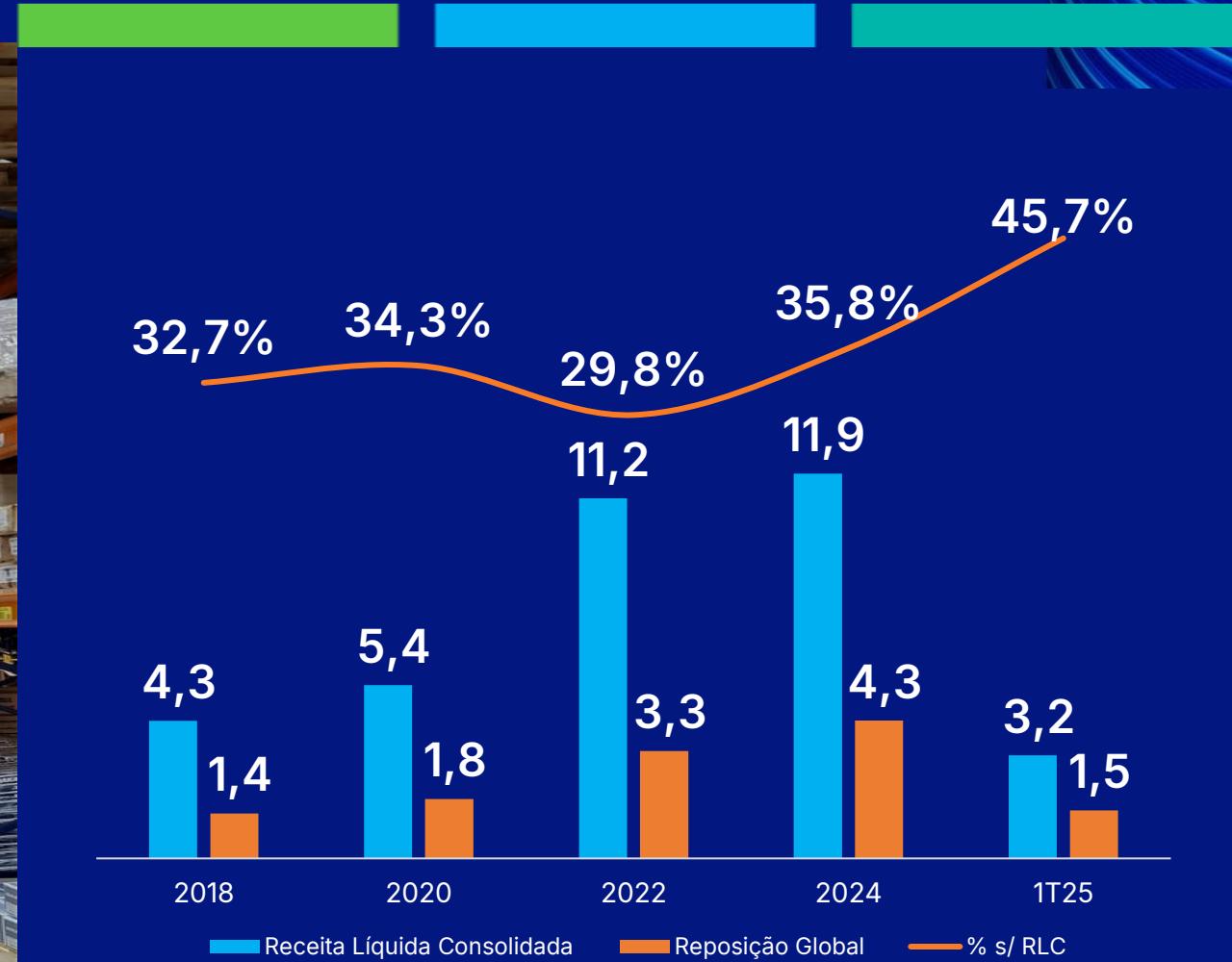




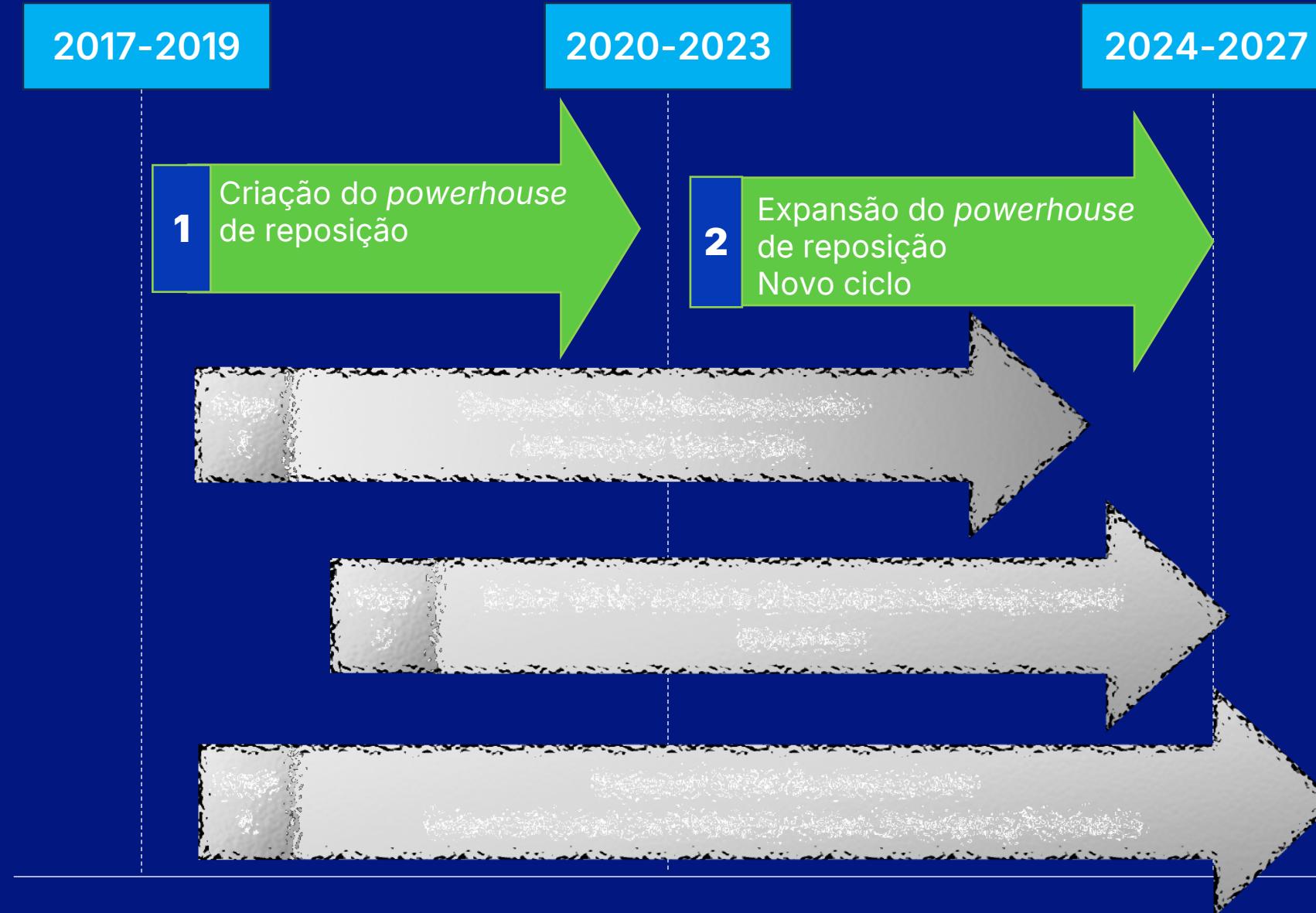
Painel 1:  
**Nosso principal  
negócio:  
a Reposição**

**Sérgio L. Carvalho**  
CEO Randoncorp

# O maior negócio Randoncorp: REPOSIÇÃO



# Planejamento Estratégico



# Por que a Reposição?



# Infraestrutura e *Footprint*

RANDONCORP



**28**

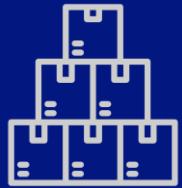
Centros de  
Distribuição<sup>1</sup>



**11**

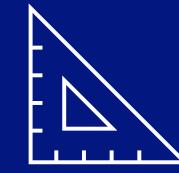
Países

Brasil | Argentina  
| Colômbia  
Mexico | EUA | China  
Holanda | Inglaterra |  
Irlanda do Norte |  
Irlanda | Romênia



**127mil**

Posições de  
Armazenagem



**128mil**

Área Total (m<sup>2</sup>)

<sup>1</sup>Considera as unidades com fim exclusivo de distribuição e as estruturas anexas às operações industriais.



# Fatores críticos e dinâmica

## LINHA LEVE

- USUÁRIO FINAL SINGULAR
- NÃO SABE QUE MARCA DE PRODUTO USAR
- PAPEL DO MECÂNICO- ESPECIFICA O PRODUTO
- **MARCA É TUDO!**
- SERVIÇO TEM QUE ACONTECER NA HORA
- **DISPONIBILIDADE É MANDATÓRIA**

## LINHA PESADA

- NORMALMENTE FROTISTAS – MULTI VEÍCULOS
- PROPRIETÁRIO OU GERENTE – SABE O QUE QUER
- DECISÃO DE PRODUTO BASE NO CUSTO/ KM RODADO
- **MARCA É IMPORTANTE. EXPERIÊNCIA É TUDO!**
- MANUTENÇÃO PROGRAMADA NA MAIOR PARTE
- **DESEMPENHO E DURABILIDADE SÃO MANDATÓRIOS**

MECÂNICO



DISTRIBUIDORES



# Reposição na Randoncorp

RANDONCORP



# Marcas Fortes

RANDOMCORP

## AUTOPEÇAS E MONTADORA

RANDON

MASTER  
BRAKES

EBS

CARGO  
PARTS.

JOST

Suspensys®

AXN  
HEAVY DUTY

MASTER  
FLEX

CASTERTECH

## CONTROLE DE MOVIMENTOS

FRASLE

NAKATA®

FREMAX

FRITEC®

MORESAT

TF VICTOR

CONTROL

JURATEK

ABTEX

ARMETAL®

AUTO  
EXPERTS

Autopar®

BestBrake

BIOCERAMIC®

composs

durbloc

Orea®

LonaFlex

plastibasto®

POWER ENGINE

RACE

sellov®

TENSA

TSP®

Vehyco



# Experiência do Cliente | Suporte

CAPACITAÇÃO

DISPONIBILIDADE

CATÁLOGO

TECNOLOGIA

FINANCIERO

RELACIONAMENTO



1  
Milhão  
ACESSOS  
MAIO 2025



# Vídeo Auto Experts

RANDOMCORP



# Diferenciais da Randoncorp na Reposição



Cultura do  
segmento  
de reposição  
FOCO

Marcas  
Icônicas

Infraestrutura,  
*Footprint* e  
Capilaridade  
da Distribuição

Experiência  
do usuário  
JORNADA

Escala e  
Volume

Portfólio



# Hoje a Randoncorp é

10

Maior *player* do  
mercado de  
reposição latino  
americano



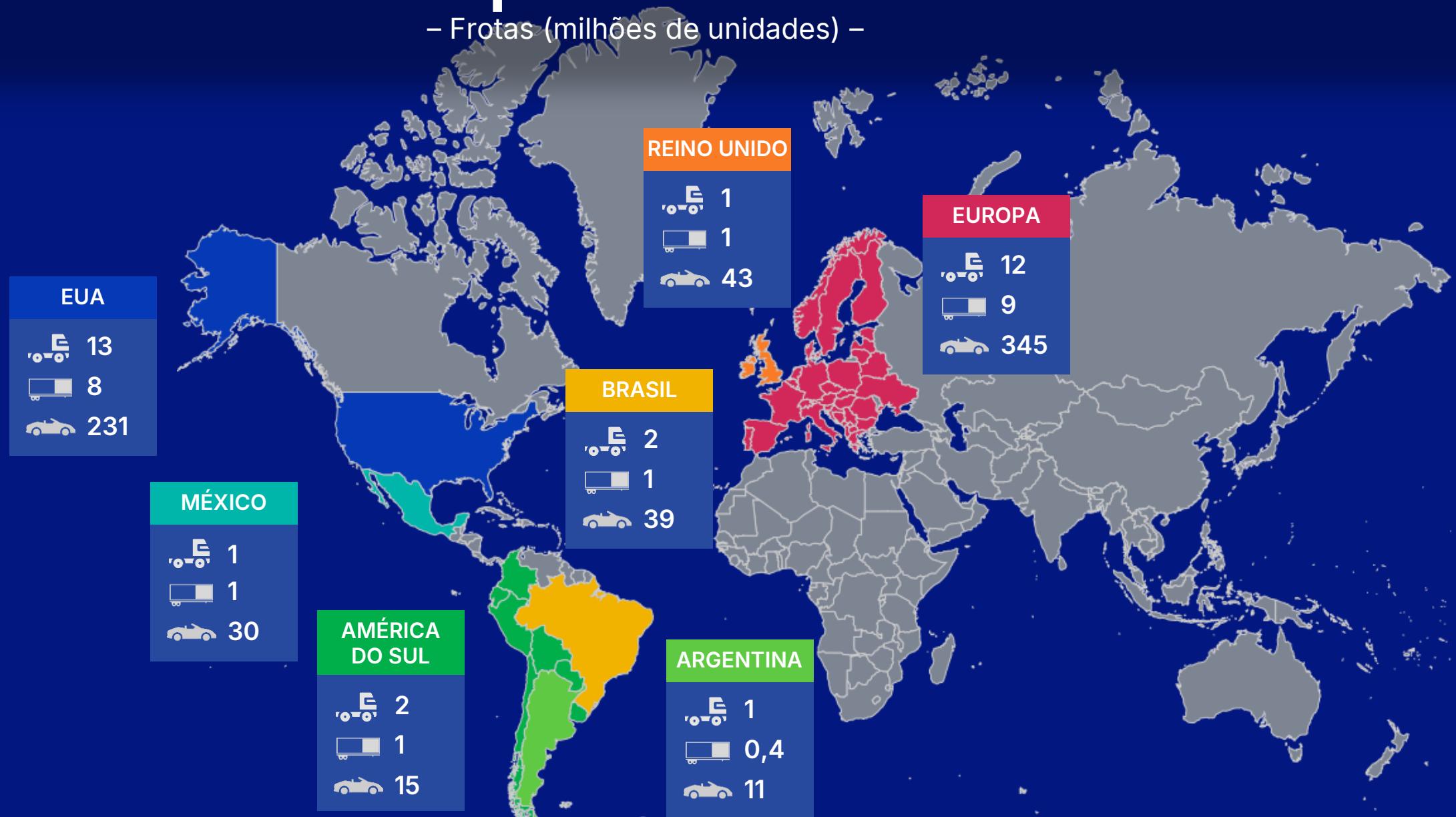
83,2mil  
SKUs



3,8mil  
Pontos de  
Distribuição

# Mercados potenciais enormes

– Frotas (milhões de unidades) –



# Grande potencial de crescimento

1

MERCADOS  
GIGANTESCOS

2

PENETRAÇÃO NAS  
LINHAS ATUAIS

3

EXPANSÃO DO  
PORTFÓLIO

4

NOVAS  
GEOGRAFIAS

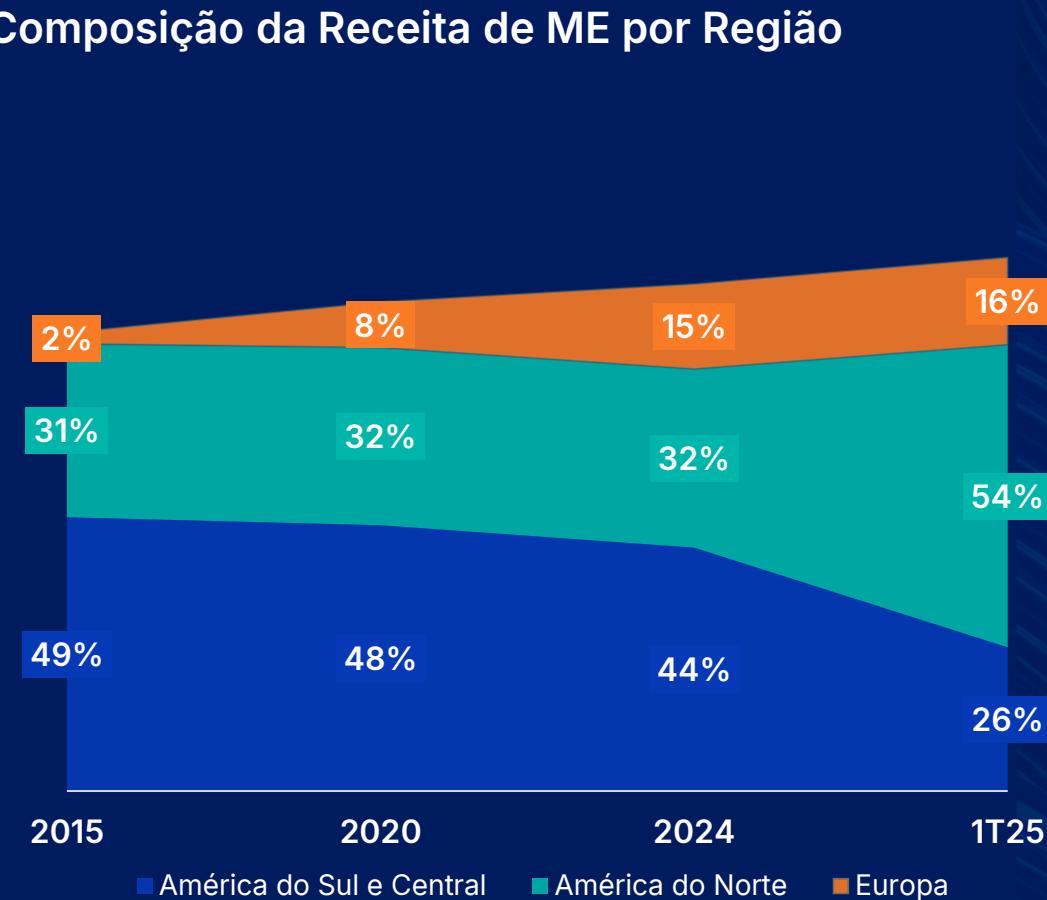
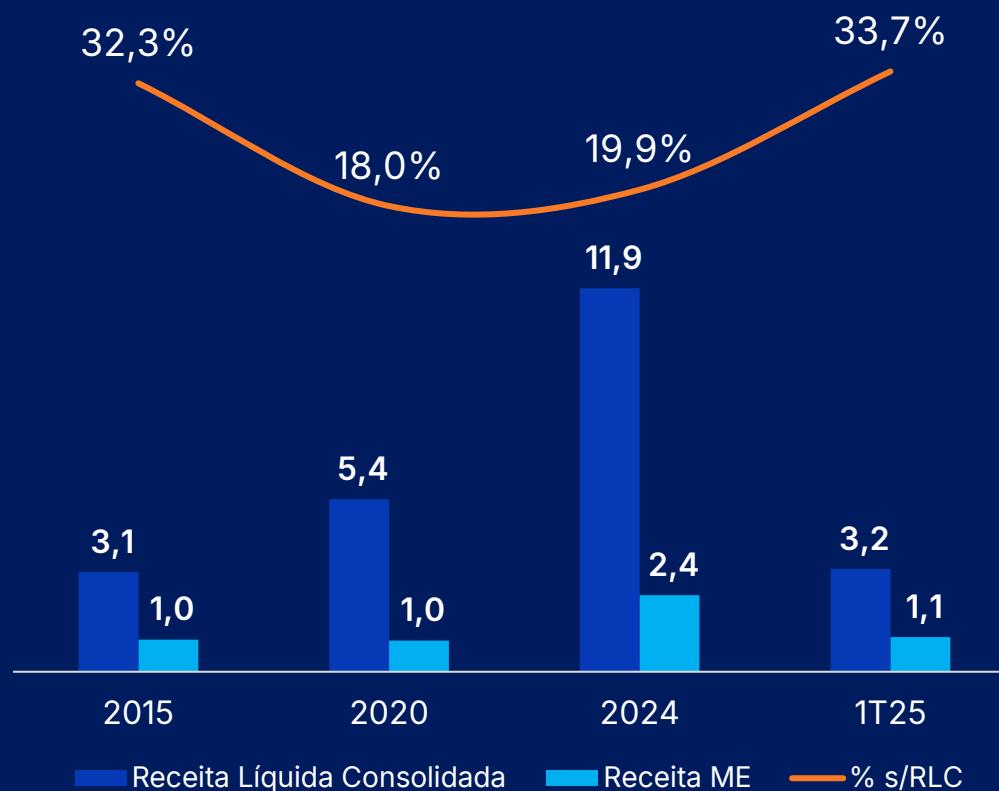


**Painel 2:**  
**Randoncorp em**  
**Transformação**

**Anderson Pontalti**  
EVP Internacional e  
COO Controle de Movimentos

# Evolução das Receitas de Mercado Externo

Representatividade sobre a Receita Líquida Consolidada    Composição da Receita de ME por Região



Fundação	Colaboradores	Fábricas	Headquarter	Vendas US	Vendas Diretas	Mercado (Vol.)
1958	~120	1	US	100%	~95%	380k



## Destaques desta aquisição:



Acesso ao mercado norte-americano de semirreboques



Abertura de mercado para fornecimento de autopeças



Alinhamento com o planejamento estratégico de longo prazo



Aumento da estabilidade da receita



# Principais Sinergias Capturadas



## MATÉRIA-PRIMA

Considerando  
grupo Randoncorp



## PRODUTIVIDADE

Mediante  
investimento em  
Capex/automação



## VOLUME

Acesso ao mercado  
de semirreboques e  
incremento de  
portfólio



## ADMINISTRAÇÃO

Utilização do CSC  
para operações de  
backoffice



# Portfólio Atual e Futuro

RANDONCORP



\*<sup>1</sup>Fonte: ACT Research



Fundação	Colaboradores	Fábricas	Headquarter	Vendas USMCA	Vendas OEM
2009	~70	1	US	100%	~80%

## Destaques desta aquisição:

- > Expansão da atuação de Autopeças nos EUA
- > *Asset light*
- > Foco em OEMs
- > Fabricante *Made in USA*
- > Incentivos Governamentais
- > Flexibilidade de Produção e Engenharia
- > Mitigação de riscos geopolíticos

# Principais Sinergias Capturadas

Manter e expandir *market share* conforme recuperação do mercado

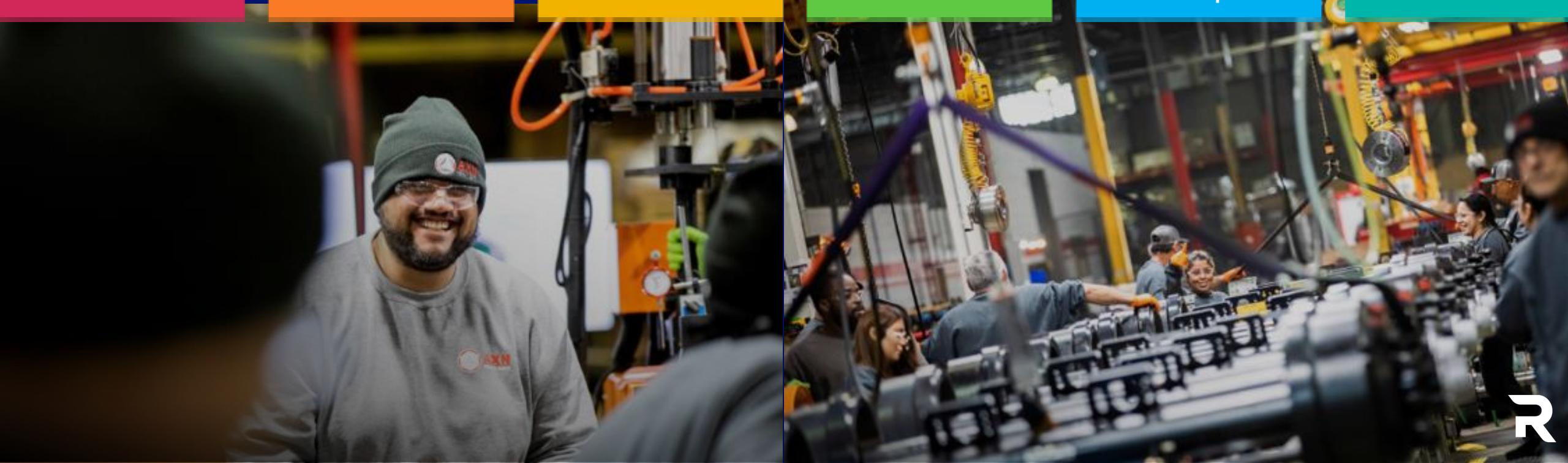
Expandir a oferta do portfólio para o segmento de semirreboques (mix)

Fornecer componentes da SYS BR, se competitivos em comparação com os aumentos tarifários

Oportunidades para exportar componentes produzidos por outras BUs

Otimizar *warehouses*: mover itens de Indiana; revisar área com base no novo nível de estoque

Otimizar a equipe de *backoffice* e o uso do CSC Randoncorp

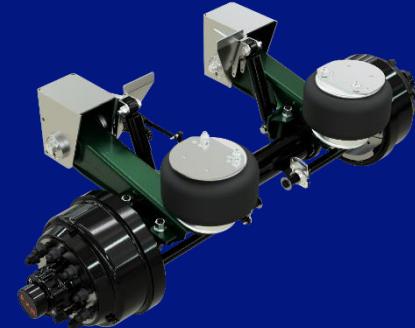


# Principais Produtos - OEM

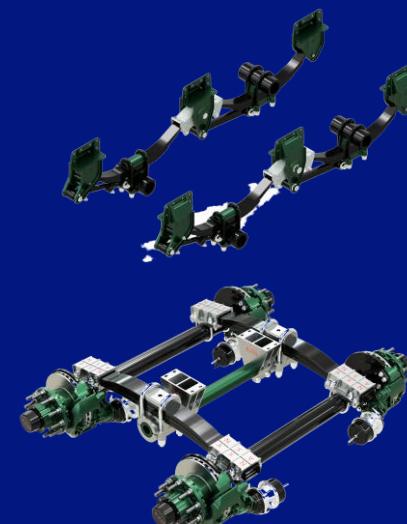
Eixos



Suspensões  
à ar



Suspensões  
Mecânicas e Bogie



Slider



# Principais Produtos - IAM

Furgão e Frigorífico



Base de container



Plataforma



Sider



Florestal



Basculante



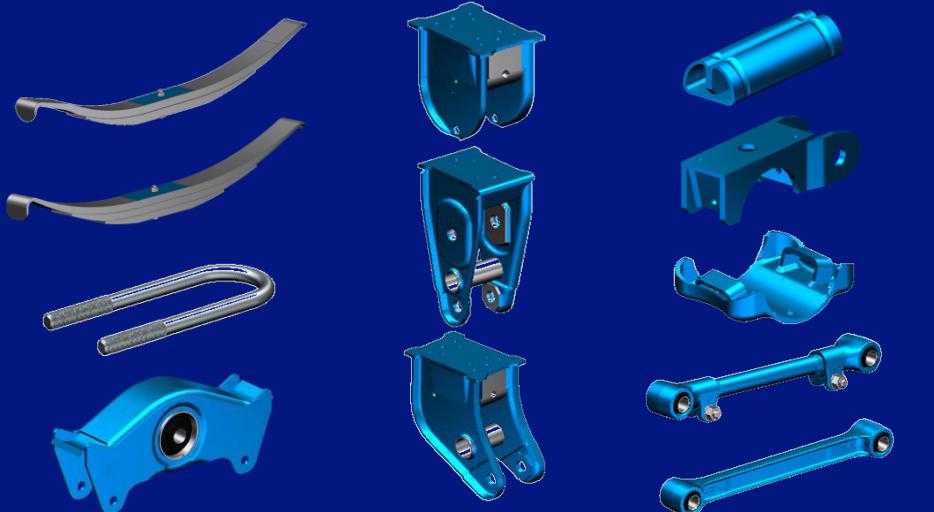
Graneleiro



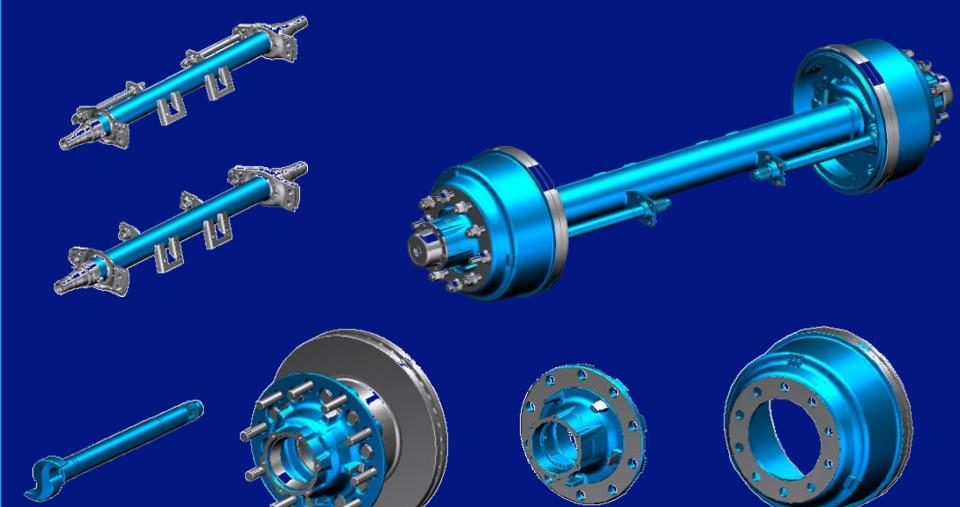
Tanque



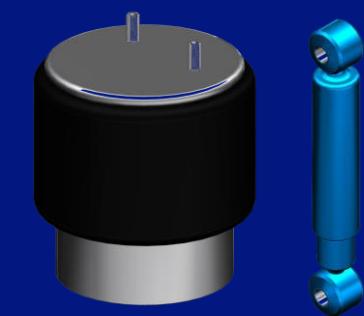
## SUSPENSÕES MECÂNICAS



## EIXOS PARA SEMIRREBOQUES



## MOLA DE SUSPENSÃO PNEUMÁTICA



Fundação

Colaboradores

CDs

Fábrica

Headquarter

Vendas MX

Linha leve

1949

~1970

4

3

MX

~90%

~89%



**Dacomsa**®

## Destaques desta aquisição:

Expansão do  
*Powerhouse*  
de reposição

Marca líder  
no México

Oferta de  
portfólio de  
consumo  
recorrente

Oferta de  
produtos  
técnicos e alta  
reputação

100%  
*aftermarket*



# Share México



## México | Oportunidades

**POWERHOUSE  
REPOSIÇÃO**

**FROTA GRANDE E  
ANTIGA**

**NEARSHORING**

# Principais Sinergias Capturadas

RANDONCORP

Lançamento de novas linhas Frasle Mobility no México

Acessos importantes na base de clientes

Melhoria de eficiência operacional na fábrica

Consolidar Sourcing de produtos acabados

Consolidar Sourcing de matéria-prima

Operações, custos e logística

Dacomsa

MORESA

TF VICTOR

FRITEC<sup>®</sup>



Sinergias Estimadas

5 anos – EBITDA Incremental somado

~R\$ 300 milhões

selloV

Vehyco

BIOCERAMIC.  
TECNOLOGÍA EN FRENADO

TSP<sup>®</sup>  
The Specialist in Powertrain

iea

Autopar

RACE

R

Fundação	Colaboradores	CDs
1995	~70	3

Headquarter	Vendas UK	Reposição
UK	~72%	100%



# JURATEK

## Destaques desta aquisição:

- > Expansão do *Powerhouse* de reposição
- > Marca forte
- > Significativas sinergias
- > Excelente time de gestão
- > Baixa necessidade de CAPEX
- > *Asset light*
- > 100% *aftermarket*

# Principais Sinergias Capturadas

Linha Comercial  
Lançamento  
Fras-le no UK  
(lonas e pastilhas)

Venda portfólio  
Nakata

Juratek na região  
do EMEA

Otimização de  
*Sourcing e Supply  
Chain*

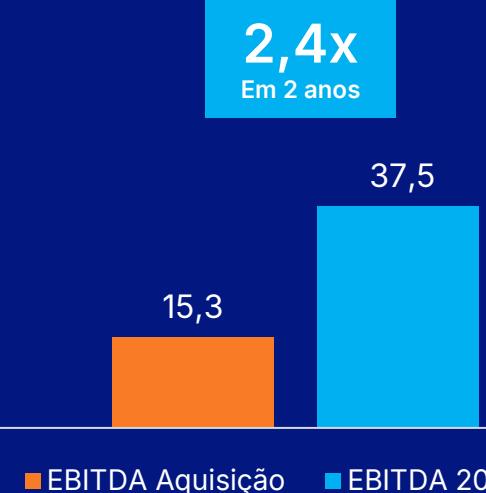
Sinergias 5 anos

£5M > £9M

Business Case    Implementado



Evolução do EBITDA pós aquisição





## Painel 2: Randoncorp em Transformação

**Ricardo Escoboza**  
EVP América do Sul e  
COO Autopeças

**RANDONCORP**

Construindo o amanhã



Fundação  
2000

Colaboradores  
~130

CDs  
6

Headquarter  
UK

Países (Vendas)  
+100

Vendas UK  
~42%

Reposição CV  
~98%

SKUs  
+35K



## Destaques desta aquisição:

- > Primeiro M&A Internacional de Autopeças
- > Marca forte
- > Volumes em larga escala
- > Relacionamentos de longo prazo
- > Baixa necessidade de CAPEX
- > *Asset light*
- > Foco em *aftermarket*
- > *E-commerce*

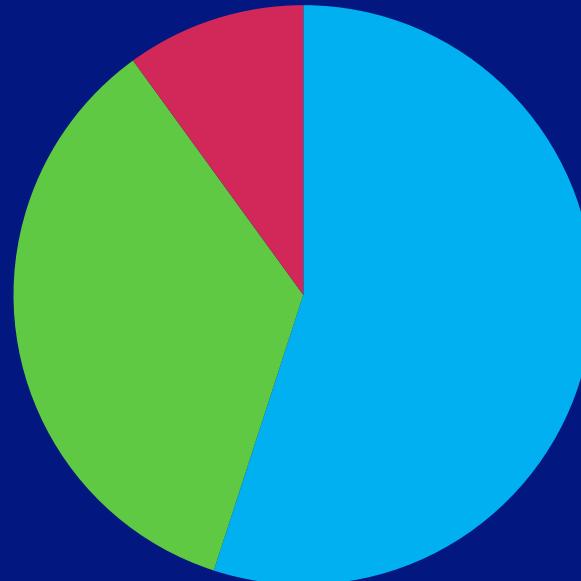


# Reposição Vertical Autopeças

RANDOMCORP

Pré-aquisição

R\$ 800M

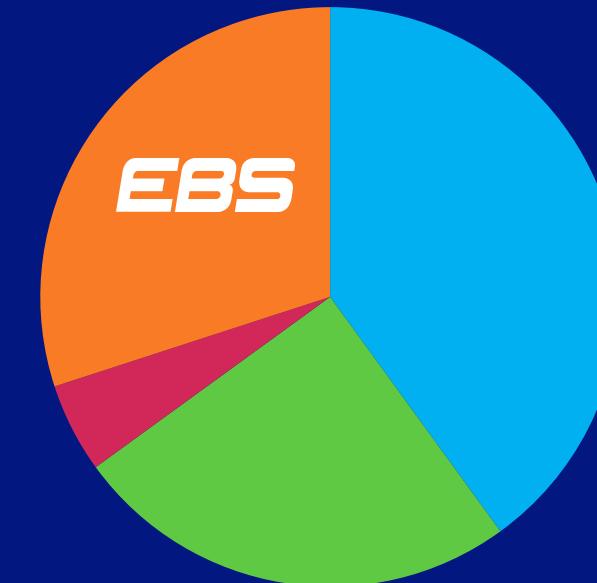


■ IAM ■ Distribuidores Randon ■ América do Sul

1.000 pontos de  
distribuição 5.000 SKUs

Pós-aquisição

R\$ 1,2 BI



■ IAM ■ Distribuidores Randon ■ América do Sul ■ EBS

2.500 pontos de  
distribuição 40.000 SKUs



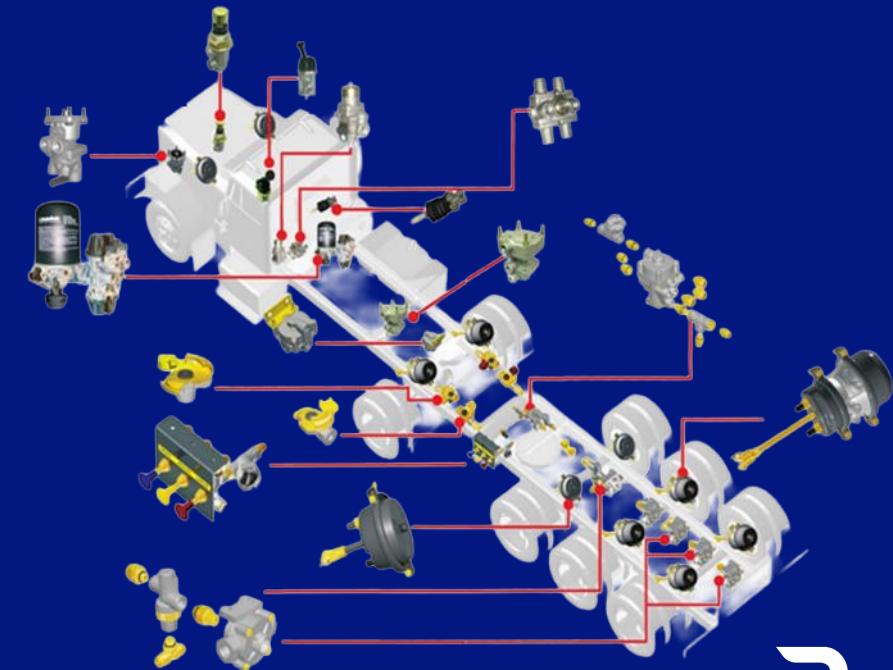
# Crescimento e Diversificação



OM's BRASIL  
70% Market Share



Aftermarket +  
Internacionalização



# Principais Sinergias Capturadas

Acesso a novas  
Geografias  
Linha Master

Portfólio  
Adicional  
Masterflex

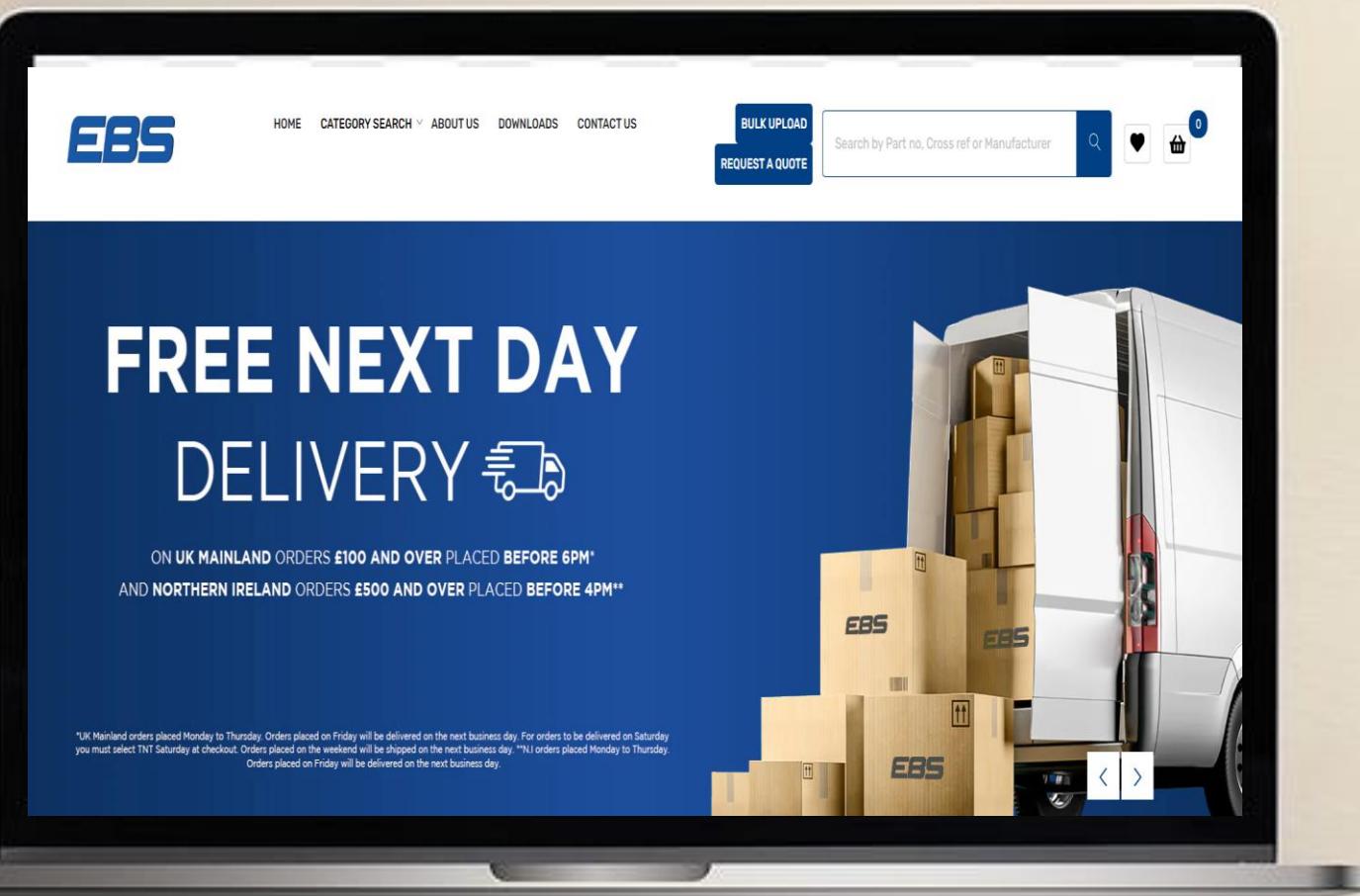
Ampliação  
Base de  
Fornecedores

Produtos  
Remanufaturados  
= ESG

Expertise em  
operações  
dedicadas para  
Reposição

Expansão da  
Unidade China





**30%**

Percentual de receita  
E-commerce

**~20%**

Novos clientes/ano

**>70%**

Clientes que retornam

**23,5mil**

Número de pedidos





# Site Mogi Guaçu

**RANDOMCORP**

Construindo o amanhã



# Site estratégico para as Autopeças Randoncorp

CASTERTECH

**Suspensys®**

Proximidade com  
os PRINCIPAIS  
CLIENTES

Possibilidade de  
EXPANSÃO  
Novo CD de Reposição

Diversificação  
GEOGRÁFICA

Fábricas em alto  
nível de  
AUTOMAÇÃO

Captura de  
SINERGIAS com  
demais unidades



# CasterTech Mogi Guaçu

CASTERTECH

Acréscimo de  
20mil ton/ano

300 mil  
tambores/ano

Potencial de  
Exportação para USA

Utilização de  
nanopartículas de  
Nióbio



Produção  
Automatizada



# Unidades de Fundição

CASTERTECH

CASTERTECH INDAIATUBA



10k ton/ano

CASTERTECH SCHROEDER



22k ton/ano

POSSIBILIDADE DE  
VERTICALIZAÇÃO  
de componentes

Indaiatuba (SP)

Mogi Guaçu (SP)

Schroeder (SC)

Caxias do Sul (RS)

CASTERTECH MOGI GUACU



20k ton/ano

CASTERTECH MATRIZ



50k ton/ano

# Suspensys®

UNIDADE MOGI GUAÇU

Maior pedido conquistado  
pela Randoncorp

R\$ 7  
bilhões  
em 10 anos



Diversificação de  
portfólio de  
produtos

Novo mercado de  
atuação

Linha de produção  
“Estado da Arte”

SOP no 1T2025





UNIDADE MOGI GUAÇU

*Ramp Up*

50% acima da Produção  
Projetada para o período

Transferência de Linhas  
Adicionais até Outubro/25

Maior potencial de receita  
em 2025



### ESTRATÉGIA

Aumento de capacidade  
e proximidade com os  
clientes

### FOOTPRINT

Redesenho do *footprint*  
no fornecimento de  
eixos para o mercado de  
semirreboques

### PRODUTIVIDADE

Ganhos em  
desempenho  
operacional e  
atendimento



# Site Mogi Guaçu

## Novo CD de Autopeças

ESTRUTURA  
Área  
**4.500m<sup>2</sup>**

OPERAÇÕES  
INDUSTRIAS  
Otimização de  
fretes

POSIÇÕES  
**+ 1.800 entre  
Master e  
Suspensys**



# Sessão de Perguntas e Respostas



**Daniel Randon**  
Presidente Randoncorp



**Sérgio L. Carvalho**  
CEO Randoncorp



**Anderson Pontalti**  
EVP Internacional e COO  
Controle de Movimentos



**Ricardo Escoboza**  
EVP América do Sul e  
COO Autopeças



**Moderador**

**Esteban Angeletti**  
Diretor de RI e Finanças  
Corporativas

Para participar  
escaneie o QR-  
Code abaixo





Painel 3:  
**Preparando um  
novo ciclo da  
Montadora**

**Sérgio L. Carvalho**  
CEO Randoncorp

# Quem é a vertical Montadora

## TOP 10

Está entre as maiores  
fabricantes de  
semirreboques do mundo

## LÍDER

É líder de mercado na  
América do Sul

## PIONEIRA

Já exportou seus  
produtos mais de 70  
países desde os anos  
1970

6

plantas industriais

+600 mil

produtos fabricados

+ R\$ 4bi

RL em 2024



RANDOM



# Presença Nacional



93

Pontos de  
Atendimento

745

Boxes para  
Serviços

# Presença Internacional

115

Pontos de  
Atendimento



RANDON



# Portfólio de Produtos

## SEMRREBOQUES



## VAGÕES



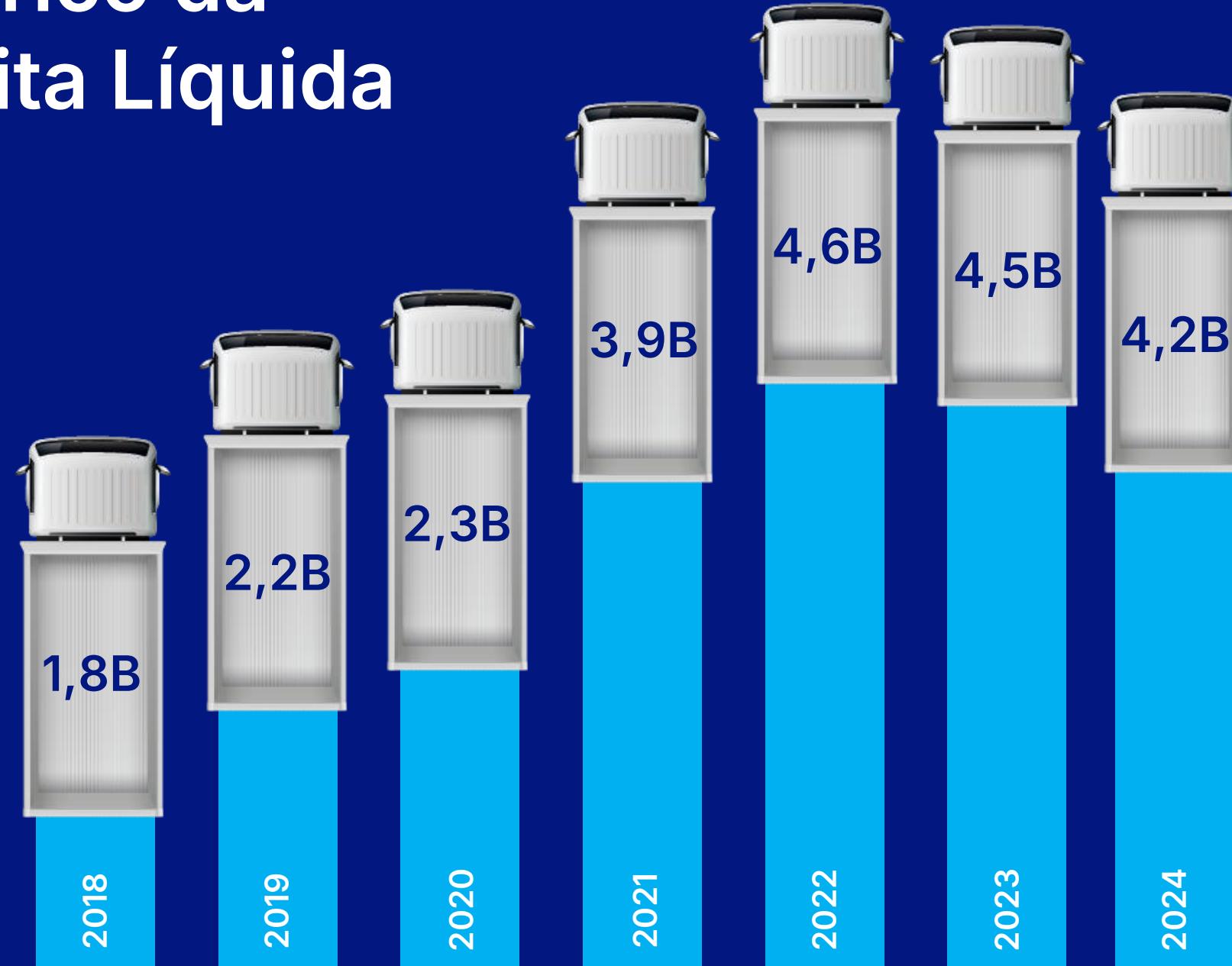
## REPOSIÇÃO



Linha mais completa de semirreboques do mercado

# Histórico da Receita Líquida

Em Reais



# Vendas de Semirreboques por Mercado

\*Média dos últimos 5 anos

RANDONCORP

AGRONEGÓCIO

60%



INDÚSTRIA

30%



LÍQUIDOS

7%



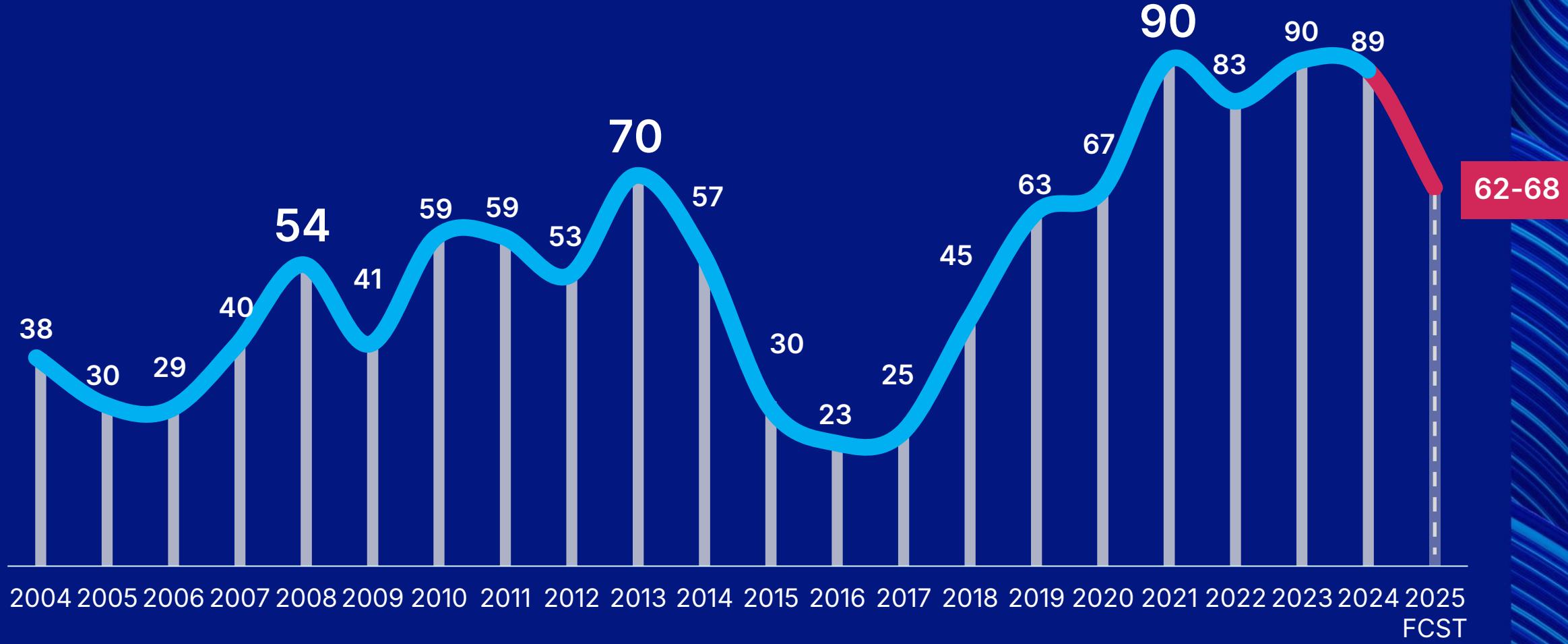
# Momento Desafiador

RANDOMCORP



# Volumes do Mercado Brasileiro de Semirreboques

RANDONCORP



Fonte: Anfir e Inteligência de mercado Randoncorp.

Nota: O FCST 2025 considera dados ANFIR divulgados até maio e projeção do 2S25 com base na queda estimada do 2T25 frente ao 2T24.

Número de emplacamentos (milhares)



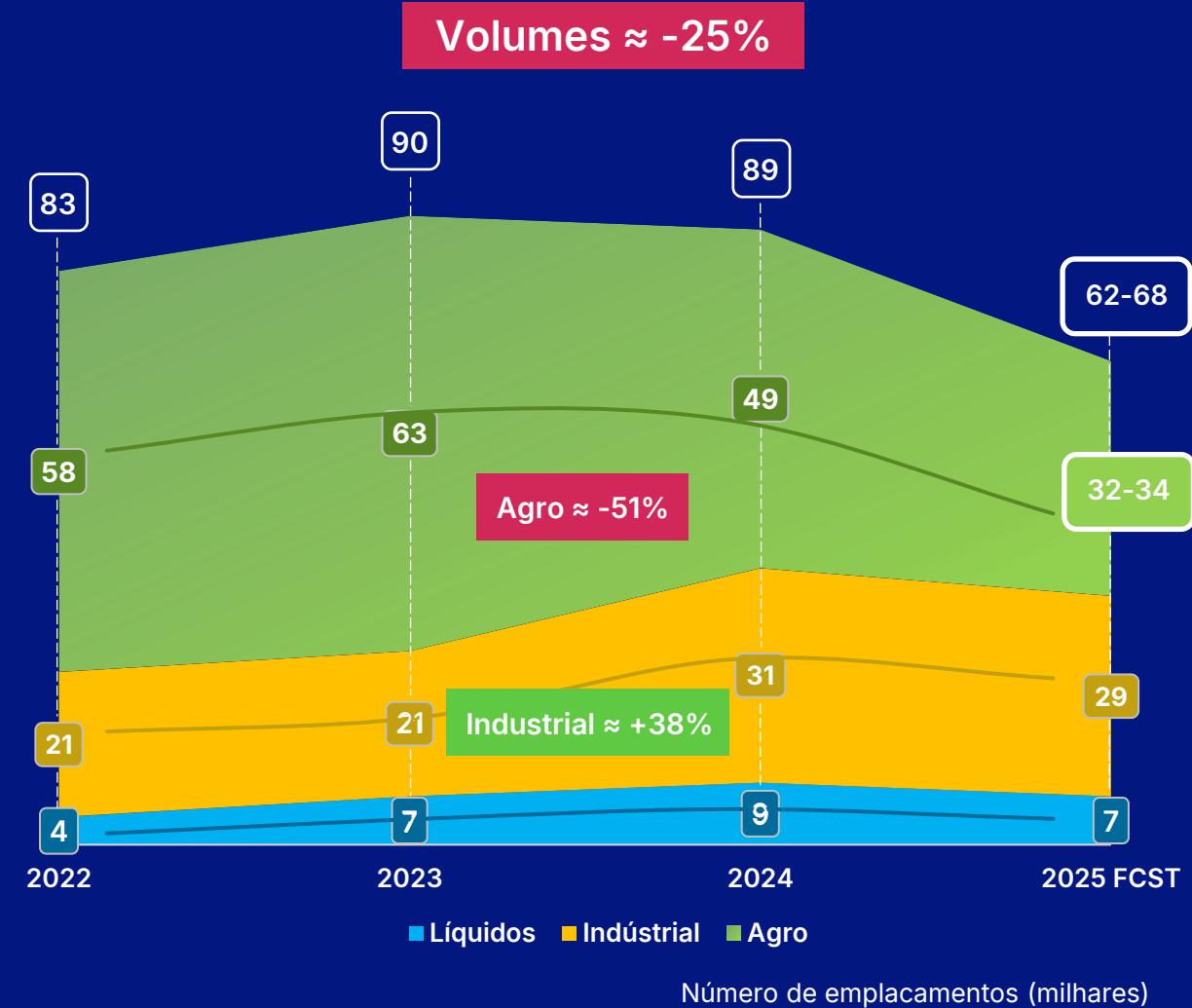
# Mudanças de Mix



Migração da demanda do Agro para Carga Industrializada



Concentração das locadoras de altos volumes novos e usados



# Preparando o Negócio para o Futuro

ADEQUAÇÃO DA  
ESTRUTURA AO  
MERCADO

PRODUTIVIDADE  
E AUTOMAÇÃO

CAPACIDADE  
FRENTE AO  
MERCADO

OTIMIZAÇÃO DO  
FOOTPRINT

OTIMIZAÇÃO DOS  
CUSTOS

TECNOLOGIA DE  
PRODUTO  
CRIANDO VALOR



**RANDONCORP**

Construindo o amanhã



## Painel 3: Preparando um novo ciclo da Montadora

**Ricardo Escobiza**  
EVP América do Sul e  
COO Autopeças



# Adequação de estrutura ao mercado



Redução de turnos produtivos



Redução de estrutura  
administrativa e indireta



Mão-de-obra adequada ao nível do  
mercado



Flexibilização de jornada

# Otimização do Footprint



# Produtividade e Automação

RANDONCORP



AUMENTO DE CAPACIDADE  
NOVA PINTURA PÓ



NOVA LINHA DE SOLDA  
DOLLY (CAXIAS E ARA-SP)



ROBOTIZAÇÃO



ROBOTIZAÇÃO  
PRÉ-MONTAGENS



REDUÇÕES DE SPEC's E CUSTO



NOVOS PROCESSOS



# Eficiência Operacional

+ Automação

+ Eficiência Operacional

+ Conversão de  
Matéria-Prima

# Otimização de Custos

RANDONCORP

Reestruturação Operacional

Redução de complexidades internas

Novas fontes de matéria-prima

Otimização logística e de materiais

Adequações de especificações em algumas linhas de produção

# Tecnologia de produto criando valor

## PORTFÓLIO AGRO EM INOX

Adequado ao transporte de fertilizantes

## BASCULANTES GRANELEIROS

## AUMENTO DE CAPACIDADE

Reduzindo TCO do cliente

## TANQUES CARBONO E INOX FURGÃO



# Vagões Ferroviários

Pedido de

**280**

unidades a serem  
entregues no 2S25



**2 BIDS IMPORTANTES NO MERCADO**

# Conceito de nossos Produtos

Proposta de  
valor  
adequada ao  
Mercado

Tecnologia  
como  
diferencial

Produtos  
com alto  
valor de  
revenda

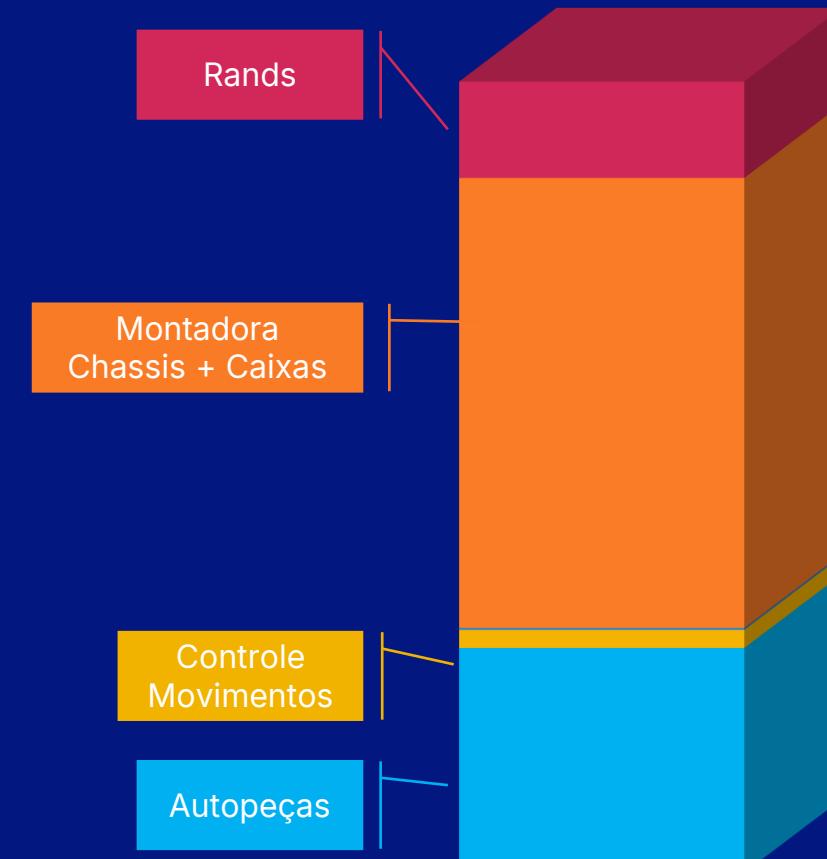
Melhor TCO  
do mercado  
no agro e em  
líquidos

*Undercarriage*  
com  
desempenho  
superior e  
com alta  
percepção de  
valor do  
mercado



# Importância do negócio montadora para a Randoncorp

Composição EBITDA oriundo do *business* Semirreboques dentro da Randoncorp





**Estamos preparando a montadora  
para quando a demanda retornar!**

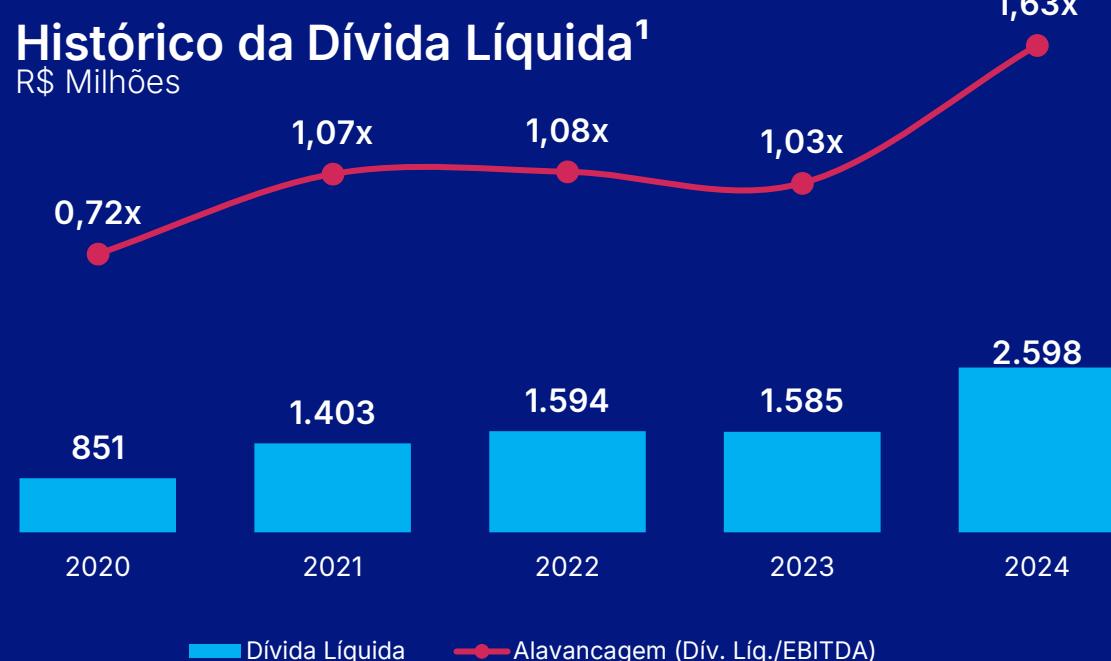


Painel 4:  
**Como vamos  
reduzir nossa  
alavancagem**

**Paulo Prignolato**  
EVP, CFO e DRI

# Solidez Financeira

Maior endividamento momentâneo para alavancar crescimento



<sup>1</sup> Sem Banco Randon.

<sup>2</sup> No 1T25, a alavancagem da Companhia, considerando o EBITDA Pró-forma das empresas adquiridas, foi de 3,19x. Considerando também os eventos não recorrentes ao EBITDA dos últimos 12 meses, seria de 2,98x.



### Controle de Movimentos

**Dacomsa** Investimento  
~R\$ 2,2 B (MXN 4,8 B)

### Autopeças

**EBS** Investimento  
~R\$ 410 M (£ 56M)

**AXN** Investimento  
~R\$ 74 M (US\$ 12.3M)  
Estoques  
~R\$ 223 M (US\$ 37M)

# Rating

Concedido pela  
S&P

# BrAAA+

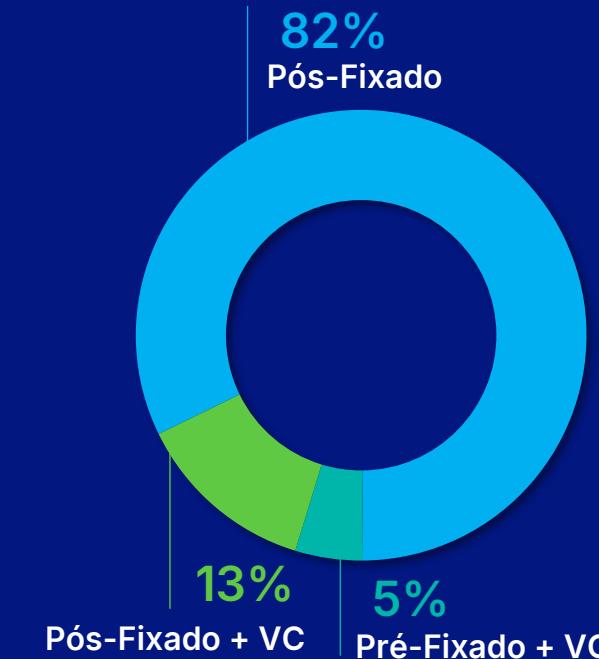
Com perspectiva  
estável



# Perfil da nossa dívida

RANDONCORP

## Indexadores da Dívida 1T25



## Origem da Dívida<sup>1</sup> 1T25

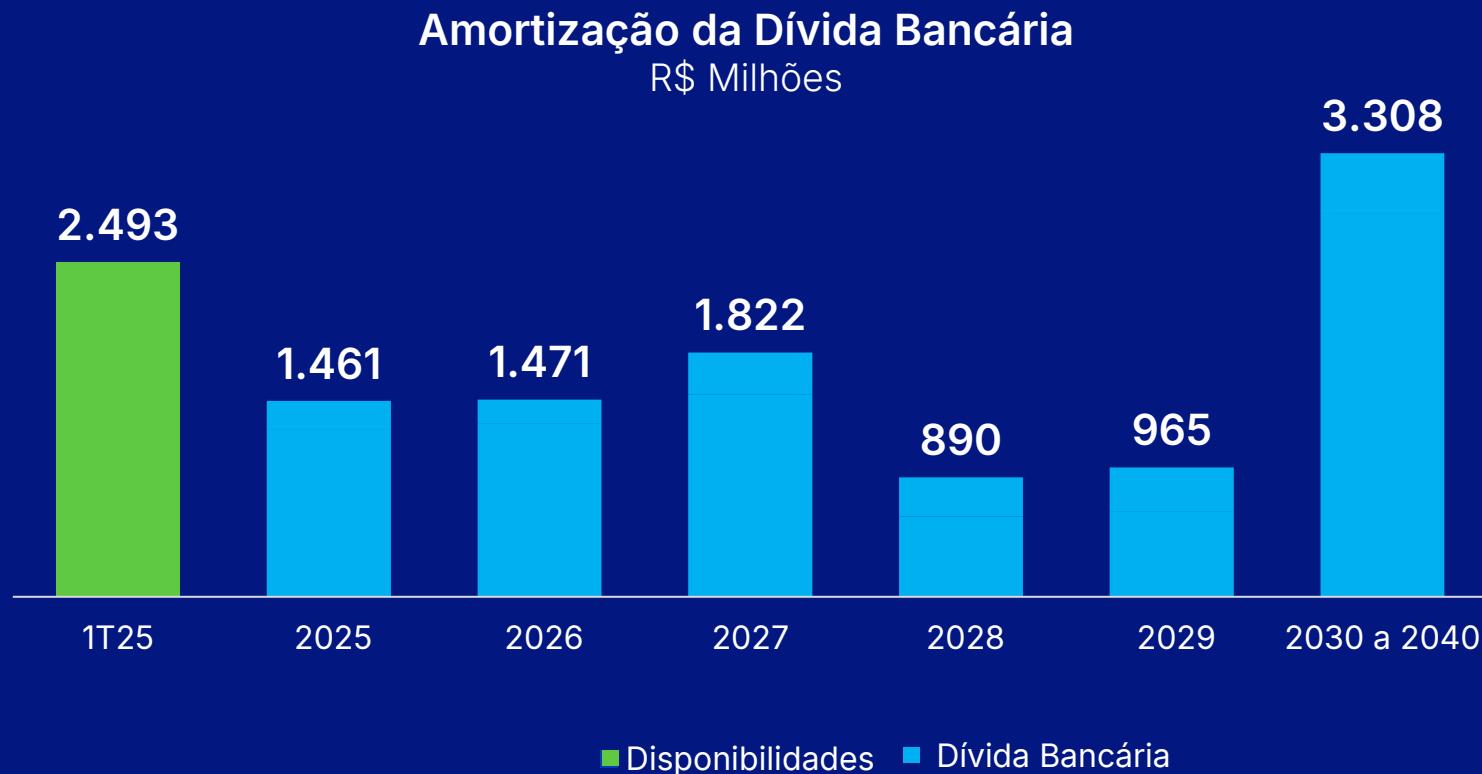
82%  
Moeda Nacional

18%  
Moeda Internacional

<sup>1</sup> Indicadores sem o Banco Randon.



# Liquidez suficiente para cumprir com nossos compromissos



**Custo médio<sup>1</sup>  
14,0% a.a.**

**Prazo médio<sup>1</sup>  
4,0 anos**

<sup>1</sup> Indicadores referentes ao 1T25, sem o Banco Randon. Maior parte da dívida é pós-fixada CDI+.

# Nossa estratégia de *funding*

Diversificar fontes  
de financiamentos

Redução do custo  
médio da dívida

Alongamento do  
prazo de  
endividamento

Disciplina de  
custos e  
investimentos

Controle contínuo  
da alavancagem e  
exposição cambial

Credibilidade com  
o mercado  
financeiro

Oportunidades de  
sinergia pela força  
do grupo

Otimização do  
capital de giro

# Estratégia de Desalavancagem

RANDOMCORP

Geração de caixa e sinergias

Redução da NCG

Disciplina em custos e CAPEX

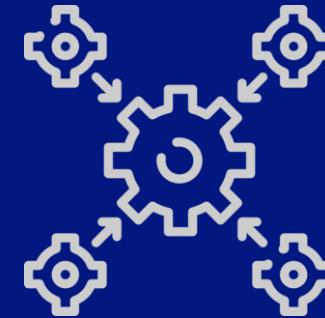
Alocação de capital criteriosa e seletiva

Mercado de capitais e parcerias



R

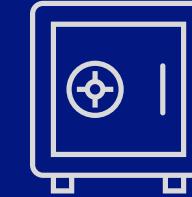
# Geração de Caixa e Sinergias



Integração das empresas adquiridas



Captura de sinergias:  
Dacomsa, EBS e AXN



Geração de caixa oriunda especialmente do segmento de reposição

# Redução da NCG

Otimização dos  
estoques  
especialmente  
Vertical Montadora  
e Dacomsa



Novas iniciativas  
com clientes e  
fornecedores



Adequação pelo  
nível de atividade  
atual

# Disciplina em Custos e CAPEX



Adequação de estruturas



Reorganização de *footprints* com ganhos em eficiência e redução de custos logísticos



Disciplina na realização de despesas

Avaliação e controle rigorosos nos investimentos



# Mercado de Capitais e Parcerias

RANDONCORP

Acesse os fatos relevantes por meio dos QR-Codes

Follow On

FRASLE  
MOBILITY



Aumento de capital privado

RANDONCORP



Parceria com Patria Investimentos na Rands



# Sessão de Perguntas e Respostas



**Daniel Randon**  
Presidente Randoncorp



**Sérgio L. Carvalho**  
CEO Randoncorp



**Ricardo Escoboza**  
EVP América do Sul e  
COO Autopeças



**Paulo Prignolato**  
EVP, CFO e DRI



**Moderador**

**Davi C. Bacichette**  
Gerente de RI e Finanças  
Corporativas

Para participar  
escaneie o QR-  
Code abaixo





**Daniel Randon**  
Presidente Randoncorp



**Ricardo Tadeu Martins**  
Presidente Executivo da  
APIMEC Brasil

# RANDONCORP

Construindo o amanhã



randoncorp



ri.randoncorp.com



ri@randoncorp.com