

Transcrição Teleconferência Transcopa

Slide 1: Disclaimer e Instruções Iniciais

Ian (Gerente de RI): Olá pessoal, sou Ian, gerente de RI da Tegma. Sejam bem-vindos à conferência da Tegma sobre a discussão da aquisição da Transcopa. Esta conferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site de relações com investidores da companhia. Informamos a todos que 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 da versão em inglês para o acompanhamento, haja vista que projetaremos somente a versão em português. Começamos pelo disclaimer e eu vou ler o disclaimer rapidamente. Esta comunicação contém declarações prospectivas baseadas nas atuais expectativas e crenças da administração da Tegma. A Tegma está fornecendo estas informações na data desta comunicação e não assume nenhuma obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas nesta apresentação como resultado de novas informações, eventos futuros e outros, salvo determinado pela legislação e regulamentação aplicável. Nenhuma declaração prospectiva pode ser garantida e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles que projetamos. Os números da Transcopa não foram objeto de auditoria ou revisão limitada por auditor independente. As informações financeiras da Transcopa foram analisadas pela Tegma no contexto do processo de due diligence conduzido para fins da aquisição. Os efeitos pro-forma desta apresentação são ilustrativos, tendo os mesmos sido elaborados com base em premissas e ajustes específicos e não constituem projeção de resultados futuros. Esta apresentação deve ser lida em conjunto com fato relevante reapresentado no dia 08/08/26 e com os demais documentos arquivados pela companhia perante a CVM, incluindo o formulário de referência, as demonstrações financeiras e informações trimestrais que contêm descrição mais completa dos negócios, riscos e informações financeiras da companhia. Passado isso, eu volto ao Nivaldo para que ele faça sua apresentação.

Slide 2: Mensagem da Administração e Contexto Estratégico

Nivaldo (CEO): Muito boa tarde, senhoras e senhores. Muito obrigado pela participação nesta teleconferência, onde buscaremos explicar a respeito do processo de compra da Transcopa pela Tegma. Eu estou aqui hoje com o Ramon, nosso CFO e diretor de RI, e também com o Ian, nosso gerente executivo de RI. Antes de entrarmos propriamente na apresentação, gostaria de fazer-lhes um comentário: após muito tempo de negociações, este processo concretizou-se até esta etapa com muita diligência por parte da Tegma, nos mais diversos aspectos, mas principalmente nos aspectos estratégicos. Em linhas muito claras, a Transcopa veio ao encontro daquilo que a DLI, Divisão de Logística Integrada da Tegma, entende como aderente à sua estratégia mercadológica para a conquista de efetivo e sustentável crescimento.

Slide 3: Resumo da Transação

Após essa mensagem que queria lhes deixar, vou iniciar a apresentação mostrando aspectos de como foi a transação, aspectos comerciais, operacionais e, na sequência, o Ramon falará sobre os aspectos financeiros e econômicos da operação. Se pudessemos

resumir essa transação em uma única página, diria que estamos comprando a Transcopa, que tem o Enterprise Value de 100% da companhia por 142 milhões. Estamos comprando 70% de participação acionária neste momento e, por esses 70%, estamos pagando 99,4 milhões, base livre de dívidas, à vista no fechamento e sujeito a ajustes normais. Esse pagamento vai se dar com capital próprio e financiamento de até 180 dias. No primeiro trimestre de 2030, haverá opção de put e call dos 30% restantes da composição acionária, já precificados a seis vezes EBITDA LTM ex-IFRS 16.

Slide 4: Destaques Econômicos e Continuidade de Gestão

Um fator muito importante a se destacar é a permanência do atual CEO, que também é o sócio-proprietário da Transcopa; ele permanecerá na gestão após o fechamento do negócio. Temos um acordo com ele para sua permanência como diretor-geral do negócio. Essa hipótese nós sempre vínhamos defendendo desde o início na busca dos M&As que vínhamos testando e tentando, como um fator muito importante na nossa decisão. Não estamos simplesmente comprando uma carteira de clientes, estamos comprando toda uma estratégia e, principalmente, uma continuidade de negócio. A importância da permanência do atual executivo para nós é vital. Por fim, em base EBITDA pro IFRS 16, este preço que estamos pagando simplifica-se em 5,3 vezes o múltiplo de EBITDA de 2025. Apresento um quadro bastante importante para mostrar-lhes o que muda para a Tegma nos seus economics.

Slide 5: Impactos Consolidados e Quem é a Transcopa

Vamos registrar o aumento de 7,4% no EBITDA consolidado. Vamos mais que dobrar o EBITDA da divisão de logística integrada. Vamos aumentar em 0,4 pontos percentuais a margem do EBITDA consolidado. A dívida líquida da Tegma em relação ao EBITDA, que sempre foi negativa (ou seja, somos caixa azul), passará a ser simplesmente de 10% do EBITDA. Quem é basicamente a Transcopa? É uma empresa de operação de logística integrada, com operações de transporte, movimentações portuárias e armazenagem de grãos sólidos, fundada em 1964 pelo pai do atual proprietário. A Transcopa tem como operações portuárias de ponta o porto de São Sebastião, com sede própria ao lado do porto e um armazém em Caraguatatuba, a apenas 12 km do porto.

Slide 6: Setores Atendidos e Expertise Operacional

Vários setores são atendidos pela Transcopa, desde a área química até a área de grãos. Em especial, dois novos produtos farão parte do hall da Tegma: malte e cevada. Há outras expertises que a Transcopa teve ao longo de sua história e com grande possibilidade de continuidade, como carga e descarga e armazenagem de veículos, carga viva e cargas especiais. Chamo a atenção para a expertise bastante forte na movimentação de cargas especiais e projetos especiais, onde o porto de São Sebastião se destaca. À direita, mostramos duas fotos: uma do porto de São Sebastião com o navio atracado e o canal de São Sebastião com Ilhabela ao fundo; e na foto abaixo, uma visão superior do porto mostrando os armazéns.

Slide 7: Ativos e Divisão da Receita

Os armazéns pontilhados em vermelho são de propriedade da Transcopa, ou seja, estamos efetivamente com o pé na água na beira do porto. Ilustro também a

movimentação de 2025: foram mais de 300 mil toneladas no porto de São Sebastião, 400 mil toneladas transportadas e mais de 100 mil toneladas armazenadas, volumes muito relevantes para a região. A aquisição da Transcopa teve três linhas de receita: transporte, operação e armazenagem. Sobre a distribuição dos serviços em função das receitas, hoje 55% estão no transporte, 30% na operação portuária e 15% na armazenagem.

Slide 8: Transporte e Operação Portuária

No transporte, temos destaque para a frota própria de 100 equipamentos, sendo 14 silos de químicos idênticos aos que a Tegma possui em Cubatão. A transportadora Transcopa atua dentro dos mais rigorosos critérios de segurança e monitoramento, com expertise técnica muito parecida com a operação da Tegma. Na operação portuária no porto de São Sebastião, a Transcopa possui equipamentos próprios e especialização em cargas heavy, descarga de navios a granel, big bags e cargas de projetos, operando no local desde 2016.

Slide 9: Armazenagem e Localização Estratégica

A armazenagem estática representa 15% do faturamento. Temos armazéns como o de Caraguatatuba, com 14 mil m² destinados a cargas gerais e granel, e 13 mil m² no porto de São Sebastião, sendo que 9 mil m² são alfandegados. Atualmente, a Tegma atua em Cubatão com remoção de cargas, armazenagem, transporte e, em alguns casos, operação **in-house**.

Slide 10: Integração da Cadeia Logística

Com a agregação da Transcopa, passamos a ter mais um elo nessa cadeia: a operação portuária e o armazém alfandegado. Passamos a atuar no eixo São Sebastião-Caraguatatuba, além do eixo Santos-São Paulo. Teremos uma cadeia completa através de São Sebastião, incluindo a descarga e a carga na área alfandegada com operação **in-house** em clientes.

Slide 11: Capacidade e Verticais de Crescimento

Passaremos a ter maior capacidade de armazenagem e, principalmente, um melhor escoamento logístico saindo não só do eixo **Santos-Imigrantes-Anchieta, mas para o eixo São Sebastião-Vale do Paraíba através da Tamoios, que foi remodelada. Enxergamos uma verticalização com a nova operação portuária** e novos segmentos, como cevada e malte, além do melhor aproveitamento dos equipamentos e armazéns que já temos na Baixada Santista.

Slide 12: Reforma Tributária e Porto de São Sebastião

Temos o apelo da reforma tributária. Hoje existe o **benefício tributário que concentra cargas em portos como Santa Catarina, Espírito Santo e Suape. Isso tende a reduzir drasticamente, privilegiando áreas primárias com maior demanda de consumo, como Santos e São Sebastião.** Outro ponto é a concessão do porto de São Sebastião, que é um porto público administrado pela Companhia Docas de São

Sebastião. O processo de privatização foi interrompido para reavaliação e deve ser retomado no primeiro semestre de 2027.

Slide 13: Sinergia e Demanda Comercial

A tese de sinergia parte de demandas já identificadas na base de clientes. Vários de nossos clientes que operam por Santos já operam também por São Sebastião e desejavam ter a Tegma como parceira lá. Esta é uma frase de efeito importante: este M&A tem sustentabilidade na demanda comercial e não é apenas uma expectativa genérica de venda cruzada.

Slide 14: Aspectos Econômicos e Financeiros

Foi um M&A de longo prazo, exaustivamente analisado, onde os aspectos estratégico e comercial foram primordiais. Passo a palavra para o Ramon para explorar os aspectos econômicos e financeiros.

Slide 15: Desempenho Financeiro da Transcopa

Ramon (CFO): Vou passar por dois slides para dar mais cor aos números e ao impacto no balanço. **Observamos um crescimento da receita líquida da Transcopa da ordem de 10% nos últimos três anos. Entre 2023 e 2024, houve manutenção do valor absoluto do EBITDA, o que representou uma pequena queda de margem ligada a uma estratégia comercial de crescimento visando diluição de custos.**

Slide 16: Margens e Expectativas

No final de 2025, alguns custos adicionais ocorreram devido ao setup de novas áreas, e temos a expectativa de que isso contribuirá positivamente para o desempenho de 2026. As margens EBITDA são inclusive superiores ao nosso negócio atual na Tegma Cargas Especiais (TCE). Embora os dados não tenham sido auditados, fizemos uma due diligence muito cuidadosa e estamos confortáveis com os números para a precificação.

Slide 17: Estrutura de Capital

Todas as análises consideraram nosso custo de capital empregado e a expectativa de criação de valor para os acionistas. Sobre os R\$ 10 milhões de dívida bruta, é importante dizer que não estamos trazendo uma empresa endividada. A Transcopa tem um racional de negócios semelhante à TCE, sendo um pouco mais intensiva de capital, mas com estrutura controlada e dívida reduzida.

Slide 18: Impacto Pro-forma na Tegma

Utilizando números pro-forma de 2025, destacaria um crescimento de receita de 4,5%. Houve um crescimento importante de 7,4% no EBITDA consolidado e melhoria da margem. Esta aquisição representa quase 50% a mais de receita para a logística integrada e o dobro do EBITDA dessa operação.

Slide 19: Estratégia de Diversificação

É um marco e um novo recomeço para a logística integrada em um negócio que conhecemos, significando diversificação geográfica e novos produtos. A Transcopa representa 4% da receita e 7% do nosso EBITDA consolidado.

Slide 20: Sinergias Corporativas

As sinergias mencionadas não foram precificadas no negócio. Estimamos uma sinergia de despesas corporativas calculada na convergência do nível de SG&A da Transcopa para o nosso nível, o que representaria um potencial de R\$ 3,5 milhão por ano.

Slide 21: Alavancagem Financeira

Simulamos o desembolso de cerca de R\$ 100 milhões. Com isso, nossa dívida pro-forma (base junho de 2026) iria para cerca de R\$ 44 milhões. Nossa alavancagem passaria de -0,14 para 0,10, um impacto pouco significativo para nossa capacidade robusta de alavancagem.

Slide 22: Governança e Consolidação

O contrato de compra e o acordo de acionistas foram construídos para que possamos consolidar 100% da receita e do EBITDA no nosso DRE. Sobre o cronograma, assinamos o contrato e agora cumprimos as condições precedentes.

Slide 23: Condições Precedentes e Próximos Passos

Os destaques são a submissão ao CADE e uma reorganização societária sob uma holding. O prazo contratual é de 180 dias, mas esperamos que seja menor. A transação inclui opções de compra e venda e uma estrutura de earn-out para os próximos 3 anos.

Slide 24: Opções de Compra (Put e Call)

Os 30% restantes poderiam ser adquiridos a um múltiplo de seis vezes o EBITDA ex-IFRS 16. Diferente dos 5,3 vezes iniciais (que usaram a metodologia IFRS 16), o contrato para a parte remanescente prevê a exclusão dessa norma.

Slide 25: Sessão de Perguntas e Respostas

Ian: Iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Caso desejem perguntar, pressionem o botão de levantar a mão ou utilizem o campo Q&A. Como não tivemos perguntas, passarei para as considerações finais do Nivaldo.

Slide 26: Encerramento

Nivaldo: Agradeço a presença de todos. Espero revê-los nas reuniões de resultados, onde nosso desejo é mostrar os bons frutos desta nova conquista da Tegma. Muito obrigado e um grande abraço.