

Transcrição Teleconferência de Resultados 2T26

caIan Nunes: Boa tarde, pessoal. Sou Ian, gerente de Relações com Investidores da Tagma. Sejam bem-vindos à conferência da Tagma para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2026. Esta conferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site de Relações com Investidores da Tagma. Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo à conferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Para os ouvintes da conferência em inglês, disponibilizamos no chat o link da apresentação em versão em inglês para acompanhamento, haja vista que projetaremos somente a versão em português. Gostaria agora de passar a palavra para Nivaldo, CEO da Tagma, que dará início à apresentação. Por favor, Nivaldo, pode prosseguir.

Slide 1 Nivaldo Tuba: Boa tarde a todas e todos. Sou Nivaldo Tubas da Tagma e em nome de toda a empresa agradeço mais uma vez a participação em nossa teleconferência de resultados. Tenho aqui comigo o Ramon Perez, nosso diretor financeiro de e o Ian Nunes, nosso gerente executivo de RI.

Slide 2 Como de costume, iniciamos nossa apresentação pelo slide dois, onde vocês poderão encontrar nosso disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

Slide 3 No próximo slide de número três, falamos dos destaques do trimestre, em que o primeiro foi a aprovação do pagamento de 62% do lucro líquido do primeiro semestre de 2026 em dividendos e juros de capital próprio. Essa distribuição cor a R\$ 1,14 por ação e 3,8% de dividend. A data de corte será no próximo dia 6 de agosto e a data de pagamento 18 de agosto. O segundo destaque é uma iniciativa da logística integrada da TEGMA. A divisão começou a prestar um serviço novo de gestão de contêineres para a BYD entre o porto de Salvador e a fábrica do cliente na cidade de Camaçari. Esse novo serviço é mais um além dos outros que prestamos pela divisão de logística de veículos. E é um movimento para que a TEGMA seja vista como um prestador de serviços integral por parte de seus clientes. O terceiro destaque trata dos investimentos que foram aprovados pelo Conselho de Administração em Pátios e que somam 30 milhões. Esses investimentos são na compra de um pátio e benfeitoria em outros na cidade de Camaçari, próximos à fábrica da BYD e também Benfeitor. em terrenos perto da fábrica da Passe, que é o polo automotivo do Ceará, na cidade de Horizonte. Esses investimentos refletem efetivamente o aumento da demanda pelo serviço de gestão de pátios e armazenamento por parte dos clientes que reforçam a presença da Tagma como um operador logístico completo.

Slide 4 O quarto destaque é um motivo de muito orgulho para a Tagma. Talvez os números não reflitam apropriadamente a complexidade dessas duas operações de descarga de 12 mil veículos da BYD que chegaram pelo porto de Itajaí, no estado de Santa Catarina. A mobilização eficiente de pessoal, caminhões e pátios se reflete no sucesso dessas operações, que conseguiram escoar o volume de dois navios, com 7 mil e 5 mil veículos, entre 70 e 80 horas, para um pátio da Tagma em Araquari, também no estado de Santa Catarina. Externo aqui meus parabéns às equipes responsáveis. Indo para o slide 4, temos os principais indicadores do mercado automotivo no segundo trimestre de 2026, como as vendas domésticas, que apresentaram robusto crescimento de 24%, conforme demonstrado no gráfico acima. Esse desempenho é consequência das condições promocionais oferecidas por montadoras e concessionárias, do aumento do financiamento automotivo, da manutenção do baixo índice de desemprego e também do aumento da confiança do consumidor. Outros fatores que impulsionaram esse desempenho têm sido a eletrificação da frota e o desempenho dos carros sustentáveis, aliado ao programa de

isenção do governo para veículos menos poluentes. Esse patamar de vendas, destaque-se, é o mais alto desde 2014. Abaixo, à esquerda, mostramos a produção local, que cresceu 13%, atingindo quase 700 mil unidades. Esse valor reflete principalmente o crescimento dos licenciamentos. Mostramos também, ao lado, a queda de 23% nas exportações, reflexo da redução das compras da Argentina e do Uruguai, além da maior competição das montadoras chinesas nessas regiões.

Slide 5 No slide 5, sobre os indicadores operacionais da divisão de logística automotiva, destacamos que a quantidade de veículos transportados entre domésticos e exportação aumentou em 21% no trimestre, se refletindo em um market share de 23,8%, ou seja, 1,3 pontos percentuais superior na comparação anual. Esse desempenho é consequência do crescimento superior ao mercado de clientes chaves da TEGMA. A distância média apresentou o crescimento de 8%, com o aumento da distância das viagens nacionais e da sua participação no total das viagens. Muito bem, após esses destaques iniciais. Passo a palavra ao nosso diretor financeiro Ramon Perez, que irá falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores. Ramon, por favor.

Slide 6 Ramón Perez: Boa tarde a todos. Conforme indicado no gráfico acima, a receita líquida da operação automotiva do segundo trimestre de 2026 foi de 693 milhões, ou seja, um crescimento de 40% na comparação anual em função do aumento de 21% da quantidade de veículos transportados e da ação de 8% da distância média, assim como pelos reajustes de tarifa no período. No gráfico abaixo, a margem EBITDA ajustada da divisão no primeiro trimestre foi de 19%, 1,6 ponto percentual superior na comparação anual. Esse resultado é reflexo do crescimento da receita aliado à estabilidade das despesas no período e apesar da alteração dos créditos do ICMS, que impactou em 0,8 percentual na comparação anual. Vale destacar que o EBID e as despesas da divisão no trimestre foram impactadas por indenização da antiga controlada Direct Express no montante de 7,2 milhões.

Slide 7 Sobre a divisão de logística integrada, sua receita líquida foi de 47 milhões, 6% superior, em função principalmente do novo serviço iniciado nesse trimestre de logística de contêiner para a indústria automotivo. Como indicado no gráfico abaixo, a margem EBITDA se reduziu em quatro pontos percentuais na comparação anual. Reflexo da perda do contrato de transporte no terceiro trimestre de 25, da alteração da forma de apuração dos créditos do ICMS e da defasagem de repasse do aumento do diesel entre fornecedores e clientes.

Slide 8 Com relação à GDL, a redução de 13% da receita líquida decorre da maior utilização da liberação aduaneira dos veículos sobre águas, da chegada de maior volume de veículos em navios roll-on/roll-off em vez de armazenados em recinto alfandegado, da utilização da DUIMP, documento eletrônico da Secretaria da Receita Federal, que reduz a necessidade de armazenagem em zonas secundárias, e, por fim, da variação cambial desfavorável às receitas de armazenagem alfandegada. Com relação às margens, além da menor diluição de custos em função da queda das receitas, sua redução se deve a maiores custos operacionais, tais como o valor do aluguel de pátios na comparação anual. Tais áreas serão desmobilizadas à medida que o estoque de veículos se reduzir.

Slide 9 Sobre o consolidado da TEGMA, verifica-se uma receita líquida de 740 milhões, 37% superior, explicada pelo desempenho da divisão de logística automotiva e o crescimento de seus indicadores operacionais, mas também por novos contratos da logística integrada. O EBITDA ajustado, que desconsidera o impacto da indenização não recorrente, cresceu 46% no trimestre, com expansão de margem no período em função do crescimento expressivo da receita e a estabilidade das despesas. O lucro líquido no segundo tri, ao lado, cresceu 24%, mas apresentou uma retração de 1,2 ponto percentual da margem em função da redução da equivalência patrimonial e do aumento das despesas financeiras.

Slide 10 Passando para o slide 10, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do segundo trimestre, que foi de 39 dias. Dentro do intervalo habitual dos últimos trimestres, o CAPEX do trimestre foi de R\$ 15 milhões em função da compra de um terreno em Camaçari estaria no montante de 4 milhões, aquisição de frota própria para logística de veículos usados do total de 1,7 milhão, além de benfeitorias pátios em Camaçari e em Cariacica de 2,1 milhões. O fluxo de caixa livre da companhia foi de 1 milhão negativo, uma queda em relação ao segundo trimestre de 25, em função do elevado nível de consumo de capital de giro, dado o expressivo crescimento da receita da logística automotiva.

Slide 11 No slide 11, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No gráfico à esquerda, podemos ver o caixa atual de R\$ 197 milhões, superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes, o que se reflete em um caixa líquido de R\$ 56 milhões. A dívida bruta da companhia atingiu R\$ 141 milhões, a um custo médio de CDI mais 0,94%, uma redução versus o custo de março de 2026, em função da contratação de financiamentos junto ao programa Renova Frota BNDES para aquisição de frota própria a um custo muito competitivo de CDI menos 2,2%. Quanto aos indicadores de rentabilidade, em função de todos os efeitos mencionados anteriormente, tanto o ROIC quanto o ROE e o EVA se recuperaram neste trimestre, depois de três trimestres consecutivos de queda.

Slide 12 À direita, o histórico de dividendos e juros sobre capital próprio pagos. Nesse trimestre, deliberamos na data de ontem ah o pagamento de 75 milhões em dividendos e em JCP para pagamento no dia 18 de agosto e data de corte no dia 6 de agosto. No próximo slide, conforme mostrado no gráfico acima, vemos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. e do índice small caps, tomando-se como base zero o fechamento do ano passado. Como podemos constatar em que, pese nossa performance operacional e os resultados financeiros obtidos até agora, a TEGMA permanece sendo negociada a múltiplos ligeiramente abaixo da sua média histórica. Assim, agradeço mais uma vez a participação e interesse de todos pela companhia e gostaria de abrir a sessão de perguntas e respostas.

Q&A

Ian Nunes: Obrigado, Ramon. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, pressione o botão levantar a mão. Se sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em abaixar a mão. Caso deseje fazer alguma pergunta por escrito, por favor, digite sua pergunta no campo do Q&A na parte inferior da tela. Eu vou liberar a primeira pergunta via áudio do Gabriel Rezende por favor, podem liberar o Gabriel.

Gabriel Rezende: Oi, obrigado, Ian. Boa tarde, Nivaldo, Ramon. Obrigado pelo espaço. Eu queria explorar um pouco mais a dinâmica de margem, dado que temos visto o volume da indústria de veículos leves bastante forte e, pelo que tudo indica, devemos continuar vendo um patamar saudável nos próximos meses. Queria entender melhor o que explicou, pelo menos do nosso lado, essa surpresa positiva de margem no segundo trimestre. A gente vinha percebendo que a companhia teve alguns desafios de margem EBITDA e rentabilidade, e imaginava vários fatores, como o ramp-up de contratos novos ou alguma ineficiência operacional por conta do volume marginal da companhia, eventualmente comprometendo algumas operações. Enfim, esperávamos uma margem um pouco mais baixa para esse segundo trimestre, muito por conta disso, e acabamos tendo essa surpresa positiva, perto dos 18% no segmento automotivo. Queria entender como a companhia vê os desafios que impactaram os últimos trimestres afetando o segundo trimestre e como deveríamos enxergar essa margem nos próximos trimestres. Dentro disso, também gostaria de saber se houve algum repasse de preço ao longo do segundo trimestre que não foi inteiramente incorporado no período e que deve aparecer em efeito cheio apenas no terceiro trimestre. Obrigado.

Ramón Perez: Oi, Gabriel. É o Ramon. Obrigado pela sua pergunta. De fato, nos trimestres anteriores, como procuramos explicar e detalhar tanto verbalmente quanto nos relatórios, existiram alguns efeitos relacionados à operação que afetaram a nossa margem. Falamos sobre o efeito do transporte aquaviário, da balsa, e também sobre algumas questões relacionadas a deslocamento de equipes. Como você comentou, usando a sua expressão, quando as operações estão rampando, temos algumas fricções e impactos que acabam afetando a margem. Isso não desapareceu completamente. A operação ainda está bastante aquecida e há operações que ainda estão rampando. Então, ainda podemos ver algum impacto. De qualquer forma, além do volume, também procuramos destacar no relatório o efeito positivo da quilometragem, do aumento de quilometragem, que é um dos drivers da nossa receita. Na verdade, este foi um trimestre em que tivemos um vento de popa: volume, quilometragem e redução desses impactos operacionais que vinham afetando a margem. Quanto ao espaço para que isso possa crescer um pouco mais, é difícil afirmar. O que posso dizer é que estamos sempre trabalhando para estabilizar esses efeitos que podem reduzir a nossa margem, visando apresentar alguma alavancagem operacional e melhoria das nossas margens. Isso ainda pode existir, mas obviamente não podemos nos comprometer com nenhuma promessa nesse sentido. O fato é que conseguimos, neste trimestre, anular algumas questões que eram temporárias, digamos assim, e que podem voltar ou não. Há também um impacto que já discutimos em outros momentos, que é a nova metodologia do crédito de ICMS, e esse veio para ficar.

Gabriel Rezende: Obrigado, Ramon. Ficou bem clara a discussão sobre a parte operacional. Só para confirmar a questão de repasse de tarifas: entendo que talvez tenha havido algum repasse no segundo trimestre. Queria entender o timing desse repasse, se ficou mais para o fim do segundo trimestre e, portanto, se deveríamos ter esse fator positivo em trimestre cheio a partir do terceiro trimestre.

Ramón Perez: Com certeza os principais a gente tem alguns reajustes que ocorrem um pouco antes, mas os principais dos nossos principais clientes, eles acabam acontecendo aí a partir de a maio, abril, maio, enfim. Então você tem razão, isso deve impactar positivamente o o mês cheio, o trimestre cheio a partir de agora.

Gabriel Rezende: Ótimo. Obrigado, Nivaldo Ramon. Excelente.

Ian Nunes: Deixo aberto para novas perguntas, seja via áudio, seja via chat. Estamos aqui no aguardo por um instante. Há uma pergunta do Fernando Guerreiro: boa tarde, podem falar um pouco sobre novos contratos com montadoras nos próximos trimestres? Existe alguma negociação avançada? Eu passo a resposta para o Nivaldo.

Nivaldo Tuba: Oi, Guerreiro, obrigado pela pergunta. Esse movimento é dinâmico, principalmente quando falamos dos entrantes chineses. Novas montadoras vêm chegando, novas comercializadoras de veículos vêm chegando, e estamos atentos, sempre participando dos bids para oferecer, em especial, serviços de transporte, mas também, quando possível, serviços de armazenagem em pátios e outros serviços relacionados. Obviamente, isso ocorre sempre dentro de confidencialidade. Então, não posso citar nomes, infelizmente, mas posso dizer que estamos sempre muito atentos a todas as movimentações.

Ian Nunes: Obrigado, esperar só mais um pouco. Alguém tem mais alguma outra pergunta? Temos mais outras duas perguntas. , tem uma pergunta do Nelson Chaves. Desculpem, cheguei. Existe a possibilidade da empresa voltar ao mercado de debêntures para o mercado? Passar pro Ramon.

Ramón Perez: Oi, Nelson, obrigado pela sua pergunta. O que posso comentar sobre isso? Primeiro, lembrar que a companhia é bastante desalavancada e tem caixa excedente. Inclusive, consideramos isso uma vantagem competitiva, porque temos bastante flexibilidade e espaço

para aproveitar essa alavancagem, seja para investimento em operações correntes, seja para crescimento orgânico. Aliás, temos feito alguns capex que anunciamos justamente na esteira dessas boas notícias e do crescimento de receita, de novos mercados, e também para eventuais movimentos inorgânicos. Quanto ao instrumento que vamos utilizar, o tipo de dívida, é difícil precisar. Depende do montante dessa eventual captação. Precisa ter tamanho crítico suficiente para que possamos acessar o mercado de debêntures, mas isso não está descartado. Vai depender das nossas necessidades. Mais recentemente, temos utilizado outros tipos de instrumentos mais simples, mais rápidos de operacionalizar e com custo menor de estruturação. Então, não está descartado. Já estivemos presentes nesse mercado no passado, já faz algum tempo que saímos, mas é o que consigo comentar a respeito da sua pergunta. Obrigado.

Ian Nunes: Temos outra pergunta, do Alfredo, da Forth Sail: se puderem explicar o crescimento da quilometragem média. É apenas efeito da maior participação da BYD no mix ou existe algum outro efeito? Vou passar para o Nivaldo.

Nivaldo Tuba: Alfredo, obrigado. Você tem razão. A BYD tem uma participação importante nessa nessa aumento da quilometragem, em especial os veículos carregados lá em Cariacica, no estado do Espírito Santo e com menos relevância os veículos carregados em Camaçari. Há também rotas que vão do Rio Grande do Sul a até Pernambuco e que nós nos valemos delas, né? Isso também faz com que as a quilometragem média tenha um crescimento, tá? Então, é um mix e você tem razão quando você cita BYD. Citando BYD, eu tenho que destacar veículos carregados em Cariacica.

Ian Nunes: Obrigado, Nivaldo. Pessoal, não temos mais perguntas. Eu vou passar pro Nivaldo fazer suas considerações finais.

Nivaldo Tuba: Bom, pessoal, mais uma vez, muito obrigado pela atenção e pela participação de vocês. Quero destacar números muito bons atingidos pela Tegma, com volumes movimentados muito interessantes, sempre muito aderentes à evolução do mercado automobilístico. Se olharmos o segundo trimestre de 2026 em relação ao segundo trimestre de 2025, os licenciamentos cresceram 24%. Se olharmos o primeiro semestre de 2026 em relação ao primeiro semestre de 2025, os licenciamentos cresceram 20%. Queria destacar também, nesse cenário de evolução, o efetivo processo evolutivo que a nossa divisão de logística integrada vem vivenciando, não só com as operações já conhecidas dos senhores, como as de graneis sólidos, embalagens e logística geral, mas também por meio de novos negócios dentro da logística integrada da indústria automobilística. Aí destacamos a nossa participação efetiva na logística da fábrica da BYD, com transporte de contêineres, transporte de algumas matérias-primas e oferta de resultados que há alguns anos não oferecíamos. Ou seja, estamos trazendo também à tona a logística integrada como um novo peso no balanceamento das receitas e resultados da companhia. Quero finalizar com como a ANFAVEA está vendo este segundo semestre de 2026, já que o primeiro semestre de 2026 foi disruptivo frente a toda a expectativa que havia. A ANFAVEA está prevendo crescimento de 13% para as vendas no ano de 2026, o que se reflete em crescimento de aproximadamente 7% no segundo semestre de 2026 versus 2025. Dessa forma, estamos aguardando e preparados para uma continuidade desse crescimento. Estamos prontos para esse crescimento na logística de veículos, contudo, com um ritmo menor, que é o que esperamos. Também esperávamos isso no segundo trimestre, e a conta virou totalmente ao contrário, de forma positiva. Era isso que tínhamos para hoje. Muito obrigado mais uma vez pela atenção e vamos em frente. Até logo.