TELECONFERENCIA 2T25

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, mostramos os destaques do trimestre. Primeiro, gostaríamos de destacar a distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio aprovada em reunião de Conselho de Administração de ontem. Foi deliberado o pagamento referente ao primeiro semestre de 2025, que será de R$ 89 milhões, a ser pago no dia 19 de agosto e que corresponde a 80% do lucro líquido do período, ou aproximadamente 8,3% de dividend yield nos últimos 12M.

O segundo destaque é a divulgação do nosso Relatório Integrado pelo terceiro ano consecutivo, demonstrando o compromisso da companhia com a transparência das práticas ASG.

O terceiro destaque trata da aquisição da Buskar.Me, conforme publicado em Comunicado ao Mercado de 25 de junho. Esta empresa é uma plataforma de logística especializada na remoção, transporte, guarda e armazenagem de veículos seminovos. A transação foi realizada por meio da nossa controlada Fastline, que está adquirindo 70% da Buskar.Me por R$ 15,1 milhões. Esperamos colher sinergias comerciais importantes entre as duas empresas nesse setor de logística de veículos seminovos.

Esta transação ainda está pendente do seu fechamento, cujo prazo máximo contratual é final de outubro.

Por fim, destacamos o alfandegamento de um terreno de 200 mil m2 da GDL, o que corresponde a um aumento de cerca de 20% no tamanho da sua área alfandegada. Esta ampliação representa um passo estratégico para fortalecer a infraestrutura logística do Espírito Santo, particularmente para a importação de veículos e a

movimentação de cargas pesadas, atendendo a uma tendência de crescimento da importação de maquinário pesado e de veículos eletrificados.

Slide 4

Passando para o slide 4, vamos falar sobre os principais dados do mercado de veículos novos no Brasil.

Conforme podemos observar no gráfico de cima, as vendas domésticas do segundo trimestre de 2025 foram 3% superiores na comparação anual. Esse desempenho é consequência da continuação de condições que corroboram para a compra de veículos no país, como a baixa taxa de desemprego, o aumento real da renda, novos lançamentos e campanhas promocionais. Entretanto, nota-se uma desaceleração em relação ao crescimento do primeiro trimestre, devido ao aumento das taxas de juros.

Abaixo à esquerda, mostramos que a produção cresceu 8% no segundo trimestre de 2025. Este aumento decorreu do desempenho das vendas domésticas, mas sobretudo das exportações do Brasil, que cresceram 78%, consequência, por sua vez, da maior demanda da Argentina.

Slide 5

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no segundo trimestre de 2025 foi de 171 mil unidades, 2,1% 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 2,2 p.p na comparação anual, atingindo 22,6% no segundo 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 segundo trimestre de 2025 foi 0,6% inferior na comparação anual, em função do aumento da quantidade das viagens de exportação, que têm distância média inferior à das viagens domésticas.

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 6

Boa tarde a todos. Passando para o slide 6, vamos falar sobre os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 16% na receita líquida da divisão no segundo trimestre de 2025, o que ocorreu em função do desempenho operacional já explicado, do reajuste de tarifas, assim como pelo aumento das receitas com armazenamento e transferências de veículos entre

pátios e fábricas, assim como pelo desempenho positivo da Fastline, nossa unidade de logística de veículos seminovos.

Abaixo, vemos que o EBITDA no segundo trimestre foi de aproximadamente R$ 86 milhões, correspondendo a 17,4% de margem, patamar similar ao do 2T24. A estabilidade da margem EBITDA reflete principalmente a estabilidade dos indicadores operacionais citados anteriormente, como quantidade de veículos transportados e a distância média, assim como um aumento das despesas corporativas.

Slide 7

No slide 7, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no segundo trimestre reduziu 2% na comparação anual. Conforme explicado em nosso release de resultados, não foi renovado o contrato de transporte inbound de barrilha e sulfato para um dos principais clientes do segmento, assim impactando na receita do trimestre. Essa redução se deu apesar de novos contratos, que agregaram R$ 4,3 milhões de receitas neste trimestre.

O EBITDA do 2T25 foi de R$8,4 milhões, resultando em uma margem EBITDA de 18,7% contra 23,1% na comparação anual, como indicado no gráfico abaixo. O resultado é explicado pela queda na margem bruta, com a menor diluição dos custos fixos, pelo aumento nas despesas corporativas e por um crédito que reduziu as despesas no 2T24.

Slide 8

No slide 8, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida do segundo trimestre de 2025 cresceu 11% na comparação anual, atingindo R$ 79 milhões. Tal crescimento é fruto do aumento da demanda por serviços de armazenagem alfandegada e de centros de distribuição para os segmentos de peças automotivas e maquinário pesado.

Nos gráficos abaixo mostramos, à esquerda, a evolução do lucro líquido da Joint Venture, que foi de R$ 19 milhões no segundo trimestre de 2025, com uma leve queda nas margens em comparação ao 2T24. Apesar da expansão da receita, essa queda é decorrência do reajuste do aluguel das principais áreas utilizadas pela GDL em setembro de 2024, conforme explicamos no call de resultados anterior.

Slide 9

Seguindo para o slide 9, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida do segundo trimestre de 2025 foi de R$ 541 milhões, representando um crescimento de 14% na comparação anual. Esse avanço na receita está em linha com o apresentado na divisão de logística automotiva.

Abaixo, vemos que no segundo trimestre, a margem EBITDA se retraiu de 18,0 para 17,5% na comparação anual, devido à queda das margens bruta e EBITDA da Logística Integrada e ao aumento de 28% das despesas corporativas, influenciadas por gastos com M&A, aumento de amortização do sistema ERP e adequação de quadro da área administrativa.

Por fim, o lucro líquido do segundo trimestre de 2025 foi de R$ 67 milhões, 6% superior na comparação anual, uma redução de 1,0 ponto percentual da margem líquida para 12,4%. Esta perda pode ser explicada pela queda das margens operacionais, pela pequena redução da equivalência patrimonial, pela redução do resultado financeiro positivo e por um ligeiro aumento da alíquota de imposto de renda no período.

Slide 10

Passando agora para o slide 10, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do segundo trimestre, que foi de 38 dias, inferior ao patamar do último trimestre e dentro da normalidade dos últimos 12 meses.

O CAPEX no segundo trimestre de 2025 foi de R$ 11 milhões, ou 2,1% da receita líquida. Dentre os investimentos de maior relevância, destacamos benfeitorias em pátios, no montante de R$ 3,5 milhões, e a aquisição de carretas cegonhas, por R$ 2,5 milhões.

Por fim, à direita, mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no segundo trimestre de 2025 foi positivo em R$ 41 milhões. Essa geração de caixa decorre do resultado operacional positivo da companhia, aliado ao controle de capital de giro e do CAPEX dentro da sua normalidade.

Slide 11

No slide 11, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No gráfico à esquerda, podemos ver o caixa atual de 347 milhões de reais é significativamente superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. Não houve mudanças relevantes em relação ao último trimestre em relação ao endividamento da companhia.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em junho de 2025 foi de R$ 236 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 12

Passando para o slide 12, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do segundo trimestre de 2025, em cinza, foi de 39,7%, praticamente estável vs o 1T25 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 29,7%, levemente abaixo da do último trimestre.

No gráfico abaixo à esquerda, vemos que o EVA, apresentou um crescimento, por motivos parecidos aos do ROIC.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e juros sobre o capital próprio pagos pela companhia. Este gráfico já contempla os proventos mencionados no início do call, aprovados ontem e referentes ao pagamento de R$ 89 milhões, distribuídos entre JCP e dividendos, referente à antecipação dos resultados do primeiro semestre de 2025, com data prevista para 19 de agosto. O Dividend Yield das distribuições dos últimos 12 meses correspondeu a 8,3%.

Slide 13

No último slide, conforme mostrado no gráfico acima, vemos 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, apresentaram um desempenho superior ao do Ibovespa e parecido ao desempenho do índice de Small Caps. 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. Volto a palavra para o Nivaldo.

Slide 14

Obrigado, Ramón. No slide 14, gostaria de convidá-los a assistir à iniciativa “Histórias de Nossa Gente”. Esta foi uma iniciativa que considero fundamental para sedimentar o papel que as pessoas têm no crescimento e na maturidade que a Tegma conquistou ao longo dos últimos 56 anos. Os vídeos apresentam trajetórias inspiradoras de colaboradores que trabalham há décadas na Tegma. Para assistir ao conteúdo completo, basta escanear o QR Code e acessar nosso canal no YouTube.

Com isso, agradeço a todos pela atenção e abro para a sessão de perguntas e respostas.

Ian: Temos uma pergunta do Gabriel Rezende, do Itaú BBA. Podem liberar o microfone do Gabriel, por favor.

Gabriel: Obrigado Ian, boa tarde Nivaldo, Ramon, parabéns por mais resultado.

Queria aproveitar o espaço aqui pessoal, se vocês puderem comentar pouco, sobre a dinâmica de corte de preço de carros ali por conta do IPI, sustentando um aumento de volume da indústria, enfim, queria ouvir, como que vocês encaram a medida, e como que vocês têm ouvido, tem sentido a postura das montadoras, se a gente deveria de fato esperar uma aceleração de volumes na indústria no curto prazo? Sei que a medida historicamente ela gera mais volatilidade na indústria né, acho que o 2023 teve esse aspecto, mas agora a medida dura bem mais né dura ano e meio.

Então enfim, só entender como que de repente as expectativas da companhia estão se deslocando agora no curto prazo por conta dessa dinâmica de corte de IPI, eventualmente aumentando o volume. Obrigado.

Nivaldo: Oi, Gabriel, obrigado. Vamos lá, a gente está falando aí do IPI Verde, né? Tem ajudado e principalmente os modelos de entrada, que são aqueles que têm maior volume de vendas, o que é positivo para a Tegma.

Em julho passado já foi possível notar aumento nas vendas desses carros, né, que teve o desconto no imposto. Mas ainda é pouco prematuro para afirmar que esse movimento, efetivamente, dará o resultado esperado pelo problema, né? Esses descontos costumam ter impacto positivo nas vendas, não só pelo preço mais acessível, mas também pela mobilização que geram em ações de marketing, né? Num cenário em que o financiamento ficou mais caro, a redução de impostos pode ser um fator muito importante para manter o carro 0 dentro do orçamento de quem está pensando em comprar, ou seja, isso vai ajudar a sustentar o bom ritmo, né, que vimos ao longo do primeiro semestre.

Então, o nosso entendimento é que a medida, sem dúvida alguma, é positiva e poderá trazer resultados na venda.

Ramón: Oi, boa tarde é o Ramon aqui, eu queria só completar um aspecto que eu acho interessante também, que a gente tem acompanhado, que esses esses descontos eles têm repercutido em outros modelos também que não se enquadram necessariamente dentro da questão do IPI Verde, mas até por uma questão de degrau de preços né dentro da mesma montadora enfim, eles acabam repercutindo também de uma maneira positiva, ou seja, gerando também redução de preços em outros modelos que estão um pouco acima do portfólio de produtos, então, assim é só completar que isso também tem outros aspectos positivos que repercutem outros modelos também, isso é importante e traz um certo otimismo também para o mercado.

Gabriel: Ótimo, está claro. Obrigado Nivaldo, obrigado Ramón.

Nivaldo: Nada.

Ian: Enquanto isso a gente vai coletando mais algumas perguntas, aqui seja pelo chat, só um instante. A gente recebeu uma pergunta aqui do Eduardo Pileggi da Organon: *"O aumento do payout neste trimestre indica que as discussões M&A esfriaram?"*

Ian: Eu vou passar essa pergunta aqui para o Ramón.

Ramón: Obrigado pela pergunta. Assim, na verdade nós buscamos sempre uma alocação eficiente do capital da Tegma, né? Nesse momento a gente continua com as operações de M&A no nosso radar, mas assim, ao mesmo tempo nós entendemos a necessidade de gerar um retorno direto para o acionista. É por meio do pagamento dessa distribuição de resultados, né?

É importante acho que destacar que essa distribuição não interfere nem limita as prospecções que estão em andamento e que podem, continuam podendo acontecer aí no médio e longo prazo. Então é mais uma questão de ajuste aí de alocação de capital.

Ian: Obrigado Ramón. Vamos coletar mais algumas perguntas via chat aqui. A gente vai responder mais uma pergunta aqui do Cristian, da Levante: *"Olá pessoal, parabéns pelos resultados. Poderiam explorar como a companhia está observando a efetividade do Marco das Garantias? Adicionalmente, há expectativas de recuperação de Market Share?"*

Ian: Vou responder a primeira parte aqui e deixo a segunda parte para o Ramón, para o Nivaldo. O Marco das Garantias, Cristian, a gente tem sim observado que os contratos novos, financiamento, que estão saindo após a sua aprovação e a após a sua regulamentação pelo CNJ, elas estão vindo né então os contratos novos eles já estão contemplando as cláusulas e as condições de retomada desse veículo em caso de inadimplência, então isso é algo bom para as financeiras no sentido de melhorar as condições de retomada desse veículo, desse veículo inadimplente e consequentemente no longo prazo isso poder ter um fator de redução dos custos de inadimplência para as financeiras né então isso a gente já consegue perceber, no entanto, essas cláusulas elas não se aplicam ao saldo já existente a grande parte do saldo de contratos existentes no mercado ainda. Então, é algo ainda marginal, que ainda depende da regulamentação por alguns DETRAN em todo o país, mas é algo que tem o potencial de, no longo prazo, melhorar sim as condições de financiamento.

Sobre as expectativas de recuperação de Market Share, vou passar para o Nivaldo.

Nivaldo: Bom, sem dúvida alguma isso pode trazer algum benefício, né? O que que nós podemos dizer a respeito dessa questão do Market Share? Que os nossos principais clientes, mantêm boas perspectivas no curto e médio prazo. O programa IPI Verde, o Marco das Garantias, tem impulsionado o mercado, além de alguns lançamentos relevantes, né, como o Tera da Volkswagen, a renovação do Onix e do Tracker e os novos modelos da Chevrolet.

Além obviamente do Yaris Cross da Toyota, com lançamento nos próximos dias, né? Dessa forma existe um horizonte positivo e sem dúvida dentro desse horizonte positivo, o Marco das Garantias é uma das variáveis favoráveis.

Ian: Obrigado Nivaldo. Vou seguir aqui com as perguntas via chat, tem uma do Pedro Carvalho, da Trigono Capital: *"Boa tarde, parabéns pelos resultados. Qual é essa perda de contrato da logística integrada? Quais são as perspectivas da divisão?"* .Eu vou passar essa resposta pro Nivaldo.

Nivaldo: Oi Pedro, Muito obrigado. Vamos lá.

Apesar dessa perda, nós estamos muito atentos às oportunidades que se abrem com a disponibilidade de novos clientes e novos produtos. Conforme foi falado no nosso *release* de resultados, nós já contabilizamos mais de 4 bilhões em receitas provenientes em novos contratos, o que reflete efetivamente o foco da equipe comercial em prospectar e impulsionar o faturamento dessa divisão, priorizando novos contratos, né, e que seguramente têm uma rentabilidade alinhada aos critérios da companhia e superiores à rentabilidade que seria apurada junto daquele cliente que nós perdemos, vamos chamar assim, né. Além disso, nós seguimos atentos a outras oportunidades de crescimento inorgânico do setor, por meio de potenciais operações de M&A, como o Ramón mencionou, e através de operações, novas operações nos clientes já existentes.

Ian: Obrigado, Nivaldo. Seguindo aqui a gente recebeu uma pergunta do Miguel Machado da Lifetime Asset: *"Podemos esperar o payout nos patamares de 80% nos próximos trimestres ou foi algo pontual?"* Vou passar a resposta para o Ramón.

Ramón: Miguel obrigado pela tua pergunta. Primeiro, assim, nós não fazemos nenhum *guidance* ou nenhuma declaração de que a gente vai manter esse ou aquele nível de dividendos, tá? Mas eu queria lembrar que não é algo pontual, tá?

No primeiro semestre de 2024 nós fizemos uma antecipação de 80%. O *payout* do ano 2023, do ano todo foi de 82%. Então, a Tegma tem um histórico de pagamento de dividendos elevado, né? Você sabe que a gente tem uma política indicativa de distribuir no mínimo 50%, mas historicamente aí nos últimos 3 anos a gente tem distribuído entre 60% e 80%, tá? Então, obviamente não encontrando uma melhor alocação para os recursos, a gente vai fazer a distribuição, e a Tegma tem sim historicamente uma política agressiva de distribuição de resultados e a gente se compromete com a manutenção dessa política agressiva, mas não num nível específico, isso vai depender da nossa alocação de capital e de cada momento da companhia, está bom?

Ian: Obrigado Ramón. A gente recebeu mesmo uma última pergunta aqui do Pedro que a gente entende que já foi respondida pelo Nivaldo em alguma pergunta anterior.

Então, eu deixo aqui a última oportunidade para quem caso tenha alguma outra pergunta, antes de eu passar a palavra para o Nivaldo para fazer os encerramentos da teleconferência.

A gente não teve nenhuma pergunta a mais, Nivaldo por favor.

Nivaldo: Vamos lá. Pessoal, nós consideramos bons os resultados apresentados nesse final de semestre, nesse primeiro semestre de 2025, aliados a uma distribuição de dividendos da ordem de 80%, e é superior a nossa média histórica, né. Tenho a certeza que estaremos trabalhando com bastante afinco, visando realizar um segundo semestre tão bom ou melhor que o primeiro, e culminando aí com 2025, mais ano vencedor da Tegma.

Tá bom, gente? Muito obrigado aí pela audiência e tenhamos todos um final de tarde ótimo.