



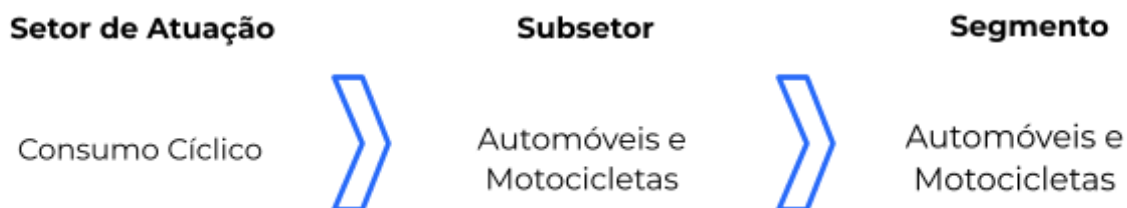
Análise

Mahle-Metal Leve LEVE3

Produzido por SIMPLA CLUB

Guilherme La Vega

Área de atuação

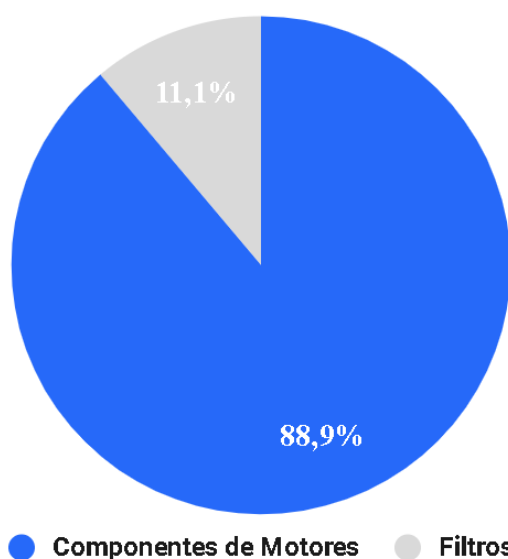


A Mahle-Metal Leve é uma empresa de autopeças, que atua na fabricação e comercialização de componentes de motores à combustão interna e filtros automotivos. A companhia faz parte do grupo alemão Mahle, um dos mais tradicionais do mundo no seu setor, com atuação nos principais mercados do mundo, distribuídos em mais de 160 plantas industriais.

O fato da Metal Leve estar no grupo Mahle traz muitas vantagens, entre elas a troca de conhecimentos (intercâmbios de engenheiros e outros), acesso às tecnologias de última geração, assim como ter uma carteira de clientes globais, que também ajudam no desenvolvimento de novos produtos.

A Metal Leve possui seis plantas industriais, sendo cinco delas no Brasil e uma na Argentina. Além disso, existe um centro de distribuição em cada país e um centro tecnológico no Brasil, sendo esse um dos maiores centros de tecnologia e desenvolvimento de componentes e soluções integradas para motores à combustão interna da América Latina.

Lembrando que a empresa também vende componentes para filtros automotivos. Na figura abaixo temos acesso à relevância de cada uma das unidades operacionais na receita líquida total.



*Composição receita líquida.
Fonte: RI Mahle-Metal Leve / Elaboração: Simpla Club.*

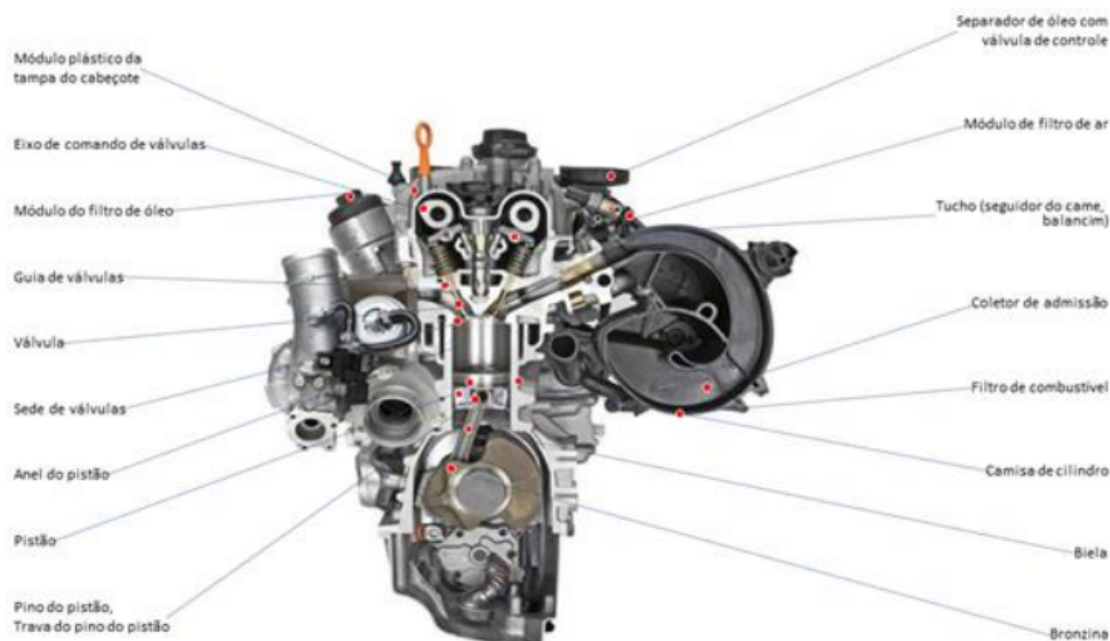
Nesse mercado, a atuação da companhia compreende a comercialização de componentes para o segmento *Original Equipment Manufacturers* (OEM), que são as montadoras de automóveis, assim como vendas para o segmento de peças para reposição, denominado “*aftermarket*”, que é o tradicional varejo. Algumas peças produzidas estão ilustradas na imagem a seguir.

O segmento OEM é caracterizado por vendas técnicas, sem a necessidade de intermediários (representantes). Pode ser que a empresa divulgue suas novidades aos clientes, mas também os clientes podem procurar a Mahle quando quiserem desenvolver um novo produto.

Geralmente, nos contratos fechados estão previstas cláusulas de produtividade anual, o que garante repasse de ganhos preestabelecidos desta produtividade para o cliente. Em outros tipos de contrato de longo prazo está prevista a redução anual de preço dos produtos, o que acaba sendo comum entre as montadoras. Ou seja, a Metal Leve precisa aumentar sua eficiência a cada ano para manter sua margem de lucro estável.

No segmento de *aftermarket* as vendas são realizadas por distribuidores da marca, que garantem uma cobertura de atendimento completa, indo desde distribuidores nacionais e regionais, até frotistas, oficinas mecânicas e consumidor final. Devido aos contratos flexíveis, a empresa consegue operar com maior liberdade de preços nesse segmento.

A Metal Leve declara que é uma das poucas empresas do setor que possui uma estrutura dedicada ao *aftermarket*, não sendo comum entre empresas do seu setor essa atuação. Com os serviços de pós-venda, a companhia acredita aumentar a consciência do seu produto e se tornar a *top of mind* do mercado.



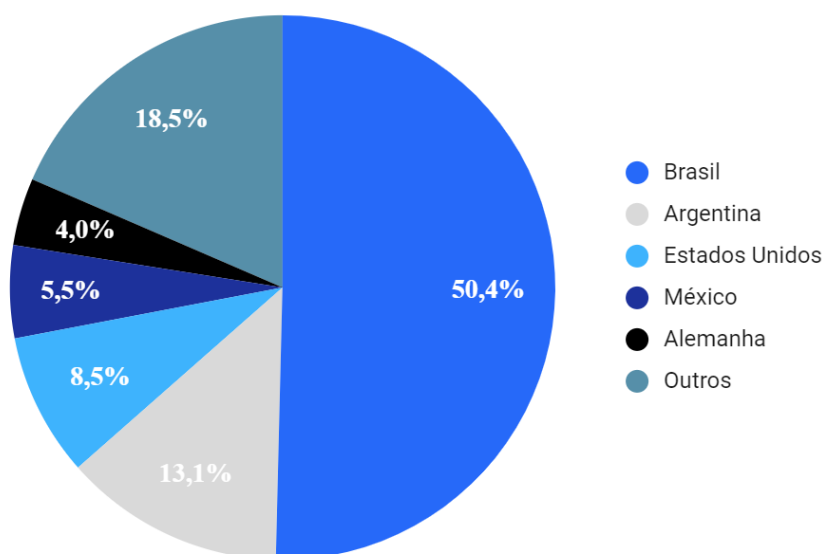
Peças produzidas.
Fonte: RI Mahle-Metal Leve.

Atualmente há uma demanda cada vez maior por tecnologias voltadas aos componentes de motores à combustão que sejam menores, mais leves, econômicos e que ofereçam um menor impacto ambiental. Aliado a isso, também vemos um movimento de eletrificação dos carros, principalmente na Europa, importante mercado da Mahle.

Sabendo que o mercado de atuação da Mahle-Metal Leve vem passando por uma profunda transformação, é importante que a companhia consiga se adaptar às novas tendências. Para isso, vem adotando uma estratégia dupla para pesquisa e desenvolvimento, otimizando motores de combustão interna e focando em produtos atrelados ao conceito de mobilidade elétrica baseada em baterias.

É importante dizer que a Mahle não deveria abdicar de um mercado em detrimento de outro, ainda mais pensando que seus mercados de atuação são bem heterogêneos. O Brasil, por exemplo, não deve ter uma grande penetração de carros elétricos.

Hoje, a Metal Leve exporta seus produtos para mais de 60 países, incluindo grandes mercados como EUA, Alemanha e México. A figura abaixo ilustra a distribuição completa das suas receitas por país.

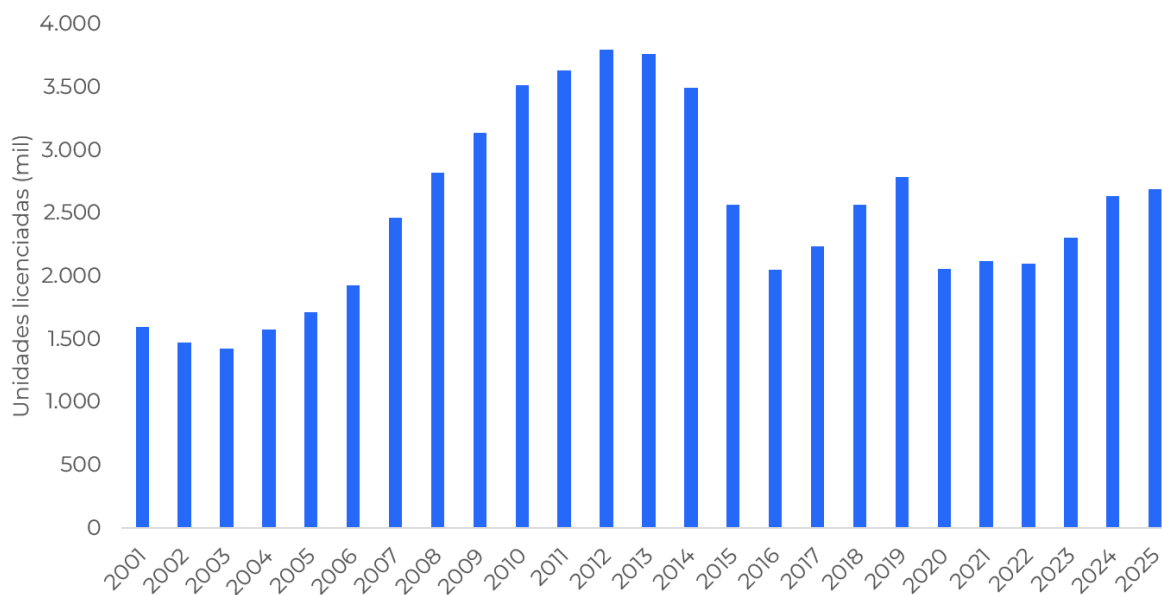


Receita por país.

Fonte: RI Mahle-Metal Leve / Elaboração: Simpla Club.

Entre seus clientes, podemos destacar a *General Motors, Volkswagen, Fiat, Ford, Daimler MBB, Opel, International, Volvo, Peugeot, John Deere, Renault, Scania, Caterpillar, Honda, Hyundai* e outros.

Essa exposição geográfica e diversificação entre clientes é importante, afinal de contas é possível estabilizar a demanda quando um mercado ou consumidor não tem um desempenho atraente. Inclusive, no Brasil já se fazem alguns anos que não conseguimos imprimir o mesmo ritmo de licenciamento de carros (figura abaixo).



*Licenciamento de autoveículos novos no Brasil.
Fonte: RI Mahle-Metal Leve.*

Verdade seja dita, durante a pandemia, a indústria automobilística foi uma das mais impactadas, reduzindo suas vendas em cerca de 20%. Segundo projeções de empresas especializadas, apesar da produção mundial crescer neste ano, o nível de vendas pré-pandemia só deve voltar em 2026. Todavia, os números fracos no Brasil já estavam presentes antes desse momento.

História do Emissor

A história da MAHLE Metal Leve começa em dois continentes. Na Alemanha, a MAHLE foi fundada em 1920 pelos irmãos Ernst e Wilhelm Mahle para a produção de pistões de liga leve — componentes que se tornaram referência mundial em tecnologia automotiva. No Brasil, a Metal Leve foi estabelecida em 1951, quando um dos irmãos Mahle se instalou no

país e criou a empresa que se tornaria a base da operação sul-americana do grupo.

Ao longo das décadas seguintes, a Metal Leve expandiu suas operações e diversificou seu portfólio de produtos. Em 1996, o Grupo MAHLE adquiriu o controle da Metal Leve, unificando a identidade das duas empresas e aprofundando a integração tecnológica e comercial entre elas. A partir desse momento, a MAHLE Metal Leve passou a ter acesso privilegiado às plataformas de pesquisa, aos clientes globais e às sinergias operacionais do grupo multinacional.

Nos anos 2000, a companhia realizou incorporações e ajustes em sua estrutura societária, ampliando sua operação e expandindo sua presença internacional. Em 2007, o Grupo MAHLE adquiriu empresas produtoras de bronzinas e operações de aftermarket na Argentina. Em 2015, foi constituída uma sociedade voltada ao desenvolvimento e à comercialização de tecnologias ligadas à produção de etanol e a aplicações com biomassa — iniciativa que antecipou o posicionamento do grupo na agenda de biocombustíveis e descarbonização.

Em 2024, o Conselho de Administração aprovou a aquisição de participação na ARCO, empresa de componentes para gerenciamento térmico. A operação foi aprovada pelos acionistas não controladores em outubro do mesmo ano e concluída em outubro de 2025, quando a participação da companhia foi elevada de 33,3% para 49,9%. A aquisição amplia o portfólio de produtos no segmento de sistemas térmicos, uma linha estratégica diante do avanço da eletrificação dos veículos.

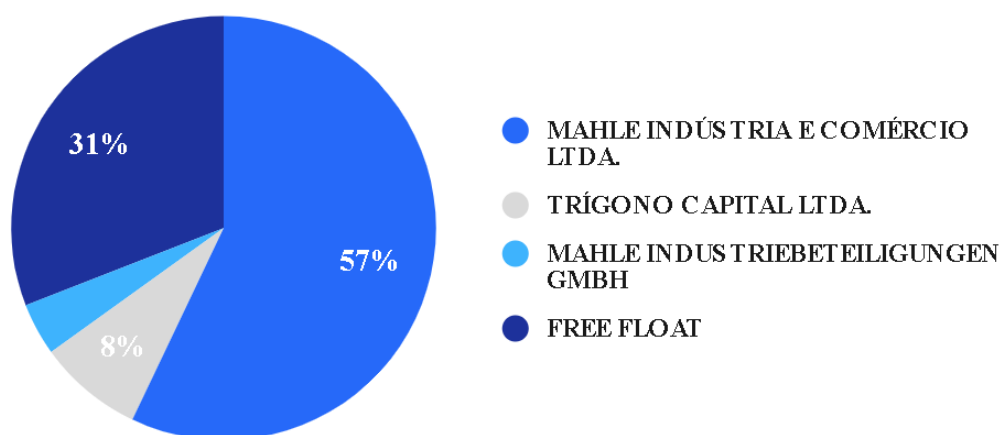
Em 2025, a companhia executou um processo estruturado e planejado de sucessão da liderança executiva. Sergio Pancini de Sá, CEO desde 2017, foi conduzido ao Conselho de Administração na Assembleia Geral Ordinária (AGO) realizada em 29 de abril de 2026, quando assumiu a presidência do

colegiado. Na mesma ocasião, Eduardo Luiz Spilla foi eleito Diretor-Presidente, marcando o início de um novo ciclo de liderança.

Governança Corporativa

A MAHLE Metal Leve está listada no segmento Novo Mercado da B3, o mais elevado nível de governança corporativa da bolsa brasileira, com capital composto exclusivamente por ações ordinárias e tag along de 100%.

O controle da companhia pertence ao Grupo MAHLE. A MAHLE Indústria e Comércio Ltda., subsidiária direta da multinacional alemã MAHLE GmbH, detém aproximadamente 61% do capital social. O free float corresponde a cerca de 39% do capital, com uma base acionária diversificada, composta por investidores institucionais locais, estrangeiros e pessoas físicas.



*Estrutura acionária.
Fonte: RI Mahle-Metal Leve / Elaboração: Simpla Club.*

O Conselho de Administração é presidido por Sergio Pancini de Sá, engenheiro de produção mecânica pela USP, pós-graduado em Administração de Empresas pela FGV e detentor de um MBA Executivo pelo INSEAD. Sergio acumula mais de 20 anos de experiência no setor automotivo. Antes de ingressar na MAHLE Metal Leve, em 2017, como CEO,

construiu uma carreira de duas décadas no Grupo Valeo, onde ocupou o cargo de Presidente para a América do Sul. Sua transição para a presidência do Conselho de Administração, em 2026, representa a continuidade da estratégia da companhia, contribuindo para a definição das diretrizes de longo prazo e para a preservação do conhecimento organizacional acumulado ao longo de quase uma década à frente da gestão executiva.

O colegiado também conta com Dr. Michael Macht como membro, executivo de perfil global com passagem pelo Comitê Executivo do Grupo Volkswagen e sólida trajetória de liderança na Porsche AG. Desde janeiro de 2026, também exerce a função de Presidente do Conselho de Supervisão da MAHLE GmbH e da MABEG. Os demais membros incluem conselheiros independentes com sólida experiência em auditoria e governança corporativa.

A Diretoria Executiva é liderada por Eduardo Luiz Spilla, engenheiro mecânico eleito Diretor-Presidente em 29 de abril de 2026. Eduardo ingressou no Grupo MAHLE em 2017 para liderar a operação de gerenciamento térmico. Em 2021, assumiu a unidade de Aftermarket da MAHLE Metal Leve na América do Sul e, em 2024, passou a responder também pelo Aftermarket na América do Norte, acumulando experiência nas principais verticais de negócios da companhia antes de assumir a presidência executiva.

O cargo de Diretor Financeiro e de Relações com Investidores é ocupado por Claudio Braga, executivo com passagem pelo Grupo Schaeffler, onde exerceu a função de Vice-Presidente de Finanças. A remuneração dos administradores combina uma parcela fixa com uma remuneração variável atrelada a indicadores de desempenho operacional e financeiro, em linha com as práticas adotadas pelo setor.

Riscos do Negócio

Apesar da sua diversificação, ainda vemos uma participação majoritária dos mercados brasileiro e argentino na composição total da receita líquida. Entre os países atendidos pela Metal Leve, a América do Sul é uma das regiões onde as economias têm desempenho menos estáveis.

Por isso, o impacto que uma crise econômica tem nesses dois países deve ser mais sentido pela empresa do que em outros mercados de atuação. O caso da Argentina ainda merece mais atenção, afinal de contas, o risco fiscal e monetário no país vizinho é ainda maior.

As consequências, inclusive, são sentidas. Em 2021, por exemplo, a Argentina correspondia a 50% das exportações de automóveis, mas teve uma queda de 21% no total de exportações, seguindo uma tendência contrária de outros países que demandaram mais carros do Brasil.

Além disso, vimos que a dinâmica no mercado automobilístico é intrínseca ao aumento de produtividade. Isto é, o fato de alguns contratos com as montadoras preverem a redução dos preços pagos, exige que a Metal Leve ganhe eficiência para manter sua margem estável. Por si só, é uma pressão muito forte por melhorias, que se não bem executada pode comprometer sua atuação.

Ainda mais que seu negócio, por ser intensivo em mão de obra, sofre muita pressão de sindicatos por reajuste de salários acima da inflação. No Brasil, não é raro termos greve em montadoras de automóveis, o que prejudica as vendas no consolidado do ano.

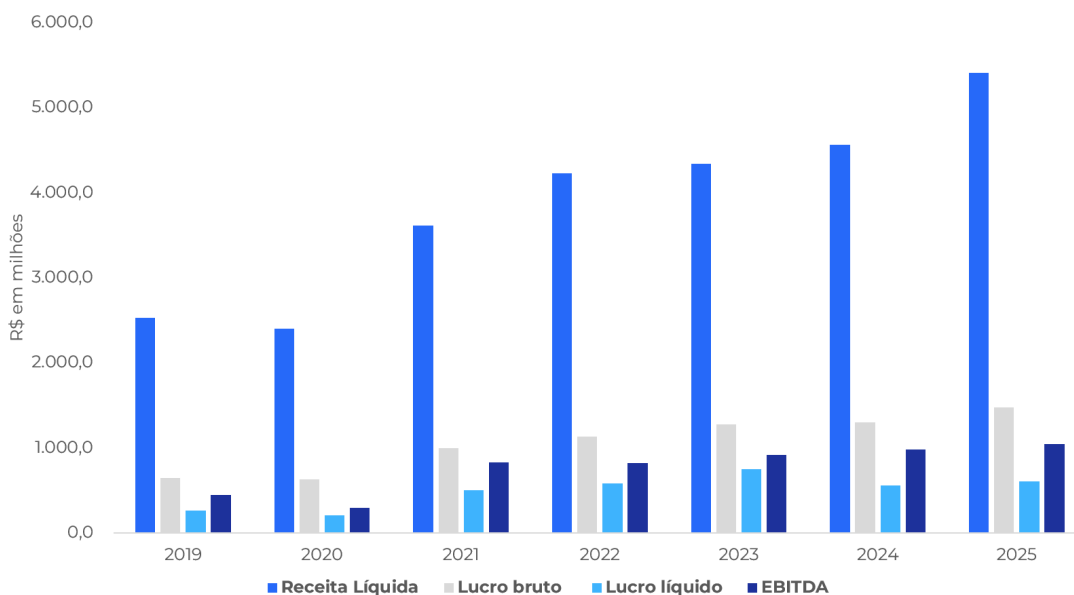
O ambiente para essas empresas também não é dos melhores. Diante de tanta burocracia, ineficiência e menor competitividade da nossa economia, vimos algumas montadoras saírem do Brasil, como foi o caso mais recente da Ford.

Voltando ao ponto anterior, se mais montadoras seguem o mesmo caminho de sair do Brasil e da Argentina, a Metal Leve pode sofrer o impacto devido a relevância desses países no seu faturamento.

Por fim, é importante lembrar que boa parte dos seus custos de matéria-prima são dolarizados, por causa do aço. Portanto, pode existir um “descasamento” até que reajustes de preços sejam aplicados dado um aumento dos materiais, comprometendo sua margem de lucro.

Resultados Anteriores

Como a Mahle é uma empresa exposta ao cenário econômico para ter boa performance, a companhia também viveu seus períodos de demandas irregulares. De 2014 até 2017, o setor de autopeças enfrentou a pior crise de sua história em função da queda de produção de veículos no Brasil, seguido da greve dos caminhoneiros em 2018, das manifestações públicas no Chile e Paraguai em 2019 (mercados consumidores da companhia) e em 2020, pelo cenário pandêmico.



Resultado operacional.

Fonte: RI Mahle-Metal Leve / Elaboração: Simpla Club.

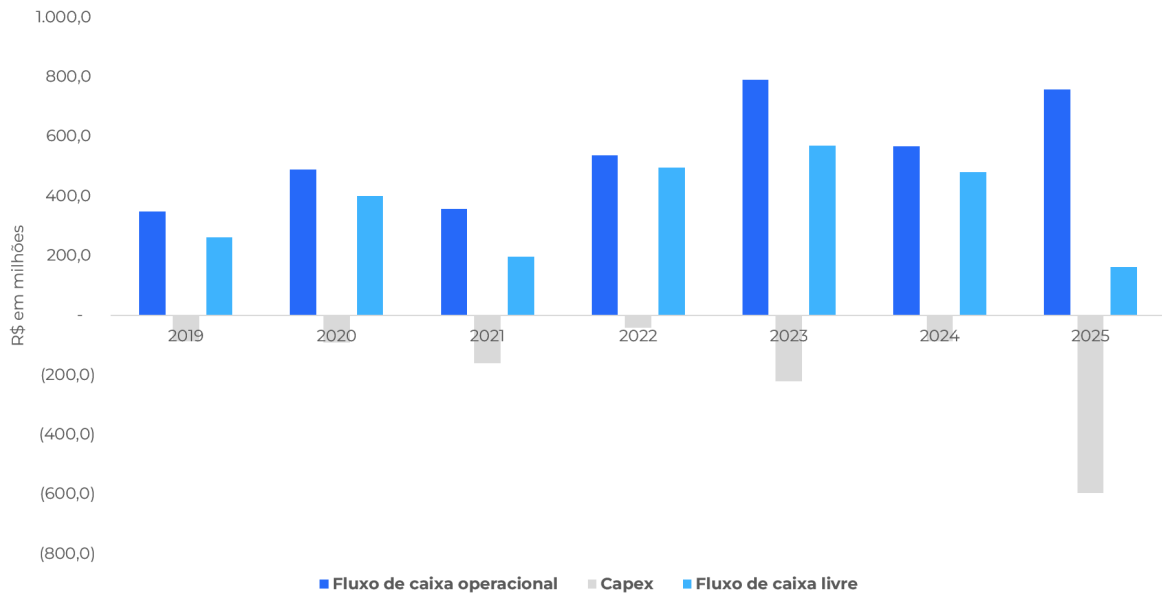
Até 2020, o ritmo de crescimento da companhia foi basicamente nulo. Acontece que, com a gradual recuperação do mercado, a Metal Leve soube se posicionar e capturar ganho de *market share*. Mais do que isso, a empresa conseguiu repassar o aumento dos preços em seus produtos.

De fato, o aumento do preço dos itens vendidos proporcionou um bom resultado para a empresa. Até porque, é difícil que os preços retornem ao mesmo patamar de antes da pandemia, já que o aumento se deu em toda cadeia automotiva. Isso tudo apesar de um cenário ruim no país vizinho. A crise na Argentina impacta os resultados da empresa, seja por *impairment*, um efeito não caixa que incide no lucro líquido e acontece quando há uma menor expectativa de produção da planta industrial, seja pela classificação do país como uma economia hiperinflacionária.

Além desse gatilho da recuperação da produção de veículos, não esperamos outros, uma vez que esse é um mercado já muito consolidado. Para reforçar essa informação vemos que o nível de investimentos em bens de capital se estagnou já há algum tempo.

Quando relacionamos a quantidade de *capex* investido com a depreciação, descobrimos que os valores são muito próximos um do outro, em uma relação quase que de proporção 1:1. Ou seja, a companhia tem investido apenas o suficiente para manter seu pátio industrial conservado.

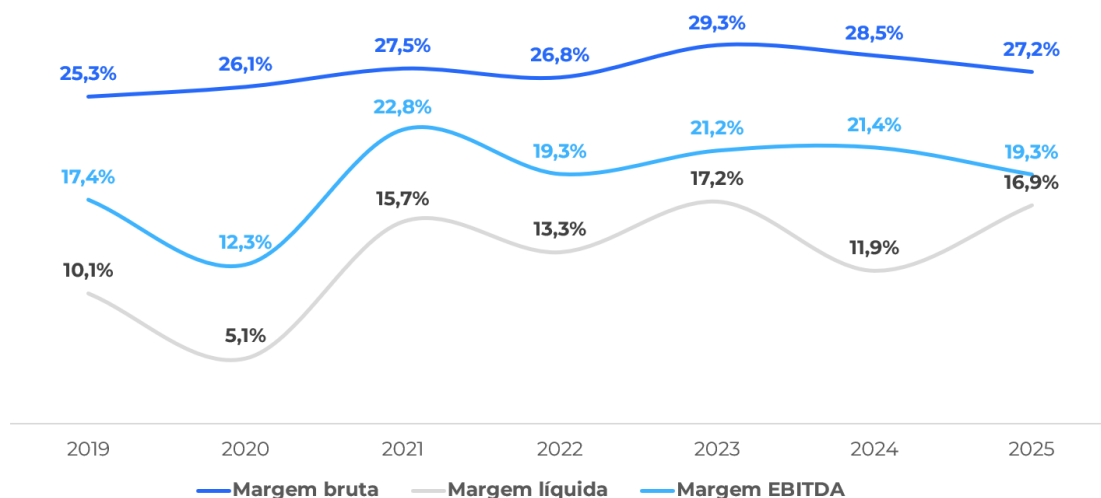
Como poderíamos imaginar, isso não acaba sendo surpreendente. Afinal de contas, a indústria automobilística no Brasil (e no mundo, com exceção de países asiáticos) já é bem consolidada. Na figura abaixo, conseguimos observar a relação entre a geração de caixa operacional, *capex* e geração de caixa livre.



Geração de caixa.
 Fonte: RI Mahle-Metal Leve / Elaboração: Simpla Club.

O bom momento da Metal Leve tem permitido a distribuição de dividendos acima da sua média histórica. A companhia, que tem uma média de distribuição de *dividend yield* acima dos 10% nos últimos anos, reflexo da generosa política de dividendos, com payout que ultrapassou os 100% em alguns anos.

Já na figura abaixo, notamos a boa rentabilidade da Metal Leve, principalmente por ser uma empresa de soluções únicas e personalizadas, é possível gerar maior valor ao cliente e aos acionistas. A partir de 2021, temos o efeito da alavancagem operacional, que dilui as despesas fixas.



Lucratividade e rentabilidade.
 Fonte: RI Mahle-Metal Leve / Elaboração: Simpla Club.

Por fim, no gráfico a seguir, completamos a análise de qualidade com uma saúde financeira intacta e muito conservadora. A dívida da empresa, há pelo menos 25 anos, é baixa, mesmo que com um cronograma de vencimento de curto prazo.

Opinião do Analista

A MAHLE Metal Leve é um dos ativos mais singulares da bolsa brasileira: uma empresa de alta qualidade operacional, com vantagens competitivas estruturais e um histórico consistente de geração de caixa, inserida em um setor que o mercado frequentemente precifica como ameaçado pela eletrificação. Compreender essa singularidade é fundamental para avaliar a tese de investimento com a profundidade que ela merece.

O primeiro pilar da tese é o vínculo estratégico com o Grupo MAHLE. Ser subsidiária de uma das maiores multinacionais de tecnologia automotiva do mundo não representa apenas acesso a capital, mas também a pesquisa e desenvolvimento de ponta, a clientes globais que desenvolvem projetos em conjunto com o grupo e a tecnologias de gerenciamento

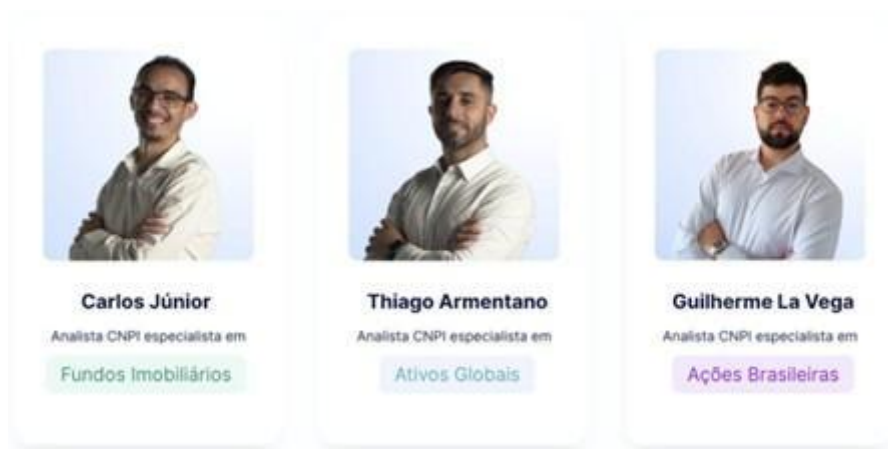
térmico e eletrificação que poucas empresas independentes seriam capazes de desenvolver internamente. O Centro de Tecnologia de Jundiaí — atualmente referência global do grupo para compressores mecânicos de ar-condicionado — é a manifestação mais concreta dessa integração. Os benefícios desse relacionamento se acumulam ao longo do tempo e não são plenamente refletidos pelos múltiplos de curto prazo.

O segundo pilar é a posição de liderança no mercado de Aftermarket. O segmento de reposição é estruturalmente mais resiliente do que o de equipamentos originais (OEM), pois sua demanda não depende do ciclo de produção de veículos novos, mas da frota em circulação, que é envelhecida, continua crescendo e demanda manutenção recorrente.

O risco da eletrificação é real, mas, em nossa avaliação, é frequentemente superestimado para os mercados em que a companhia atua. No Brasil, a penetração de veículos elétricos ainda é reduzida, enquanto a frota em circulação permanece fortemente dependente de motores a combustão interna por, pelo menos, mais uma década. Os principais mercados de exportação da MAHLE Metal Leve, especialmente América do Norte e América do Sul, também apresentam um ritmo de transição mais gradual do que o observado na Europa. Além disso, a companhia não adota uma postura passiva diante dessa transformação. O lançamento do MAHLE chargeBIG, a atuação no Centro Global de Biomobilidade e a expansão da presença em sistemas de gerenciamento térmico — componentes críticos também para veículos híbridos e elétricos — demonstram uma adaptação antecipada e alinhada às tendências de longo prazo do setor.

Nossa recomendação de COMPRA para LEVE3 reflete a convicção de que o mercado ainda não precifica adequadamente a combinação entre qualidade operacional consistente, posicionamento tecnológico diferenciado, forte geração de caixa e exposição favorável ao ciclo de recuperação da produção automotiva no Brasil.

Equipe



Acompanhamento

relatório atualizado em 27.07.2026

Nossa equipe de analistas está atenta a todas as movimentações relevantes, mantendo os rankings e seus respectivos fundamentos atualizados todas as semanas. Em caso de grandes mudanças, os relatórios também podem ser atualizados. Já em caso do ativo receber recomendação de venda, nossa sugestão se refere, única e exclusivamente, à retirada do ativo da carteira do investidor, uma vez que não incentivamos a prática de venda à descoberto.

Disclaimer

Todas as análises aqui apresentadas foram elaboradas pelo analista de valores mobiliários autônomo Guilherme Rabelo De La Vega Nunes (CNPJ 8950), com objetivo de orientar e auxiliar o investidor em suas decisões de investimento; portanto, o material não se constitui em oferta de compra e venda de nenhum título ou valor imobiliário contido. O investidor será responsável, de forma exclusiva, pelas suas decisões de investimento e estratégias financeiras. O relatório contém informações que atendem a diversos perfis de investimento, sendo o investidor responsável por verificar e atentar para as informações próprias ao seu perfil de investimento, uma vez que as informações constantes deste material não são adequadas para todos os investidores. Os analistas responsáveis pela elaboração deste relatório declaram, nos termos da Resolução CVM nº 20/2021, que as recomendações do relatório de análise refletem única e exclusivamente as suas opiniões pessoais e foram elaboradas de forma independente, inclusive em relação à pessoa jurídica à qual estão vinculados. Além disso, Os analistas de valores mobiliários envolvidos na elaboração do relatório (e/ou seus cônjuges ou companheiros) são, ou podem ser, titulares de valores mobiliários objeto do relatório, direta ou indiretamente, em nome próprio ou de terceiros. Na emissão deste relatório, a Simpla Invest, controladora do Simpla Club, poderá estar agindo em conflito de interesses em relação ao emissor, podendo (i) ter interesses financeiros e/ou comerciais relevantes e/ou (ii) estar envolvida na aquisição, alienação ou intermediação dos valores mobiliários objeto deste relatório. A elaboração desse material se deu de maneira independente, e o conteúdo nele divulgado não pode ser copiado, reproduzido ou distribuído, no todo ou em parte, a terceiros, sem autorização prévia.

