



Rampa de Carregamento • Operação de Logística
de Veículos • Gravataí/RS

Tegma

Gestão Logística SA

Divulgação de resultados

Segundo trimestre e primeiro semestre de 2025

São Bernardo do Campo, 4 de agosto de 2025

Teleconferência de Resultados

3ª feira, 5 de agosto de 2025

15:00 (Brasília)

2 pm (US-EST)

[Português com tradução simultânea para inglês]

[Webcast em português e em inglês \(Zoom\)](#)

A Tegra Gestão Logística SA, uma das maiores empresas de logística do Brasil, divulga os resultados do segundo trimestre de 2025:



A **quantidade de veículos transportados** no 2T25 foi de 171 mil, um aumento de 2% em relação ao 2T24. O **market share** foi de 22,6%, 2,2 p.p. inferior na comparação anual, devido ao desempenho abaixo do mercado de clientes relevantes. A **distância média** no 2T25 foi de 1.082 km, 0,6% inferior ao 2T24.

Em Reunião de Conselho de Administração de 4 de agosto, foi deliberado a distribuição de 80% do Lucro Líquido do 1S25 em **dividendos e Juros sobre Capital próprio** correspondente a R\$ 89 milhões, ou 3,8% de dividend yield [8.3% nos últimos 12 meses], para pagamento no dia 19 de agosto.



A **receita líquida** do 2T25 foi de R\$ 540,5 milhões, 14% superior na comparação anual, em razão do crescimento da Divisão automotiva, devido ao aumento da quantidade de veículos transportados, além de maiores receitas com serviços de armazenagem e transporte entre pátios.

O **EBITDA** do 2T25 foi de R\$ 95 milhões, com margem de 17,5%, 0,5 p.p. inferior à margem EBITDA do 2T24, devido ao aumento nas despesas (M&A e Projeto ERP) e redução da margem EBITDA da Logística integrada.



O **lucro líquido** do 2T25 foi de R\$ 67 milhões, 6% superior ao do 2T24, representando uma redução de 1,0 p.p. na margem líquida, atingindo 12,4%. Essa perda de margem líquida pode ser atribuída à perda de margem operacional e à queda da equivalência patrimonial.

O **fluxo de caixa livre** no 2T25 foi positivo em R\$ 41 milhões, principalmente devido ao desempenho operacional da empresa e de uma redução do ciclo de caixa na comparação com março de 2025.



O **retorno sobre o capital investido** no 2T25 foi de 39,7%, estável em comparação ao 1T25, devido principalmente ao crescimento dos resultados operacionais, em linha com a evolução do capital empregado.

O **caixa líquido** em junho de 2025 foi de R\$ 236 milhões, comparado a R\$ 229 milhões em março de 2025, um aumento decorrente principalmente do fluxo de caixa livre do período.



Destaques financeiros e operacionais	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Receita líquida (R\$ mi)	540,5	980,9	14,3%	13,8%	472,8	862,0
Lucro bruto (R\$ mi)	111,4	195,7	15,9%	15,3%	96,1	169,7
<i>Margem bruta %</i>	<i>20,6%</i>	<i>19,9%</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>0,3 p.p.</i>	<i>20,3%</i>	<i>19,7%</i>
EBITDA (R\$ mi)	94,7	163,6	11,2%	14,0%	85,2	143,5
<i>Margem EBITDA %</i>	<i>17,5%</i>	<i>16,7%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>-</i>	<i>18,0%</i>	<i>16,6%</i>
Lucro líquido (R\$ mi)	67,1	110,9	5,7%	9,7%	63,5	101,0
<i>Margem líquida %</i>	<i>12,4%</i>	<i>11,3%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>-0,4 p.p.</i>	<i>13,4%</i>	<i>11,7%</i>
Resultado por ação (R\$)	1,0	1,7	5,7%	9,7%	1,0	1,5
Fluxo de caixa livre (R\$ mi)	41,3	92,4	45,7%	52,1%	28,3	60,8
CAPEX (R\$ mi)	11,4	21,4	-5,1%	-24,1%	12,1	28,2
Veículos transportados (em mil)	170,5	315,3	2,1%	2,6%	167,1	307,4
<i>Market share %</i>	<i>22,6%</i>	<i>22,8%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>	<i>-2,1 p.p.</i>	<i>24,8%</i>	<i>24,9%</i>
Distância média por veículo (em km)	1.082	1.056	-0,6%	-1,8%	1.089	1.076

Sumário

Destaques do Trimestre.....	3
Mercado automotivo	4
Destaques operacionais – Divisão Logística Automotiva.....	5
Resultados – Divisão de Logística Automotiva.....	6
Resultados – Divisão de Logística Integrada.....	7
Resultados - Consolidado.....	8
Fluxo de caixa.....	10
Endividamento e caixa.....	12
Retorno sobre o Capital Investido e Valor Econômico Adicionado.....	13

Para acessar a série histórica em EXCEL, [clique aqui](#).

Disclaimer declarações prospectivas

Esta comunicação contém declarações prospectivas baseadas nas atuais expectativas e crenças da administração da Tagma. A Tagma está fornecendo informações na data desta comunicação e não assume nenhuma obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas neste documento como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros.

Nenhuma declaração prospectiva pode ser garantida e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles que projetamos.

Destaques do Trimestre

Aprovação de pagamento de dividendos e JCP intercalares referentes ao primeiro semestre de 2025

Em ata de reunião de Conselho de Administração de 4 de agosto de 2025, o Conselho de Administração anunciou a distribuição de R\$ 89 milhões em proventos intercalares (R\$ 80 milhões em dividendos e R\$ 9 milhões em JCP), ou R\$ 1,35 por ação, correspondente a 80% do lucro líquido do 1S25. Os proventos intercalares serão pagos aos acionistas em 19 de agosto de 2025, beneficiando os acionistas que constem da posição acionária da Companhia de 7 de agosto de 2025 ("Data de Corte"). As ações da Companhia serão negociadas "ex-dividendos e JCP" a partir de 8 de agosto de 2025, inclusive. O *dividend yield* dessa distribuição corresponde a 3,8% [8.3% nos últimos 12 meses] (considerando como preço base a data da deliberação).

Relatório Integrado 2024

Pelo terceiro ano consecutivo, a Tagma Gestão Logística apresentou seu Relatório Integrado de 2024, relacionando em detalhes as ações desenvolvidas pela companhia em sustentabilidade, destacando os pilares ambiental, social e de governança (conhecidas pela sigla ASG), durante o ano de 2024. Além de relacionar o que foi realizado, o documento destaca as metas estabelecidas, por meio das quais a empresa contribui para alcançar os 17 objetivos de desenvolvimento sustentável da Agenda 2030 da Organização das Nações Unidas (ONU), utilizando metodologias reconhecidas internacionalmente como *Global Reporting Initiative* (GRI).

Para acessar o documento, [clique aqui](#).



Aquisição Buskar.Me

Em 25 de junho de 2025, a Tegma, por meio de um Comunicado ao Mercado, anunciou a assinatura do contrato de aquisição da Buskar.Me, plataforma logística especializada na remoção, transporte, guarda e armazenagem de veículos seminovos. A operação foi realizada por meio da nossa controlada Fastline, que está adquirindo 70% do capital social da Buskar.Me por meio de transações *cash in* e *cash out*, totalizando um desembolso combinado de R\$ 15,1 milhões.

O contrato contempla ainda um Compromisso de Compra e Venda Futura de adquirir os 30% remanescentes, exercível a partir de 2027. Cabe destacar que o closing da operação está previsto para ocorrer em até 90 dias, prorrogáveis sob determinadas condições por mais 90 dias, e está sujeito ao cumprimento de condições precedentes previstas contratualmente, sendo elas, formalizações necessárias acordadas mutuamente.

A Buskar.Me tem apresentado forte crescimento, com aumento de cinco vezes na receita nos últimos dois anos. A aquisição está em linha com o planejamento estratégico da Tegma, que busca ativos com potencial de complementar suas operações, com destaque para as sinergias entre Fastline e Buskar.Me no mercado de veículos seminovos.

Alfandegamento de nova área da GDL

A Receita Federal autorizou o alfandegamento de um terreno de 200.000 m² para a empresa GDL Logística, Joint Venture de logística geral e alfandegada da Tegma no estado do Espírito Santo. Este terreno é parte de um Centro Logístico Industrial Aduaneiro (CLIA), cuja área total é de 1,16 milhão m² — ou seja, trata-se de um aumento de cerca de 20% no tamanho da área alfandegada. A nova área já está totalmente ocupada por veículos e equipamentos pesados (como máquinas para construção civil, mineração e agronegócio). Parte do espaço foi planejada para o armazenamento futuro de contêineres.

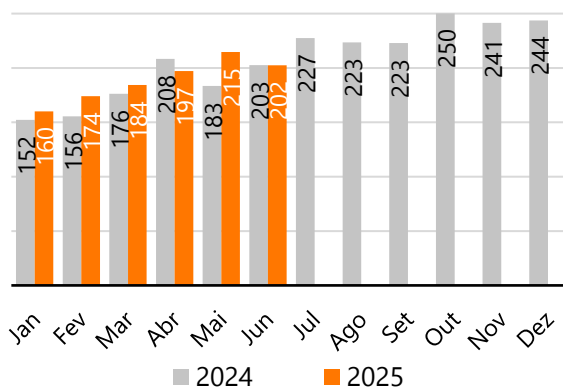


A ampliação do alfandegamento da GDL representa um passo estratégico essencial para fortalecer a infraestrutura logística do Espírito Santo, particularmente para a importação de veículos e a movimentação de cargas pesadas.

Mercado automotivo

A **venda de veículos no mercado doméstico** no 2T25 foi 3,3% superior na comparação anual, conforme pode ser observado na Tabela 1. Esse desempenho provém da continuação da atividade econômica mais dinâmica no país, sobretudo de indicadores que corroboram com a venda de veículos, como o baixo desemprego e o aumento real da renda. Do outro lado, notamos uma desaceleração em relação ao início do ano devido às altas taxas de juros dos financiamentos de veículos, que atingiram níveis recordes ao longo do trimestre. Acompanhado a isso, observou-se um aumento índices de inadimplência, mas ainda controlados e longe dos maiores patamares históricos. No Gráfico 1, é possível visualizar o crescimento das vendas mensais e a estabilização na comparação anual em junho, consequência das elevadas taxas de juros no país. No 1S25, as vendas domésticas cresceram 5,0%, em função da mesma tendência de recuperação da economia nacional mencionada anteriormente.

Gráfico 1 – Quantidade de veículos vendidos no mercado doméstico (em mil)



Fonte: ANFAVEA

As **exportações** cresceram 78,3% no 2T25 em comparação ao 2T24, assim como o 1S25 que acompanhou a alta com crescimento de 58,5% vs o 1S24. Esse desempenho se deve principalmente ao aumento das vendas para a Argentina. As vendas de veículos domésticos e exportados combinados cresceram 12% no 2T25 [11,8% no 1S25] na comparação anual, impulsionado principalmente pelo desempenho das exportações.

A **produção de veículos** cresceu 7,9% no 2T25 vs o 2T24, patamar similar do 1S25 vs 1S24, em função do aumento das vendas domésticas e das exportações. A **venda de veículos importados** cresceu 7,8% no 2T25 na comparação anual, desempenho bem inferior à tendência de crescimento dos últimos trimestres.

Tabela 1 - Dados mercado automotivo	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Venda de veículos e comerciais leves	753,4	1.380,1	12,0%	11,8%	672,4	1.234,5
Doméstico	614,2	1.132,7	3,3%	5,0%	594,4	1.078,3
Exportação	139,2	247,4	78,3%	58,5%	78,1	156,1
(+) Produção de veículos e comerciais leves	600,5	1.144,6	7,9%	8,1%	556,6	1.058,8
(+) Vendas de veículos e comerciais leves importados	114,0	225,3	7,8%	15,8%	105,7	194,5
Estoques (concessionárias e montadoras)	259,3	-	10,2%	-	235,3	-
Estoques (concessionárias e montadoras em dias)	38	-	15,2%	-	33	-

Fonte: ANFAVEA, Fenabrave

(em mi, exceto os estoques em dias)

Destaques operacionais – Divisão Logística Automotiva

A **quantidade de veículos transportados** pela Tegma no 2T25 foi de 170,5 mil, 2,1% superior na comparação anual, conforme mostrado na Tabela 2. Esse volume resultou em um *market share* de 22,6% (-2,2 p.p vs o 2T24). O crescimento da quantidade de veículos transportados no 2T25 foi alavancado pela evolução significativa da exportação, com crescimento de 44,1% na comparação anual. Todavia, a perda de *market share* é explicada pela perda de participação de mercado de clientes relevantes.

A **distância média das viagens domésticas** no 2T25 foi de 1.242 km, um aumento de 4,1% na comparação anual, conforme a Tabela 2. Esse desempenho pode ser explicado pelo desempenho acima da média de mercado das vendas de veículos na região Nordeste do país. A **distância média das exportações** reduziu 7,9% no 2T25 na comparação anual, devido ao aumento da participação das entregas de veículos aos portos (que têm distância menor). Como resultado do aumento da participação das entregas de exportação no total (17% no 2T25 vs 12% no 2T24), a **distância média consolidada** no 2T25 caiu 0,6% na comparação anual. A mesma explicação se aplica para a redução de 1,8% na distância média consolidada no 1S25 vs 1S24.

Gráfico 2 – Quantidade de veículos transportados Tegma (em mil) e *market share* da Tegma

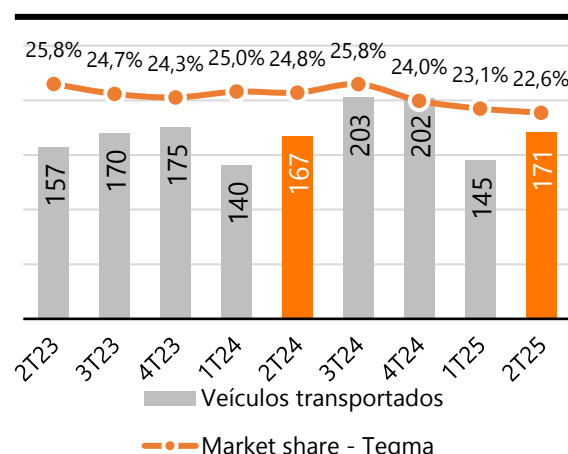


Tabela 2 - Dados operacionais	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Veículos transportados (mil)	170,5	315,3	2,1%	2,6%	167,1	307,4
Doméstico	141,2	261,1	-3,8%	-3,5%	146,7	270,7
Exportação	29,4	54,1	44,1%	47,7%	20,4	36,7
<i>Market share % *</i>	<i>22,6%</i>	<i>22,8%</i>	<i>-2,2 p.p.</i>	<i>-2,1 p.p.</i>	<i>24,8%</i>	<i>24,9%</i>
Km média por veículo (km)	1.082,4	1.056,3	-0,6%	-1,8%	1.088,8	1.076,0
Doméstico	1.242,0	1.199,9	4,1%	1,9%	1.192,5	1.178,0
Exportação	314,8	363,4	-7,9%	12,8%	341,7	322,3

* Considerando o denominador as Vendas de Veículos e Comerciais Leves na página anterior.

(em mil, exceto km média)

Resultados – Divisão de Logística Automotiva

A **receita bruta** da Divisão de Logística Automotiva no 2T25 foi de R\$ 621,4 milhões, 17,4% superior na comparação anual [+15,5% no 1S25 vs 1S24], conforme a Tabela 3. Esse resultado é explicado pelos seguintes motivos: i) aumento de 2,1% na quantidade de veículos transportados no 2T25 [+2,6% no 1S25] na comparação anual, ii) pelos reajustes nas tarifas de transporte e serviços logísticos realizados em 2025 e iii) pelo crescimento dos serviços de armazenamento de veículos. O desempenho da Fastline, responsável pela logística de veículos emplacados e motos, foi positivo e acima do restante da divisão, refletindo o crescimento consistente deste negócio nos últimos anos.

A receita do serviço de transferência de veículos entre pátios e fábricas cresceu substancialmente mais que a média da receita da divisão, em função da alta demanda pelo serviço.

A **margem bruta** da divisão no 2T25 foi de 21,0%, 0,3 p.p. superior [20,3% e 0,3 p.p. superior no 1S25] na comparação anual, conforme a Tabela 3. Esta estabilidade decorre do crescimento de 2% da quantidade de veículos transportados e da pequena redução da distância média das viagens no período.

O **EBITDA** da divisão no 2T25 foi de R\$ 86,3 milhões, com margem de 17,4%, 0,1 p.p. inferior à margem EBITDA do 2T24. A estabilidade da margem EBITDA no 2T25 resulta da pequena evolução da margem bruta, aliado ao aumento das despesas administrativas no período, conforme explicada nas despesas da seção dos Resultados Consolidados. No 1S25, o EBITDA da divisão atingiu R\$ 146,9 milhões, com margem de 16,5%, 0,4 p.p. superior à margem EBITDA do 1S24, em função do aumento na margem bruta, em linha com a melhora dos indicadores operacionais.

Gráfico 3 – Receita bruta automotiva (R\$ mi)

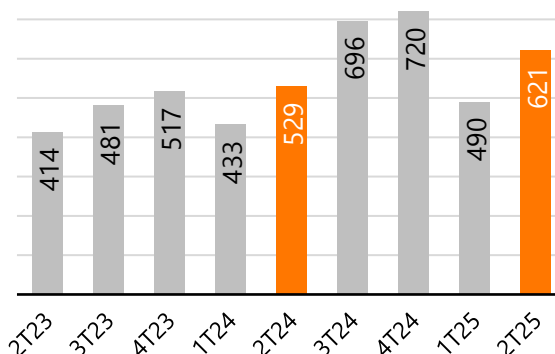


Gráfico 4 – EBITDA Logística Automotiva (R\$ mi)

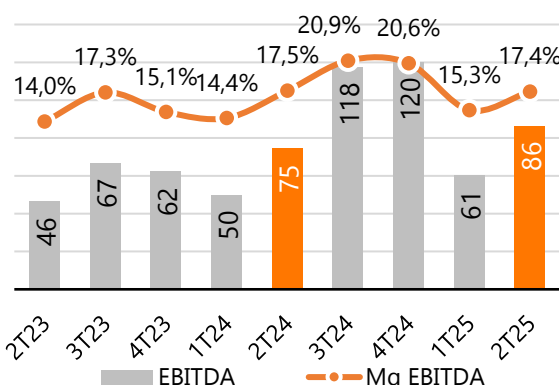


Tabela 3

DRE da Divisão de logística automotiva	2T25	1S25	Var % vs			
			2T24	1S24	2T24	1S24
Receita bruta	621,4	1.111,0	17,4%	15,5%	529,2	961,7
Deduções da receita bruta	(125,5)	(220,5)	23,2%	18,0%	(101,9)	(186,9)
Receita líquida	495,9	890,4	16,1%	14,9%	427,3	774,8
Custos dos serviços prestados	(392,0)	(709,4)	15,6%	14,5%	(339,2)	(619,7)
Resultado bruto	103,9	181,0	18,0%	16,7%	88,1	155,1
Margem bruta%	21,0%	20,3%	0,3 p.p.	0,3 p.p.	20,6%	20,0%
Despesas	(28,4)	(55,7)	23,5%	12,4%	(23,0)	(49,5)
Resultado operacional/EBIT	75,5	125,3	16,1%	18,8%	65,1	105,5
(-) Depreciação e amortização	(10,8)	(21,5)	13,2%	12,9%	(9,5)	(19,1)
EBITDA	86,3	146,9	15,7%	17,9%	74,6	124,6
Margem EBITDA %	17,4%	16,5%	-0,1 p.p.	0,4 p.p.	17,5%	16,1%

Resultados – Divisão de Logística Integrada

A partir de junho de 2025, a Operação de Logística de Granéis (antiga Logística de Químicos) deixou de prestar o serviço de transporte *inbound*¹ de barrilha e sulfato de sódio para um dos seus clientes mais importantes. Nesta negociação, permaneceram vigentes os contratos relacionados aos demais serviços logísticos prestados, como armazenagem, transporte retroportuário, planejamento e operação *in-house*. Entre janeiro e maio de 2025, o faturamento desta atividade somou R\$ 13,1 milhões e em todo o ano de 2024 foi de R\$ 33,6 milhões.

A decisão pelo encerramento da atividade foi motivada por questões comerciais, uma vez que as condições tarifárias propostas pelo cliente, em seu processo de BID, não se mostraram compatíveis com os critérios de rentabilidade da Tegma. Com a término desta atividade, a companhia tem redirecionado os ativos anteriormente alocados nesta operação, notadamente as carretas-silos de alta produtividade, para operações com outros clientes, tendo já realocado aproximadamente um quarto da frota.

A equipe comercial permanece empenhada na expansão do serviço de transporte de granel em silos, tanto para clientes atuais, quanto para novas oportunidades de mercado, seja em novos clientes/segmentos ou novos produtos que demandem a utilização destes implementos.

A **receita bruta** da Divisão de Logística Integrada no 2T25 foi R\$ 54,2 milhões, 2,6% inferior na comparação anual, em função principalmente da rescisão contratual de transportes de granéis, citada acima (somente o mês de junho). Essa redução foi parcialmente compensada com novos contratos, que agregaram cerca de R\$ 4,3 milhões na receita bruta. No 1S25, a receita bruta foi de R\$ 109,8 milhões, aumento de 3,2% na comparação com o 1S24. Esse aumento ocorre devido ao crescimento dos volumes armazenados na logística de granéis no 1T25, assim como pelos novos contratos em ambas as operações, que somaram R\$ 10,9 milhões.

A **margem bruta** da divisão no 2T25 foi de 16,6%, 1,0 p.p inferior na comparação anual, impactada pela perda do contrato mencionado acima e pela menor diluição de custos fixos, como aluguel de armazém.

As **despesas** da divisão no 2T25 foram R\$ 3,3 milhões, 78,6% superiores a do ano anterior. Esse crescimento decorre do aumento dos gastos corporativos, conforme explicado nos Resultados Consolidados, mas também de alguns eventos que reduziram as despesas do 2T24.

A **margem EBITDA** da Divisão de Logística Integrada foi de 18,7% no 2T25, 4,4 p.p inferior na comparação anual. Esse desempenho reflete a retração da margem bruta e a expansão das despesas rateadas do corporativo, conforme explicado na seção posterior. No 1S25, a margem EBITDA foi de 18,5%, 3,2 p.p inferior na comparação anual, em função do desempenho operacional e da expansão de despesas.

Gráfico 5 – Receita bruta Logística Integrada (R\$ mi)

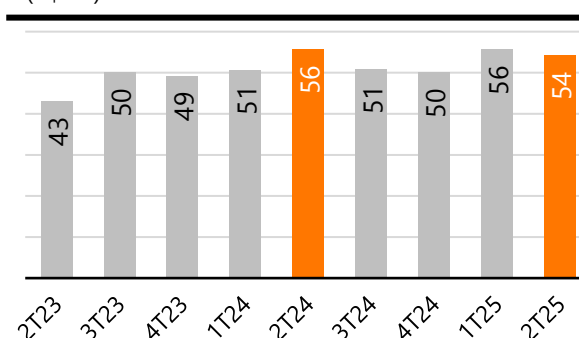
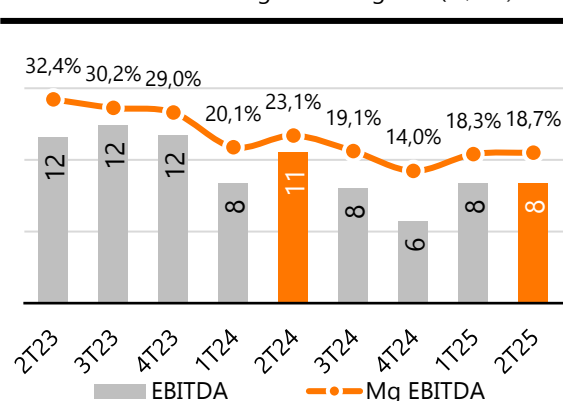


Gráfico 6 – EBITDA Logística Integrada (R\$ mi)



¹ Em logística, "transporte *inbound*" refere-se ao movimento de materiais e produtos de fornecedores para a empresa.

Tabela 4

DRE da Divisão de logística integrada	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Receita bruta	54,2	109,8	-2,6%	3,2%	55,7	106,4
Armazenagem	0,0	0,0	-	-	0,0	0,9
Logística industrial	54,2	109,8	-2,6%	4,1%	55,7	105,5
Deduções da receita bruta	(9,6)	(19,4)	-5,3%	1,1%	(10,2)	(19,2)
Receita líquida	44,6	90,5	-2,0%	3,7%	45,6	87,2
Custos dos serviços prestados	(37,2)	(75,8)	-0,9%	4,4%	(37,6)	(72,6)
Resultado bruto	7,4	14,7	-7,5%	0,4%	8,0	14,6
Margem bruta%	16,6%	16,2%	-1,0 p.p.	-0,5 p.p.	17,6%	16,7%
Despesas	(3,3)	(6,5)	78,6%	47,8%	(1,9)	(4,4)
Resultado operacional/EBIT	4,1	8,2	-33,4%	-20,0%	6,1	10,2
(-) Depreciação e amortização	(4,3)	(8,6)	-2,8%	-1,3%	(4,4)	(8,7)
EBITDA	8,4	16,7	-20,7%	-11,4%	10,5	18,9
Margem EBITDA %	18,7%	18,5%	-4,4 p.p.	-3,2 p.p.	23,1%	21,7%

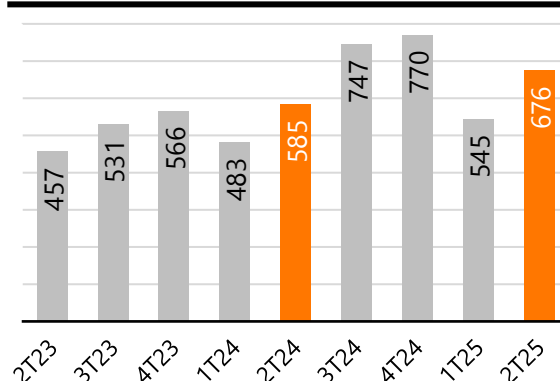
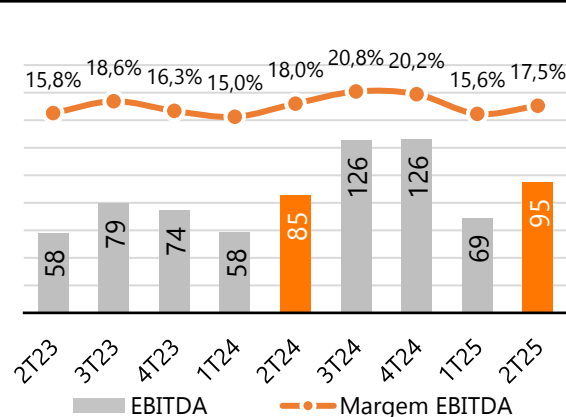
Resultados - Consolidado

O crescimento das **receitas consolidadas** da companhia no 2T25 ocorreu devido ao aumento da quantidade de veículos transportados, das receitas com transferências de veículos entre montadoras e pátios, de reajustes de preços, de aumento dos serviços logísticos na Divisão de Logística Automotiva, assim como pelo crescimento da receita da Fastline.

A **margem bruta** consolidada no 2T25 foi de 20,6%, um aumento de 0,3 p.p. na comparação anual. Este desempenho é explicado principalmente pela evolução operacional da Divisão Automotiva, cujo volume foi superior na comparação anual. A mesma explicação se aplica ao crescimento de 0,3 p.p da margem bruta do 1S25 na comparação anual.

As **despesas** no 2T25 foram de R\$ 31,7 milhões, 27,6% superiores na comparação anual. Este aumento é consequência principalmente de: i) despesas de R\$ 2,3 milhões com prospecção e negociação de M&A, ii) aumento de custo com pessoal proveniente de uma nova Diretora Jurídica e de adequações de quadros (R\$ 1,3 milhão) e iii) do aumento da amortização proveniente do novo ERP (R\$ 0,9 milhão). Em relação ao 1S25, foi observado um crescimento de 15,3%, acima da inflação, devido principalmente ao crescimento ano a ano observado neste trimestre. Vale destacar que, apesar deste aumento, a proporção das despesas gerais e administrativas em relação à receita líquida no 1S25 foi de 6,4%, 0,2 p.p superior ao 1S24 e 0,2 p.p inferior à média dos últimos três anos.

O **EBITDA** do 2T25 foi de R\$ 94,7 milhões, uma margem de 17,5%, 0,5 p.p. inferior na comparação anual.

Gráfico 7 – Receita Bruta Consolidada (R\$ mi)

Gráfico 8 – EBITDA consolidado (R\$ mi)


Essa redução ocorreu devido à manutenção da margem na Logística Automotiva e à queda na Logística Integrada, conforme abordado acima. No 1S25, houve estabilidade das margens sustentada pelo crescimento da margem EBITDA da Logística Automotiva no mesmo período, compensada pela queda da margem da Logística Integrada.

Tabela 5

DRE Consolidado	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Receita bruta	675,7	1.220,8	15,5%	14,3%	584,9	1.068,1
Deduções da receita bruta	(135,1)	(239,9)	20,6%	16,4%	(112,0)	(206,1)
Receita líquida	540,5	980,9	14,3%	13,8%	472,8	862,0
Custos dos serviços prestados	(429,2)	(785,2)	13,9%	13,4%	(376,8)	(692,4)
Resultado bruto	111,4	195,7	15,9%	15,3%	96,1	169,7
Margem bruta%	20,6%	19,9%	0,3 p.p.	0,3 p.p.	20,3%	19,7%
Despesas	(31,7)	(62,2)	27,6%	15,3%	(24,8)	(53,9)
Resultado operacional/EBIT	79,6	133,5	11,8%	15,4%	71,2	115,7
(-) Depreciação e amortização	(15,1)	(30,1)	8,1%	8,4%	(13,9)	(27,8)
EBITDA	94,7	163,6	11,2%	14,0%	85,2	143,5
Margem EBITDA %	17,5%	16,7%	-0,5 p.p.	0,0 p.p.	18,0%	16,6%

O aumento de 60,2% do **resultado proveniente de dívidas e de aplicações financeiras** no 2T25, conforme demonstrado na Tabela 6, decorre do aumento da posição de caixa da companhia e do aumento da taxa básica de juros no período (que impacta positivamente a remuneração do caixa da companhia). Os juros sobre arrendamento apresentaram crescimento de 25,2% no 2T25 na comparação anual, em função da renovação de um contrato relevante de aluguel de armazém. O **resultado financeiro** apresentou uma redução de 19,6%, em comparação com o mesmo período do ano anterior, principalmente devido ao reconhecimento de dois créditos que somaram R\$ 2,3 milhões no 2T24, relacionados à atualização monetária sobre depósitos judiciais. As variações do acumulado do ano seguem os mesmos padrões do 2T25.

Tabela 6 - Resultado financeiro

	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Receita de aplicações financeiras	11,0	20,2	50,7%	36,6%	7,3	14,8
Despesa de juros	(4,0)	(7,6)	36,7%	24,7%	(3,0)	(6,1)
Resultado proveniente de dívidas e aplicações financeiras	7,0	12,7	60,2%	44,9%	4,4	8,7
Juros sobre arrendamento	(2,9)	(6,1)	25,2%	27,9%	(2,4)	(4,7)
Outras despesas e receitas financeiras	(0,8)	(1,0)	-	-	2,1	2,1
Resultado financeiro	3,3	5,6	-19,6%	-8,0%	4,1	6,1

A **equivalência patrimonial**², conforme indicado na Tabela 9, foi positiva em R\$ 8,9 milhões no 2T25. Esse resultado é explicado principalmente pelos lucros da *Joint Venture* GDL, conforme demonstrado na Tabela 7, que exibe 100% do seu resultado. O crescimento de 11% da receita líquida no 2T25 foi resultado do aumento dos serviços de armazenagem alfandegado, em especial para os setores de máquinas e equipamentos, autopeças e farmacêuticas, assim como pelo crescimento dos serviços de centro de distribuição, para os setores de partes e peças e eletrônicos.

A retração

Tabela 7

Resultado GDL (100%)	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Receita líquida	79	146	11%	19%	71	122
Lucro oper/EBIT	29	51	1%	3%	29	49
Mg oper/EBIT %	37%	35%	-4 p.p.	-5 p.p.	41%	40%
Lucro líquido	19	32	-3%	-1%	19	32
Margem líquida %	24%	22%	-4 p.p.	-5 p.p.	27%	27%

² 50% da empresa GDL (armazenagem alfandegada e geral do Espírito Santo) e 16% da Rabbot (startup de gestão de frotas).

das margens operacional e líquida na comparação anual foi decorrente do reajuste do aluguel das principais áreas utilizadas pela GDL, no mês de setembro de 2024. Esse reajuste se justifica, não só pela correção da inflação, mas também à uma equalização pelos valores de mercado da região.

Conforme demonstrado na Tabela 8, a **alíquota efetiva de imposto de renda** do 2T25 foi de 26,9%. O principal fator que reduziu a alíquota efetiva em comparação com a alíquota nominal de 34%, foram a equivalência patrimonial e o juros sobre capital próprio (JCP) do período. O aumento da alíquota no 2T25 vs o 2T24 se deu em função da redução de 17% do montante de benefício fiscal proveniente do JCP. A mesma explicação se aplica para o aumento da alíquota no acumulado do ano.

Tabela 8 - Alíquota de IR e CSLL	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Resultado antes do IR e CSLL	91,8	154,4	8,5%	12,0%	84,7	137,8
<i>Alíquota nominal</i>	-34%	-34%	-	-	-34%	-34%
IR e CSLL pela alíquota nominal	(31,2)	(52,5)	8,5%	12,0%	(28,8)	(46,8)
(-) Juros sobre capital próprio	3,4	3,4	-16,7%	-16,7%	4,0	4,0
(-) Equivalência Patrimonial	3,0	5,2	-4,5%	-4,5%	3,2	5,4
(-) Outros	0,1	0,4	-77,3%	-32,1%	0,4	0,6
Imposto de renda e contribuição social	(24,7)	(43,5)	16,9%	18,4%	(21,1)	(36,8)
<i>Alíquota Efetiva</i>	-26,9%	-28,2%	-1,9 p.p.	-1,5 p.p.	-25,0%	-26,7%

O **lucro líquido** do 2T25, conforme demonstrado na Tabela 9, foi de R\$ 67 milhões, 5,7% superior na comparação anual, com uma margem líquida de 12,4%, 1,0 p.p. inferior ao 2T24. A retração da margem líquida ocorreu em função da redução da margem EBIT, da ligeira queda da equivalência patrimonial, da redução do resultado financeiro positivo e do pequeno aumento da alíquota de imposto de renda. No acumulado do ano, as explicações do 2T25 se replicam para explicar a perda de 0,4 p.p de margem líquida.

Tabela 9 – Resultado Consolidado	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Resultado operacional/EBIT	79,6	133,5	11,8%	15,4%	71,2	115,7
Equivalência Patrimonial	8,9	15,2	-4,5%	-4,5%	9,4	16,0
Resultado financeiro	3,3	5,6	-19,6%	-7,9%	4,1	6,1
Resultado antes do IR e CSLL	91,8	154,4	8,5%	12,0%	84,7	137,8
Imposto de renda e contribuição social	(24,7)	(43,5)	16,9%	18,4%	(21,1)	(36,8)
Lucro líquido	67,1	110,9	5,7%	9,7%	63,5	101,0
<i>Margem líquida %</i>	12,4%	11,3%	-1,0 p.p.	-0,4 p.p.	13,4%	11,7%

Fluxo de caixa

O **caixa líquido proveniente das atividades operacionais** no 2T25 foi positivo em R\$ 60 milhões, superior aos R\$ 49 milhões do 2T24, devido principalmente ao menor consumo de capital de giro, além do crescimento dos resultados operacionais.

O **caixa líquido proveniente das atividades de investimentos** no 2T25 foi negativo em R\$ 3,9 milhões, devido principalmente ao CAPEX "caixa" de R\$ 10,3 milhões e ao recebimento de R\$ 5,5 milhões de dividendos da GDL. No 1S25, o principal motivo da linha ser negativa em R\$ 9,7 milhões foi o CAPEX "caixa" de R\$ 20,7 milhões, além dos dividendos mencionados anteriormente.

Em relação ao **CAPEX**, conforme mostrado na Tabela 10, o montante investido no 2T25 foi de R\$ 11,4 milhões. Os investimentos mais relevantes do trimestre foram: i) benfeitorias em pátios para ampliar capacidade de armazenamento de veículos, no montante de R\$ 3,5 milhões e ii) a aquisição de carretas cegonha para a operação de logística de veículos, no montante de R\$ 2,5 milhões. No acumulado do ano, os investimentos mais relevantes foram: i) benfeitorias no terreno situado em Cabo de Santo Agostinho/PE, próximo ao Porto de Suape, para ampliação da capacidade de armazenamento de veículos importados, entre outros pátios, totalizando R\$ 4,4 milhão, ii) licenças de software, incluindo do novo ERP, no montante de R\$ 5,1 milhões e iii) aquisição de carretas cegonha para a operação de logística de veículos, no montante de R\$ 2,5 milhões.

O caixa líquido proveniente das atividades de financiamento

no 2T25 foi negativo em R\$ 48 milhões, devido a: i) o pagamento de dividendos e JCP referente a 2024, que somou R\$ 39 milhões e ii) os juros sobre arrendamentos (IFRS-16), que totalizaram R\$ 7,7 milhões. No acumulado do ano, o valor negativo em R\$ 49,6 milhões se explica, além do dividendo acima mencionado, pela captação de dívidas, líquida de pagamentos, de R\$ 4,4 milhões e pelos juros sobre arrendamentos (IFRS-16), que totalizaram R\$ 15 milhões.

Gráfico 9 - Fluxo de caixa livre (R\$ mi) e ciclo de caixa (dias) consolidados

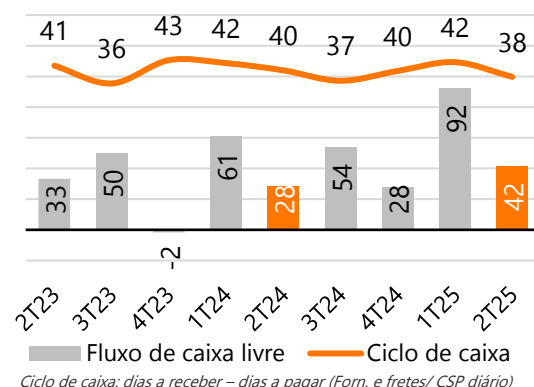


Tabela 10 - CAPEX Consolidado	2T25	2T24	1S25	1S24
Manutenção & Benfeitorias gerais	6,3	3,4	10,4	5,1
Aquisição de equipamentos logísticos	2,5	5,4	2,5	14,7
TI	2,6	3,3	8,4	8,5
Total	11,4	12,1	21,4	28,3

Tabela 11 – Fluxo de Caixa Consolidado	2T25	2T24	1S25	1S24
A - Caixa inicial	339,2	299,8	241,3	232,5
1 - Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	59,6	49,4	169,8	133,9
2 - Caixa líquido proveniente das atividades de investimentos	(3,9)	(9,7)	(14,4)	(25,1)
3 - Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(47,7)	(56,7)	(49,6)	(58,5)
(=) Caixa final (A + 1 + 2 + 3)	347,2	282,8	347,2	282,8
4 - CAPEX "caixa"	(10,3)	(13,4)	(20,8)	(29,4)
5 - Pagamento de arrendamento mercantil	(7,7)	(7,7)	(15,1)	(15,4)
(=) Fluxo de caixa livre (1 + 4 + 5)	41,5	28,3	133,9	89,1

Endividamento e caixa

A Companhia continua a apresentar uma estrutura de capital desalavancada em março de 2025.

O **caixa líquido** em junho de 2025 foi de R\$ 236 milhões, representando um aumento em relação à posição de março de 2025, que era de R\$ 229 milhões. O aumento do caixa líquido no período decorre principalmente do fluxo de caixa livre registrado no 2T25.

O **índice dívida líquida / EBITDA LTM** não pôde ser aplicado, visto que a Companhia apresentou caixa líquido. O cálculo do índice de cobertura (que equivale a **EBITDA LTM sobre resultado financeiro LTM**) do 1T25 não é aplicável em função de nos últimos 12 meses o resultado financeiro da empresa ser positivo. Os *covenants* da Companhia são <2,5x e >1,5x, respectivamente.

O **custo médio total da dívida bruta** da Companhia em junho de 2025 foi de CDI +1,60%, estável vs março de 2025. Em abril de 2025, a Fitch reafirmou o **Rating** da Tegma em A (Bra), com perspectiva estável.

Gráfico 10 – Caixa e cronograma de amortização do PRINCIPAL (R\$ mi)

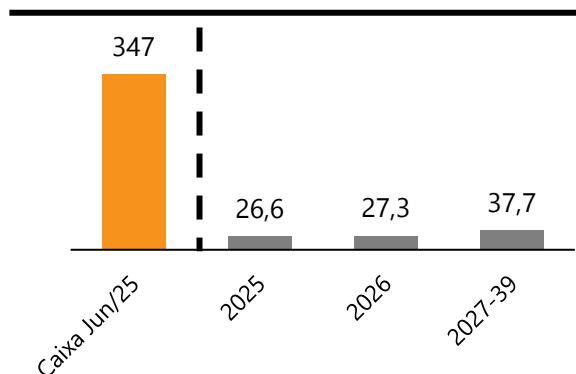


Gráfico 11 – Endividamento e caixa consolidado (R\$ mi)

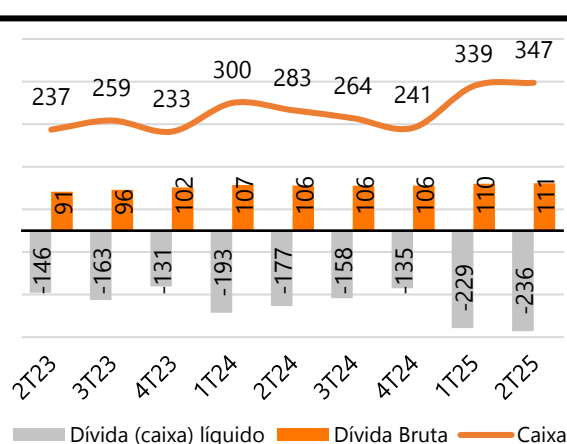


Tabela 12 – Endividamento (consolidado)

	jun-24	mar-25	jun-25
Dívida circulante	4,5	27,9	30,0
Dívida não circulante	101,4	82,4	81,2
Dívida bruta	106,0	110,3	111,2
(-) Caixa	0,8	0,6	0,8
(-) Aplicações financeiras	282,0	338,6	346,3
Dívida (caixa) líquida(o)	(176,8)	(228,9)	(235,9)
EBITDA (últimos 12 meses)	296,9	405,6	415,2
<i>Dívida líquida / EBITDA (últimos 12 meses)</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>
Resultado financeiro (últimos 12 meses)	10,8	9,1	8,3
<i>EBITDA (últimos 12 meses) / Resultado financeiro (12 meses)</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>

Retorno sobre o Capital Investido e Valor Econômico Adicionado

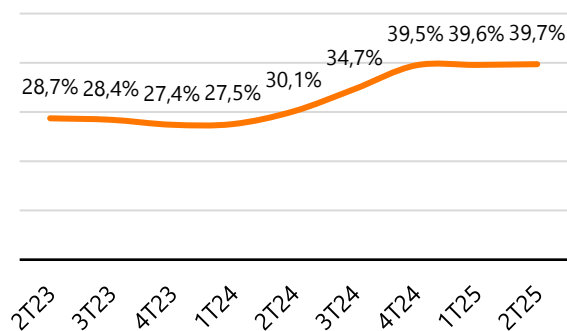
Disclaimer: ROIC e EVA não devem ser considerados substitutos de outras medidas contábeis de acordo com o IFRS e podem não ser comparáveis a medidas similares usadas por outras empresas

O **ROIC** do 2T25 foi de 39,7%, conforme gráfico 12, estável em comparação ao ROIC do 1T25, em função do crescimento na mesma magnitude do resultado operacional e do capital investido no período.

O **EVA** do 2T25, conforme mostrado no gráfico 13, considerando um WACC entre 12% e 17% (intervalo histórico adotado pelos analistas de *sell-side*), foi de R\$ 135-R\$ 165 milhões, vs R\$ 131-R\$ 160 milhões do 1T25, em função basicamente dos mesmos motivos explicados acima que fizeram o ROIC manter o patamar de 39,7%.

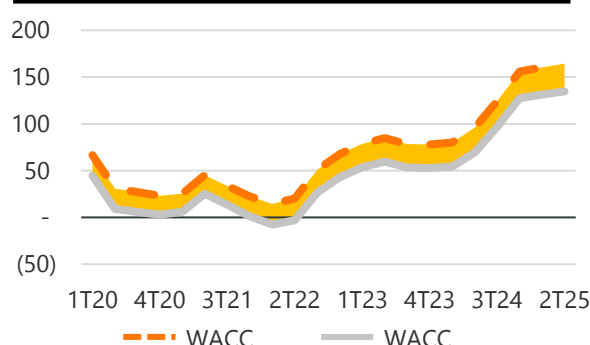
Todas as operações atuais e prospectivas da Tegma passam por uma avaliação utilizando o EVA como critério de geração de valor e de viabilidade.

Gráfico 12 – Retorno sobre o capital investido (ROIC) (consolidado)



ROIC: NOPAT 12 meses / média 4 trimestres da: Dívida líquida + patrimônio líquido - ágio. Reconciliação do indicador no arquivo *Série Histórica.xlm* (indicadores)

Gráfico 13 – Valor econômico adicionado – EVA (*Economic value added*) (consolidado) (R\$ mi)



EVA=NOPAT 12M (ajustado por eventos não recorrentes do EBITDA) - [(capital empregado médio dos últimos 4 trimestres)x(custo médio ponderado de capital (WACC) dos analistas de *sell side*)]. Reconciliação do indicador no arquivo *Série Histórica.xlm* (indicadores)

Composição acionária (ref: jun/2025)

Categoria	# ações TGM3 ON	% Total
Mopia Participações e Empreendimentos Ltda.	15.396.481	23,3%
Cabana Empreendimentos e Participações Ltda.	4.817.704	7,3%
Coimex Empreendimentos e Participações Ltda.	13.207.034	20,0%
Outros acionistas controladores (pessoa física e não controladores)	515.373	0,8%
Administradores	101	0,0%
Tesouraria	65.143	0,1%
Controladores, administradores e tesouraria	34.001.836	51,5%
Ações em circulação	32.001.079	48,5%
Total de Ações	66.002.915	100,0%

Reconciliação do EBITDA

Tabela 13 – Reconciliação do EBITDA

	2T25	2T24	1S25	1S24
Lucro Líquido	67,1	63,5	110,9	101,0
(-) Imposto de renda e contribuição social	(24,7)	(21,1)	(43,5)	(36,8)
(-) Resultado financeiro	3,3	4,1	5,6	6,1
(-) Depreciação e Amortização	(15,1)	(13,9)	(30,1)	(27,8)
(-) Equivalência Patrimonial	8,9	9,4	15,2	16,0
EBITDA	94,7	85,2	163,6	143,5

Tegma Gestão Logística SA e Controladas
Demonstrações dos resultados do período
(em R\$ milhões)

DRE	2T25	1S25	Var % vs		2T24	1S24
			2T24	1S24		
Receita bruta	675,7	1.220,8	15,5%	14,3%	584,9	1.068,1
Deduções da Receita Bruta	(135,1)	(239,9)	20,6%	16,4%	(112,0)	(206,1)
Receita líquida	540,5	980,9	14,3%	13,8%	472,8	862,0
(-) Custo dos serviços prestados	(429,2)	(785,2)	13,9%	13,4%	(376,8)	(692,4)
Pessoal	(48,9)	(91,8)	30,3%	27,2%	(37,6)	(72,2)
Fretes	(357,8)	(646,9)	12,3%	11,3%	(318,7)	(581,1)
Outros custos	(57,4)	(109,4)	12,4%	14,4%	(51,1)	(95,7)
Crédito de Pis e Cofins	35,0	62,9	14,2%	11,3%	30,6	56,5
Lucro bruto	111,4	195,7	15,9%	15,3%	96,1	169,7
Despesas gerais e administrativas	(32,2)	(62,5)	28,4%	16,6%	(25,1)	(53,6)
Outras receitas (despesas) líquidas	0,5	0,3	115,7%	-	0,2	(0,4)
Lucro operacional	79,6	133,5	11,8%	15,4%	71,2	115,7
Resultado financeiro	3,3	5,6	-19,6%	-7,9%	4,1	6,1
Equivalência patrimonial	8,9	15,2	-4,5%	-4,5%	9,4	16,0
Lucro antes do IR e da CS	91,8	154,4	8,5%	12,0%	84,7	137,8
Imposto de renda e contribuição social	(24,7)	(43,5)	16,9%	18,4%	(21,1)	(36,8)
Lucro/prejuízo líquido	67,1	110,9	5,7%	9,7%	63,5	101,0
<i>Margem líquida %</i>	<i>12,4%</i>	<i>11,3%</i>	<i>-1,0 p.p.</i>	<i>-0,4 p.p.</i>	<i>13,4%</i>	<i>11,7%</i>

Tegma Gestão Logística SA e Controladas
Balanco patrimonial
(em R\$ milhões)

	jun-24	dez-24	jun-25
Ativo circulante	657,4	712,7	751,5
Recursos em banco e em caixa	0,8	1,9	0,8
Aplicações financeiras	282,0	239,5	346,3
Contas a receber de clientes	342,9	437,9	366,2
Partes relacionadas	0,4	0,5	1,0
Estoques (almoxarifado)	0,7	0,3	0,9
Imposto de renda e contribuição social	2,9	2,7	2,8
Impostos e contribuições a recuperar	7,9	4,4	7,8
Demais contas a receber	12,9	17,9	15,7
Despesas antecipadas	6,9	7,6	9,9
Ativo realizável a longo prazo	65,8	53,6	53,8
Impostos e contribuições a recuperar	20,2	5,9	6,0
Imposto de renda e contribuição social	17,8	18,4	19,2
Demais contas a receber	1,6	1,7	1,7
Ativo fiscal diferido	2,5	3,3	1,9
Partes relacionadas	1,1	1,1	1,1
Depósitos judiciais	22,6	23,2	23,9
Investimentos	62,1	61,5	71,2
Imobilizado	238,2	245,6	247,3
Intangível	183,9	190,9	194,7
Direito de uso	60,9	65,0	78,6
Ativo não circulante	611,0	616,7	645,6
Total do ativo	1.268,4	1.329,4	1.397,1
Passivo circulante	201,8	262,9	248,3
Empréstimos e financiamentos	4,5	29,1	30,0
Arrendamento	26,3	28,7	39,3
Fornecedores e fretes	54,7	62,4	52,2
Tributos a recolher	28,9	31,5	25,3
Salários e encargos sociais	30,1	33,4	37,6
Demais contas a pagar	34,5	45,8	39,1
Partes relacionadas	0,9	0,7	1,0
Imposto de renda e contribuição social	21,8	31,4	23,8
Passivo não circulante	176,7	145,1	155,4
Empréstimos e financiamentos	101,4	76,9	81,2
Partes relacionadas	0,5	0,5	0,5
Arrendamento	41,1	42,4	46,6
Passivo fiscal diferido	1,8	1,7	3,0
Provisões para demandas judiciais	29,3	21,7	22,3
Passivo atuarial	2,5	1,9	1,9
Patrimônio líquido	888,2	921,4	993,4
Capital social	438,8	438,8	438,8
Reservas de lucros	351,0	445,4	445,4
Lucros acumulados	100,5	-	110,9
Ações em tesouraria	(0,3)	(0,3)	(0,3)
Ajuste de avaliação patrimonial	(1,8)	(1,4)	(1,4)
Dividendos adicionais propostos	-	38,9	-
Participação dos não controladores	1,6	-	-
Total do passivo e do patrimônio líquido	1.268,4	1.329,4	1.397,1

Tegma Gestão Logística SA e Controladas
Demonstrações de fluxo de caixa
(Em R\$ milhões)

	2T25	2T24	1S25	1S24
Lucro líquido do exercício	67,1	63,5	110,9	101,0
Depreciação e amortização	7,6	6,4	15,2	12,7
Amortização direito de uso	7,5	7,6	14,9	15,1
Juros, variações monetárias e cambiais sobre empréstimos e debêntures	4,0	3,0	7,6	6,1
Provisão para demandas judiciais	0,2	0,5	0,6	1,4
Juros sobre arrendamento	2,9	2,4	6,1	4,7
Equivalência patrimonial	(8,9)	(9,4)	(15,2)	(16,0)
Perda na venda de bens	(1,0)	(0,1)	(0,2)	(0,6)
(Ganho) por redução ao valor recuperável de contas a receber	(0,6)	0,2	0,1	0,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(1,5)	(3,2)	2,6	0,1
Despesas (receitas) que não afetam o fluxo de caixa	10,2	7,2	31,6	23,8
Contas a receber	(37,1)	(48,9)	71,7	2,3
Impostos a recuperar	23,4	22,2	34,4	34,0
Depósitos judiciais	0,3	(1,9)	0,5	(2,2)
Demais ativos	4,0	(1,4)	(0,7)	0,7
Fornecedores e fretes a pagar	3,2	10,4	(10,7)	6,3
Salários e encargos sociais	8,1	4,9	4,1	(0,1)
Partes relacionadas	(0,1)	(0,3)	(0,1)	0,0
Outras obrigações e tributos a recolher	(1,2)	9,1	(13,7)	1,0
Variações nos ativos e passivos	0,6	(6,1)	85,5	42,0
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	(2,0)	(2,9)	(6,8)	(6,3)
Juros pagos sobre arrendamento	(3,4)	(2,3)	(6,7)	(4,7)
Demandas judiciais pagas	(0,2)	(0,0)	(0,3)	(0,3)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(12,7)	(9,9)	(44,3)	(21,5)
(A) Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	59,6	49,4	169,8	133,9
Aquisição de intangível	(2,6)	(4,1)	(7,9)	(6,5)
Aquisições de bens do ativo imobilizado	(7,7)	(9,3)	(12,8)	(22,9)
Recebimento pela venda de bens	0,9	0,5	0,8	1,1
(B) Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de investimentos	(3,9)	(9,7)	(14,4)	(25,1)
Captação empréstimos e financiamentos	-	8,7	6,5	14,6
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(1,1)	(10,0)	(2,1)	(10,0)
Pagamento de arrendamento	(7,7)	(7,7)	(15,1)	(15,4)
(C) Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de financiamento	(47,7)	(56,7)	(49,6)	(58,5)
Variação de caixa (A + B + C)	8,0	(17,0)	105,8	50,3
Caixa no início do período	339,2	299,8	241,3	232,5
Caixa no final do período	347,2	282,8	347,2	282,8

Tegma Gestão Logística SA e Controladas
Demonstrações de mutação do patrimônio líquido
(em R\$ milhões)

	Capital social	Reserva legal	Reserva de incentivos fiscais	Retenção de lucros	Dividendo adicional proposto	Ações em tesouraria	Ajuste de avaliação patrimonial	Lucros (prejuízos) acumulados	Part. dos não controlados	Transação de capital	Total do patrimônio líquido
Saldos em 01 de janeiro de 2024	318,5	55,0	120,3	296,0	47,5	-0,3	-1,8	-	1,4	-	836,5
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	100,5	0,5	-	-
Integralização de capital	120,3	-	(120,3)	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(47,5)	-	-	-	(0,2)	-	-
Saldos em 30 de junho de 2024	438,8	55,0	-	296,0	-	(0,3)	(1,8)	100,5	1,6	-	889,9
Saldos em 1 de abril de 2024	438,8	55,0	-	296,0	47,5	(0,3)	(1,8)	37,3	1,6	-	874,1
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	63,3	0,3	-	63,5
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(47,5)	-	-	-	(0,2)	-	(47,7)
Saldos em 30 de junho de 2024	438,8	55,0	-	296,0	-	(0,3)	(1,8)	100,5	1,6	-	889,9
Saldos em 01 de janeiro de 2025	438,8	68,5	-	382,2	38,9	(0,3)	(1,4)	-	-	(5,3)	921,4
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	110,9	-	-	110,9
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(38,9)	-	-	-	-	-	(38,9)
Saldos em 30 de junho de 2025	438,8	68,5	-	382,2	-	(0,3)	(1,4)	110,9	-	(5,3)	993,4
Saldos em 01 de abril de 2025	438,8	68,5	-	382,2	38,9	(0,3)	(1,4)	43,7	-	(5,3)	965,1
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	67,1	-	-	67,1
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(38,9)	-	-	-	-	-	(38,9)
Saldos em 30 de junho de 2025	438,8	68,5	-	382,2	-	(0,3)	(1,4)	110,9	-	(5,3)	993,4

Tegma Gestão Logística SA e Controladoras
Demonstrações de valor adicionado
(em R\$ milhões)

	Var % vs					
	2T25	1S25	2T24	1S24	2T24	1S24
Vendas brutas de serviços, líquidos dos descontos	637,1	1.154,7	14,1%	13,3%	558,1	1.018,8
Outras receitas	(0,7)	1,0	-	-23,7%	0,7	1,3
Perda estimada (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	0,6	(0,1)	-	-64,0%	(0,2)	(0,2)
Receitas	637,1	1.155,6	14,0%	13,3%	558,7	1.019,9
Custo dos serviços prestados	(357,8)	(647,1)	12,3%	11,4%	(318,7)	(581,1)
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros operacionais	(46,5)	(90,2)	9,5%	5,8%	(42,5)	(85,2)
Insumos adquiridos de terceiros	(404,3)	(737,3)	11,9%	10,7%	(361,2)	(666,3)
Valor adicionado bruto	232,8	418,3	17,9%	18,3%	197,5	353,6
Depreciação e amortização	(7,6)	(15,2)	19,7%	19,9%	(6,4)	(12,7)
Amortização direito de uso	(7,5)	(14,9)	-1,5%	-1,1%	(7,6)	(15,1)
Valor adicionado líquido produzido pela Companhia	217,7	388,2	18,6%	19,1%	183,6	325,8
Resultado de equivalência patrimonial	8,9	15,2	-4,5%	-4,5%	9,4	16,0
Receitas financeiras	12,1	23,0	15,1%	20,1%	10,5	19,2
Valor adicionado total a distribuir	238,8	426,5	17,4%	18,2%	203,5	361,0
Pessoal e encargos	58,9	111,0	27,0%	24,2%	46,4	89,4
Remuneração direta	45,0	84,5	26,7%	23,7%	35,5	68,3
Benefícios	11,3	21,4	28,4%	26,1%	8,8	17,0
FGTS	2,6	5,1	25,7%	24,5%	2,1	4,1
Impostos, taxas e contribuições	95,9	172,6	17,0%	15,1%	82,0	150,0
Federais	52,4	94,1	18,6%	18,1%	44,2	79,7
Estaduais	41,3	74,2	15,3%	11,1%	35,8	66,7
Municipais	2,2	4,4	13,4%	22,0%	2,0	3,6
Financiadores	84,0	142,8	11,8%	17,5%	75,1	121,5
Juros e variações cambiais	8,8	17,4	37,0%	33,2%	6,5	13,1
Aluguéis	8,0	14,5	54,9%	96,4%	5,2	7,4
Dividendos	-	-	-	-	-	-
Lucros (prejuízo) retidos	67,1	110,9	6,1%	10,3%	63,3	100,5
Participação de não controladores nos lucros retidos	-	-	-	-	0,3	0,5
Valor adicionado distribuído	238,8	426,5	17,4%	18,2%	203,5	361,0



Loading Ramp • Vehicle Logistics Operation •
Gravataí/RS

Tegma

Gestão Logística SA

Earnings Release

2025 second quarter and first semester

São Bernardo do Campo, August 4, 2025

Results Conference Call

Tuesday, August 5, 2025

3:00 pm (Brasília)

2:00 pm (US-EST)

[Portuguese with simultaneous translation to English]

[English and Portuguese webcast \(Zoom\)](#)

Tegma Gestão Logística S.A., one of the largest logistics companies in Brazil, hereby presents its 2Q25 results:



The quantity of vehicles **transported** in 2Q25 was 171.000, 2% higher vs. 2Q24. The **market share** was 22.6%, down 2.2 p.p. YoY, due to the under-performance of key customers. **Average distance** in 2Q25 was 1,082 km, down 0.6% from 2Q24.



The Board of Directors Meeting decided on August 4 to distribute 80% of the 1H25 net income in **dividends and Interest on Equity** corresponding to R\$89 million, or 3.8% dividend yield [8.3% in the last twelve months], for payment on August 19.



Net revenue in 2Q25 was R\$540.5 million, 14% higher YoY, driven by the increased number of vehicles transported in the Automotive Division, in addition to higher revenues from storage and transportation services between yards.



EBITDA in 2Q25 was R\$95 million, a 17.5% margin, 0.5 p.p. lower than the 2Q24 EBITDA margin, due to the increase in expenses (M&A, ERP Project) and reduction in the EBITDA margin of Integrated Logistics.



Net income in 2Q25 was R\$67 million, 6% higher than in 2Q24, representing a 1.0 p.p. reduction in net margin, reaching 12.4%. This loss in net margin can be attributed to the reduction in operational margin and the stability of equity pick-up.



Free cash flow in 2Q24 was positive at R\$41 million, reflecting the company's operational performance and a reduction in the cash-to-cash-cycle compared to March 2025.



The **return on invested capital** in 2Q25 was 39.7%, stable compared to 1Q25, mainly due to the growth of operational results in line with the evolution of capital employed.



Net cash in June 2025 was R\$ 236 million, compared to R\$ 229 million in March 2025, an increase mainly due to the free cash flow in the period.

Operational and financial highlights	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Net revenue (R\$ million)	540.5	980.9	14.3%	13.8%	472.8	862.0
Gross profit (R\$ million)	111.4	195.7	15.9%	15.3%	96.1	169.7
<i>Gross margin %</i>	<i>20.6%</i>	<i>19.9%</i>	<i>0.3 p.p.</i>	<i>0.3 p.p.</i>	<i>20.3%</i>	<i>19.7%</i>
EBITDA (R\$ million)	94.7	163.6	11.2%	14.0%	85.2	143.5
<i>EBITDA margin %</i>	<i>17.5%</i>	<i>16.7%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>	<i>-</i>	<i>18.0%</i>	<i>16.6%</i>
Net income (R\$ million)	67.1	110.9	5.7%	9.7%	63.5	101.0
<i>Net margin %</i>	<i>12.4%</i>	<i>11.3%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>13.4%</i>	<i>11.7%</i>
Earnings per share (R\$)	1.0	1.7	5.7%	9.7%	1.0	1.5
Free cash flow (R\$ million)	41.3	92.4	45.7%	52.1%	28.3	60.8
CAPEX (R\$ million)	11.4	21.4	-5.1%	-24.1%	12.1	28.2
# Vehicles transported (in thousand)	170.5	315.3	2.1%	2.6%	167.1	307.4
<i>Market Share %</i>	<i>22.6%</i>	<i>22.8%</i>	<i>-2.2 p.p.</i>	<i>-2.1 p.p.</i>	<i>24.8%</i>	<i>24.9%</i>
Average Km per vehicle transported	1,082	1,056	-0.6%	-1.8%	1,089	1,076

Index

Quarters Highlights	3
Acquisition of Buskar.Me.....	4
Automotive market.....	4
Operational Highlights – Automotive Logistics Division	5
Results – Automotive Logistics Division.....	6
Results – Integrated Logistics Division.....	7
Results – Consolidated	8
Cash flow	10
Debt and cash.....	11

[Click here](#) for the financial historic and notes to the financial statements in EXCEL

Disclaimer - Forward-looking statements

This communication contains forward-looking statements based on the current expectations and beliefs of Tegma's management. Tegma is providing information as of the date of this communication and assumes no obligation to update any forward-looking statements contained herein because of latest information, future events or otherwise.

No forward-looking statements can be guaranteed, and actual results may differ materially from those we are projecting here.

Quarters Highlights

Interim dividends and interest on equity for the first semester of 2025

In the minutes of the Board of Directors' meeting held on August 4, Tegma announced the distribution of R\$ 89 million in interim dividends (R\$ 80 million in dividends and R\$ 9 million in interest on equity), or R\$ 1.35 per share. The payment corresponds to 80% of the 1S25 net income. The interim dividends will be settled on August 19, 2025, benefiting shareholders that appear in the Company's shareholding position of August 7, 2025 ("Cut-off Date"). The Company's shares will be traded "ex-dividends and IOE" from August 8, 2025 on. Dividend yield corresponds to 3.8% [8.3% in the last 12 months] (considering the date of the resolution as the base price).

2024 Integrated Report

For the third consecutive year, Tegma Gestão Logística presented its 2024 Integrated Report, detailing the actions carried out by the company in sustainability, highlighting the environmental, social, and governance pillars (known by the acronym ESG) during the year 2024. In addition to listing what was accomplished, the document highlights the goals established, through which the company contributes to achieving the 17 Sustainable Development Goals of the United Nations (UN) 2030 Agenda, using internationally recognized methodologies such as the Global Reporting Initiative (GRI).

To access the document, [click here](#).



Acquisition of Buskar.Me

In June 2025, we announced the signing of the acquisition agreement of Buskar.Me, a logistics platform specialized in the removal, transportation, custody, and storage of pre-owned vehicles. The transaction was carried out through our subsidiary Fastline, which is acquiring 70% of Buskar.Me's share capital through a combination of cash-in and cash-out transactions, totaling a combined disbursement of R\$ 15.1 million.

The agreement also includes a Future Purchase and Sale Commitment to acquire the remaining 30%, exercisable from 2027. It is worth noting that the transaction is expected to be closed within up to 90 days, extendable under specific conditions for 90 further days, and is subject to the fulfillment of contractually established conditions precedent, these being mutually agreed necessary formalizations.

Buskar.Me has shown strong growth, with a fivefold increase in revenue over the past two years. The acquisition is aligned with Tegma's strategic planning, which seeks assets with the potential to complement its operations, with emphasis on the synergies between Fastline and Buskar.Me in the pre-owned vehicle market.

Customs Authorization of a New GDL Area

The Brazilian Federal Revenue Service has authorized the customs clearance of a 200,000 m² plot for GDL Logística, a joint venture focused on general and bonded logistics between Tegma and its partners in the state of Espírito Santo. This plot is part of a Customs and Industrial Logistics Center (CLIA), with a total area of 1.16 million m², representing an increase of approximately 20% in the size of the bonded area. The new area is already fully occupied by vehicles and heavy equipment (such as machinery for construction, mining, and agribusiness), and part of the space has been designated for future container storage.



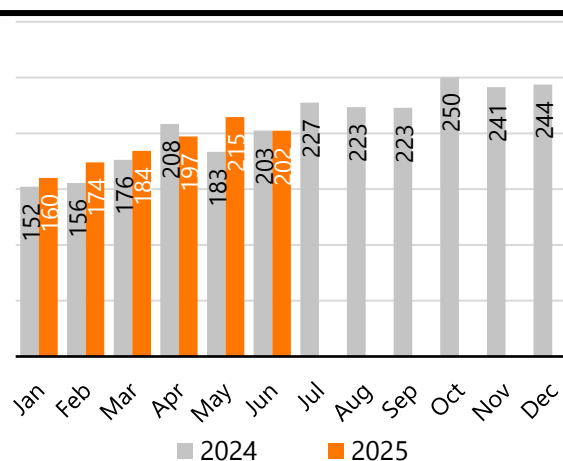
The expansion of GDL's bonded area represents a key strategic step toward strengthening the logistics infrastructure in Espírito Santo, particularly for vehicle imports and the handling of heavy cargo.

Automotive market

Vehicle sales in the domestic market in 2Q25 were 3.3% higher year-over-year, as shown in Table 1. This performance reflects the continued momentum of economic activity in the country, particularly supported by indicators that favor vehicle sales, such as low unemployment and real income growth. On the other hand, a deceleration was observed compared to the beginning of the year, driven by record-high interest rates on vehicle financing throughout the quarter. Alongside this, default rates increased, although they remain under control and well below historical highs. Chart 1 illustrates the monthly sales growth and the year-over-year stabilization observed in June, a result of the high-interest rate environment in Brazil. In the first half of 2025, domestic vehicle sales grew by 5.0%, in line with the same economic recovery trend mentioned earlier.

Exports grew 78.3% in 2Q25 compared to 2Q24, while 1H25 also followed the upward trend, posting a 58.5% increase versus 1H24. This performance was mainly driven by higher sales to Argentina. Combined domestic and export vehicle sales grew 12% in 2Q25 [11.8% in 1H25] year-on-year, driven primarily by export performance.

Chart 1 – Number of vehicles sold in the domestic market (in thousands)



Vehicle production grew 7.9% in 2Q25 compared to 2Q24, a level similar to that of 1H25 vs. 1H24, driven by higher domestic sales and exports. **Imported vehicle sales** rose 7.8% year-over-year in 2Q25, a performance well below the growth trend observed in recent quarters.

Table 1 - Automotive market data	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Vehicles and light commercial vehicles sales	753.4	1,380.1	12.0%	11.8%	672.4	1,234.5
Domestic	614.2	1,132.7	3.3%	5.0%	594.4	1,078.3
Exportations	139.2	247.4	78.3%	58.5%	78.1	156.1
(+) Production of vehicles and light commercial	600.5	1,144.6	7.9%	8.1%	556.6	1,058.8
(+) Importation of vehicles and light commercial*	114.0	225.3	7.8%	15.8%	105.7	194.5
Inventories (In OEM and dealers)	259.3	-	10.2%	-	235.3	-
Inventories (In OEM and dealers in days)	38	-	15.2%	-	33	-

Source: ANFAVEA, Fenabrave

(in mi, except for stocks in days)

Operational Highlights – Automotive Logistics Division

The **number of vehicles transported** by Tegma in 2Q25 was 170.5 thousand, 2.1% higher year-on-year, as shown in Table 2. This volume resulted in a market share of 22.6% (-2.2 p.p. vs. 2Q24). The growth in the number of vehicles transported in 2Q25 was mainly driven by a significant improvement in exports, which grew by 44.1% year over year. However, the loss of market share is explained by the underperformance of sales of relevant customers.

The **average distance of domestic trips** in 2Q25 was 1,242 km, a 4.1% increase year-on-year, as shown in Table 2. This performance can be explained by the above-average performance of the vehicle sales market in the Northeast region of the country. The **average distance of exports** decreased by 7.9% in 2Q25 compared to the previous year, due to the increase in the share of vehicle deliveries to ports (which have shorter distances). As a result of the increased share of export deliveries in the total (17% in 2Q25 vs. 12% in 2Q24), the **average consolidated distance** in 2Q25 fell 0.6% year-over-year. The same explanation applies to the 1.8% reduction in the average consolidated distance in 1H25 vs. 1H24.

Chart 2 – Quantity of vehicles transported by Tegma (in thousand) and Tegma's market share

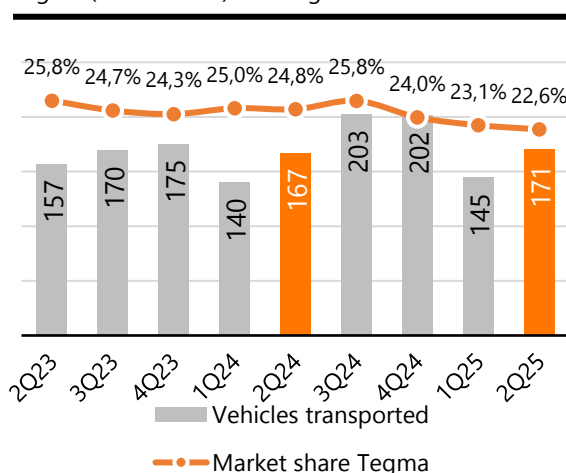


Table 2 - Operational figures	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Vehicles transported (thousand)	170.5	315.3	2.1%	2.6%	167.1	307.4
Domestic	141.2	261.1	-3.8%	-3.5%	146.7	270.7
Exportations	29.4	54.1	44.1%	47.7%	20.4	36.7
Market share %*	22.6%	22.8%	-2.2 p.p.	-2.1 p.p.	24.8%	24.9%
Average km per vehicle (km)	1,082.4	1,056.3	-0.6%	-1.8%	1,088.8	1,076.0
Domestic	1,242.0	1,199.9	4.1%	1.9%	1,192.5	1,178.0
Exportations	314.8	363.4	-7.9%	12.8%	341.7	322.3

* Considering the denominator the light and light commercial vehicle sales in the previous page

(in thousand, except average km per vehicle)

Results – Automotive Logistics Division

The **gross revenue** of the Automotive Logistics Division in 2Q25 was R\$621,4 million, 17.4% higher year-on-year [+15.5% in 1H25 vs. 1H24], as shown in Table 3. This result is explained by the following: i) a 2.1% increase in the number of vehicles transported in 2Q25 [+2.6% in 1H25] year-over-year; ii) adjustments in transportation and logistics service rates in 2025; and iii) growth in vehicle storage services. Fastline, responsible for the logistics of pre-owned vehicles, performed positively and outperformed the rest of the division, reflecting the consistent growth of this business in recent years.

Revenue from the vehicle transfer service between yards and factories grew more than the division's average revenue, due to the high demand for the service.

The division's **gross margin** in 2Q25 was 21.0%, 0.3 p.p. [20.3% and 0.3 p.p. higher in 1H25] higher year-on-year, as per Table 3. This stability is explained by the 2% increase in the number of vehicles transported and a slight reduction in the average distance traveled during the period.

The division's **EBITDA** in 2Q25 was R\$86.3 million, with a margin of 17.4%, 0.1 p.p. lower than the 2Q24 EBITDA margin. The EBITDA margin remained virtually unchanged in 2Q25 due to the modest increase in gross margin, combined with the increase in SG&A, according to explanation in the Consolidated Results. In 1H25, the division's EBITDA reached R\$146.9 million, with a margin of 16.5%, 0.4 p.p. higher than the EBITDA margin in 1H24, due to the increase in gross margin, in line with the improvement in operational indicators.

Table 3

Automotive logistics division	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Gross revenue	621.4	1,111.0	17.4%	15.5%	529.2	961.7
Taxes and deductions	(125.5)	(220.5)	23.2%	18.0%	(101.9)	(186.9)
Net revenue	495.9	890.4	16.1%	14.9%	427.3	774.8
Cost of services	(392.0)	(709.4)	15.6%	14.5%	(339.2)	(619.7)
Gross profit	103.9	181.0	18.0%	16.8%	88.1	155.1
Gross margin%	21.0%	20.3%	0.3 p.p.	0.3 p.p.	20.6%	20.0%
Expenses	(28.4)	(55.7)	23.5%	12.4%	(23.0)	(49.5)
Operating income	75.6	125.3	16.1%	18.8%	65.1	105.5
(-) Depreciation and amortization	(10.8)	(21.5)	13.2%	12.9%	(9.5)	(19.1)
EBITDA	86.3	146.9	15.7%	17.9%	74.6	124.6
EBITDA Margin %	17.4%	16.5%	-0.1 p.p.	0.4 p.p.	17.5%	16.1%

Chart 3 – Automotive Division's gross revenue

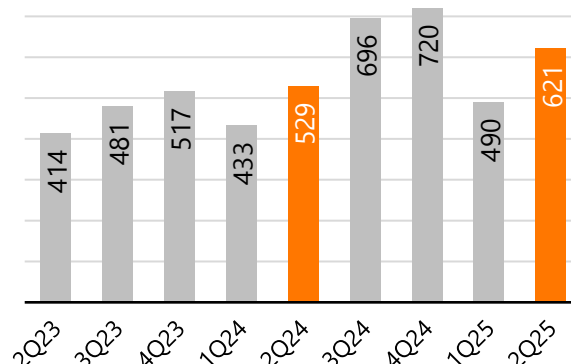
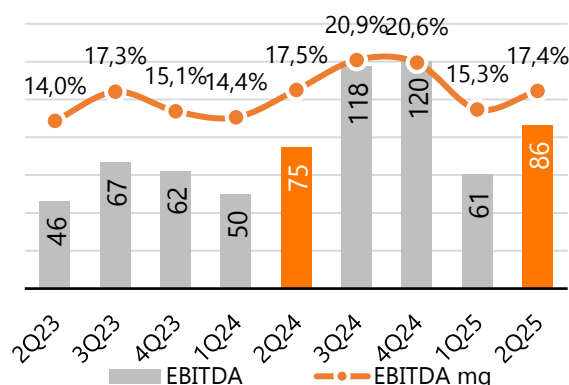


Chart 4 – Automotive Division EBITDA (in R\$ mi)



Results – Integrated Logistics Division

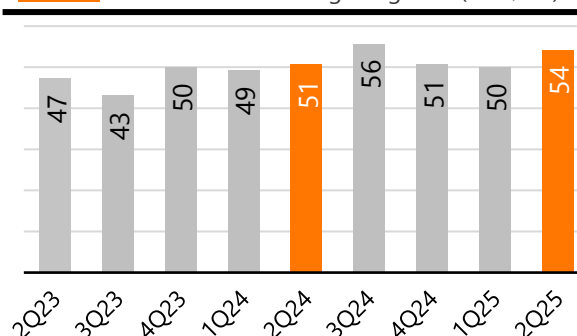
As of June 2025, the Bulk Logistics Operation (formerly Chemical Logistics) ceased providing inbound¹ transportation services for soda ash and sodium sulfate to one of its main clients. Contracts related to other logistics services, such as warehousing, inland port transportation, planning, and in-house operations, remained in effect during this transaction. Between January and May 2025, revenue from this activity totaled R\$ 13.1 million, and R\$ 33.6 million for the entire year of 2024.

The decision to terminate the operation was motivated by commercial reasons, as the pricing conditions proposed by the client in its BID process were not compatible with Tegma's profitability criteria. The company has redirected the assets previously allocated to this operation, notably the high-productivity silo trailers, to operations with other clients, having already reallocated approximately a quarter of the fleet.

The sales team remains committed to expanding the bulk transportation service in silos, both for current customers in the portfolio and for new market opportunities, whether in new customers/segments in new products that require the use of these implements.

Gross revenue for the Integrated Logistics Division in 2Q25 was R\$54.2 million, 2.6% lower in the annual comparison, due to the termination of the bulk transport contract mentioned above (only the month of June). This reduction was partially offset by new contracts, which contributed to R\$ 4.3 million in revenue. In 1H25, gross revenue totaled R\$ 109.8 million, representing an increase of 3.2% compared to 1H24. This growth was driven by higher volumes stored in bulk logistics during 1Q25, as well as by new contracts across both operations, which added R\$ 10.9 million in revenues.

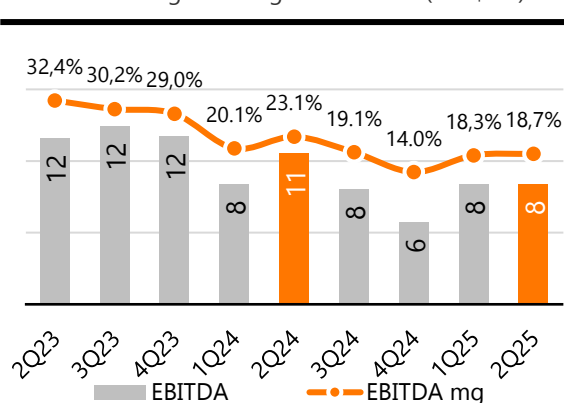
Chart 5 – Gross Revenue Integr. Logistics (in R\$ mi)



The division's **gross margin** in 2Q25 was 16.6%, 1.0 p.p. lower in the annual comparison, impacted by the loss of the contract mentioned above and by the lower dilution of fixed costs, such as warehouse rent.

The division's **expenses** in 2Q25 were R\$3.3 million, 78.6% higher than in the previous year. This growth is due to the increase in corporate spending, as explained in the Consolidated Results, but also to some events that reduced expenses in 2Q24.

Chart 6 – Integrated Logistics EBITDA (in R\$ mi)



The Integrated Logistics Division's **EBITDA margin** was 18.7% in 2Q25, 4.4 p.p. lower year-over-year. This performance reflects the decline in gross margin and the increase of corporate expenses, as explained in the previous section. In 1H25, the EBITDA margin was 18.5%, a 3.2 percentage point decrease year-over-year, driven by the operating performance and the increase in expenses.

¹ In logistics, "inbound transportation" refers to the movement of materials and products from suppliers to the company.

Table 4

Integrated logistics division	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Gross revenue	54.2	109.8	-2.6%	3.2%	55.7	106.4
Warehousing	-	-	-	-	-	0.9
Industrial logistics	54.2	109.8	-2.6%	4.1%	55.7	105.5
Gross revenue deductions	(9.6)	(19.4)	-5.3%	1.1%	(10.2)	(19.2)
Net revenue	44.6	90.5	-2.0%	3.7%	45.6	87.2
Cost of services	(37.2)	(75.8)	-0.9%	4.4%	(37.6)	(72.6)
Gross profit	7.4	14.7	-7.5%	0.4%	8.0	14.6
Gross margin %	16.6%	16.2%	-1.0 p.p.	-0.5 p.p.	17.6%	16.7%
Expenses	(3.3)	(6.5)	78.6%	47.8%	(1.9)	(4.4)
Operating income	4.1	8.2	-33.4%	-20.0%	6.1	10.2
(-) Depreciation and amortization	(4.3)	(8.6)	-2.8%	-1.3%	(4.4)	(8.7)
EBITDA	8.4	16.7	-20.7%	-11.4%	10.5	18.9
EBITDA Margin %	18.7%	18.5%	-4.4 p.p.	-3.2 p.p.	23.1%	21.7%

Results – Consolidated

The growth in the company's **consolidated revenues** in 2Q25 was due to the increase in the number of vehicles transported, revenues from vehicle transfers between assemblers and yards, price adjustments, and an increase in logistics services in the Automotive Logistics Division, as well as the growth in Fastline's revenue.

The consolidated **gross margin** in 2Q25 was 20.6%, an increase of 0.3 p.p. year-on-year. This increase was due to the positive performance of the Automotive Division, which achieved productivity gains. The same explanation is applicable for the YoY 0.3 p.p change in 1H25.

Expenses in 2Q25 were R\$31.7 million, 27.6% higher YoY. This increase is mainly due to: i) expenses amounting to R\$2.3 million for M&A prospecting and negotiations, ii) increased personnel costs due to a new Legal Director and staff adjustments (R\$1.3 million), and iii) increased amortization due to the new ERP (R\$0.9 million). Compared to 1H25, the 15.3% growth in SG&A, above inflation, occurred mainly due to the 2Q25 growth, as previously explained. It is worth noting that, despite this increase, the proportion of general and administrative expenses in comparison to net revenue in 1H25 was 6.4%, 0.2 p.p., higher than in 1H24 and 0.2 p.p., lower than the average of the last three years.

EBITDA in 2Q25 was R\$94.7 million, a 17.5% margin, 0.5 p.p. lower year-over-year. This reduction was due to the maintenance of the margin in Automotive Logistics and the reduction of Integrated Logistics, as discussed above. In 1H25, margins remained stable, supported by the growth in the EBITDA margin of Automotive Logistics in the same period, offset by the decline in the margin of Integrated Logistics.

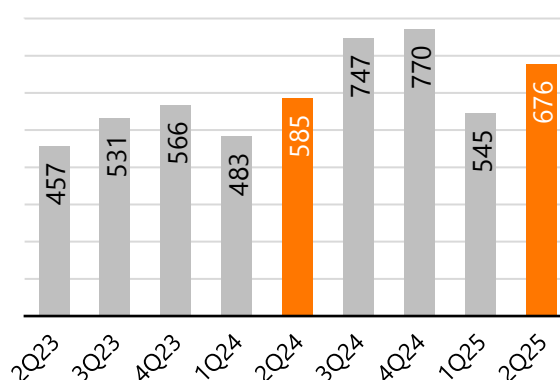
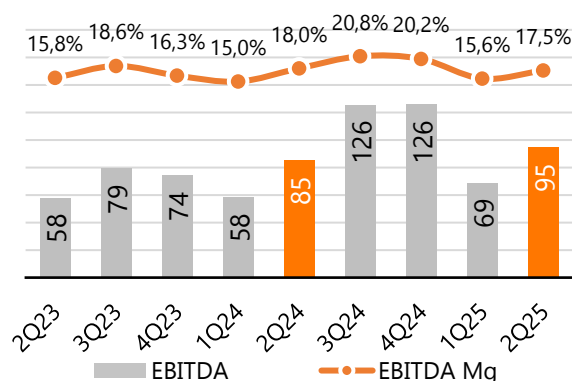
Chart 7 – Consolidated gross revenue (in R\$ mi)

Chart 8 – Consolidated EBITDA (R\$ mi)


Table 5

Consolidated	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Gross revenue	675.7	1,220.8	15.5%	14.3%	584.9	1,068.1
Gross revenue deductions	(135.1)	(239.9)	20.6%	16.4%	(112.0)	(206.1)
Net revenue	540.5	980.9	14.3%	13.8%	472.8	862.0
Cost of services	(429.2)	(785.2)	13.9%	13.4%	(376.8)	(692.4)
Gross profit	111.4	195.7	15.9%	15.3%	96.1	169.7
Gross margin %	20.6%	19.9%	0.3 p.p.	0.3 p.p.	20.3%	19.7%
Expenses	(31.7)	(62.2)	27.6%	15.3%	(24.8)	(53.9)
Operating income	79.6	133.5	11.8%	15.4%	71.2	115.7
(-) Depreciation and amortization	(15.1)	(30.1)	8.1%	8.4%	(13.9)	(27.8)
EBITDA	94.7	163.6	11.2%	14.0%	85.2	143.5
EBITDA Margin %	17.5%	16.7%	-0.5 p.p.	0.0 p.p.	18.0%	16.6%

The 60.2% increase in **results from debt and financial investments** in 2Q25, as shown in Table 6, is due to the increase in the company's cash position and the increase in the basic interest rate in the period (which has a positive impact on the company's cash remuneration). Interest on leasing grew by 25.2% in 1Q25 year-on-year, due to the renewal of a significant warehouse lease agreement. The **financial result** showed a reduction of 19.6%, compared to the same period of the previous year, mainly due to credits that totaled R\$ 2.3 million in 2Q24, related to the monetary adjustment of judicial deposits. The 1S25 variation explanations follow the same pattern as the 2Q25's.

Table 6 - Financial result

	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Revenue from financial investments	11.0	20.2	50.7%	36.6%	7.3	14.8
Interest expenses	(4.0)	(7.6)	36.7%	24.7%	(3.0)	(6.1)
Results from debt and financial investments	7.0	12.7	60.2%	44.9%	4.4	8.7
Interest on leasing	(2.9)	(6.1)	25.2%	27.9%	(2.4)	(4.7)
Other financial revenues (expenses)	(0.8)	(1.0)	-	-	2.1	2.1
Financial result	3.3	5.6	-19.6%	-8.0%	4.1	6.1

Equity income², as shown in Table 9, was positive by R\$ 8.9 million in 2Q25. This result is mainly explained by the profits of the GDL Joint Venture, as in Table 7, which shows 100% of its result. The 11% growth in net revenue in 2Q25 was due to the increase in bonded storage services, especially for the machinery and equipment sector, auto parts and pharmaceuticals, as well as the growth in distribution center services, for the auto parts sector and electronics. The reduction in operating and net margins in the annual comparison was due to the adjustment in the rent of the main areas used by GDL, in September 2024. This adjustment was due not only to the inflation correction, but also to an equalization with market values in the region.

As shown in Table 8, the effective **tax income rate** in 2Q25 was 26.9%. The main factors that reduced the effective rate compared to the nominal rate of 34% were the equity pick-up and Interest on Capital (IoC) in the period. The increase in the rate in 2Q25 compared to 2Q24 was due to the 17% reduction in the tax benefit from IoC. The same explanation applies to the increase in the tax rate year-to-date.

Table 7

GDL (100%)	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Net Revenue	79	146	11%	19%	71	122
Operating income	29	51	1%	3%	29	49
Operating margin%	37%	35%	-4 p.p.	-5 p.p.	41%	40%
Net income	19	32	-3%	-1%	19	32
Net margin %	24%	22%	-4 p.p.	-5 p.p.	27%	27%

² 50% of the company GDL (customs and general storage in Espírito Santo) and 16% of Rabbot (fleet management startup)

Table 8 - Income tax rate	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Income before tax	91.8	154.4	8.5%	12.0%	84.7	137.8
<i>Real tax rate</i>	-34.0%	-34.0%	-	-	-34.0%	-34.0%
Tax income and social contribution at the nominal rates	(31.2)	(52.5)	8.5%	12.0%	(28.8)	(46.8)
Interest on equity	3.4	3.4	-16.7%	-16.7%	4.0	4.0
Equity pickup	3.0	5.2	-4.5%	-4.5%	3.2	5.4
Others	0.1	0.4	-77.3%	-32.1%	0.4	0.6
Income tax	(24.7)	(43.5)	16.9%	18.4%	(21.1)	(36.8)
<i>Effective tax Rate</i>	-26.9%	-28.2%	-1.9 p.p.	-1.5 p.p.	-25.0%	-26.7%

Net income in 2Q25, as shown in Table 9, was R\$67 million, up 5.7% year-over-year, with a net margin of 12.4%, 1.0 p.p. higher than in 2Q24. The decline in net margin was due to the decrease in the EBIT margin, the slight decline in equity pick-up, the reduction in the positive financial result, and the small increase in the income tax rate. Year-to-date, the same explanations for 2Q25 are replicated to explain the 0.4 p.p. loss in net margin.

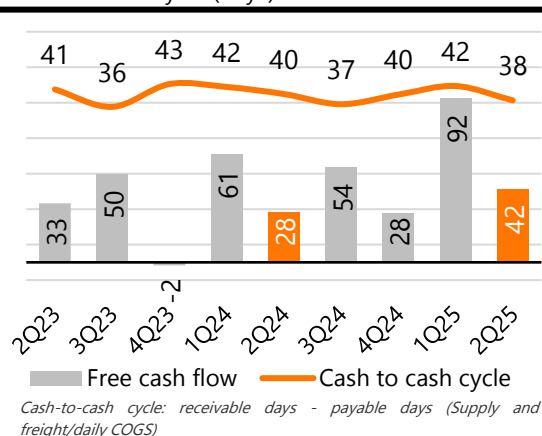
Table 9 - Consolidated	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Operating income	79.6	133.5	11.8%	15.4%	71.2	115.7
Financial result	3.3	5.6	-19.6%	-7.9%	4.1	6.1
Equity pickup	8.9	15.2	-4.5%	894.1%	8.9	8.9
Income before tax	91.8	154.4	8.5%	12.0%	84.7	137.8
Income tax	(24.7)	(43.5)	16.9%	18.4%	(21.1)	(36.8)
Net income	67.1	110.9	5.7%	9.7%	63.5	101.0
<i>Net margin</i>	<i>12.4%</i>	<i>11.3%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>13.4%</i>	<i>11.7%</i>

Cash flow

Net cash from operating activities in 2Q25 was positive at R\$60 million, higher than the R\$ 49 million in 2Q24, mainly due to lower working capital consumption, in addition to the growth in operating results.

Net cash from investment activities in 2Q25 was negative by R\$ 3.9 million, mainly due to "cash" CAPEX of R\$ 10.3 million and the receipt of R\$5.5 million in dividends from GDL. In 1H25, the main reason for the negative R\$14,4 million line was "cash" CAPEX of R\$ 20.7 million, in addition to the dividends mentioned above.

Chart 9 - Consolidated free cash flow (R\$ mi) and cash-to-cash cycle (days)



Regarding **CAPEX**, as shown in Table 10 on the right, the amount invested in 2Q25 was R\$11.4 million. The most significant investments in the quarter were: i) improvements to yards to expand vehicle storage capacity, totaling R\$3.5 million; and ii) the acquisition of car-carriers trailers for vehicle logistics operations, totaling R\$2.5 million. Year-to-date, the most significant investments were: i) improvements to the land located in Cabo de Santo Agostinho, Pernambuco, near the Port of Suape, to expand the storage capacity for imported vehicles, among other yards, totaling R\$4.4 million; ii) software licenses, including the new ERP, totaling R\$5.1 million; and iii) the acquisition of car transporter trailers for vehicle logistics operations, totaling R\$2.5 million.

Table 10 - Consolidated CAPEX	2Q25	2Q24	1H25	1H24
Maintenance & General improvements	6.3	3.4	10.4	5.1
Fixed asset improvements and maintenance	2.5	5.4	2.5	14.7
IT	2.6	3.3	8.4	8.5
Total	11.4	12.1	21.4	28.3

Net cash from financing activities in 2Q25 was negative by R\$48 million, due to: i) the payment of dividends and interest on equity for 2024, which totaled R\$39 million, and ii) interest on leases (IFRS-16), which totaled R\$7.7 million. Year-to-date, the negative R\$49.6 million is explained, in addition to the aforementioned dividend, by debt raising, net of payments, of R\$4.4 million and interest on leases (IFRS-16), which totaled R\$15 million.

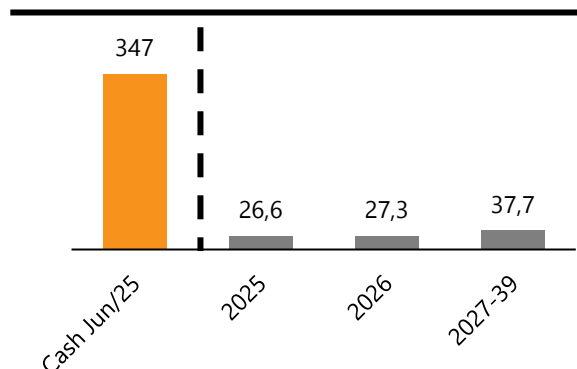
Table 11 - Consolidated cash flow	2Q25	2Q24	1H25	1H24
A - Cash at beginning of period	339.2	299.8	241.3	232.5
1- Net cash generated by operating activities	59.6	49.4	169.8	133.9
2 - Net cash generated by investing activities	(3.9)	(9.7)	(14.4)	(25.1)
3 - Net cash from financing activities	(47.7)	(56.7)	(49.6)	(58.5)
(=) Cash at end of period (A + 1 + 2 + 3)	347.2	282.8	347.2	282.8
2 - Capital expenditures "cash"	(10.3)	(13.4)	(20.8)	(29.4)
3 - Payment of leasing	(7.7)	(7.7)	(15.1)	(15.4)
Free cash flow (1 + 4 + 5)	41.5	28.3	133.9	89.1

Debt and cash

The Company continues to hold an unlevered capital structure in June 2025.

Net cash in June 2025 was R\$236 million, representing an increase compared to the position of March 2025, which was R\$ 229 million. The increase of net cash balance in the period is mainly due to the free cash flow recorded in 2Q25.

Chart 10 – Cash and principal debt schedule amortization (R\$ mi)



The **net debt/LTM EBITDA ratio** could not be applied, since the Company presented net cash. The calculation of the coverage ratio (which is equivalent to **LTM EBITDA over LTM financial result**) for 1Q25 is not applicable because the company's financial result in the last 12 months was positive. The Company's covenants are 1.5x, respectively.

The **average total cost** of the Company's gross debt in June 2025 was CDI + 1.60%, stable vs. March 2025. In April 2025, Fitch reaffirmed Tegma's **Rating** at A (Bra), with a stable outlook.

Chart 11 – Consolidated debt and cash (in R\$ mi)

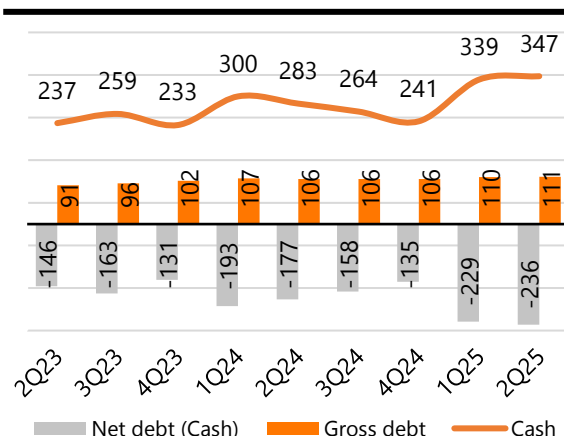


Table 12 - Financial debt (consolidated)

	Jun-24	Mar-25	Jun-25
Current debt	4.5	27.9	30.0
Non-current debt	101.4	82.4	81.2
Gross debt	106.0	110.3	111.2
(-) Cash	0.8	0.6	0.8
(-) Banking investments	282.0	338.6	346.3
Net debt (cash)	(176.8)	(228.9)	(235.9)
Adjusted EBITDA TTM	296.9	405.6	415.2
<i>Net debt / Adjusted EBITDA LTM</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>
Financial result TTM	10.8	9.1	8.3
<i>Adjusted EBITDA LTM / Financial result LTM</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>

[To be continued...]

Return on Invested Capital and Economic Value Added

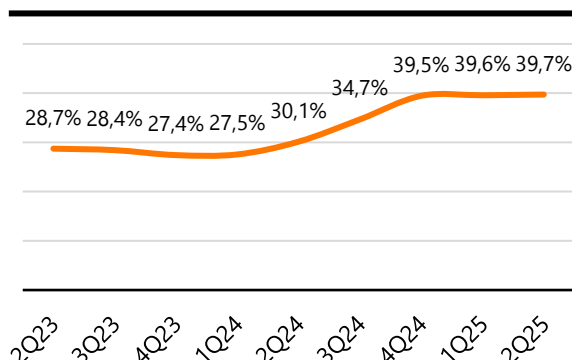
Disclaimer: ROIC and EVA shall not be considered substitutes for other accounting measures under IFRS and may not be comparable to similar measures used by other companies

The **ROIC** for 1Q25 was 39.7%, as shown in chart 12, stable compared to the ROIC for 1Q25, due to the growth of the same magnitude in the operating result and capital invested in the period.

EVA for 2Q25, as shown in chart 13, considering a WACC between 12% and 17% (historical range adopted by sell-side analysts), was R\$135-R\$165 million, vs. R\$131-R\$160 for 1Q25, basically due to the same reasons explained above that caused the 2Q25 ROIC to remain at 39.7%.

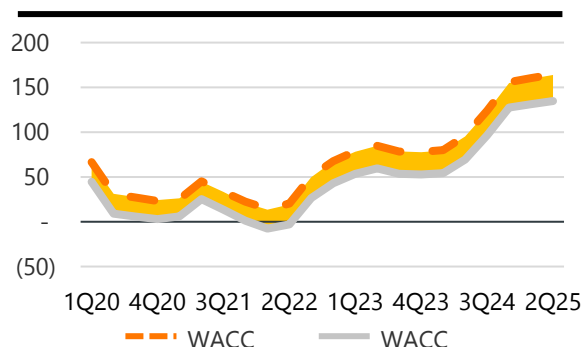
All of Tagma's current and prospective operations undergo an assessment using EVA as a criterion for value generation and viability.

Chart 12 – Consolidated return on invested capital (ROIC)



ROIC: NOPAT / Net debt + shareholder's equity – goodwill
 Reconciliation of the indicator in the "historical financials" excel file – "indicators sheet"

Chart 13 – EVA (Economic value added) (consolidated) (R\$ mi)



EVA=NOPAT LTM (adjusted for non-recurring EBITDA events) – [(LTM average capital employed)x(sell side analysts' weighted average cost of capital (WACC)).
 Reconciliation of the indicator available in the Historical Series.xlm file (indicators)

Shareholding position (ref: Jun/2025)

Category	# shares TGM3 ON	% Total
Mopia Participações e Empreendimentos Ltda.	15,396,481	23.3%
Cabana Empreendimentos e Participações Ltda.	4,817,704	7.3%
Coimex Empreendimentos e Participações Ltda.	13,207,034	20.0%
Other controlling shareholders	515,373	0.8%
Management	101	0.0%
Treasury	65,143	0.1%
Controllers, management and treasury	34,001,836	51.5%
Free Float	32,001,079	48.5%
Total Shares	66,002,915	100.0%

EBITDA Reconciliation

Table 13 – EBITDA Reconciliation

	2Q25	2Q24	1S25	1S24
Net Income	67.1	63.5	110.9	101.0
(-) Income Tax	(24.7)	(21.1)	(43.5)	(36.8)
(-) Financial Result	3.3	4.1	5.6	6.1
(-) Depreciation and amortization	(15.1)	(13.9)	(30.1)	(27.8)
(-) Equity	8.9	9.4	15.2	16.0
EBITDA	94.7	85.2	163.6	143.5

Tegma Gestão Logística SA and subsidiaries
Income statement
(in R\$ million)

Income statement	2Q25	1H25	Chg % vs		2Q24	1H24
			2Q24	1H24		
Gross revenue	675.7	1,220.8	15.5%	14.3%	584.9	1,068.1
Taxes and deductions	(135.1)	(239.9)	20.6%	16.4%	(112.0)	(206.1)
Net revenue	540.5	980.9	14.3%	13.8%	472.8	862.0
(-) Cost of services	(429.2)	(785.2)	13.9%	13.4%	(376.8)	(692.4)
Personnel	(48.9)	(91.8)	30.3%	27.2%	(37.6)	(72.2)
Freight	(357.8)	(646.9)	12.3%	11.3%	(318.7)	(581.1)
Other costs	(57.4)	(109.4)	12.4%	14.4%	(51.1)	(95.7)
Taxes credit (PIS and COFINS)	35.0	62.9	14.2%	11.3%	30.6	56.5
Gross profit	111.4	195.7	15.9%	15.3%	96.1	169.7
General and administrative expenses	(32.2)	(62.5)	28.4%	16.6%	(25.1)	(53.6)
Other expenses and revenues	0.5	0.3	115.7%	-	0.2	(0.4)
Operating income	79.6	133.5	11.8%	15.4%	71.2	115.7
Financial result	3.3	5.6	-19.6%	-7.9%	4.1	6.1
Equity	8.9	15.2	-4.5%	-4.5%	9.4	16.0
Income before tax	91.8	154.4	8.5%	12.0%	84.7	137.8
Income tax	(24.7)	(43.5)	16.9%	18.4%	(21.1)	(36.8)
Net income	67.1	110.9	5.7%	9.7%	63.5	101.0
<i>Net margin %</i>	<i>12.4%</i>	<i>11.3%</i>	<i>-1.0 p.p.</i>	<i>-0.4 p.p.</i>	<i>13.4%</i>	<i>11.7%</i>

Tegma Gestão Logística SA and subsidiaries
Balance sheet
(in R\$ million)

	Jun-24	Dec-24	Jun-25
Current assets	657.4	712.7	751.5
Cash at bank and on hand	0.8	1.9	0.8
Short-term investments	282.0	239.5	346.3
Accounts receivable	342.9	437.9	366.2
Related parties	0.4	0.5	1.0
Inventories	0.7	0.3	0.9
Income tax and social contribution	2.9	2.7	2.8
Taxes to recover	7.9	4.4	7.8
Other receivables	12.9	17.9	15.7
Prepaid expenses	6.9	7.6	9.9
Long term Assets	65.8	53.6	53.8
Taxes to recover	20.2	5.9	6.0
Income tax and social contribution	17.8	18.4	19.2
Other accounts receivable	1.6	1.7	1.7
Deferred fiscal asset	2.5	3.3	1.9
Related parties	1.1	1.1	1.1
Judicial deposits	22.6	23.2	23.9
Investments	62.1	61.5	71.2
Property and equipment	238.2	245.6	247.3
Intangible assets	183.9	190.9	194.7
Right of use assets	60.9	65.0	78.6
Non-current assets	611.0	616.7	645.6
Total assets	1,268.4	1,329.4	1,397.1
Current liabilities	201.8	262.9	248.3
Loans and financing	4.5	29.1	30.0
Lease liabilities	26.3	28.7	39.3
Suppliers	54.7	62.4	52.2
Taxes payable	28.9	31.5	25.3
Salaries and social charges	30.1	33.4	37.6
Other accounts payable	34.5	45.8	39.1
Related parties	0.9	0.7	1.0
Income tax and social contribution	21.8	31.4	23.8
Non-current liabilities	176.7	145.1	155.4
Loans and financing	101.4	76.9	81.2
Related parties	0.5	0.5	0.5
Lease liabilities	41.1	42.4	46.6
Deferred fiscal liabilities	1.8	1.7	3.0
Provision for contingencies and other liabilities	29.3	21.7	22.3
Actuarial liabilities	2.5	1.9	1.9
Shareholders equity	888.2	921.4	993.4
Capital stock	438.8	438.8	438.8
Profit reserve	351.0	445.4	445.4
Retained earnings	100.5	-	110.9
Treasury shares	(0.3)	(0.3)	(0.3)
Assets valuation adjustment	(1.8)	(1.4)	(1.4)
Additional proposed dividend	-	38.9	-
Minority interest	1.6	-	-
Total liabilities and shareholders' equity	1,268.4	1,329.4	1,397.1

Tegma Gestão Logística SA and subsidiaries
Cash flow statement
(in R\$ million)

	2Q25	2Q24	1H25	1H24
Net income for the period	67.1	63.5	110.9	101.0
Depreciation and amortization	7.6	6.4	15.2	12.7
Right of use assets amortization	7.5	7.6	14.9	15.1
Interest and exchange variation on unpaid loans and debentures	4.0	3.0	7.6	6.1
(Reversal of) provision for contingencies	0.2	0.5	0.6	1.4
Interest on leasing	2.9	2.4	6.1	4.7
Equity	(8.9)	(9.4)	(15.2)	(16.0)
Loss (gains) on disposal of assets	(1.0)	(0.1)	(0.2)	(0.6)
Allowance for (reversal of) doubtful accounts	(0.6)	0.2	0.1	0.2
Deferred income and social contribution taxes	(1.5)	(3.2)	2.6	0.1
Expenses (revenues) not affecting cash flows	10.2	7.2	31.6	23.8
Accounts receivable	(37.1)	(48.9)	71.7	2.3
Taxes recoverable	23.4	22.2	34.4	34.0
Judicial deposits	0.3	(1.9)	0.5	(2.2)
Other assets	4.0	(1.4)	(0.7)	0.7
Suppliers and freight payable	3.2	10.4	(10.7)	6.3
Salaries and related charges	8.1	4.9	4.1	(0.1)
Increase (decrease) in related parties	(0.1)	(0.3)	(0.1)	0.0
Other liabilities	(1.2)	9.1	(13.7)	1.0
Changes in assets and liabilities	0.6	(6.1)	85.5	42.0
Interest on loans, financing and swap	(2.0)	(2.9)	(6.8)	(6.3)
Interest on leasing	(3.4)	(2.3)	(6.7)	(4.7)
Lawsuits paid	(0.2)	(0.0)	(0.3)	(0.3)
Income and social contribution taxes paid	(12.7)	(9.9)	(44.3)	(21.5)
(A) Net cash generated by (used in) operating activities	59.6	49.4	169.8	133.9
Acquisition of intangible assets	(2.6)	(4.1)	(7.9)	(6.5)
Acquisition of property and equipment and intangible assets	(7.7)	(9.3)	(12.8)	(22.9)
Proceeds from sale of assets	0.9	0.5	0.8	1.1
(B) Net cash generated by (used in) investing activities	(3.9)	(9.7)	(14.4)	(25.1)
New loans	-	8.7	6.5	14.6
Payment of loans and financings	(1.1)	(10.0)	(2.1)	(10.0)
Payment of leasing	(7.7)	(7.7)	(15.1)	(15.4)
(C) Net cash generated by (used in) financial activities	(47.7)	(56.7)	(49.6)	(58.5)
Changes in cash (A + B + C)	8.0	(17.0)	105.8	50.3
Cash at beginning of period	339.2	299.8	241.3	232.5
Cash at end of year	347.2	282.8	347.2	282.8

Tegma Gestão Logística SA and subsidiaries
Statements of change in equity
(in R\$ million)

	Capital	Legal reserve	Tax incentive reserve	Retained profit	Additional dividend proposed	Treasury stock	Asset valuation adjustment	Retained earnings (accumulated losses)	Non-controlling interest	Capital Transaction	Total equity
Balance on January 1, 2024	318.5	55.0	120.3	296.0	47.5	(0.3)	(1.8)	-	1.4	-	836.5
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	100.5	0.5	-	-
Capital Integralization	120.3	-	(120.3)	-	-	-	-	-	-	-	-
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(47.5)	-	-	-	(0.2)	-	-
Balance on June 30, 2024	438.8	55.0	-	296.0	-	(0.3)	(1.8)	100.5	1.6	-	889.9
Balance on April 1, 2024	438.8	55.0	-	296.0	47.5	(0.3)	(1.8)	37.3	1.6	-	874.1
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	63.3	0.3	-	63.5
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(47.5)	-	-	-	(0.2)	-	(47.7)
Balance on June 30, 2024	438.8	55.0	-	296.0	-	(0.3)	(1.8)	100.5	1.6	-	889.9
Balance on January 1, 2025	438.8	68.5	-	382.2	38.9	(0.3)	(1.4)	-	-	(5.3)	921.4
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	110.9	-	-	110.9
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(38.9)	-	-	-	-	-	(38.9)
Balance on June 30, 2025	438.8	68.5	-	382.2	-	(0.3)	(1.4)	110.9	-	(5.3)	993.4
Balance on April 1, 2025	438.8	68.5	-	382.2	38.9	(0.3)	(1.4)	43.7	-	(5.3)	965.1
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	67.1	-	-	67.1
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(38.9)	-	-	-	-	-	(38.9)
Balance on June 30, 2025	438.8	68.5	-	382.2	-	(0.3)	(1.4)	110.9	-	(5.3)	993.4

Tegma Gestão Logística SA and subsidiaries
Statements of change in value added
(in R\$ million)

	Chg. Vs					
	2Q25	1H25	2Q24	1H24	2Q24	1H24
Gross sale of services	637.1	1,154.7	14.1%	13.3%	558.1	1,018.8
Other income	(0.7)	1.0	-	-23.7%	0.7	1.3
(Reversal of) allowance for doubtful accounts	0.6	(0.1)	-	-64.0%	(0.2)	(0.2)
Income	637.1	1,155.6	14.0%	13.3%	558.7	1,019.9
Cost of services provided	(357.8)	(647.1)	12.3%	11.4%	(318.7)	(581.1)
Materials, energy, third-party services and other operating expenses	(46.5)	(90.2)	9.5%	5.8%	(42.5)	(85.2)
Input products acquired from third parties	(404.3)	(737.3)	11.9%	10.7%	(361.2)	(666.3)
Net value added produced by the Company	232.8	418.3	17.9%	18.3%	197.5	353.6
Depreciation and amortization	(7.6)	(15.2)	19.7%	19.9%	(6.4)	(12.7)
Right of use assets amortization	(7.5)	(14.9)	-1.5%	-1.1%	(7.6)	(15.1)
Gross value added	217.7	388.2	18.6%	19.1%	183.6	325.8
Equity pickup	8.9	15.2	-4.5%	-4.5%	9.4	16.0
Financial income	12.1	23.0	15.1%	20.1%	10.5	19.2
Total value added to be distributed	238.8	426.5	17.4%	18.2%	203.5	361.0
	-	-	-	-	-	-
Personnel and related charges	58.9	111.0	27.0%	24.2%	46.4	89.4
Direct compensation	45.0	84.5	26.7%	23.7%	35.5	68.3
Benefits	11.3	21.4	28.4%	26.1%	8.8	17.0
FGTS	2.6	5.1	25.7%	24.5%	2.1	4.1
Taxes, charges and contributions	95.9	172.6	17.0%	15.1%	82.0	150.0
Federal	52.4	94.1	18.6%	18.1%	44.2	79.7
State	41.3	74.2	15.3%	11.1%	35.8	66.7
Local	2.2	4.4	13.4%	22.0%	2.0	3.6
Financing agents	84.0	142.8	11.8%	17.5%	75.1	121.5
Interest and exchange variations	8.8	17.4	37.0%	33.2%	6.5	13.1
Rent	8.0	14.5	54.9%	96.4%	5.2	7.4
Dividends	-	-	-	-	-	-
Retained profits (losses)	67.1	110.9	6.1%	10.3%	63.3	100.5
Non-controlling interest	-	-	-	-	0.3	0.5
Value added distributed	238.8	426.5	17.4%	18.2%	203.5	361.0