

Transcrição da Conferência de Resultados 1T25

Slide 1

Boa tarde a todos. Sou Nivaldo Tuba, CEO da Tegma e em nome de toda empresa agradeço mais uma vez a participação em nossa teleconferência de resultados. Comigo aqui tenho o Ramón Perez, nosso diretor financeiro e de RI e Ian Nunes, nosso Gerente Executivo de RI.

Slide 2

Como de costume, iniciamos nossa apresentação pelo slide 2, onde as senhoras e os senhores poderão encontrar nosso disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

Slide 3

Passando para o slide 3, vamos falar sobre os principais dados do mercado de veículos novos no Brasil.

Conforme podemos observar no gráfico de cima, as vendas domésticas do primeiro trimestre de 2025 foram 7% superiores na comparação anual. Esse desempenho, em linha com as projeções de crescimento das associações de montadoras para o ano de 2025, é consequência das condições propícias para a compra de veículos no país, como a baixa taxa de desemprego, o aumento da renda e reformas que melhoram a previsibilidade do crédito automotivo para as financeiras.

Abaixo à esquerda, mostramos que a produção cresceu 8% no primeiro trimestre de 2025. Este aumento decorreu do desempenho das vendas domésticas e das exportações de veículos do Brasil, que cresceram 39%, consequência, por sua vez, da desvalorização do real e do crescimento de alguns mercados, como a Argentina.

Slide 4

No slide 4, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no primeiro trimestre de 2025 foi de 145 mil unidades, 3,2% superior na comparação anual. Este aumento é um reflexo do crescimento das vendas para exportação, como explicado no slide anterior. Nosso market share se retraiu 1,9 p.p na comparação anual, atingindo 23,1% no primeiro trimestre de 2025. Essa queda do market share na comparação anual se deu em função do desempenho inferior à média do mercado de montadoras que temos importante exposição.

Por último, a distância média das viagens no primeiro trimestre de 2025 foi 3,3% inferior na comparação anual, em função da ligeira redução da distância média das viagens domésticas e do aumento da participação das viagens de exportação, que têm uma distância menor.

Após esses destaques, passo a palavra ao nosso diretor financeiro, Ramón Perez, que irá falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores.

Slide 5

Boa tarde a todos. Passando para o slide 5, vamos falar sobre os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 14% na receita líquida da divisão no primeiro trimestre de 2025, o que ocorreu em função do desempenho operacional já explicado, do reajuste de tarifa de transporte em 2024 e 2025, assim como pelo aumento das receitas com serviços logísticos e de transferências de veículos entre pátios e fábricas.

Abaixo, vemos que o EBITDA no primeiro trimestre foi de aproximadamente R\$ 61 milhões, 15,3% de margem, ou quase 1 p.p de expansão na comparação anual. O crescimento da margem EBITDA resulta da evolução da margem bruta, aliado ao controle das despesas administrativas. Vale o destaque que as despesas da divisão no 1T25 foram impactadas por R\$ 1,5 milhão referente a gastos com M&A.

Slide 6

No slide 6, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no primeiro trimestre aumentou 10% na comparação anual. O desempenho da Logística de Granéis (anteriormente chamada de operações de químicos) reflete o aumento do recebimento de navios com matéria prima e a conquista de novos contratos de serviços de transporte e armazenagem de clientes atuais. Já o desempenho da Logística de Embalagens (anteriormente chamada de logística para o setor de eletrodomésticos) é resultado da evolução positiva das vendas do produto no país e do crescimento do faturamento de um novo cliente desta operação, que iniciou no final do ano passado.

O EBITDA do 1T25 foi de R\$8,4 milhões, resultando em uma margem EBITDA de 18,3% contra 20,1% na comparação anual, como indicado no gráfico abaixo. O desempenho é explicado por custos de ramp up de uma nova operação e pela expansão das despesas, principalmente em função do reforço do quadro de pessoal da equipe comercial e de um novo diretor dedicado à divisão.

Slide 7

No slide 7, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida do primeiro trimestre de 2025 cresceu 29% na comparação anual, atingindo R\$ 67 milhões. Tal crescimento é fruto do aumento da demanda por serviços de armazenagem alfandegada e de centros de distribuição para o segmento de peças automotivas e maquinário pesado.

Nos gráficos abaixo mostramos à esquerda a evolução do lucro líquido da Joint Venture, que foi de R\$ 13 milhões no primeiro trimestre de 2025, praticamente o mesmo do 1T24. Esta estabilidade de margens, apesar da expansão da receita, é decorrência do reajuste do aluguel das principais áreas utilizadas pela GDL, no mês de setembro de 2024. Esse reajuste contemplou não apenas uma correção inflacionária, mas também uma elevação para equiparação aos valores praticados atualmente na região.

Slide 8

Seguindo para o slide 8, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida do primeiro trimestre de 2025 foi de R\$ 440 milhões, representando um crescimento de

13% na comparação anual.

Abaixo, vemos que no primeiro trimestre, a margem EBITDA se expandiu de 15,0 para 15,6% na comparação anual, evolução essa sustentada pelo desempenho da logística automotiva.

Por fim, o lucro líquido do primeiro trimestre de 2025 foi de R\$ 44 milhões, 17% superior na comparação anual, com uma expansão de 0,3 pontos percentuais da margem líquida. Tal desempenho é decorrente dos ganhos do resultado operacional e da melhora do resultado financeiro.

Slide 9

Passando agora para o slide 9, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do primeiro trimestre, que foi de 42 dias, superior ao patamar do último trimestre, porém dentro da normalidade dos últimos 12 meses. Não tivemos nenhum evento de atraso de pagamento fora do normal.

O CAPEX no primeiro trimestre de 2025 foi de R\$ 10 milhões, ou 2,2% da receita líquida. Dentre os investimentos de maior relevância, podemos destacar as licenças de software, incluindo do novo ERP, no montante de R\$ 4,6 milhões e benfeitorias no terreno situado em Cabo de Santo Agostinho/PE, próximo ao Porto de Suape, para ampliação da capacidade de armazenamento de veículos importados, totalizando R\$ 900 mil.

Finalmente, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no primeiro trimestre de 2025 foi positivo em R\$ 92 milhões. Essa geração de caixa decorre do resultado recorrente e positivo da companhia, aliado à grande redução do contas a receber vs dez/24.

Slide 10

No slide 10, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No gráfico à esquerda, podemos ver o caixa atual de 339 milhões de reais, que é significativamente superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. No primeiro trimestre, realizamos a captação de R\$ 6 milhões de Financiamento junto ao BNDES para aquisição de carretas para a operação de químicos e realizamos a amortização de R\$ 1M de parte um empréstimo.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em março de 2025 foi de R\$ 229 milhões.

Por fim, acima e à direita, apresentamos o histórico do nosso custo de dívida, que atualmente permanece em patamares de CDI + 1,6%. Abaixo, informações sobre nosso rating, que foi reafirmado pela Fitch em abril de 2025 como “A local”, com perspectiva Estável.

Slide 11

Passando para o slide 11, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do primeiro trimestre de 2025, em cinza, foi de 39,6%, praticamente estável vs o 4T24 em função do crescimento dos resultados na mesma proporção da dos investimentos. Também, no caso do ROE, na linha laranja, constata-se um ROE de 30,2%, patamar parecido ao do 4T24, por motivos

semelhantes.

No gráfico abaixo à esquerda, vemos que o EVA , depois de uma sequência de trimestres crescendo, apresentou uma estabilidade no , por motivos parecidos à estabilidade do ROIC e do ROE.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Companhia.

Slide 12

No último slide, mostramos o desempenho da nossa ação (a linha laranja) em comparação com o índice Ibovespa (em preto) e do índice small caps, em vermelho, tomando-se como base zero o fechamento do ano passado. As ações da Tegma, conforme mostrado no gráfico acima, apresentaram um desempenho superior ao de ambos os índices a partir do início de fevereiro, em função do desempenho positivo do mercado automotivo e pelos resultados positivos da empresa. Finalmente, no gráfico abaixo, apresentamos um histórico dos múltiplos pelos quais as ações da Tegma vêm sendo negociadas. Apesar dos indicadores e resultados robustos, verifica-se que estas seguem apresentando múltiplos inferiores à sua média histórica.

Com isso, agradeço mais uma vez a participação e interesse de todos pela companhia, deixando aberta a sessão de perguntas e respostas.

Ian: Obrigado Ramón. A gente vai iniciar agora a sessão de perguntas e respostas. Caso deseje fazer alguma pergunta, 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 a pergunta no campo Q&A da parte inferior na tela.

A gente já tem uma pergunta via áudio, do Gabriel Rezende do Itaú. Podemos liberar para o Gabriel por favor.

Gabriel: Oi pessoal, boa tarde, obrigado pelo espaço daqui, parabéns por mais um resultado. Dois pontos que eu queria explorar com vocês por favor. Primeiro deles em relação à dinâmica de vendas dos clientes de vocês, a gente viu a contração de *market share*, vocês reforçaram isso aqui que por conta da flutuação de *market share* dos clientes que vocês fornecem, eu queria só entender como que vocês imaginam aí conversando com esses clientes, vendo ali a dinâmica das outras montadoras como imaginam esse *market share* evoluindo nos próximos meses.

Esse é o primeiro ponto, e segundo ponto, se vocês puderem lembrar a gente, como que fica a dinâmica de frete da companhia, com o a dinâmica de diesel um pouquinho diferente do que a gente imaginava há umas semanas atrás, o diesel aqui sendo corrigido pra baixo, queria entender se eventualmente isso deve gerar alguma volatilidade ali no frete com vocês, no frete do setor, obrigado.

Nivaldo: Gabriel é o Nivaldo, tudo bem? Muito obrigado aí pela pergunta. Vamos lá, seu primeiro ponto a respeito do *market share*, eu vou te falar um especial que vem acontecendo e o que a gente tem notado com a GM e também pouquinho sobre as outras montadoras aí, né?

Recentemente a GM, ela fez o anúncio de plano de investimento bastante robusto aí, da ordem de 7 bilhões no Brasil, para ser executado entre 24' e 28'. Essa iniciativa deles visa principalmente recuperar a competitividade da marca. Então, a partir disso, a partir desse plano, esperamos gradativamente uma recuperação das vendas da GM no país. Ela planeja lançar 6 novos modelos no Brasil, incluindo versões da minivan Spin, da nova Captiva, principalmente para brigar com o BYD e com a Great Wall, que têm modelos semelhantes, similares, vamos chamar assim. Está previsto também a atualização de modelos populares, em especial o Ônix, a Tracker e a S10.

E um outro fator que vem colaborar favoravelmente a um possível aumento de vendas, então, um possível aumento da participação de vendas da GM no país, que ela vai receber a tecnologia híbrida flex, vai ser o primeiro mercado a receber essa tecnologia. Paralelo a isso, a representatividade da GM é grande no nosso mix de transporte. Mas, por outro lado, nós tivemos em outras, também uma participação e uma participação que vem gradativamente ajudando a suprir essa lacuna que a GM vem deixando. A sua segunda pergunta diz respeito ao efeito do diesel, nós estamos agora em maio, é o mês do reajuste tarifário. A composição de custos em que essa tarifa vai ser pleiteado, esse reajuste vai ser pleiteado, tanto junto às montadoras como junto aos nossos fornecedores leva em conta essa flutuação do diesel, e todos os nossos contratos contemplam o que nós chamamos aí de gatilho, ou seja, é sempre que ocorre uma variação superior a 8% a 10%, para cima ou para baixo do diesel, esse custo, essa tarifa é ajustada, tá?

Então, o diesel apesar de ter tido essas, no curto prazo, três variações, né, isso está sendo levado em conta nessa nova tarifação vigente aí agora a partir de primeiro de maio. Ok, Gabriel?

Gabriel: Ótimo, Nivaldo, obrigado, está claro.

Ian: A gente está com uma outra pergunta via áudio do Cristian. Gostaríamos de liberar o áudio do Cristian, por favor?

Cristian: Oi pessoal, boa tarde, muito obrigado por pegarem as minhas perguntas e parabéns pelos resultados de vocês. Bom, eu queria explorar pouquinho mais com vocês a questão de mix de serviços principalmente isso que a gente tem visto de transferência de veículos entre pátios e fábricas das montadoras que já alguns trimestres aí, têm surpreendido positivamente. Com base o que vocês têm tido em conversas com os clientes ou os benefícios tributários que levam elas a fazerem isso e a questão da armazenagem também, como que vocês veem esse mix de serviço daqui para a frente? Obrigado.

Nivaldo: Oi Cristian, obrigado pela pergunta. Realmente, o mix de serviços, ou seja, essa cadeia de serviços adicional ao transporte, ela é flutuante, ela é volátil, ela compõe a nossa receita, compõe o nosso faturamento, vamos dizer assim. Vou te dar exemplo prático. A GM, ela está com estoque alto de veículos em pátio, isso é público,

e com o volume de transporte menor em função das vendas menores. Então, consequentemente, a nossa tarifa de armazenagem passa a ter relevância. Da mesma maneira, controlada a nossa GDL, em que quando os pátios lá estão lotados, a tarifa armazenagem passa a ter uma relevância maior em relação aos outros serviços prestados pela GDL, outros serviços logísticos. Então, essa é uma virtude da Tegma, vamos chamar assim, de poder contar com esses serviços e poder oferecer esses serviços adicionais, sejam eles aí de transporte, inter pátios, de armazenagem, em pátios próprios, justamente para suprir essa baixa demanda, eventual baixa demanda, ou eventualmente atender uma produção adicional das montadoras.

Então, essa é uma variável que cuja previsibilidade é difícil, né? Mas nós estamos sempre atentos aí, prontos com infraestruturas adequadas para atender.

Ian: Obrigado, Nivaldo. Cristian, alguma outra dúvida?

Cristian: Bom, se eu puder explorar só mais ponto, eu queria pedir para vocês falarem em como que está essa questão, o apetite por M&As tendo em vista que vocês aumentaram aí no últimos trimestres a posição de caixa líquido, a posição de caixa, e reportaram mais uma vez aí principalmente despesas com avaliação desse tipo de operação. Obrigado.

Ramón: Oi, boa tarde é o Ramon que está falando. Bom, o que eu posso comentar é que a gente, em várias oportunidades, a gente tem dito que a gente vem investindo bastante tempo e energia nesse assunto. De certa forma, a explicação do desvio das nossas despesas financeiras... o aumento das nossas... administrativas, perdão, das nossas despesas administrativas, por conta dessas despesas adicionais de M&A, ratificam o que a gente vem dizendo. Então, não é só discurso, de fato a gente tem investido bastante tempo e energia nisso.

Essas negociações, são negociações que são complexas, levam tempo, há bastante tempo, a gente vem se dedicando a isso. A gente não tem tido até agora sucesso, mas por outro lado, isso mostra, acho que uma das características da companhia que é a sua disciplina de capital, a gente acredita que a gente pode utilizar a nossa alavancagem, a capacidade de alavancar... alavancagem financeira para financiar uma eventual operação. Mas, obviamente a gente só vai fazer isso se essa operação realmente criar valor para todos os acionistas, para todos os stakeholders. Então, a gente continua com essa, é uma decisão estratégica da companhia, a gente continua investindo nesse tema. E de fato, como você bem mencionou, vamos dizer, a gestão da nossa estrutura de capital, ela está correlacionada, ela está relacionada à decisão, ao andamento desses projetos que a gente tem atualmente. Gostaria de ratificar, porque acho que isso é importante, que nós não temos nenhuma negociação vinculante, nenhuma negociação firme no momento, e no momento que a gente...que isso acontecer a gente vai dar a publicidade necessária, tá bom?

Ramón: Obrigado, Ramón. Cristian?

Cristian: Só isso, obrigado, muito claro, pessoal, obrigado.

Ian: Obrigado. Cristian, só uma correção, eu falei o seu nome e não falei a sua casa, Cristian da Levante.

Temos uma pergunta por escrito do Guilherme Ávila da Tarpon: “Quais são as perspectivas da GDL para o ano de 2025? Vem essa queda de margens, um novo patamar de rentabilidade?” Eu vou passar a pergunta para o Nivaldo.

Nivaldo: Oi Guilherme, obrigado. Olha, as perspectivas da GDL para 25’ no nosso foco são muito boas. Você frisou bem aí uma...notou bem aí uma mudança, pequena mudança na nossa margem de rentabilidade, ela se deve principalmente a uma alteração ou, na verdade, ajuste de aluguéis das nossas áreas...das nossas áreas parte. Com essa vinda de um grande volume de veículos importados, em especial da BYD, fez-se necessária alocação de áreas adjacentes à GDL, e também uma ocupação total da área própria da GDL. Então, essas áreas novas foram alugadas a um preço de normal de mercado, preço rotineiro, né, e as áreas próprias da GDL passaram também dentro de uma previsibilidade contratual por uma reavaliação ao longo de um determinado tempo, uma reavaliação de valor. Então, houve sim uma majoração. Por outro lado, nós tivemos atraso de dois navios de importação de veículos que fizeram com que o volume de movimentações no mês de março ficasse reduzido em relação ao que nós esperávamos no nosso budget. Mas isso é compensado, é uma questão de decalagem simplesmente, tá? Então, e saindo da área do veículo, indo também para a área da armazenagem geral e da armazenagem geral alfandegada, vemos aí boas perspectivas e temos aí a esperança de bons resultados para GDL 25’. Ok, Guilherme?

Ian: Obrigado, Gui. Vamos passar para uma outra pergunta aqui do Caio, da Moat: “A companhia apresentou uma forte evolução na geração de caixa, ano contra ano, no primeiro trimestre de 25’. Além do ciclo normal de recebimento no início do ano, e nível de CapEx pouco mais baixo, quais outros fatores...”(desculpem, escorregou aqui o chat) “podem, explicam esse aumento de geração de caixa?”
Vou passar para o Ramón.

Ramón: Bom, assim, nesse trimestre a gente não teve, além do resultado operacional assim que foi muito bom, nada de não recorrente, tá?
O ponto que a gente destacou no nosso *earnings*, foi que em função da sazonalidade normal do setor né, em função do alto, a gente tem contas a receber que é bastante elevado né, em dezembro, e foi muito elevado no quarto trimestre de 24’, que foi, é o trimestre mais forte do ano. E a gente tem uma queda, que é sazonal também no primeiro trimestre, a gente recebeu uma grande parte do que foi faturado no final do ano, isso acabou contribuindo para o fluxo de caixa livre. Se a gente tivesse tido um primeiro trimestre ainda mais forte, obviamente a gente não teria tido esse impacto, porque parte dos recursos ficariam presos no capital de giro. Enfim, portanto é um movimento normal que acontece todos os primeiros trimestres. Isso, em termos de geração de fluxo de caixa, em termos da posição de caixa propriamente dito, né?
Embora a gente tenha praticado aí um *payout* bem acima do que é o nosso da nossa política indicativa, né? Foi em torno de 66%, no ano de 24’. Isso também acabou contribuindo aí para a retenção de parte desses recursos, alinhados com os

investimentos que a gente tem. E, enfim, então isso explica a robustez da nossa estrutura de capital, do nosso balanço.

Ian: Obrigado Ramón. Temos mais uma pergunta via chat do Tiago Duarte da Varus: *“Boa tarde, parabéns pelos resultados. A BYD projeta produzir 400.000 carros na apontadora de Camaçari. O plano de vocês é capturar o transporte de toda a produção da BYD? Obrigado.”*

Ian: Vou passar a resposta para o Nivaldo.

Nivaldo: Oi Tiago. Bom, esses 400.000 aí serão atingidos ao longo de um período, né. Estima-se que a BYD deva começar a produzir carros aí no início de 26’, tá? Hoje a Tegma já detém uma fatia do transporte dos veículos importados. E quanto ao transporte desses veículos nacionais e que serão produzidos em Salvador, acreditamos que eles vão promover um *bid* como é o costume deles, de terem sempre no mínimo 2 a 3 fornecedores/provedores para serviços logísticos.

Ian: Obrigado, Nivaldo. Vamos para mais uma pergunta aqui do André, que é investidor pessoa física: *“Podem falar sobre como a Tegma vem tratando o tema de inteligência artificial em seu negócio? Já há previsão de CAPEX nessa linha?”* André, tema super interessante que está presente aqui nas nossas discussões, nos nossos encontros de liderança e em diversas reuniões de, da nossa área de TI, não só da área de TI, mas da área estratégica da empresa. É um tema que a gente tratou inclusive do nosso Investor Day, para caso quem esteja interessado pode pesquisar lá também, e pouco do que foi falado lá no nosso Investor Day, André, foi relacionado a iniciativas de, implementar inteligência artificial na estruturação de dados. Então, a gente tem aqui no transporte, ele é um setor que envolve muitos dados não estruturados, documentos às vezes ainda físicos, então, a inteligência artificial tem um potencial para melhorar o processamento das vezes, dessas informações que não vêm estruturadas. E outro ponto que a gente tem desenvolvido na operação é o reconhecimento de avarias, então, como vocês devem bem saber a gente transportou 700.000 carros no ano passado. A quantidade de movimentação desses carros é muito maior do que essa porque tem carro que vende montadora, descarrega, depois tem que descarregar de novo para fazer a entrega até o destino final, e esses carros eles por mais que o percentual seja muito pequeno de avaria, existem. E a gente tem hoje o olho né dos nossos inspetores, vendo essas avarias, de principalmente de dilatária, e uma das iniciativas que a gente tem desenvolvido é criar uma forma de inteligência artificial para ser ainda mais apurado no reconhecimento dessas avarias.

É algo muito importante porque às vezes esse carro chega na concessionária, e é identificado uma avaria, que a gente não viu, então isso melhora a acuracidade das informações e melhora o processo de reconhecimento dessa avaria e notificação seja da seguradora ou seja da concessionária. Tem outras iniciativas que a gente demonstra lá no nosso Investor Day, deixo aqui o convite para vocês visitarem lá.

Gostaria de fazer mais uma chamada para alguma pergunta, caso não haja a gente vai passar a pergunta... a palavra para o Nivaldo fazer o fechamento do nosso *call*. Nivaldo por favor. Pessoal.

Nivaldo: Ok, pessoal, agradecemos a todos pela participação, por terem nos dado a oportunidade de falar dos nossos resultados do primeiro trimestre, falar pouquinho da Tagma, aquilo que pensamos do nosso futuro. E eu gostaria de ratificar a nossa convicção da continuidade de bons resultados, tanto da Tagma, quanto de nossa coligada GDL, ao longo do decorrer desse ano de 2025. Muito obrigado a todos, uma boa tarde.