

Transcrição Teleconferência de Resultados 4T25

Slide 1

Nivaldo Tuba: 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 perspectivas do mercado. Primeiramente, as vendas domésticas de veículos, que após 2 anos de crescimento de dois dígitos (2023 e 2024), as vendas domésticas desaceleraram no fim de 2025, encerrando o ano em +2,6%. Apesar do cenário ainda ser de cautela, onde as principais associações preveem crescimento para o ano de 2026 ao redor de 3%, as vendas diárias no primeiro bimestre do ano foram encorajadoras e cresceram em torno de 9%.

Vale destacar que para o ano de 2026 o mercado terá em torno de 70 novos modelos, um outro estímulo importante para a renovação de frota.

Outro assunto importante no final do ano de 2025 foi o incidente da fábrica de motores da Toyota, o que fez as vendas dessa montadora caírem 40% no quarto trimestre de 2025 na comparação anual. A montadora tem adaptado sua produção de diversas formas e as suas vendas no primeiro bimestre de 2026 já mostram uma reação, retomando a 6ª colocação no ranking de vendas.

Também destaco, que já operam 14 montadoras chinesas no país, cujo crescimento de vendas tem sido exponencial em poucos meses, de 45% entre julho e dezembro. As marcas chinesas já correspondem a 13% do licenciamento nacional e já há o início de produção local de algumas delas. Todo esse movimento tem demandado muitos ajustes da nossa operação, assim como investimentos para lidar com complexidades não habituais nesse negócio.

Slide 4

Agora, vamos mostrar os principais indicadores do mercado automotivo no quarto trimestre de 2025, como as vendas domésticas, que conforme falei há pouco, sentiram as altas taxas de juros e desaceleraram o crescimento para somente 1%.

Abaixo à esquerda, a produção local ficou bem próximo da estabilidade, em 622 mil unidades, ou 1% inferior na comparação anual.

Já as exportações, que ainda são muito dependentes das compras da Argentina, sofreram com a redução da demanda deste país e se retraíram 17%.

Slide 5

Sobre os indicadores operacionais da divisão de logística automotiva, vale destacar que a quantidade de veículos transportados (domésticos e exportação) caiu 6,6% no trimestre, se refletindo em um market share de 22,7%, 1,3 p.p inferior. Esse desempenho é consequência da queda acentuada das vendas da Toyota e da queda de outros clientes chave.

Felizmente, a distância média foi de mil cento e cinquenta e quatro quilômetros, 6% superior, em função do crescimento das vendas nas regiões fora do eixo sul-sudeste.

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

Ramón Perez: Boa tarde a todos. Conforme pode ser visto no gráfico acima, a receita líquida do quarto trimestre de 2025 foi de R\$ 572 milhões, ou seja, uma queda de 2% na comparação com o mesmo trimestre do ano anterior, em função da redução da quantidade de veículos transportados, da redução dos serviços de transferência de veículos entre pátios e dos serviços logísticos.

No gráfico abaixo, a margem EBITDA da divisão no trimestre de 2025 foi 13,6%, 7 p.p inferior. Ela foi atipicamente afetada por uma variedade de fatores, que tentamos detalhar no nosso Relatório de Resultados, entre eles, a queda das vendas da Toyota, o aumento do recolhimento de ICMS e a paralisação por um mês do transporte de duas filiais, o que gerou ociosidade em um mês e custos extras no seguinte.

Slide 7

Sobre a divisão de Logística Integrada, sua receita líquida foi de R\$ 38 milhões de reais, 6% inferior, em função da perda de parte de um contrato relevante de transporte de químicos, conforme anunciado no 2T25, mas que tem sido parcialmente compensada por novos contratos e pela ampliação do serviço para clientes atuais.

Da mesma forma, em função da queda de sua receita e da menor diluição de custos fixos, a margem EBITDA se retraiu 5,2 p.p para, 8,8%. A divisão está recolhendo mais ICMS em função da alteração na forma de recolhimento e houve custos adicionais de manutenção no principal armazém de químicos da divisão.

Slide 8

Com relação à GDL, sua receita líquida no trimestre foi de R\$ 61 milhões, inferior à do 4T24 em função da retração do volume de serviços de armazenamento alfandegado

Esse motivo, somado aos maiores custos com aluguel provenientes de novas áreas alugadas explicam a queda de 30% do lucro líquido e da margem líquida para 14,3% no trimestre, conforme demonstrado no gráfico à esquerda abaixo.

A GDL manteve seu histórico de pagamento de dividendos, distribuindo quase 75% do lucro líquido de 2025, ou seja, R\$ 49 milhões de reais.

Slide 9

Agora falando sobre o consolidado da Tegma, apresentamos uma receita líquida de R\$ 610 milhões no quarto trimestre de 2025, 2% inferior. Apesar disso, em 2025 esse indicador fechou em R\$ 2,2 bilhões, 6% superior vs 2024, em função de uma dinâmica positiva observada no primeiro semestre.

Sobre o EBITDA consolidado, conforme observado, a Tegma apresentou queda tanto em termos nominais como em termos de margem, no trimestre e no ano, em função do pior resultado operacional descrito anteriormente. Considerando-se também a redução da equivalência patrimonial, chegamos a uma retração de 39% do Lucro líquido, que fechou em 52 milhões. O lucro líquido do ano atingiu R\$ 243 milhões e, apesar da redução em relação ao exercício 2024, ainda representou uma margem líquida de dois dígitos, em 11%.

Slide 10

Passando para o slide 10, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do quarto trimestre, que foi de 41 dias, no mesmo patamar do quarto trimestre de 2024.

Já o CAPEX do trimestre foi de R\$ 73 milhões de reais, em função da aquisição de um terreno em Camaçari, no montante de R\$ 40 milhões, de benfeitorias em

terrenos, somando R\$ 17 milhões, e pela aquisição de cavalos mecânicos para a operação de logística de veículos emplacados, no montante de R\$ 7 milhões. O CAPEX de 2025 somou R\$ 112 milhões, principalmente em função da aquisição do terreno e de maiores benfeitorias em pátios para lidar com o aumento da importação de veículos chineses.

Devido à redução do resultado operacional da empresa e do CAPEX importante mencionado anteriormente, o fluxo de caixa livre do quarto trimestre de 2025 foi negativo em R\$ 21 milhões.

No ano de 2025, no entanto, o fluxo de caixa livre foi positivo em R\$ 128 milhões, vs R\$ 170 milhões de 2024.

Slide 11

No que se refere à estrutura de capital, a Tegma distribuiu um valor recorde de dividendos e juros sobre capital em 2025, num montante de R\$ 292,1 milhões. Lembrando que essa distribuição foi atípica e que não podemos prometer esse mesmo nível de distribuição nos próximos anos.

Mesmo após os dividendos e o CAPEX em valores importantes, a companhia continua apresentando uma estrutura de capital praticamente desalavancada, com apenas R\$ 12 milhões de dívida líquida em dezembro de 2025.

Se considerarmos o valor da dívida bruta da companhia, esta atingiu um valor de R\$ 126 milhões, a um custo médio de CDI + 1,34% e 70% dela vencendo até 2027.

Slide 12

Quanto aos indicadores de rentabilidade, em função de todos os efeitos mencionados anteriormente, tanto o ROIC quanto o ROE da empresa foram inferiores no quarto trimestre de 2025, com o retorno sobre o capital investido do quarto trimestre em 31,2% e o retorno sobre o equity em 25,5%.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e juros sobre o capital próprio pagos. Como já destacamos, 2025 foi um ano recorde, o que resultou em um payout de 110% no regime de competência. O Dividend Yield das distribuições dos últimos 12 meses correspondeu a 12,5%.

Slide 13

No último 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. Acreditamos que podemos atribuir esse desempenho inferior aos índices mencionados, em razão de eles possuírem papéis ligados a setores com maior apelo de investidores estrangeiros, que registraram performance acima da média neste início de ano. Com isso, agradeço mais uma vez a participação e interesse de todos pela companhia e gostaria de abrir a seção de perguntas e respostas.

Q&A

Ian Nunes: Obrigado, Ramón. 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 Q&A na parte inferior da tela.

A gente tem uma pergunta do Vitor, Vitor Blasques, da Prumo. Pessoal, pode liberar o microfone do Vitor, por favor? Eu acho que o Vitor mandou uma pergunta via chat. Eu vou ler aqui. "Boa tarde, Nivaldo, Ramón, Ian, time. Se puderem comentar sobre como avaliam o desempenho das vendas de veículos no primeiro bimestre de 2026". Vou passar a pergunta para o Nivaldo.

Nivaldo Tuba: Obrigado, Vitor, pela pergunta. Vamos lá. Falando um pouquinho desse primeiro bimestre de 2026, as vendas tiveram um desempenho melhor, ou seja, 9% de aumento nas vendas diárias, que é a expectativa que tínhamos para o ano de 2026, que era aproximadamente 3%, a expectativa é essa que é generalizada pelos órgãos reguladores da indústria automobilística. A gente pode falar que os maiores perdedores de market share na comparação anual foram a GM, a Nissan e a Toyota, explicando a Toyota em função daquele problema que houve na fábrica, aquele problema meteorológico, e os grupos que mais ganharam market share foram a BYD, a Volkswagen e a Great Wall. Então aí nesse caso destacamos a BYD e a Great Wall, duas chinesas, as duas maiores que operam no Brasil. A gente tem também como destaque outras entrantes chinesas como a Geely, a Omoda, a Leapmotor e a GAC, que já correspondem a 2,2% do market share. Um ponto relevante também é que as exportações tiveram uma queda nesse período, elas caíram 28%, ou seja, um número bastante irrelevante, principalmente em função da Argentina. Em função dessa queda de exportação, a produção consolidada nesse bimestre também sofreu uma queda de aproximadamente 8%.

Ian Nunes: Obrigado, Nivaldo. Vou ler uma segunda pergunta aqui do Vitor Demier da Vinci. "Boa tarde, senhores, e parabéns pelos resultados do ano. A companhia adquiriu mais um terreno em Camaçari nesse trimestre. Podemos esperar mais CAPEX dentro dessa operação? Além disso, poderiam passar uma estimativa de impacto desses pátios no resultado?" Vou passar a resposta para o Ramón.

Ramón Pérez: Boa tarde. Obrigado pela pergunta. De fato, a gente fez essa aquisição de 40 milhões de reais no ano passado, e teve um novo terreno também de aproximadamente R\$ 4 milhões. A gente fez esses investimentos acompanhando a demanda desse cliente importante, importante para a gente estar posicionado ao longo da nova planta. Nós não esperamos mais nenhum CAPEX dessa magnitude no curto ou médio prazo, pelo menos caso não apareça

nenhuma oportunidade que se some às aquisições recentes. O racional dessa aquisição é justamente para estar próximo da montadora, como eu mencionei, e que vem ganhando muita relevância nas vendas nacionais. Eles informaram que pretendem produzir 150 mil veículos esse ano e que querem produzir até 600 mil veículos até 2030. Sobre a questão do impacto desses pátios no resultado, o que eu posso dizer, a gente não abre, obviamente, a rentabilidade de cada projeto, de cada cliente, mas está dentro das regras da companhia, garantindo um retorno do capital que a gente está empregando, que a gente está empregando, e retornos saudáveis, como são todos os projetos que a gente aprova.

Ian Nunes: Obrigado, Ramón. A próxima pergunta vem do Guilherme Ávila, da Tarpon. "Boa tarde, Nivaldo, Ramón e Ian. Qual o tamanho dos fatores que fizeram aguentar as despesas da logística automotiva? Também o Ramón vai direcionar um pouco para as despesas consolidadas da empresa, que seriam não recorrentes, impactando o EBITDA". Passar para o Ramón responder.

Ramón Pérez: Sobre as despesas, acho que a gente está se referindo aqui às despesas administrativas, consolidadas. Eu vou comentar sobre elas. Elas são, enfim, depois rateadas para cada uma das divisões, mas basicamente reflete na logística automotiva o que eu vou explicar do consolidado. A gente tentou, enfim, a gente deu informações no nosso relatório de resultados, mas se eu pudesse me aprofundar um pouquinho mais em relação ao que a gente já mencionou lá, a gente teve um aumento das despesas consolidadas de cerca de 22%, foram R\$ 6,5 milhões, aproximadamente, no trimestre. O que a gente teve aí que dá para a gente destacar e de importante? A gente teve maiores gastos com honorários advocatícios, ligados a processos anticoncorrenciais, que foram de aproximadamente R\$ 1,6 milhão, quando comparado trimestre contra trimestre. Interessante é que, na verdade, aqui no ano a gente ficou dentro do nosso padrão, mas nesse trimestre especificamente isso explica parte dessa diferença. A gente também teve isso, o que eu vou falar agora do trimestre, também se repetiu durante todo o ano, gastos maiores com ERP, a gente teve a implantação do ERP. Isso aí, esses gastos, eles vêm praticamente, a maior parte deles, da amortização desse investimento, que cai também dentro das despesas administrativas, e também ajustes de estrutura que foram necessárias, em função da readequação dos processos, para que eles estivessem em linha com a implantação do ERP. Então, isso se somou aproximadamente R\$1,5 milhão, e como eu disse, o principal foi a amortização. Então, os gastos advocatícios, e o ERP. A gente também teve, nesse trimestre, maiores contingências trabalhistas e gastos com rescisão, isso soma aproximadamente R\$ 1,5 milhão. Deixa eu ver assim, digno de nota também, de valores importantes, a gente começa a entrar agora nos valores mais picados, mas a gente também teve gasto na parte de tecnologia, na parte de TI, a gente teve um aumento da ordem de R\$ 700 mil, ligados a investimentos no data center, em termos de segurança de informação,

para que a gente estivesse em compliance com as nossas necessidades. E, por último, também dessa ordem, acho que é o último que vale a pena mencionar, porque isso explica aproximadamente, acho que isso deve explicar 80%, 90% desses 6,5 MM, a gente teve aumentos de despesas administrativas, propriamente ditas, mas que vem do fato que a gente adquiriu aquela empresa a Buskar.me, que está atrelada às atividades da Fastline, transporte de veículos usados e motocicletas, que é uma estrutura que a gente não tinha no quarto trimestre de 24, a gente não tinha ela, agora ela tem, são R\$ 600 mil, aproximadamente, que aumenta as nossas despesas administrativas. Então, isso explica aproximadamente 90% dessa variação, como eu disse, esse é o detalhe que eu consigo abrir, eu acho que pensando um pouco aqui do que é recorrente, não é recorrente, bom, essas contingências trabalhistas e os gastos com rescisão, não são recorrentes, mas, obviamente, no dia a dia de uma empresa, você sempre vai ter isso em algum momento, tá bom? É isso que eu poderia detalhar aqui.

Ian Nunes: Obrigado, Ramón. A gente vai tentar coletar mais alguma pergunta aqui em instantes, um segundo. Pessoal, acho que encerramos por aqui, não temos mais nenhuma pergunta, e eu vou passar a palavra para o Nivaldo para as considerações finais.

Nivaldo Tuba: Vamos lá. Antes de finalizarmos, eu gostaria só de destacar que, apesar dos baixos índices indicativos de crescimento da indústria automobilística para 26, índices esses que são fornecidos pelos órgãos setoriais, o mercado do primeiro bimestre, cujos números já são públicos, mostrou-se bastante positivo, com uma efetiva recuperação das vendas diárias. Como foi dito, houve um crescimento de 9% versus 3% do previsto, o que, sem dúvida alguma, cria um leve otimismo ao mercado. Dito isso, eu gostaria muito de agradecer a quem nos escutou, a quem esteve presente aí na nossa apresentação, e tenho certeza que estamos trabalhando forte para termos um primeiro trimestre de 26 bastante feliz. Muito obrigado a todos.