

TELECONFERÊNCIA 3T25

Slide 1

Boa tarde a todas e 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 comentar a distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio aprovada em reunião de Conselho de Administração de ontem. Foi deliberado o pagamento referente ao terceiro trimestre de 2025, que será de R\$ 64 milhões, a ser pago no dia 18 de novembro e que corresponde a 80% do lucro líquido do período, ou aproximadamente 8,2% de dividend yield nos últimos 12 meses. Essa distribuição é a maior antecipação já feita pela empresa referente ao terceiro trimestre.

O segundo destaque se trata de um importante investimento feito pela Tegma em um terreno na cidade de Camaçari, que será utilizado como pátio para armazenagem, PDI, consolidação e embarque de veículos, em especial da BYD.

Esse terreno tem 200 mil metros quadrados e se localiza ao lado da montadora de veículos chinesa, permitindo maior agilidade na transferência dos veículos. Com essa área extra, pretendemos ampliar a capacidade de prestação de serviços para logística automotiva naquele polo industrial.

O investimento total será da ordem de 43 milhões de reais entre o pagamento do terreno e benfeitorias.

O terceiro destaque trata do evento climático catastrófico que se passou na fábrica de motores da Toyota, em Porto Feliz, São Paulo.

Como fornecedor de tantas décadas da Toyota, lamentamos esse desastre e nos colocamos à disposição para qualquer tipo de auxílio.

Os danos causados interromperam a produção de veículos da montadora ao longo do mês de outubro. No começo deste mês, a produção foi gradualmente retomada com motores importados. Além disso, os veículos importados mantiveram seu fluxo normal.

Com isso, pôde-se observar uma queda nas vendas da Toyota no mês de outubro. Para mitigar os efeitos nos resultados da Tegma, a empresa determinou férias coletivas na operação e remanejamento de equipe que era dedicada ao atendimento das duas fábricas da Toyota.

O quarto destaque do trimestre se refere a uma iniciativa de impacto ambiental positivo para as operações da Tegma. Como é de conhecimento geral, a descarbonização do transporte rodoviário de longa distância enfrenta muitos desafios por questões operacionais e econômicas.

Dada essas limitações, a Tegma decidiu optar por uma opção intermediária, que foi a conversão de veículos a diesel ao modelo híbrido, que consome diesel e GNV. Essa opção vem se mostrando eficaz para as operações com caminhões próprios da Tegma, que têm viagens muito longas para o Mercosul. Os resultados são promissores, apontando para uma redução de 35% na emissão de gases efeito estufa e um custo por quilômetro rodado competitivo. Inclusive, são esses caminhões que estão a caminho da COP30 junto com os carros eletrificados da Chevrolet para apoiar o evento.

Também gostaríamos de destacar que somos oficialmente prestadores do serviço de transporte para a Omoda Jaecoo, uma montadora chinesa que chegou no Brasil em 2024 e que, em poucos meses já desponta no ranking de vendas com o sucesso de dois modelos eletrificados e vai iniciar a venda de mais dois modelos nos próximos meses.

Slide 4

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

Conforme esperado como consequência das altas taxas de juros, podemos observar no gráfico de cima que as vendas domésticas do terceiro trimestre de 2025 foram estáveis na comparação anual. Esse desempenho reduziu o crescimento no acumulado do ano, que avançou 3% vs 2024.

Abaixo à esquerda, mostramos que a produção no terceiro trimestre de 2025 também se estabilizou na comparação com 2024, em função do desempenho das vendas internas e dos altos estoques. No entanto, pode-se notar que as exportações do Brasil cresceram 30% no terceiro trimestre, consequência, por sua vez, da maior demanda da Argentina. No acumulado do ano, destaca-se o crescimento de quase 50% das exportações.

Slide 5

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no terceiro trimestre de 2025 foi de 198 mil unidades, 2,6% inferior na comparação anual. Esta queda é um reflexo da estabilidade das vendas domésticas e à redução do market share, que se retraiu 1,8 p.p na comparação anual, atingindo 24% no terceiro 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. Importante, no entanto, salientar que é este o mais alto nível de market share de 2025, demonstrando uma recuperação nesse indicador.

Por último, a distância média das viagens no terceiro trimestre de 2025 foi 4,6% superior

na comparação anual, em função do aumento da quantidade das vendas de veículos nas regiões norte-nordeste do Brasil.

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 7% na receita líquida da divisão no terceiro trimestre de 25, o que ocorreu em função do aumento da distância média e do reajuste de tarifas. O desempenho positivo da Fastline, nossa unidade de logística de veículos seminovos e motocicletas novas, também contribuiu positivamente para esse crescimento.

Nesse trimestre, tivemos alguns eventos não recorrentes que afetaram negativamente as deduções da receita bruta em R\$ 5,2 milhões, como mudanças de critérios de apuração de crédito de ICMS e descontos comerciais, conforme detalhado em nosso earnings release.

Abaixo, vemos que o EBITDA no terceiro trimestre foi de aproximadamente R\$ 112 milhões, correspondendo a 18,7% de margem, uma queda de 2,2 pontos percentuais. Essa queda decorre dos fatos explicados que afetaram a receita líquida além de custos adicionais proveniente de picos de movimentação de veículos em regiões que necessitaram de suporte adicional, como a região norte e a operação no Espírito Santo, para veículos importados.

Slide 7

No slide 7, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Observamos que a receita líquida no terceiro trimestre reduziu 18% na comparação anual. Essa redução decorre da queda de volume enfrentada em alguns clientes da carteira e da não renovação de um contrato de transporte inbound de barrilha e sulfato para um dos principais clientes do segmento.

O EBITDA do 3T25 foi de R\$5 milhões, resultando numa margem EBITDA de 14% contra 19,1% na comparação anual. O resultado é explicado pela menor diluição dos custos fixos que não puderam ser ajustados à perda do contrato.

Slide 8

No slide 8, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida do terceiro trimestre cresceu 9% na comparação anual, atingindo R\$ 81 milhões. Tal crescimento é fruto do aumento da demanda por serviços de armazenagem alfandegada, que tem percebido um aumento da importação de maquinário pesado, assim como pelo aumento da demanda pelos serviços de armazenagem e movimentação de veículos leves importados.

Nos gráficos abaixo mostramos, à esquerda, a evolução do lucro líquido da Joint Venture, que foi de R\$ 16 milhões no terceiro trimestre, com uma queda nas margens em comparação anual. 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 em resultados anteriores.

No gráfico ao lado, mostramos os que dividendos da GDL de 2025 foram substancialmente inferiores ao de 2024 em função do pagamento em 2024 de lucros acumulados de exercícios anteriores.

Slide 9

Seguindo para o slide 9, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida do terceiro trimestre foi de R\$ 634 milhões, representando um crescimento de 5% na comparação anual. Esse avanço na receita decorre do crescimento reportado pela divisão de logística automotiva.

Abaixo, vemos que no terceiro trimestre, a margem EBITDA se retraiu de 20,8 para 18,4% na comparação anual, devido: i) aos eventos não recorrentes nas deduções da receita bruta e aos custos operacionais adicionais da logística automotiva e ii) ao crescimento das despesas. As despesas, por sua vez, cresceram 14% em função de i) maiores honorários advocatícios, em parte ligados ao arquivamento de processos judiciais, ii) ao aumento de custo com pessoal proveniente de adequações de quadros e iii) do aumento da amortização, proveniente do novo ERP, conforme detalhamos em nosso Earnings Release.

Por fim, o lucro líquido do terceiro trimestre foi de R\$ 80 milhões, 5% inferior na comparação anual, uma redução de 1,4 ponto percentual da margem líquida para 12,6%. Esta perda pode ser explicada pela queda das margens operacionais e pela pequena redução da equivalência patrimonial.

Slide 10

Passando agora para o slide 10, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do terceiro trimestre, que foi de 37 dias, em linha com o patamar do último trimestre.

O CAPEX no terceiro trimestre de 2025 foi de R\$ 19 milhões, ou 2,9% da receita líquida. Dentre os investimentos de maior relevância, destacamos a aquisição de cavalos mecânicos e carretas cegonhas para a operação de veículos, por R\$ 11 milhões e benfeitorias em pátios.

Por fim, à direita, mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no terceiro trimestre de 2025 foi positivo em R\$ 15 milhões. Essa geração de caixa, inferior ao 3T24, é fruto de um maior CAPEX, do adiantamento do pagamento do terreno na Bahia, de R\$ 10 milhões, e um maior pagamento de Imposto de Renda, decorrente do fim de crédito tributário, que havia no ano passado.

Slide 11

No slide 11, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No gráfico à esquerda, podemos ver o caixa atual de 246 milhões de reais, valor significativamente superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. Nesse trimestre, a Tegma realizou o pagamento de R\$ 23 milhões de um empréstimo bancário.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em setembro foi de R\$ 160 milhões, R\$ 76 milhões inferior ao saldo de junho em função do pagamento de

dividendos e JCP, do adiantamento da compra do terreno da Bahia e do desembolso pela compra da Buskarme.

Por fim, acima e à direita, apresentamos o histórico do nosso custo de dívida, que atualmente permanece em cerca de CDI + 1,6%.

Slide 12

Passando para o slide 12, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do terceiro trimestre de 2025, em cinza, foi de 37,1%, portanto inferior ao verificado no trimestre anterior em função da perda recente de market share da operação de transporte de veículos nos últimos 12 meses e do desempenho negativo da logística integrada. Também, no caso do ROE, na linha laranja, constata-se retorno de 28,6%, levemente abaixo da do último trimestre, decorrência do desempenho operacional inferior recentemente.

No gráfico abaixo à esquerda, vemos que o EVA, apresentou uma queda, em função da queda 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 de R\$ 64 milhões, referente à antecipação dos resultados do terceiro trimestre, com data prevista para 18 de novembro. O Dividend Yield das distribuições dos últimos 12 meses correspondeu a 8,2%.

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 equivalente ao do Ibovespa e do Small Caps em função da resiliência dos resultados. 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 e gostaria de abrir a seção de perguntas e respostas.

Ian: 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 a 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 de Q&A na parte inferior da tela.

A gente já tem uma pergunta na fila do Lucas Esteves, do Santander. Lucas, por favor.

Lucas: Boa tarde, pessoal.

Obrigado pela oportunidade. Tenho duas perguntas. A minha primeira pergunta é sobre Market Share.

A gente vem vendo que está reduzindo em decorrência da perda de mercado de alguns clientes relevantes. Vocês mencionaram a Toyota. Eu queria entender como que o novo contrato com a Omoda Jaecoo e com esse novo investimento no terreno para as pessoas no Camaçari, que vocês mesmos mencionaram que é para atender principalmente a produção local do BYD, como que isso pode influenciar o Market Share da Tagma nos próximos meses? Será que a gente pode esperar um ganho gradativo do share vindo dessas movimentações? E o segundo ponto aqui, mesmo com volumes pressionados, vocês têm conseguido manter o crescimento de receitas sequencialmente, ajudados um pouco pela expansão da distância média transportada, mas também por um esforço de aumento de preço dos serviços que vem acontecendo aí, tri após tri.

Queria entender como vocês veem o cenário de precificação daqui para frente, como que esse novo contrato com a Omoda Jaecoo entra no todo também, se ele contribui positivamente para o preço médio ou se foi um processo muito competitivo para ganhar esse novo serviço. Obrigado desde já.

Nivaldo: Lucas, boa tarde.

Obrigado pela pergunta. Quanto ao Market Share, você tem razão dessa pequena redução e isso representa um pouco a estabilidade de algumas marcas e a queda de algumas marcas onde a Tagma tem relevante participação. A questão da Omoda, a gente ainda não tem efetivamente, também não divulgamos a nossa participação nesse novo contrato, mas efetivamente ele vai contribuir positivamente.

E o terreno realmente foi uma compra muito estratégica que nós fizemos desse ativo, é um terreno de praticamente 200 mil metros quadrados, localizado bem ao lado da fábrica da BYD, que seguramente vai ser um braço logístico para a BYD, não só no sentido de formação de cargas, mas a feitura de PDI e também armazenagem de veículos. Então, sem dúvida, também é mais uma nova fonte de receita que virá agregar novos ganhos à Tagma, ok?

Lucas: Perfeito.

Em relação à precificação, outro ponto que eu tinha mencionado, como vocês veem o cenário de precificação daqui para frente e esse contrato com a Omoda também, se ele contribui positivamente frente à média de preço?

Ramón: Lucas, é o Ramón. Boa tarde. Bom, com relação aos novos entrantes, aos novos clientes, a gente vê uma estabilidade de margens nessa nova receita.

De fato, a gente teve um impacto positivo aqui pelo crescimento da distância, como você mencionou, mas de maneira geral, a gente espera uma retomada do nosso Market Share, pelas razões aqui que foram explicadas pelo Nivaldo, mas em termos de margem, uma maior divisão dos custos fixos, obviamente isso deve ter um resultado positivo. O que eu queria aproveitar e destacar, que é claro que é difícil para a gente poder precisar da nossa participação nesses novos clientes, mas acho que o destaque é o quão ágil a companhia tem sido de estar presente e participando da distribuição desses novos entrantes, porque além de tudo, isso é uma maneira de a gente, acima de tudo, de a gente defender a nossa participação. Obviamente, se a gente tem uma participação importante nesses novos entrantes, se eles têm um crescimento de Market Share próprio, a gente vai acabar se beneficiando disso.

Então, é isso que eu posso comentar com relação a esse segundo ponto seu.

Lucas: Perfeito, claríssimo, Ramón e Nivaldo. Obrigado pela resposta e boa tarde.

Ian: Obrigado, Lucas.

Agora a gente vai passar a pergunta para o Gabriel, do Itaú. Gabriel, por favor.

Gabriel: Oi, pessoal, boa tarde. Só um ponto aqui do nosso lado. Só queria entender, em linha com a pergunta do Lucas, se eventualmente a companhia tem algum investimento já em vista para 2026 que poderia levar a alguma compressão do payout.

A gente está vendo um payout de 80% no primeiro semestre do ano, agora de novo no terceiro tri. Só pensar na manutenção desse patamar. Obrigado.

Nivaldo: Obrigado, Gabriel, pela sua pergunta. Bom, a gente está no processo de discussão do orçamento para o ano que vem. A gente tem praticado, de fato, um payout bastante elevado, 80% esse ano, tanto no primeiro semestre como no terceiro tri.

Esse payout, obviamente, ele está ligado à capacidade da empresa de girar caixa, uma empresa que tem uma baixa intensidade de capital e está ligado também às iniciativas de M&A. Então, a gente vai ajustando esse payout à medida que a gente tem uma evolução nesses dois itens, tanto o CAPEX como o eventual M&A. Nós não temos como antecipar isso agora.

O que a gente pode mencionar é que a empresa é conhecida e reconhecida por praticar um payout agressivo. Lembrando que o nosso payout indicativo é de 50%, na verdade, e a gente foi praticando percentuais mais elevados do que esse. Mas não tem nada que eu possa antecipar com relação ao próximo ano que pudesse mudar a nossa agressividade.

Se vai ser 70%, se vai ser 80% ou 60%, como a gente já praticou, depende de uma gestão tática do dia a dia. Mas em nada isso muda a tendência da companhia de manter um payout agressivo. É o que eu posso comentar com relação à sua pergunta, tá bom?

Gabriel: Claro. Obrigado, pessoal. Boa tarde.

Ian: Obrigado, Gabriel. Agora a gente vai fazer um compilado das perguntas pelo chat. O Niels da Set mandou uma pergunta: “Boa tarde. O crescimento de vendas no Norte e no Nordeste também tem se verificado no quarto trimestre ou foi mais pontual? Caso sim, é provável vermos impacto nas margens devido ao maior suporte conforme no terceiro trimestre?”

Eu vou passar a resposta para o Nivaldo.

Nivaldo: Tahara, obrigado pela pergunta. Sim, você tem razão. O crescimento no 4º trimestre para as vendas Norte e Nordeste continuou acima do crescimento do país, vamos chamar assim.

Então, realmente esperamos um efeito positivo nas margens.

Ian: Uma segunda pergunta do Eduardo, da Organon: “Boa tarde, pessoal.

Quais foram as motivações da compra do terreno da Bahia? Vocês poderiam detalhar um pouco quais serão as vantagens que vocês terão na prestação de serviço para a BYD com esse novo terreno?”. Eu vou passar a resposta para o Nivaldo.

Nivaldo: Obrigado, Eduardo. Realmente a principal motivação foi estratégica, logística, no sentido de estarmos ao lado da fábrica, da BYD.

Consequentemente, sermos a primeira opção logística que ele tem quando ele pensa em área, quando ele pensa em necessidade de armazenagem, formação de cargas, elaboração de PDI. Ou seja, foi efetivamente uma compra estratégica. Lembrando que nós já temos uma área lá em Camaçari, que dista por volta de oito quilômetros da BYD, que também será utilizada, visando complementar a necessidade logística daquela montadora naquele polo industrial.

Então, a compra foi efetivamente estratégica e visando atender necessidades logísticas da montadora.

Ian: Obrigado, Nivaldo. A gente recebeu uma outra pergunta de um investidor de pessoa física, a respeito da GDL, Caio Souza: “Hoje não vemos mais os mesmos patamares de crescimento da GDL que víamos em 2024. Quais perspectivas de curto prazo para a GDL?” Vou passar para Nivaldo.

Nivaldo: Obrigado, Caio. Vamos lá. De qualquer forma, o crescimento da GDL, ele vem seguindo robusto e acompanha muito as tendências do mercado de importação. A gente observou um grande boom em 2024 na importação de veículos chineses, levando a, nesses nove primeiros meses, as vendas de veículos importados cresceram 37%, enquanto neste ano o crescimento foi de apenas 11%.

Isso efetivamente indica uma desaceleração nas vendas importadas, mas, por outro lado, a GDL tem compensado esse cenário com expansão de serviços para outros produtos, como ela já fazia no passado, só que agora com uma infraestrutura bastante modificada e melhorada. Então, atendendo agora, além dos veículos, maquinário pesado, fármacos, partes e peças, e tanto para a armazenagem alfandegada quanto para os centros de distribuição. Então, resumindo, a gente entende que, embora não seja fácil repetir o ritmo de crescimento de 2024, a companhia vai continuar a busca por essa diversificação de setores e de serviços, assim como a busca de novas montadoras que estão chegando ao país e ainda vão se aproveitar do benefício fiscal do Estado do Espírito Santo.

A gente também pode colocar, acrescentar isso, que ocorreu uma pequena queda na rentabilidade da companhia devido a um realinhamento dos valores de aluguel na região. As nossas áreas estavam já há algum tempo sem o reajuste, sem uma reavaliação mercadológica. Então, esses reajustes foram feitos e acabaram impactando no custo e, consequentemente, na nossa rentabilidade.

Ian: Obrigado, Nivaldo. Vamos agrupar mais algumas perguntas do Q&A aqui. Só um instante, por favor.

Eu vou ler agora uma pergunta aqui do Caio, do Caio da (inaudível), dois Caios na sequência. Uma pergunta que eu vou fazer para o Nivaldo: “Como tem sido o

desempenho da unidade de logística de veículos e motocicletas usados, a FastLine?”
Nivaldo, por favor.

Nivaldo: Vamos lá, Caio.

Realmente a FastLine vem nos surpreendendo com a obtenção de um desempenho bastante positivo. Destacando que o mercado de seminovos é muito diferente do mercado do zero quilômetro e a gente está avançando bastante nessa frente. Observamos aí ou constatamos um desempenho positivo, puxado pela logística de motos na região de Manaus, lembramos são motos que vem semi desmontadas, importadas principalmente da Índia, são montadas na zona franca de Manaus e a partir de aí distribuídas para o Brasil.

Eu queria destacar também a aquisição que fizemos nos últimos meses passados na Buskar.Me e estamos muito confiantes nessa nova plataforma, nessa integração, nessas sinergias que vão apoiar e muito o resultado desse segmento. Ilustrando, a FastLine faturou 42 milhões aproximadamente nos nove primeiros meses de 2025 e cresceu 28% em relação a 2024. Entregou o núcleo da ordem de R\$6 milhões.

Ian: Obrigado, Nivaldo. Fazendo uma última chamada se alguém tem alguma outra pergunta para fazer antes de passar para o encerramento?

Nivaldo, por favor, suas considerações.

Nivaldo: Bem, obrigado a todas e a todos por terem participado do nosso call de resultados. Nós ratificamos nossas apresentações, nossas demonstrações, onde mostramos bons resultados e um ótimo payout no trimestre. Temos trabalhado com bastante afinco aí para manter esses bons resultados no quarto trimestre e fecharmos, encerrarmos o ano de 25 com bastante sucesso. Uma boa tarde a todos.