



Rampa de Carregamento • Operação de Logística
de Veículos • Manaus/AM



Tegma

Gestão Logística SA

Divulgação de resultados
Quarto trimestre e o ano de 2025

São Bernardo do Campo, 09 de março de 2026

Teleconferência de Resultados

3ª feira, 10 de março de 2026

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 quarto trimestre e do ano de 2025:



A **quantidade de veículos transportados** no 4T25 foi de 189 mil, uma redução de 6,6% em relação ao 4T24. O **market share** foi de 22,7%, 1,3 p.p. inferior na comparação anual, devido ao desempenho abaixo do mercado de clientes relevantes. A **distância média** no 4T24 foi de 1.154 km, 6,0% superior ao 4T24.

A **receita líquida** do 4T25 foi de R\$ 610 milhões, 2% inferior na comparação anual, reflexo da redução da quantidade de veículos transportados, explicada perda de participação de mercado de clientes relevantes. Na logística integrada, houve a perda de um contrato relevante finalizado no 2T25.



A **margem bruta** do 4T25 foi de 16,7%, 6,1 p.p. inferior na comparação anual, reflexo da redução em ambas as divisões. Com a queda da quantidade de veículos transportados, aumento nas deduções da receita e aumento de custos na logística de veículos. Na logística integrada, a queda foi proveniente da perda de um contrato.

O **EBITDA** do 4T25 foi de R\$ 81,4 milhões, com margem de 13,3%, 6,9 p.p. inferior à margem EBITDA do 4T24, em função da queda de indicadores operacionais, maior recolhimento de impostos, assim como despesas maiores com honorários advocatícios.



O **lucro líquido** do 4T25 foi de R\$ 52,2 milhões, 38,7% inferior ao do 4T24, representando uma redução de 5,1 p.p. na margem líquida, atingindo 8,6%. Esse resultado é atribuído à queda do resultado operacional e da redução da equivalência patrimonial no período.

O **fluxo de caixa livre** no 4T25 foi negativo em R\$ 21 milhões, principalmente devido à redução do resultado operacional da empresa e ao maior investimento em imobilizado, com o desembolso para aquisição do terreno de Camaçari/BA, equipamentos logísticos e benfeitorias em terrenos.



O **retorno sobre o capital investido** no 4T25 foi de 31,2%, 6,1 p.p. inferior ao ROIC do 3T25, devido principalmente a redução do **market share** da Divisão de Logística Automotiva, dos eventos não recorrentes no trimestre e da redução do caixa líquido.

A **dívida líquida** em dezembro de 2025 foi de R\$ 12 milhões, comparado o caixa líquido de R\$ 160 milhões em setembro de 2025, uma variação decorrente principalmente do pagamento de R\$ 164 milhões em dividendos no 4T25.



Destaques financeiros e operacionais	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita líquida (R\$ mi)	610,3	2.225,4	-2,3%	6,5%	624,4	2.090,1
Lucro bruto (R\$ mi)	101,7	429,2	-28,3%	-4,8%	141,9	451,0
Margem bruta %	16,7%	19,3%	-6,1 p.p.	-2,3 p.p.	22,7%	21,6%
EBITDA (R\$ mi)	81,4	361,8	-35,4%	-8,4%	126,0	395,1
Margem EBITDA%	13,3%	16,3%	-6,9 p.p.	-2,6 p.p.	20,2%	18,9%
Lucro líquido (R\$ mi)	52,2	243,0	-38,7%	-10,2%	85,1	270,6
Margem líquida %	8,6%	10,9%	-5,1 p.p.	-2,0 p.p.	13,6%	12,9%
Resultado por ação (R\$)	0,8	3,7	-38,7%	-10,2%	1,3	4,1
Fluxo de caixa livre (R\$ mi)	(21,1)	128,0	-	-24,8%	27,7	170,3
CAPEX (R\$ mi)	72,8	112,4	333,2%	95,2%	16,8	57,6
Veículos transportados (em mil)	189,0	701,8	-6,6%	-1,5%	202,2	712,4
Market share %	22,7%	23,0%	-1,3 p.p.	-1,9 p.p.	24,0%	24,9%
Distância média por veículo (em km)	1.154	1.099	6,0%	2,1%	1.089	1.077

Sumário

Comentário da Administração	3
Mercado automotivo	5
Destaques operacionais – Divisão Logística Automotiva	5
Resultados – Divisão de Logística Automotiva	6
Resultados – Divisão de Logística Integrada	8
Resultados - Consolidado	9
Fluxo de caixa	12
Endividamento e caixa	13
Serviços prestados pelo auditor independente	14
Composição acionária (ref: dez/2025)	15
Reconciliação do EBITDA	15
Anexo I - Adequação à Lei 15.177/2025 – Informações de equidade de gênero	21

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.

Comentário da Administração

Depois de três anos consecutivos de uma forte expansão, que trouxe a empresa a um patamar de eficiência superior ao pré-pandemia, o desempenho financeiro e operacional da Tagma de 2025 registrou eventos negativos que (i) impactaram a quantidade de veículos vendidos no mercado e transportados pela companhia, (ii) alteraram a forma de recolhimento de impostos e (iii) mudaram as dinâmicas de mercado e impactaram contratos e resultados da Logística Integrada.

A respeito da **indústria automotiva do Brasil**, vale rememorar que ela apresentou uma recuperação de 26% desde o pós-pandemia (vendas locais até 2024), desempenho baseado no crescimento do PIB, do crédito e da renda nacional. No entanto, o aumento de juros necessários para conter a alta da inflação foi o grande responsável por desacelerar esse ritmo para um crescimento de 2,6% em 2025. Esse desempenho, no entanto, embute realidades bem distintas, como por exemplo um crescimento de 45% das marcas chinesas (já representando 12% do licenciamento), um crescimento de 17% das vendas dos modelos SUV's e um crescimento de 9% das vendas nas regiões norte-nordeste do país. Ao final do ano, uma tempestade destruiu uma fábrica da montadora Toyota, cliente importante da Tagma e que impactou de forma relevante as vendas desta marca. As exportações foram um contraponto positivo no ano, apresentando um crescimento de 32%, principalmente explicada pelas vendas para Argentina, o que sustentou um leve crescimento da produção local.

Nesse cenário, a **divisão de logística de veículos** da Tagma se beneficiou, em parte, do crescimento das vendas chinesas, assim como por ter fechado um contrato recentemente com mais uma que tem um grande potencial de crescimento. No intuito de aumentar o leque de serviços, além do transporte para as entrantes chinesas e ganhar ainda mais competitividade, adquirimos um terreno (Camaçari-BA) e estamos investindo em outro (Cariacica-ES). No entanto, o desempenho inferior à média do mercado de clientes importantes,

como a General Motors, que reduziu suas vendas em 12%, e a interrupção de produção da Toyota, prejudicaram o *market share* da Tegma em 2025, fazendo que os volumes se retraíssem pela primeira vez em três anos, incorrendo em redução de margens. Apesar de sabermos que a paralisação da produção da Toyota é atípica e que a sua normalização é esperada para o início de 2026, estamos atentos ao controle de custos e despesas para minimizar esses efeitos.

Em 2025 a Fastline, nossa unidade de **logística de veículos usados**, contratou um reforço de peso. O anúncio da aquisição de 70% da Buskar.me reforça a tendência de crescimento observada nessa linha de negócios, complementando sua atuação com novos clientes e novas tecnologias, capazes de atender ainda mais tipos de clientes.

Na **Divisão de Logística Integrada**, também tivemos desafios relevantes, principalmente com a perda parcial de um contrato relevante em termos de faturamento, em função da competição de preço mais acirrada na atividade de transporte de químicos. Apesar disso, assinamos novos contratos e buscamos formas de crescimento desta divisão, para voltarmos a ter um nível de lucratividade e de retorno maior que o histórico recente e que nosso custo de capital.

Por mais um ano, a *joint venture* **GDL** apresentou resultados muito satisfatórios. Esse resultado foi colaborado por uma nova área de alfandegamento e pela expansão dos serviços para outros segmentos, como maquinário pesado, bens de consumo e autopeças.

Todos esses cenários desafiadores conjugados resultaram em margens líquidas ainda acima de 10% e um ROIC de 31%, números que, apesar de inferiores ao de 2024, servirão de base para os esforços de superação para 2026.

No aspecto de **sustentabilidade/governança**, destacamos a iniciativa bem-sucedida da conversão de caminhões a diesel para híbridos a GNV-diesel, que tem contribuído com a redução de emissões e o consumo de combustível. Além disso, tivemos uma renovação do quadro do Conselho de Administração, com a eleição da primeira conselheira e a entrada, na suplência, de membros da segunda geração das respectivas famílias, iniciativas que contribuirão para a diversidade de ideias e a perpetuação da boa liderança da companhia.

No aspecto de estrutura de capital, a Companhia teve em 2025 o maior montante de CAPEX de sua história, em R\$ 112 milhões, influenciado pela compra de um terreno para a operação de logística de veículos novos e distribuiu um valor recorde de R\$ 292 milhões em dividendos e juros sobre capital próprios. Com isso, a empresa fechou o ano com dívida líquida pela primeira vez em quase cinco anos.

Para o ano de 2026, a Administração acompanha as projeções de queda de juros e a projeção das associações do ligeiro crescimento de vendas de veículos. Reforçamos que, como qualquer ano de eleição, a empresa precisa dobrar sua disciplina com custos e despesas e a busca por eficiência. Estrategicamente, continuamos atentos a oportunidades de negócios que possam expandir os negócios, seja organicamente ou inorganicamente, assim como termos o cuidado com a integração da aquisição feita e cultivarmos os bons negócios da Companhia.

Disclaimer adequação à Lei 15.177/2025 – Informações de equidade de gênero

As informações correspondentes a equidade de gênero da companhia, com base na adequação à Lei 15.177/2025, podem ser encontradas no anexo I ao final do documento.

Mercado automotivo

As **vendas de veículos no mercado doméstico** no 4T25 foi 1,0% superior na comparação anual, conforme pode ser observado na Tabela 1. Esse crescimento pouco expressivo pode ser atribuído ao ciclo de aperto monetário, que se refletiu na redução do apetite pela aquisição de veículos novos no último trimestre. No Gráfico 1, é possível visualizar a tendência de crescimento das vendas mensais ao longo do ano de 2025. No acumulado do ano, as vendas domésticas cresceram 2,6%, seguindo a tendência destacada acima. Esse movimento fica evidente ao compararmos o 1S25, que apresentou crescimento de 5%, com o 2S25, que registrou avanço de apenas 0,7%.

As **exportações** foram o grande destaque de 2025, com o crescimento de 31,8% no acumulado do ano, conforme observado na Tabela 1, movimento que apoiou a indústria automotiva nacional no período, com destaque para a Argentina, que importou 85% mais veículos do Brasil em 2025. Entretanto, houve uma desaceleração no 4T25 apresentando uma redução de 16,9% em comparação ao 4T24. Essa redução ocorreu principalmente pela queda das compras justamente da Argentina.

A retração de 1,4% na **produção de veículos** no 4T25 vs o 4T24 decorreu da redução do crescimento das vendas domésticas e da redução significativa das exportações. O crescimento de 4,7% da produção em 2025 vs 2024, reflete uma exportação robusta, conforme mencionado acima, e vendas domésticas com o crescimento mais modesto.

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

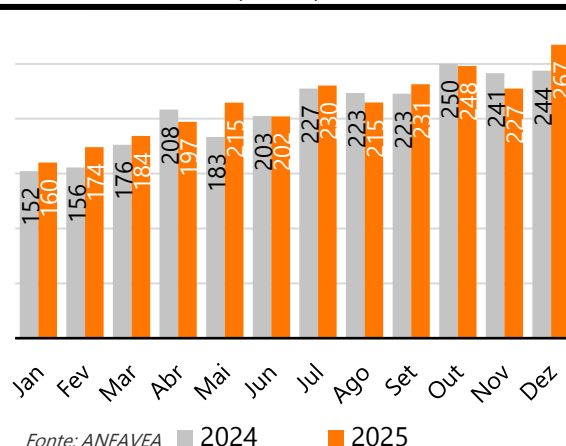


Tabela 1 - Dados mercado automotivo	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Venda de veículos e comerciais leves	831,5	3.035,1	-1,2%	6,0%	841,9	2.863,3
Doméstico	743,0	2.551,9	1,0%	2,6%	735,4	2.487,5
Exportação	88,5	495,4	-16,9%	31,8%	106,5	375,8
(+) Produção de veículos e comerciais leves	621,7	2.491,7	-1,4%	4,7%	630,2	2.380,6
(+) Vendas de veículos e comerciais leves importados	140,7	491,9	-1,2%	7,1%	142,4	459,4

Fonte: ANFAVEA, Fenabrave

(em mil, exceto os estoques em dias)

Destaques operacionais – Divisão Logística Automotiva

A **quantidade de veículos transportados** pela Tegma no 4T25 foi de 189 mil, 6,6% inferior na comparação anual, conforme a Tabela 2. Esse volume resultou em um market *share* de 22,7% (-1,3 p.p vs o 4T24). Esse desempenho é explicado pelo desempenho inferior à média do mercado de clientes chave da companhia, entre eles a Toyota, cuja destruição de sua fábrica de motores fez que suas vendas caíssem 40% nesse trimestre na comparação anual. Em 2025, o volume de veículos transportados pela Tegma caiu 1,5% na comparação anual, gerando uma queda *market share* que atingiu 23,0%, em função principalmente do desempenho de vendas inferior de clientes relevantes.

A **distância média das viagens domésticas** no 4T25 foi de 1.255 km, um aumento de 5,7% na comparação anual, conforme a Tabela 2. Esse desempenho pode ser atribuído ao crescimento de 4% das vendas nas demais regiões fora do Sudeste no 4T25, comparado a uma redução de 5% na região Sudeste. Esse padrão também foi observado na distribuição das vendas regionais ao longo de 2025, o que justificaria o crescimento de 4,4% da distância média doméstica em 2025 vs 2024.

A **distância média das exportações** no 4T25 foi de 28,3%, já no acumulado de 2025 houve o acréscimo de 25,9%, na comparação anual, devido ao aumento da participação das entregas rodoviárias de veículos aos países da América Latina (que têm distância maiores).

Como resultado, a **distância média consolidada** no 4T25 cresceu 6% e 2,1% em 2025 na comparação anual, em função dos mesmos motivos do crescimento do 4T25.

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

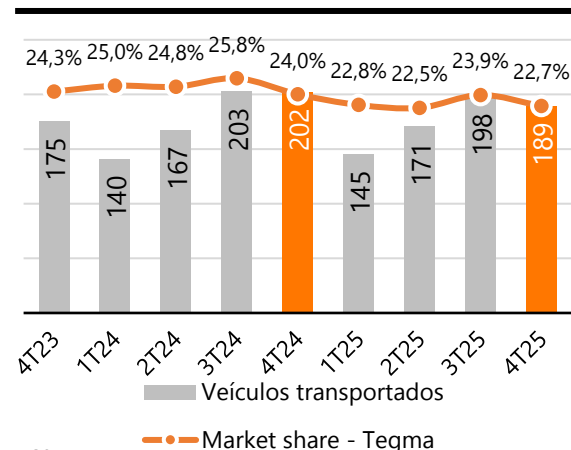


Tabela 2 - Dados operacionais	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Veículos transportados (mil)	189,0	701,8	-6,6%	-1,5%	202,2	712,4
Doméstico	166,5	592,4	-7,2%	-5,8%	179,4	628,5
Exportação	22,4	109,4	-1,6%	30,4%	22,8	83,9
<i>Market share % *</i>	<i>22,7%</i>	<i>23,0%</i>	<i>-1,3 p.p.</i>	<i>-1,9 p.p.</i>	<i>24,0%</i>	<i>24,9%</i>
Km média por veículo (km)	1.154,1	1.099,5	6,0%	2,1%	1.088,7	1.077,0
Doméstico	1.255,3	1.231,5	5,7%	4,4%	1.187,2	1.180,0
Exportação	403,1	384,5	28,3%	25,9%	314,2	305,5

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

(em mil, exceto km média)

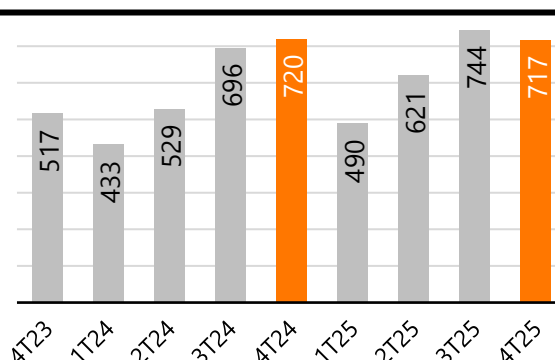
Resultados – Divisão de Logística Automotiva

A **receita bruta** da Divisão de Logística Automotiva no 4T25 foi de R\$ 717 milhões, 0,4% inferior na comparação anual [+8,2% em 2025 vs. 2024], conforme a Tabela 3. Essa performance é explicada por: i) uma redução de 6,6% na quantidade de veículos transportados no 4T25 [-1,5% em 2025], na comparação anual; ii) uma redução na receita proveniente de serviços logísticos (4T25 e em 2025) e na de transferência de veículos (4T25) na comparação anual; e iii) pelo aumento de 6% da distância média no 4T25 [+2,1% em 2025] na comparação anual. Ressalta-se que a Fastline teve mais um trimestre de crescimento.

As **deduções da receita bruta** cresceram no 4T25 em 6,2%, acima da variação do faturamento, em função da alteração na forma de recolhimento de impostos a respeito dos créditos de ICMS referente à atividade de transporte, conforme também ocorreu no 3T25. Essa alteração impactou essa linha e resultou em um recolhimento adicional de R\$ 4,1 milhões no 4T25.

A **margem bruta** da divisão no 4T25 foi de 17,3%, 6,1 p.p. inferior [19,8% e 2,3 p.p. inferior em 2025] na comparação anual, conforme a Tabela 3. Além do impacto de origem tributária mencionado acima, que representou em -0,7 p.p. de margem, houve aumento de 5,9% dos custos dos serviços prestados, que foram pressionados por eventos não recorrentes que afetaram a dinâmica operacional de transporte no trimestre, sendo o principal deles uma tempestade que destruiu a fábrica de motores da Toyota em Porto Feliz-SP.

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



Como é de conhecimento público, o acidente interrompeu a produção, resultando em uma queda de 40% nas vendas da montadora no 4T25 vs o 4T24. Dada a interrupção da produção e do fluxo de transporte das bases da Tegma, o impacto estimado dessa interrupção foi de R\$ 57 milhões de receita bruta e, considerando custo de frete, R\$ 15 milhões a menos de resultado operacional (-1,6 p.p da margem) no 4T25. **Atualizações sobre a situação da Toyota:** i) a produção de motores foi reestabelecida em um galpão em Porto Feliz-SP, utilizando peças importadas, ii) em fevereiro de 2026, as vendas domésticas da Toyota aumentaram em 30% na comparação com o mês mais afetado (nov/25), o que se refletiu na recuperação de três posições no ranking de vendas nacional, iii) a montadora começou a produção e a pré-venda do novo modelo Yaris Cross em fevereiro de 2026.

Outro fator que justifica o descasamento entre receitas e custos foi uma interrupção no fluxo de transporte de veículos por parte dos transportadores terceirizados para as concessionárias a partir de duas filiais (Camaçari-BA e Cariacica-ES) no mês de outubro de 2025. Esse fluxo foi retomado em novembro, apresentando o dobro do volume vs a média dos meses anteriores. Além da ociosidade dessas filiais mencionadas durante um mês, na retomada elas não dispunham de mão-de-obra suficiente para absorver esses volumes, ocasionando assim elevados gastos com mobilização de equipes, hora-extra e gastos adicionais com movimentação de veículos entre fábricas e pátios da Tegma, somando R\$ 8,5 milhões (-1,5 p.p da margem).

Perspectivas: A operação passou por uma normalização nos últimos meses. Além disso, a unidade de Camaçari-BA, vai aumentar a quantidade de colaboradores, em linha com previsão de *ramp-up* da produção do cliente nessa unidade.

O aumento de 23,3% das **despesas administrativas** é decorrente principalmente de adequações de quadro administrativo, maior amortização do ERP e do aumento de honorários advocatícios. O aumento de 15,7% das despesas no ano é explicado por despesas de M&A, maior amortização do ERP, adequações de quadro administrativo.

O aumento das deduções, a perda da margem bruta e o aumento das despesas explicam o desempenho do **EBITDA** da divisão no 4T25, que foi de R\$ 78 milhões, 35,2% inferior na comparação anual, com margem de 13,6%, 7,0 p.p. inferior à margem EBITDA do 4T24. Em 2025, a retração de 7,1% do EBITDA e da margem EBITDA em 2,5 p.p foi decorrente dos mesmos fatores mencionados como explicação do 4T25 e de picos de movimentação no 3T35 em filiais que precisaram de tempo para adaptação, o que demandou custos adicionais de movimentação de pessoal e hora-extra.

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

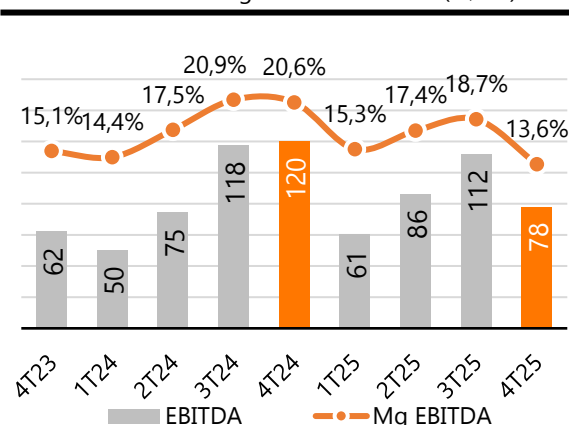


Tabela 3

DRE da Divisão de logística automotiva	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita bruta	717,4	2.572,8	-0,4%	8,2%	720,4	2.378,0
Deduções da receita bruta	(145,5)	(510,7)	6,2%	11,5%	(137,0)	(457,9)
Receita líquida	571,9	2.062,2	-2,0%	7,4%	583,3	1.920,1
Custos dos serviços prestados	(472,9)	(1.653,4)	5,9%	10,6%	(446,6)	(1.495,6)
Resultado bruto	99,0	408,8	-27,6%	-3,7%	136,8	424,5
Margem bruta%	17,3%	19,8%	-6,1 p.p.	-2,3 p.p.	23,4%	22,1%
Despesas	(32,6)	(116,3)	23,3%	15,7%	(26,5)	(100,5)
Resultado operacional/EBIT	66,3	292,5	-39,9%	-9,7%	110,3	324,0
(-) Depreciação e amortização	(11,7)	(44,4)	16,8%	15,3%	(10,0)	(38,5)
EBITDA	78,0	336,9	-35,2%	-7,1%	120,3	362,4
Margem EBITDA %	13,6%	16,3%	-7,0 p.p.	-2,5 p.p.	20,6%	18,9%

Resultados – Divisão de Logística Integrada

A **receita bruta** da Divisão de Logística Integrada no 4T25 foi R\$ 47,4 milhões, 5,3% inferior na comparação anual, [-3,9% em 2025 vs. 2024], conforme a Tabela 4. Esse desempenho decorre da perda de contrato de transporte *inbound*¹ na operação de Logística de Granéis ao longo de 2025, conforme divulgado no 2T25. Essa perda tem sido mitigada por novos clientes e pelo aumento de volumes de clientes recorrentes.

A **margem bruta** da divisão no 4T25 foi de 7,1%, 5,3 p.p. inferior na comparação anual, devido à redução da receita proveniente da perda do contrato de transporte da operação de Logística de Granéis, o que incorreu em uma menor diluição de custos fixos, por maiores gastos com a manutenção de um armazém em Cubatão-SP, para estocar produtos químicos (R\$ 0,8 milhão) e pela alteração a respeito dos créditos de ICMS referente à atividade de transporte, que aumentou o recolhimento desse imposto em aproximadamente R\$ 0,6 milhão.

As **despesas** da divisão no 4T25 foram de R\$ 3,7 milhões, um aumento de 9% proveniente principalmente do rateio das despesas corporativas para a divisão, que cresceram conforme explicado na seção seguinte. Em 2025, as despesas cresceram 15,7% em função também do aumento das despesas corporativas que foram rateadas para a divisão.

A **margem EBITDA** da Divisão de Logística Integrada foi de 8,8% no 4T25, 5,2 p.p. inferior na comparação anual, refletindo principalmente a perda do contrato acima mencionada, gastos extemporâneos com manutenção do armazém de produtos químicos, no montante de R\$ 0,8 milhão, e o aumento das despesas acima explicada. Em 2025, a margem EBITDA foi de 15,3%, uma redução de 3,9 p.p. na comparação com 2024, explicada pela perda do contrato de transporte de químicos na metade do ano, de uma maior competição no serviço de transporte de produtos químicos e dos gastos com manutenção acima mencionados.

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

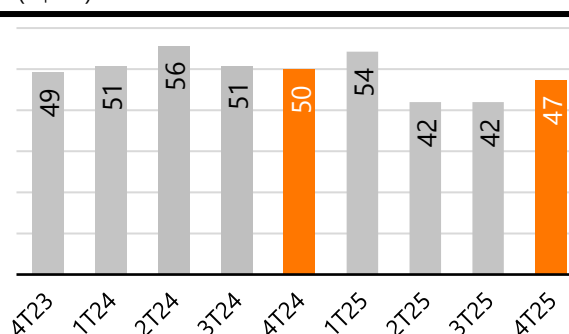
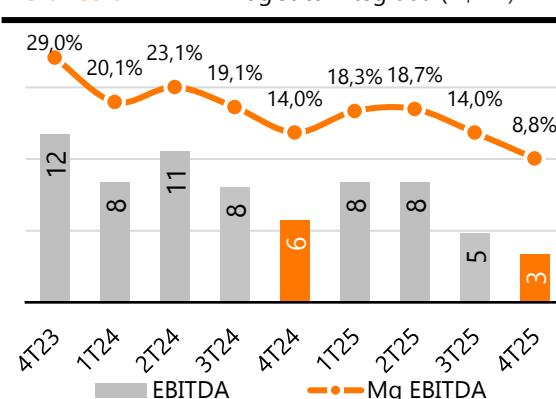


Gráfico 6 – EBITDA Logística Integrada (R\$ mi)



Continua na página seguinte...

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

Tabela 4

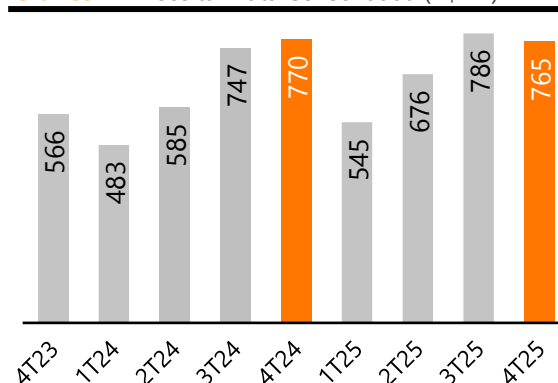
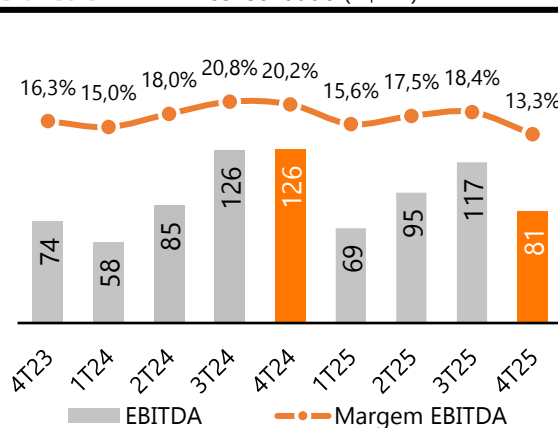
DRE da Divisão de logística integrada	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita bruta	47,4	199,2	-5,3%	-3,9%	50,0	207,3
Armazenagem	0,0	0,0	-	-	0,0	0,9
Logística industrial	47,4	199,2	-5,3%	-3,5%	50,0	206,4
Deduções da receita bruta	(8,9)	(35,9)	-0,6%	-3,4%	(9,0)	(37,2)
Receita líquida	38,5	163,3	-6,3%	-4,0%	41,0	170,1
Custos dos serviços prestados	(35,7)	(142,9)	-0,6%	-0,5%	(35,9)	(143,5)
Resultado bruto	2,7	20,4	-46,3%	-23,2%	5,1	26,5
Margem bruta%	7,1%	12,5%	-5,3 p.p.	-3,1 p.p.	12,4%	15,6%
Despesas	(3,7)	(12,8)	9,0%	15,7%	(3,4)	(11,1)
Resultado operacional/EBIT	(1,0)	7,6	-	-51,0%	1,7	15,5
(-) Depreciação e amortização	(4,4)	(17,4)	8,0%	1,1%	(4,0)	(17,2)
EBITDA	3,4	24,9	-41,1%	-23,6%	5,7	32,6
Margem EBITDA %	8,8%	15,3%	-5,2 p.p.	-3,9 p.p.	14,0%	19,2%

Resultados - Consolidado

No consolidado, as receitas da companhia apresentaram uma redução, principalmente, pela queda da quantidade de veículos transportados e da perda de contrato no transporte de granéis. Enquanto no ano de 2025, o principal fator que contribuiu para o aumento da receita foi o crescimento de 2,1% na distância média, juntamente com reajustes anuais de preços.

A **margem bruta** consolidada no 4T25 foi de 16,7%, uma redução de 6,1 p.p. na comparação anual. Esse desempenho é explicado pelos eventos relatados na explicação das divisões, como interrupção da produção de um cliente relevante da operação automotiva, alteração do recolhimento de créditos de ICMS referente à atividade de transporte, maiores custos com frete e com mobilização de equipes, fruto da interrupção temporária do transporte de veículos em Camaçari/BA e Cariacica/ES, gastos com manutenção de armazém de químicos, entre outros. No acumulado de 2025, a margem bruta atingiu 19,3%, redução de 2,3 p.p. na comparação com 2024, desempenho que é explicado pelo desempenho do 4T25 na comparação anual e do 3T25, quando houve maiores custos com movimentação de pessoal da operação automotiva e efeitos da perda do contrato da logística integrada.

As **despesas** no 4T25 foram de R\$ 36,4 milhões, 21,7% superiores na comparação anual. Esse aumento decorre principalmente do aumento de custo com pessoal, proveniente de adequações de quadros, do aumento dos gastos com honorários advocatícios e da maior amortização, proveniente do novo ERP. Em 2025, os motivos para o aumento de 15,7% das despesas foram adequação de quadros no administrativo, bem como de outras despesas relacionadas ao quadro administrativo, maior amortização do novo ERP e despesas relacionadas a consultoria de M&A.

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

Gráfico 8 – EBITDA consolidado (R\$ mi)


O **EBITDA** do 4T25 foi de R\$ 81,4 milhões, com uma margem de 13,3%, 6,9 p.p. inferior na comparação anual. Essa retração decorre da queda da margem bruta no período, consequência de diversos eventos descritos na explicação das divisões e do crescimento das despesas. A mesma explicação se aplica à queda de 2,6 p.p. na margem EBITDA consolidada de 2025, que atingiu 16,3%, decorrente de paralisação de produção de cliente importante, custos com movimentação de pessoal decorrente de paralisação do transporte da Divisão Automotiva e da perda de contrato da Logística Integrada.

Tabela 5

DRE Consolidado	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita bruta	764,8	2.772,0	-0,7%	7,2%	770,3	2.585,2
Deduções da receita bruta	(154,4)	(546,6)	5,8%	10,4%	(146,0)	(495,1)
Receita líquida	610,3	2.225,4	-2,3%	6,5%	624,4	2.090,1
Custos dos serviços prestados	(508,6)	(1.796,3)	5,4%	9,6%	(482,5)	(1.639,1)
Resultado bruto	101,7	429,2	-28,3%	-4,8%	141,9	451,0
Margem bruta%	16,7%	19,3%	-6,1 p.p.	-2,3 p.p.	22,7%	21,6%
Despesas	(36,4)	(129,1)	21,7%	15,7%	(29,9)	(111,6)
Resultado operacional/EBIT	65,3	300,1	-41,7%	-11,6%	112,0	339,4
(-) Depreciação e amortização	(16,0)	(61,7)	14,2%	10,9%	(14,0)	(55,6)
EBITDA	81,4	361,8	-35,4%	-8,4%	126,0	395,1
Margem EBITDA %	13,3%	16,3%	-6,9 p.p.	-2,6 p.p.	20,2%	18,9%

A aumento de 33,3% no **resultado proveniente de dívidas e de aplicações financeiras** no 4T25, conforme demonstrado na Tabela 6, decorre do aumento da taxa básica de juros no período (que impacta positivamente na remuneração das aplicações financeiras da companhia), que apresentou a maior parte do seu trimestre com mais caixa do que dívida. Em 2025, esse indicador apresentou aumento na comparação anual pelo mesmo motivo citado acima.

Tabela 6 - Resultado financeiro

	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita de aplicações financeiras	9,1	41,4	28,2%	43,3%	7,1	28,9
Despesa de juros	(3,5)	(15,2)	20,7%	26,2%	(2,9)	(12,1)
Resultado proveniente de dívidas e aplicações financeiras	5,6	26,1	33,3%	55,6%	4,2	16,8
Juros sobre arrendamento	(2,7)	(11,7)	44,1%	32,8%	(1,9)	(8,8)
Outras despesas e receitas financeiras	(0,4)	(2,9)	-57,9%	-	(0,9)	0,8
Resultado financeiro	2,6	11,5	75,9%	30,9%	1,5	8,8

A **equivalência patrimonial**², conforme indicado na Tabela 9, foi positiva em R\$ 4,2 milhões no 4T25, 28,6% inferior na comparação anual. Esse resultado é explicado principalmente pelos lucros da *Joint Venture* GDL, conforme demonstrado na Tabela 7, que exibe 100% do seu resultado. A redução de 6% da receita líquida no 4T25 foi resultado da retração do volume de serviços de armazenamento alfandegado, o qual enfrentou uma questão temporária de retenção de contêineres no Porto de Vitória. A retração da margem operacional e líquida na comparação anual decorreu do custo de aluguel de áreas adicionais de pátio para atender o pico de importação de veículos observado entre março e julho dos

Tabela 7

Resultado GDL (100%)	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita líquida	61	288	-6%	10%	65	262
Lucro oper/EBIT	12	87	-39%	-5%	19	92
Mg oper/EBIT %	19%	30%	-10 p.p.	-5 p.p.	29%	35%
Lucro líquido	9	56	-30%	-7%	13	61
Margem líquida %	14%	20%	-5 p.p.	-4 p.p.	19%	23%

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

últimos anos e que se espera que ocorra novamente em 2026. Em 2025, o crescimento da receita de 10% foi impulsionado pela expansão das operações de armazenagem alfandegada e do centro de distribuição para produtos como maquinário pesado. Em relação às margens, além do fator mencionado anteriormente, a retração também reflete o impacto do reajuste dos contratos de aluguel das principais áreas utilizadas pela GDL, no mês de setembro de 2024.

Conforme demonstrado na Tabela 8, a **alíquota de imposto de renda** do 4T25 foi de 27,6% [28,6% em 4T24]. Os principais fatores que reduziram a alíquota efetiva, em comparação com a alíquota nominal de 34%, foram o pagamento de JCP e a equivalência patrimonial do período. Ademais, a redução da alíquota no 4T25, na comparação anual, deve-se a maior proporção de JCP pagos em relação ao resultado antes do IR e CSLL, o que resulta proporcionalmente em um crédito maior.

Tabela 8 - Alíquota de IR e CSLL	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Resultado antes do IR e CSLL	72,1	338,4	-39,6%	-10,4%	119,3	377,5
<i>Alíquota nominal</i>	-34%	-34%	-	-	-34%	-34%
IR e CSLL pela alíquota nominal	(24,5)	(115,0)	-39,6%	-10,4%	(40,6)	(128,3)
(-) Juros sobre capital próprio	4,0	10,5	-5,3%	-	4,3	10,5
(-) Equivalência Patrimonial	1,4	9,1	-28,6%	-8,4%	2,0	10,0
(-) Outros	(0,8)	(0,0)	-	-	0,1	1,0
Imposto de renda e contribuição social	(19,9)	(95,4)	-41,8%	-10,7%	(34,2)	(106,9)
<i>Alíquota Efetiva</i>	<i>-27,6%</i>	<i>-28,2%</i>	<i>1,1 p.p.</i>	<i>0,1 p.p.</i>	<i>-28,6%</i>	<i>-28,3%</i>

O **lucro líquido** do 4T25, conforme demonstrado na Tabela 9, foi de R\$ 52,2 milhões, 38,7% inferior na comparação anual, com uma margem líquida de 8,6%, 5,1 p.p. inferior ao 4T24. Essa queda na margem líquida pode ser atribuída à redução da margem operacional, conforme explicado acima, além da redução da equivalência patrimonial. Em 2025, o lucro líquido foi de R\$ 243,0 milhões, uma margem líquida de 10,9%, uma piora de 2,0 p.p. em relação a 2024, que pode ser atribuída principalmente à redução da margem operacional/EBIT no 4T25, bem como à redução da equivalência patrimonial no período.

Tabela 9 – Resultado Consolidado	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Resultado operacional/EBIT	65,3	300,1	-41,7%	-11,6%	112,0	339,4
Equivalência Patrimonial	4,2	26,8	-28,6%	-8,4%	5,9	29,3
Resultado financeiro	2,6	11,5	75,9%	30,9%	1,5	8,8
Resultado antes do IR e CSLL	72,1	338,4	-39,6%	-10,4%	119,3	377,5
Imposto de renda e contribuição social	(19,9)	(95,4)	-41,8%	-10,7%	(34,2)	(106,9)
Lucro líquido	52,2	243,0	-38,7%	-10,2%	85,1	270,6
<i>Margem líquida %</i>	<i>8,6%</i>	<i>10,9%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>13,6%</i>	<i>12,9%</i>

Continua na página seguinte...

Fluxo de caixa

O **caixa líquido proveniente das atividades operacionais** no 4T25 foi positivo em R\$ 31,7 milhões, inferior aos R\$ 56,2 milhões do 4T24, em função da redução do resultado operacional da companhia e do CAPEX "Caixa", que foi R\$ 24 milhões superior no 4T25 vs o 4T24. O caixa líquido proveniente das atividades operacionais de 2025 foi de R\$ 243,2 milhões positivos, uma redução vs os R\$ 259 milhões de 2024, que pode ser atribuída à redução dos resultados operacionais da empresa e a um maior CAPEX "Caixa".

O **caixa líquido proveniente das atividades de investimentos** no 4T25 foi negativo em R\$ 29,8 milhões, devido principalmente: i) ao **CAPEX "caixa"** de R\$ 44,4 milhões, valor justificado principalmente pelo desembolso de R\$ 17 milhões referentes à aquisição de um terreno em Camaçari/BA; ii) e ao recebimento de dividendos da controlada GDL, no valor de R\$ 14,3 milhões. No ano de 2025, essa rubrica foi negativa em R\$ 67,1 milhões, resultante de: i) **CAPEX "caixa"** de R\$ 83,7 milhões; ii) recebimento de dividendos da controlada GDL no montante de R\$ 24,6 milhões; e iii) aquisição de 70% da participação da Buskar.me no valor de R\$ 9,4 milhões.

Em relação ao **CAPEX**, conforme mostrado na Tabela 10 à direita, o montante investido no 4T25 foi de R\$ 72,8 milhões. Os investimentos mais relevantes foram: i) aquisição de terreno em Camaçari/BA, conforme comunicado ao mercado divulgado em 16/09/2025, no valor de R\$ 40 milhões, para operação da logística de veículos; ii) benfeitorias nos terrenos situados em Cariacica/ES, próximo as operações da *joint venture* GDL, Gravataí/RS e Camaçari/BA totalizando R\$ 16,7 milhões; e iii) aquisição de cavaleiros mecânicos e plataformas para a operação de logística de veículos emplacados (Fastline) no montante de R\$ 7 milhões. No acumulado de 2025, o CAPEX totalizou R\$ 112,4 milhões, os principais investimentos, além dos citados acima, foram: i) investimento na implementação do novo ERP, no valor de R\$ 5,9 milhões; e ii) benfeitorias nos terrenos em Cabo de Santo Agostinho/PE, Camaçari/BA, Gravataí/RS e Cariacica/ES, totalizando R\$ 23,8 milhões.

O **caixa líquido proveniente das atividades de financiamento** no 4T25 foi negativo em R\$ 133,7 milhões, devido a: i) o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio referentes ao 3T25 e de dividendos intermediários, no valor de R\$ 164,2 milhões; ii) os juros sobre arrendamentos (IFRS-16), que totalizaram R\$ 8,5 milhões; e iii) a captação de R\$ 40 milhões via Nota de Crédito à Exportação. No acumulado de 2025, essa rubrica foi negativa em R\$ 303,7 milhões, devido a: i) o pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio complementares de 2024, aos nove primeiros meses de 2024 e ainda os dividendos intermediários pagos no 4T25, no montante de R\$ 292,1 milhões; ii) os juros sobre arrendamentos (IFRS-16), que totalizaram R\$ 31,5 milhões; e iii) captação de dívidas, líquida da quitação de outras, que somou R\$ 19,9 milhões.

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

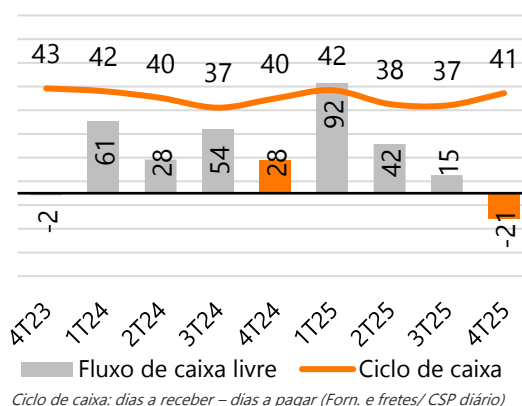


Tabela 10 - CAPEX Consolidado	4T25	4T24	2025	2024
Manutenção & Benfeitorias gerais	22,8	7,1	40,3	18,7
Aquisição de equipamentos logísticos	6,2	6,7	17,5	21,9
Aquisição de terrenos	40,0	-	40,0	-
TI	3,8	3,0	14,5	17,1
Total	72,8	16,8	112,4	57,7

Tabela 11 – Fluxo de Caixa Consolidado

	4T25	4T24	2025	2024
A - Caixa inicial	245,7	264,1	241,3	232,5
1 - Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	31,7	56,2	243,2	258,7
2 - Caixa líquido proveniente das atividades de investimentos	(29,8)	(18,9)	(67,1)	(42,8)
3 - Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(133,7)	(60,1)	(303,7)	(207,1)
(=) Caixa final (A + 1 + 2 + 3)	113,9	241,3	113,9	241,3
4 - CAPEX "caixa"	(44,4)	(20,5)	(83,7)	(56,8)
5 - Pagamento de arrendamento mercantil	(8,5)	(8,1)	(31,5)	(31,6)
(=) Fluxo de caixa livre (1 + 4 + 5)	(21,1)	27,7	128,0	170,3

Endividamento e caixa

Neste trimestre, em virtude do pagamento de dividendos no montante de R\$ 164 milhões, conforme explicado anteriormente, e do menor resultado operacional, a Companhia passou a registrar uma **dívida líquida** de R\$ 12,1 milhões em dezembro de 2025. Durante o período, houve aumento do endividamento bruto da Companhia em função da contratação de R\$ 40,0 milhões por meio de Nota de Crédito à Exportação (NCE), com custo da dívida equivalente a CDI + 0,8% ao ano, com vencimento do principal em parcela única (dezembro de 2027) e pagamentos de juros anuais a partir de dezembro de 2026.

O **índice dívida líquida / EBITDA LTM** foi de 0,02x. O cálculo do índice de cobertura (que equivale a **EBITDA LTM sobre resultado financeiro LTM**) do 4T25 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 dezembro de 2024 foi de CDI + 1,34%. 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)

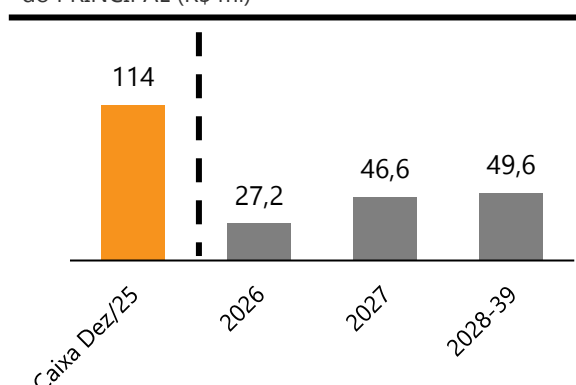


Gráfico 11 – Dívida e caixa consolidados (R\$ mi)

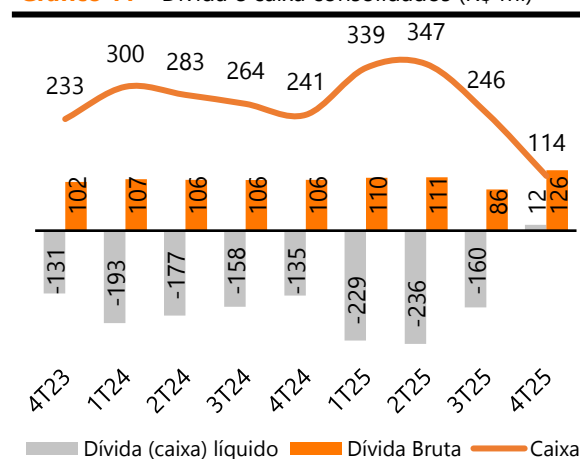


Tabela 12 – Endividamento (consolidado)

	dez-24	set-25	dez-25
Dívida circulante	29,1	28,3	29,8
Dívida não circulante	76,9	57,5	96,2
Dívida bruta	106,0	85,8	126,0
(-) Caixa	1,9	1,0	1,8
(-) Aplicações financeiras	239,5	244,7	112,1
Dívida (caixa) líquida(o)	(135,3)	(159,8)	12,1
EBITDA (últimos 12 meses)	395,1	406,4	361,8
<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)	8,8	10,4	11,5
<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 4T25 foi de 31,2%, conforme gráfico 12, 6,1 p.p inferior em comparação ao ROIC do 3T25, em função da redução do resultado operacional, ocasionado pela queda nas vendas de clientes relevantes na Logística Automotiva, de eventos atípicos que aumentaram os custos desta divisão e pela perda de um contrato relevante da Logística Integrada.

O **EVA** do 4T25, conforme mostrado no gráfico 13, considerando um WACC entre 12% e 17% (intervalo histórico adotado pelos analistas de *sell-side*), foi de R\$ 90-R\$ 122 milhões, vs R\$ 124-155 milhões do 3T25, em função basicamente dos mesmos motivos explicados acima que fizeram o ROIC atingir 31,2%.

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

Serviços prestados pelo auditor independente

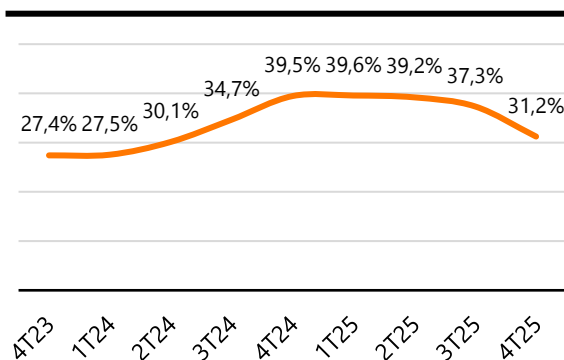
As demonstrações financeiras da Companhia e suas controladas relativas ao exercício findo em 31 de dezembro de 2025 foram auditadas pela Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. A Tegma informa que contratou do Auditor Independente serviços que não tenha sido de Auditoria Externa. A contratação de serviços não relacionados à auditoria externa com seus Auditores Independentes está fundamentada em princípios que preservam a independência desses profissionais. Esses princípios, que seguem diretrizes internacionalmente aceitas, consistem em: (a) o auditor não deve auditar o seu próprio trabalho, (b) o auditor não deve exercer funções gerenciais no seu cliente e (c) o auditor não deve promover os interesses de seu cliente. Nos termos da Resolução CVM 59, a Administração em reunião realizada em 09/03/2026 declara que discutiu, reviu e concordou com as informações expressas no Relatório de Auditoria dos Auditores Independentes sobre as Demonstrações Financeiras consolidadas de 31 de dezembro de 2025.

a) a data da contratação, o prazo de duração, se superior a um ano, e a indicação da natureza de cada serviço prestado:

i) Auditoria das demonstrações contábeis individuais e consolidadas, do exercício findo em 31 de dezembro de 2025 e da revisão das informações contábeis intermediárias, individuais e consolidadas, dos trimestres findos em 31 de março, 30 de junho e 30 de setembro de 2025 da Tegma: Data da contratação: 01/10/2024; Prazo de duração: 01/01/2025 a 31/12/2025.

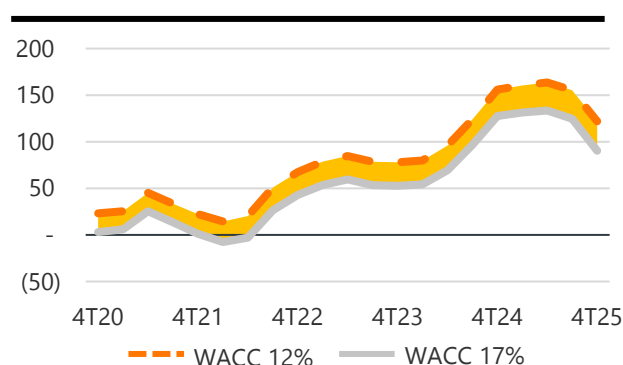
ii) Auditoria das demonstrações contábeis individuais da controlada Tegma Cargas Especiais Ltda, do exercício findo em 31 de dezembro de 2025: Data da contratação: 01/10/2024; Prazo de duração 01/01/2025 a 31/12/2025.

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)

iii) Estudo dos impactos da Reforma Tributária nos negócios da Companhia e simulação de cenários tributários para o período de transição.

b) o valor total dos honorários contratados e o seu percentual em relação aos honorários relativos aos de serviços de auditoria externa:

Auditoria das demonstrações contábeis individuais da controlada Tegma Cargas Especiais Ltda: R\$55 mil; 6,3% em relação aos honorários relativos aos serviços de auditoria externa da Controladora e Consolidado.

Estudo dos impactos da Reforma Tributária nos negócios da Companhia e simulação de cenários tributários: R\$90 mil; 10,25% em relação aos honorários relativos aos serviços de auditoria externa da Controladora e Consolidado.

c) a política ou procedimentos adotados pela Companhia para evitar a existência de conflito de interesse, perda de independência ou objetividade de seus auditores independentes:

A Política de Contratação de Serviços Extra Auditoria aprovada pelo Conselho de Administração da Companhia em 27 de abril de 2023 determina que qualquer serviço extra auditoria precisa ser aprovado pelo Comitê de Auditoria não Estatutário.

d) um resumo da justificativa apresentada pelo auditor à administração do emissor sobre os motivos pelo qual entendeu que a prestação de outros serviços não afetava a independência e a objetividade necessárias ao desempenho dos serviços de auditoria externa:

Há atendimento as regras de independência e não existência de prestação de outros serviços que não sejam de estudo dos impactos da Reforma Tributária nos negócios da Companhia e simulação de cenários tributários para o período de transição, não resultando em recomendação de contabilização ou ajustes de apuração fiscal.

Composição acionária (ref: dez/2025)

Categoria	# ações TEMA3 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	4T25	4T24	2025	2024
Lucro Líquido	52,2	85,1	243,0	270,6
(-) Imposto de renda e contribuição social	(19,9)	(34,2)	(95,4)	(106,9)
(-) Resultado financeiro	2,6	1,5	11,5	8,8
(-) Depreciação e Amortização	(16,0)	(14,0)	(61,7)	(55,6)
(-) Equivalência Patrimonial	4,2	5,9	26,8	29,3
EBITDA	81,4	126,0	361,8	395,1

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

DRE	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Receita bruta	764,8	2.772,0	-0,7%	7,2%	770,3	2.585,2
Deduções da Receita Bruta	(154,4)	(546,6)	5,8%	10,4%	(146,0)	(495,1)
Receita líquida	610,3	2.225,4	-2,3%	6,5%	624,4	2.090,1
(-) Custo dos serviços prestados	(508,6)	(1.796,3)	5,4%	9,6%	(482,5)	(1.639,1)
Pessoal	(55,9)	(199,1)	22,0%	23,4%	(45,8)	(161,3)
Fretes	(428,3)	(1.504,2)	3,2%	7,9%	(415,1)	(1.394,6)
Outros custos	(64,8)	(236,0)	7,4%	8,3%	(60,3)	(218,0)
Crédito de Pis e Cofins	40,4	143,0	4,1%	6,1%	38,8	134,8
Lucro bruto	101,7	429,2	-28,3%	-4,8%	141,9	451,0
Despesas gerais e administrativas	(35,7)	(129,8)	19,5%	17,6%	(29,9)	(110,4)
Outras receitas (despesas) líquidas	(0,7)	0,7	-	-	0,0	(1,2)
Lucro operacional	65,3	300,1	-41,7%	-11,6%	112,0	339,4
Resultado financeiro	2,6	11,5	75,9%	30,9%	1,5	8,8
Equivalência patrimonial	4,2	26,8	-28,6%	-8,4%	5,9	29,3
Lucro antes do IR e da CS	72,1	338,4	-39,6%	-10,4%	119,3	377,5
Imposto de renda e contribuição social	(19,9)	(95,4)	-41,8%	-10,7%	(34,2)	(106,9)
Lucro/prejuízo líquido	52,2	243,0	-38,7%	-10,2%	85,1	270,6
<i>Margem líquida %</i>	<i>8,6%</i>	<i>10,9%</i>	<i>-5,1 p.p.</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>13,6%</i>	<i>12,9%</i>

Continua na página seguinte...

Tegma Gestão Logística SA e Controladas
Balço patrimonial
(em R\$ milhes)

	dez-24	set-25	dez-25
Ativo circulante	712,7	720,7	616,9
Recursos em banco e em caixa	1,9	1,0	1,7
Aplicações financeiras	239,5	244,7	112,1
Contas a receber de clientes	437,9	419,8	443,2
Partes relacionadas	0,5	1,0	1,1
Estoques (almoxarifado)	0,3	0,6	0,7
Imposto de renda e contribuio social	2,7	2,9	8,4
Impostos e contribuies a recuperar	4,4	7,8	7,1
Demais contas a receber	17,9	34,6	31,7
Despesas antecipadas	7,6	8,3	10,8
Ativo realizvel a longo prazo	53,6	54,5	54,6
Impostos e contribuies a recuperar	5,9	6,1	6,1
Imposto de renda e contribuio social	18,4	19,7	20,1
Demais contas a receber	1,7	1,7	1,7
Ativo fiscal diferido	3,3	1,9	1,0
Partes relacionadas	1,1	1,1	1,1
Depósitos judiciais	23,2	24,1	24,6
Investimentos	61,5	73,8	63,6
Imobilizado	245,6	258,6	321,0
Intangível	190,9	211,3	212,3
Direito de uso	65,0	73,2	68,3
Ativo no circulante	616,7	671,4	719,8
Total do ativo	1.329,4	1.392,1	1.336,7
	dez-24	set-25	dez-25
Passivo circulante	262,9	275,8	293,9
Emprstimos e financiamentos	29,1	28,3	29,8
Arrendamento	28,7	39,8	40,0
Fornecedores e fretes	62,4	59,6	62,2
Parcelamento de tributos	-	0,0	0,0
Tributos a recolher	31,5	30,1	33,2
Salrios e encargos sociais	33,4	44,3	42,7
Demais contas a pagar	45,8	42,9	71,6
Partes relacionadas	0,7	0,9	1,0
Imposto de renda e contribuio social	31,4	29,8	13,4
Passivo no circulante	145,1	132,1	170,6
Emprstimos e financiamentos	76,9	57,5	96,2
Partes relacionadas	0,5	7,4	7,4
Arrendamento	42,4	41,2	36,0
Passivo fiscal diferido	1,7	2,4	8,1
Parcelamento de tributos	-	0,3	0,3
Provisões para demandas judiciais	21,7	21,4	20,7
Passivo atuarial	1,9	1,9	1,9
Patrimnio lquido	921,4	984,2	872,2
Capital social	438,8	438,8	460,0
Reservas de lucros	450,7	450,7	419,3
Lucros acumulados	-	101,7	-
Transao de Capital	(5,3)	(5,3)	(5,3)
Aes em tesouraria	(0,3)	(0,3)	(0,3)
Ajuste de avaliao patrimonial	(1,4)	(1,4)	(1,5)
Participao dos no controladores	-	-	-
Total do passivo e do patrimnio lquido	1.329,4	1.392,1	1.336,7

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

	4T25	4T24	2025	2024
Lucro líquido do exercício	52,2	85,1	243,0	270,6
Depreciação e amortização	8,2	6,9	31,3	26,1
Amortização direito de uso	7,8	7,1	30,5	29,5
Juros, variações monetárias e cambiais sobre empréstimos e debêntures	3,5	3,2	15,2	12,5
Provisão para demandas judiciais	0,9	0,5	1,7	1,8
Juros sobre arrendamento	2,7	1,9	11,7	8,8
Equivalência patrimonial	(4,2)	(5,9)	(26,8)	(29,3)
Perda na venda de bens	(0,0)	(0,1)	(0,5)	(0,8)
(Ganho) por redução ao valor recuperável de contas a receber	(0,3)	2,1	(0,9)	3,2
Imposto de renda e contribuição social diferidos	6,6	0,2	7,5	(1,0)
Despesas (receitas) que não afetam o fluxo de caixa	25,3	15,9	69,7	50,9
Contas a receber	(23,1)	(44,7)	(3,1)	(95,6)
Impostos a recuperar	(77,5)	32,8	(11,5)	104,1
Depósitos judiciais	(0,4)	0,2	0,4	(2,3)
Demais ativos	0,3	(2,5)	(25,0)	(4,9)
Fornecedores e fretes a pagar	(2,1)	9,6	(6,0)	12,0
Salários e encargos sociais	(1,7)	(2,4)	9,1	3,2
Partes relacionadas	0,0	0,3	6,5	(0,3)
Outras obrigações e tributos a recolher	96,6	8,4	90,8	14,4
Variações nos ativos e passivos	(7,9)	1,7	61,1	30,6
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	(2,3)	(2,9)	(15,3)	(12,7)
Juros pagos sobre arrendamento	(3,0)	(2,0)	(12,9)	(8,8)
Demandas judiciais pagas	(1,4)	(6,9)	(2,8)	(8,3)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(31,2)	(34,7)	(99,6)	(63,5)
(A) Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	31,7	56,2	243,2	258,7
Caixa e equivalentes de caixa - Buskar-me Logística e Tecnologia S.A.	-	-	(9,4)	-
Dividendos recebidos	14,4	6,5	24,6	27,2
Aquisição de intangível	(4,7)	(6,5)	(14,9)	(15,7)
Aquisições de bens do ativo imobilizado	(39,6)	(14,0)	(68,9)	(41,0)
Aquisição/Aumento de capital em controladas	-	-	-	(10,0)
Pagamento de aquisição de investimentos	-	(6,0)	-	(6,0)
Recebimento pela venda de bens	0,2	1,1	1,4	2,8
(B) Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de investimentos	(29,8)	(18,9)	(67,1)	(42,8)
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	(164,2)	(52,0)	(292,1)	(180,2)
Captação empréstimos e financiamentos	40,0	-	46,5	14,6
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(1,1)	-	(26,6)	(10,0)
Pagamento de arrendamento	(8,5)	(8,1)	(31,5)	(31,6)
(C) Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de financiamento	(133,7)	(60,1)	(303,7)	(207,1)
Variação de caixa (A + B + C)	(131,8)	(22,8)	(127,5)	8,8
Caixa no início do período	245,7	264,1	241,3	232,5
Caixa no final do período	113,9	241,3	113,9	241,3

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

	Capital social	Reserva legal	Reserva de incentivos fiscais	Reserva de investimentos	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	-	-	-	-	-	-	-	-	269,8	0,8	-	-
Integralização de capital	120,3	-	(120,3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Constituição de passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	0,6	-	-	-	-
Tributos diferidos sobre passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	(0,2)	-	-	-	-
Pagamento de dividendos adicionais	-	-	-	-	-	(47,5)	-	-	-	-	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(131,2)	38,9	-	-	(38,9)	(0,2)	-	-
Constituição de reservas	-	13,5	-	-	217,4	-	-	-	(230,9)	-	-	-
Transação de Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,9)	(5,3)	-
Saldos em 31 de dezembro de 2024	438,8	68,5	-	-	382,2	38,9	(0,3)	(1,4)	-	-	(5,3)	921,4
Saldos em 1 de outubro de 2024	438,8	55,0	-	-	215,6	-	(0,3)	(1,8)	184,8	1,9	-	893,9
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	-	85,1	0,1	-	85,1
Constituição de passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	0,6	-	-	-	0,6
Tributos diferidos sobre passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	(0,2)	-	-	-	(0,2)
Constituição de reservas	-	13,5	-	-	217,4	-	-	-	(230,9)	-	-	-
Transação de Capital	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1,9)	(5,3)	(7,2)
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(50,8)	38,9	-	-	(38,9)	-	-	(50,8)
Saldos em 31 de dezembro de 2024	438,8	68,5	-	-	382,2	38,9	(0,3)	(1,4)	-	-	(5,3)	921,4
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	-	-	-	-	-	-	-	-	243,0	-	-	243,0
Constituição de passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	(0,1)	-	-	-	(0,1)
Tributos diferidos sobre passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	0,0
Constituição de reservas	-	12,1	-	77,8	-	-	-	-	(90,0)	-	-	-
Integralização de capital	21,2	-	-	-	(21,2)	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(100,2)	(38,9)	-	-	(153,0)	-	-	(292,1)
Saldos em 31 de dezembro de 2025	460,0	80,7	-	77,8	260,8	-	(0,3)	(1,5)	-	-	(5,3)	872,2
Saldos em 01 de outubro de 2025	438,8	68,5	-	-	382,2	-	(0,3)	(1,4)	101,7	-	(5,3)	984,2
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	-	52,2	-	-	52,2
Constituição de passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	(0,1)	-	-	-	(0,1)
Tributos diferidos sobre passivo atuarial	-	-	-	-	-	-	-	0,0	-	-	-	0,0
Constituição de reservas	-	12,1	-	77,8	-	-	-	-	(90,0)	-	-	-
Integralização de capital	21,2	-	-	-	(21,2)	-	-	-	-	-	-	-
Dividendos e juros sobre capital próprios	-	-	-	-	(100,2)	-	-	-	(64,0)	-	-	(164,2)
Saldos em 31 de dezembro de 2025	460,0	80,7	-	77,8	260,8	-	(0,3)	(1,5)	-	-	(5,3)	872,2

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

	4T25	2025	Var % vs		4T24	2024
			4T24	2024		
Vendas brutas de serviços, líquidos dos descontos	729,6	2.633,7	-1,0%	6,7%	736,9	2.468,7
Outras receitas	0,2	1,8	-91,9%	-53,9%	2,6	3,8
Perda estimada (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	0,3	0,9	-	-	(2,1)	(3,2)
Receitas	730,1	2.636,3	-1,0%	6,8%	737,4	2.469,4
Custo dos serviços prestados	(428,4)	(1.504,5)	3,1%	7,9%	(415,5)	(1.394,9)
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros operacionais	(56,9)	(197,8)	17,7%	9,4%	(48,4)	(180,8)
Insumos adquiridos de terceiros	(485,3)	(1.702,4)	4,6%	8,0%	(463,9)	(1.575,8)
Valor adicionado bruto	244,8	933,9	-10,5%	4,5%	273,5	893,6
Depreciação e amortização	(8,2)	(31,3)	19,2%	19,6%	(6,9)	(26,1)
Amortização direito de uso	(7,8)	(30,5)	9,4%	3,3%	(7,1)	(29,5)
Valor adicionado líquido produzido pela Companhia	228,8	872,2	-11,8%	4,1%	259,5	838,0
Resultado de equivalência patrimonial	4,2	26,8	-28,6%	-8,4%	5,9	29,3
Receitas financeiras	10,5	46,5	27,0%	31,8%	8,2	35,3
Valor adicionado total a distribuir	243,4	945,5	-11,0%	4,8%	273,6	902,5
Pessoal e encargos	67,1	239,5	20,1%	21,2%	55,9	197,6
Remuneração direta	50,5	182,1	22,4%	21,7%	41,3	149,7
Benefícios	13,4	46,4	9,3%	18,3%	12,3	39,2
FGTS	3,2	11,0	36,7%	25,5%	2,4	8,8
Impostos, taxas e contribuições	108,6	398,9	-6,9%	4,9%	116,7	380,4
Federais	52,9	211,7	-20,4%	0,1%	66,4	211,5
Estaduais	53,8	178,9	12,2%	11,5%	47,9	160,4
Municipais	2,0	8,3	-15,7%	-1,5%	2,3	8,5
Financiadores	67,7	307,2	-33,0%	-5,3%	101,0	324,5
Juros e variações cambiais	7,9	35,0	16,4%	32,0%	6,8	26,5
Aluguéis	7,6	29,2	-17,0%	6,6%	9,1	27,4
Dividendos	64,0	153,0	26,0%	16,6%	50,8	131,2
Lucros (prejuízo) retidos	(11,7)	90,0	-	-35,1%	34,3	138,6
Participação de não controladores nos lucros retidos	-	-	-	-	0,1	0,8
Valor adicionado distribuído	243,4	945,5	-11,0%	4,8%	273,6	902,5

Anexo I - Adequação à Lei 15.177/2025 – Informações de equidade de gênero

I

Mulheres contratadas	2024		2025		Var % 2025 vs 2024
	#	%	#	%	
Operacional	45	6,70%	47	7,18%	4,4% (0,48 p.p)
Administrativo	119	54,09%	119	50,21%	0,0% (-3,88 p.p)
Gerencial	-	-	2	50,00%	N/A
Diretoria	1	50,00%	-	-	N/A

II

Mulheres em cargos de administração	2024		2025		Var % 2025 vs 2024
	#	%	#	%	
Diretoria Estatutária	-	-	-	-	N/A
Conselho de Administração	-	-	1	16,67%	N/A

III e IV

Demonstrativo da Remuneração Média	2024						2025					
	Mulheres			Homens			Mulheres			Homens		
	Fixo	Variável	Eventual	Fixo	Variável	Eventual	Fixo	Variável	Eventual	Fixo	Variável	Eventual
Operacional	2.740	379	103	3.051	494	116	3.344	393	119	3.260	624	124
Administrativo	4.536	234	328	4.893	518	386	4.373	245	318	5.352	506	707
Gerencial	23.532	-	6.179	24.994	5.198	9.460	26.028	2.667	5.374	26.960	3.012	9.178
Diretoria	54.901	-	43.362	63.600	-	48.769	60.927	-	41.399	67.430	-	50.493

Demonstrativo da Remuneração Média	Var % 2025 vs 2024					
	Mulheres			Homens		
	Fixo	Variável	Eventual	Fixo	Variável	Eventual
Operacional	22%	4%	15%	7%	26%	7%
Administrativo	-4%	5%	-3%	9%	-2%	83%
Gerencial	11%	N/A	-13%	8%	-42%	-3%
Diretoria	11%	N/A	-5%	6%	N/A	4%



Loading Ramp • Vehicle Logistics Operation • Manaus/AM



Tagma

Gestão Logística SA

Earnings release

Fourth quarter and full year 2025

São Bernardo do Campo, March 09, 2026

Earnings Conference Call

Tuesday, March 10, 2026

15:00 (Brasília)

2 pm (US-EST)

[Portuguese with simultaneous English translation]

[Webcast in Portuguese and English \(Zoom\)](#)

Tegma Gestão Logística SA, one of the largest logistics companies in Brazil, announces the results for the fourth quarter and full year 2025:



Operational and financial highlights	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Net revenue (R\$ million)	610.3	2,225.4	-2.3%	6.5%	624.4	2,090.1
Gross profit (R\$ million)	101.7	429.2	-28.3%	-4.8%	141.9	451.0
Gross margin %	16.7%	19.3%	-6.1 p.p.	-2.3 p.p.	22.7%	21.6%
EBITDA (R\$ million)	81.4	361.8	-35.4%	-8.4%	126.0	395.1
EBITDA margin %	13.3%	16.3%	-6.9 p.p.	-2.6 p.p.	20.2%	18.9%
Net income (R\$ million)	52.2	243.0	-38.7%	-10.2%	85.1	270.6
Net margin %	8.6%	10.9%	-5.1 p.p.	-2.0 p.p.	13.6%	12.9%
Earnings per share (R\$)	0.8	3.7	-38.7%	-10.2%	1.3	4.1
Free cash flow (R\$ million)	(21.1)	128.0	-	-24.8%	27.7	170.3
CAPEX (R\$ million)	72.8	112.4	333.2%	95.2%	16.8	57.6
# Vehicles transported (in thousand)	189.0	701.8	-6.6%	-1.5%	202.2	712.4
Market Share %	22.7%	23.0%	-1.3 p.p.	-1.9 p.p.	24.0%	24.9%
Average Km per vehicle transported	1,154	1,099	6.0%	2.1%	1,089	1,077

Index

Management's comments	3
Automotive market.....	4
Operating highlights – Automotive Logistics Division	5
Results – Automotive Logistics Division.....	6
Results – Integrated Logistics Division.....	7
Results – Consolidated	8
Cash flow.....	11
Debt and cash	12
Services provided by the independent auditor	13
EBITDA Reconciliation.....	14
Annex I - Compliance with Law 15.177/2025 – Gender equity information	20

To access the historical series in EXCEL, [click here](#).

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 as a result of new information, future events or otherwise.

No forward-looking statement can be guaranteed, and actual results may differ materially from those we project.

Management's comments

After three consecutive years of strong expansion, which brought the company to a level of efficiency above the pre-pandemic period, Tegma's financial and operational performance in 2025 was affected by adverse events that (i) impacted the number of vehicles sold in the market and transported by the company, (ii) changed the tax collection framework, and (iii) altered market dynamics, affecting contracts and the results of the Integrated Logistics division.

Regarding **Brazil's automotive industry**, it is worth remembering that it had posted a 26% recovery since the post-pandemic period (local sales up to 2024), performance based on growth in GDP, credit and national income. However, the interest rate hikes needed to curb rising inflation were largely responsible for slowing this pace to 2.6% growth in 2025. This performance, however, embeds very different realities, such as 45% growth in Chinese brands (already accounting for 12% of registrations), 17% growth in SUV model sales, and 9% growth in sales in the country's North-Northeast regions. At the end of the year, a storm destroyed an assembly plant of Toyota, an important Tegma's client, which significantly impacted that brand's sales. Exports were a positive counterpoint in the year, growing 32%, mainly explained by sales to Argentina, which supported a slight increase in local production.

In this scenario, Tegma's **Automotive Logistics Division** benefited, in part, from the growth in Chinese sales, as well as from a recently signed contract with an additional Chinese automaker with significant growth potential. In order to expand our range of services beyond transport for the new Chinese entrants and gain even more competitiveness, we acquired a plot of land (Camaçari-BA) and are investing in another (Cariacica-ES). However, performance below the market average of important clients such as General Motors, which reduced its sales by 12%, and Toyota's production interruption harmed Tegma's market share in 2025, causing volumes to shrink for the first time in three years and leading to margin compression. Although we know that

the halt in Toyota production is atypical and normalization is expected at the beginning of 2026, we are carefully controlling costs and expenses to minimize these effects.

In 2025, Fastline, our **used-vehicle logistics unit**, brought in a heavy-hitter reinforcement. The announcement of the acquisition of 70% of Buskar.me reinforces the growth trend observed in this line of business, complementing its operations with new clients and new technologies capable of serving an even wider range of clients.

In the **Integrated Logistics Division**, we also faced relevant challenges, mainly with the partial loss of a contract that was material in terms of revenue, due to fiercer price competition in chemical transportation. Despite this, we signed new contracts and are seeking ways to grow this division so that we can once again reach profitability and returns above both our recent history and our cost of capital.

For yet another year, the **GDL** joint venture delivered very satisfactory results. This result was supported by a new customs-bonded area and by the expansion of services to other segments, such as heavy machinery, consumer goods and auto parts.

All these combined challenging scenarios still resulted in net margins above 10% and a ROIC of 31%, figures that, despite being lower than in 2024, will serve as the basis for efforts to outperform in 2026.

In terms of **sustainability/governance**, we highlight the successful initiative to convert diesel trucks into CNG-diesel hybrids, which has contributed to reducing emissions and fuel consumption. In addition, we renewed the composition of the Board of Directors, with the election of the first female board member and the entry, as alternates, of members of the second generation of the respective families, initiatives that will contribute to diversity of thought and the perpetuation of the company's strong leadership.

In terms of capital structure, in 2025 the Company posted the highest CAPEX amount in its history, R\$ 112 million, driven by the purchase of land for the new-vehicle logistics operation, and distributed a record R\$ 292 million in dividends and interest on equity. As a result, the company ended the year with net debt for the first time in almost five years.

For 2026, Management is following projections of interest rate cuts and the estimates from industry associations for slight growth in vehicle sales. We emphasize that, as in any election year, the company must redouble its discipline on costs and expenses and its constant quest for efficiency. Strategically, we remain attentive to business opportunities that can expand our operations, either organically or inorganically, while also carefully handling the integration of the recent acquisition and nurturing the Company's good businesses.

Disclaimer regarding compliance with Law 15.177/2025 – Gender equity information

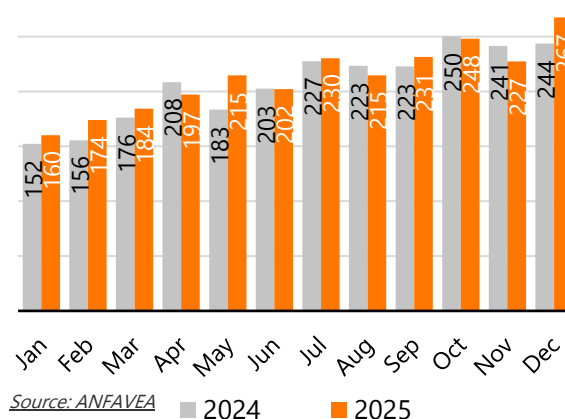
The company's gender equity information, based on compliance with Law 15.177/2025, can be found in Annex I at the end of this document.

Automotive market

Vehicle sales in the domestic market in 4Q25 were 1.0% higher year over year, as shown in Table 1. This modest growth can be attributed to the monetary tightening cycle, that reduced appetite for new-vehicle purchases in the last quarter. In Chart 1, the trend of growth in monthly sales throughout 2025 can be seen. For the full year, domestic sales grew 2.6%, following the trend highlighted above. This movement is clear when we compare 1H25, which posted 5% growth, with 2H25, which registered an advance of only 0.7%.

Exports were the big highlight of 2025, with growth of 31.8% for the year, as shown in Table 1, a movement that supported the domestic automotive industry in the

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



period, particularly via Argentina, which imported 85% more vehicles from Brazil in 2025. However, there was a deceleration in 4Q25, with a 16.9% drop versus 4Q24. This reduction occurred mainly due to lower purchases from Argentina.

The 1.4% decline in **vehicle production** in 4Q25 vs. 4Q24 stems from slower growth in domestic sales and a significant reduction in exports. The 4.7% growth in production in 2025 vs. 2024 reflects robust exports, as mentioned above, and more modest growth in domestic sales.

Table 1 - Automotive market data	4Q25	2025	Chg % vs		2Q24	2024
			4Q24	2024		
Vehicles and light commercial vehicles sales	831.5	3,047.3	-1.2%	6.4%	841.9	2,863.3
Domestic	743.0	2,551.9	1.0%	2.6%	735.4	2,487.5
Exportations	88.5	495.4	-16.9%	31.8%	106.5	375.8
(+) Production of vehicles and light commercial	621.7	2,491.7	-1.4%	4.7%	630.2	2,380.6
(+) Importation of vehicles and light commercial*	140.7	491.9	-1.2%	7.1%	142.4	459.4

Source: ANFAVEA, Fenabrave (in thousand, except inventory in days)

Operating highlights – Automotive Logistics Division

The **number of vehicles transported** by Tegma in 4Q25 was 189 thousand, 6.6% lower year over year, as shown in Table 2. This volume resulted in a market share of 22.7% (-1.3 p.p. vs. 4Q24). This reflects below-market performance by key clients, including Toyota, whose engine plant was destroyed, and sales fell 40% in the quarter versus the prior year. In 2025, the volume of vehicles transported by Tegma fell 1.5% year over year, leading to a decline in market share to 23.0%, mainly due to weaker sales performance of relevant clients.

The **average distance of domestic trips** in 4Q25 was 1,255 km, an increase of 5.7% year over year, as shown in Table 2. This performance can be attributed to 4% growth in sales in the other regions outside the Southeast in 4Q25, compared to a 5% decline in the Southeast region. This pattern was also observed in the distribution of regional sales throughout 2025, which would explain the 4.4% increase in domestic average distance in 2025 vs. 2024.

The **average export distance** in 4Q25 increased by 28.3%, and for full-year 2025 there was an increase of 25.9% year over year, due to greater weight of road deliveries of vehicles to Latin American countries (which are farther away).

As a result, **overall average distance** in 4Q25 grew 6% and 2.1% in 2025 versus 2024, for the same reasons behind the 4Q25 growth.

Chart 2 – Number of vehicles transported by Tegma (in thousand) and Tegma market share

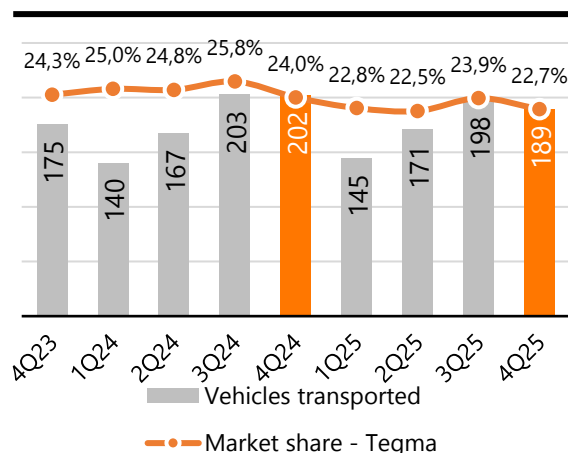


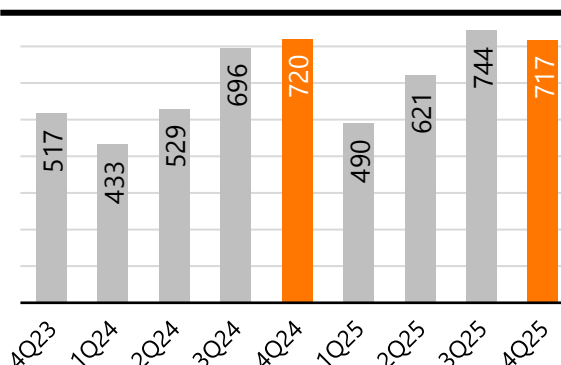
Table 2 - Operational figures	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Vehicles transported (thousand)	189.0	701.8	-6.6%	-1.5%	202.2	712.4
Domestic	166.5	592.4	-7.2%	-5.8%	179.4	628.5
Exportations	22.4	109.4	-1.6%	30.4%	22.8	83.9
Market share %*	22.7%	23.0%	-1.3 p.p.	-1.9 p.p.	24.0%	24.9%
Average km per vehicle (km)	1,154.1	1,099.5	6.0%	2.1%	1,088.7	1,077.0
Domestic	1,255.3	1,231.5	5.7%	4.4%	1,187.2	1,180.0
Exportations	403.1	384.5	28.3%	25.9%	314.2	305.5

* Considering as denominator the Passenger Car and Light Commercial Sales on the previous page. (in thousand, except average km)

Results – Automotive Logistics Division

Gross revenue in the Automotive Logistics Division in 4Q25 was R\$ 717 million, 0.4% lower year over year [+8.2% in 2025 vs. 2024], as shown in Table 3. This performance is explained by: i) a 6.6% reduction in the number of vehicles transported in 4Q25 [-1.5% in 2025], year over year; ii) a reduction in revenue from logistics services (4Q25 and in 2025) and from vehicle transfer services (4Q25) year over year; and iii) a 6% increase in average distance in 4Q25 [+2.1% in 2025] year over year. It is worth noting that Fast-line posted another quarter of growth.

Chart 3 – Automotive Division's gross revenue



Taxes and deductions increased by 6.2% in 4Q25, exceeding the change in revenue, due to the change in the method of collecting taxes regarding ICMS credits related to transportation activities, as also occurred in 3Q25. This change impacted this line item and resulted in an additional collection of R\$ 4.1 million in 4Q25.

The division's **gross margin** in 4Q25 was 17.3%, 6.1 p.p lower [19.8% and 2.3 p.p lower in 2025] year-over-year, as shown in Table 3. In addition to the aforementioned tax impact, which represented a -0.7 percentage point decrease in margin, there was a 5.9% increase in the cost of services provided, which were pressured by non-recurring events that affected the operational dynamics of transportation in the quarter, the main one being a storm that destroyed Toyota's engine factory in Porto Feliz, São Paulo. As is public knowledge, the accident interrupted production, resulting in a 40% drop in the automaker's sales in 4Q25 compared to 4Q24. Given the interruption of production and transportation flow from Tegma's bases, the estimated impact of this interruption was R\$ 57 million in gross revenue and, considering freight costs, R\$ 15 million less in operating income (-1.6 p.p. margin) in 4Q25. **Updates on Toyota's situation:** i) engine production was re-established in a warehouse in Porto Feliz-SP, using imported parts, ii) in February 2026, Toyota's domestic sales increased by 30% compared to the most affected month (Nov/25), which was reflected in the recovery of three positions in the national sales ranking, iii) the automaker began production and pre-sales of the new Yaris Cross model in February 2026.

Another factor contributing to the mismatch between revenues and costs was a interruption in the vehicle transportation flow by third-party carriers to dealerships originating from two branches (Camaçari-BA and Cariacica-ES) in October 2025. This flow resumed in November, with volumes reaching twice the average of previous months. In addition to the underutilization of these branches during that one-month period, when operations resumed they did not have sufficient workforce to absorb the increased volumes. This resulted in elevated costs related to team mobilization, overtime, and additional costs associated with vehicle movements between plants and Tegma yards, totaling R\$ 8.5 million (-1.5 p.p. impact on margin). **Outlook:** Operations have normalized in recent months. Furthermore, the Camaçari-BA unit will increase its headcount in line with the client's expected production ramp-up at that facility.

The 23.3% increase in **administrative expenses** is primarily driven by adjustments to the administrative headcount, higher ERP amortization and an increase in legal fees. The 15.7% increase in expenses during the year is explained by M&A-related costs, higher ERP amortization, and adjustments to the administrative workforce.

The increase in deductions, the decline in gross margin, and the rise in expenses explain the **EBITDA** performance in 4Q25, which was R\$ 78 million, with a margin of 13.6%, 7.0 p.p. lower than the 4Q24 EBITDA margin. In 2025, the 2.5 p.p. EBITDA margin contraction is due to the same factors mentioned to explain 4Q25, as well as volume peaks in 3Q25 at certain branches required an adjustment period, resulting in additional costs related to personnel mobilization and overtime.

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

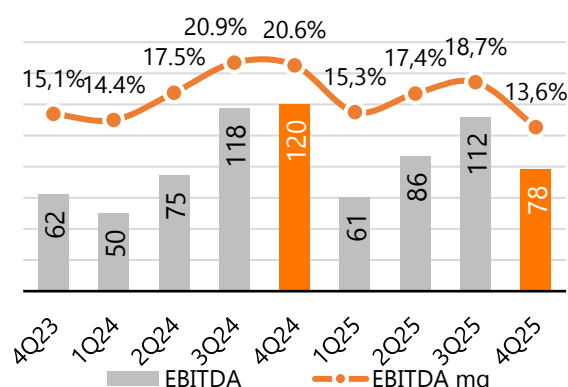


Table 3

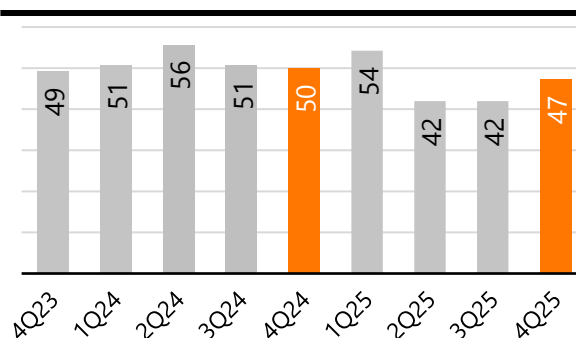
Automotive logistics division	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Gross revenue	717.4	2,572.8	-0.4%	8.2%	720.4	2,378.0
Taxes and deductions	(145.5)	(510.7)	6.2%	11.5%	(137.0)	(457.9)
Net revenue	571.9	2,062.2	-2.0%	7.4%	583.3	1,920.1
Cost of services	(472.9)	(1,653.4)	5.9%	10.6%	(446.6)	(1,495.6)
Gross profit	99.0	408.8	-27.6%	-3.7%	136.8	424.5
Gross margin%	17.3%	19.8%	-6.1 p.p.	-2.3 p.p.	23.4%	22.1%
Expenses	(32.6)	(116.3)	23.3%	15.7%	(26.5)	(100.5)
Operating income	66.3	292.5	-39.9%	-9.7%	110.3	324.0
(-) Depreciation and amortization	(11.7)	(44.4)	16.8%	15.3%	(10.0)	(38.5)
EBITDA	78.0	336.9	-35.2%	-7.1%	120.3	362.4
EBITDA Margin %	13.6%	16.3%	-7.0 p.p.	-2.5 p.p.	20.6%	18.9%

Results – Integrated Logistics Division

Gross revenue in the Integrated Logistics Division in 4Q25 was R\$ 47.4 million, 5.3% lower year over year [-3.9% in 2025 vs. 2024], as shown in Table 4. This performance results from the loss of an inbound transportation contract ¹ in the Bulk Logistics operation over the course of 2025, as disclosed in 2Q25. This loss has been mitigated by new clients and higher volumes from recurring clients.

The division's **gross margin** in 4Q25 was 7.1%, 5.3 p.p. lower year over year, due to lower revenue resulting from the loss of the Bulk Logistics transportation contract, which led to less fixed-cost dilution, higher spending on maintaining a warehouse in Cubatão-SP to store chemicals (R\$ 0.8 million), and changes to ICMS credit treatment for transportation activities, which increased tax collection by approximately R\$ 0.6 million.

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



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

Division **expenses** in 4Q25 were R\$ 3.7 million, an increase of 9% mainly due to the apportionment of corporate expenses to the division, which grew as explained in the following section. In 2025, expenses grew 15.7%, also due to higher corporate expenses allocated to the division.

The Integrated Logistics Division's **EBITDA margin** was 8.8% in 4Q25, 5.2 p.p. lower year over year, mainly reflecting the loss of the contract mentioned above, non-recurring maintenance expenses at the chemical-products warehouse in the amount of R\$ 0.8 million, and increased expenses as explained above. In 2025, EBITDA margin was 15.3%, down 3.9 p.p. versus 2024, explained by the loss of the chemical transportation contract in mid-year, greater competition in chemical transportation services and the maintenance expenses mentioned above.

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

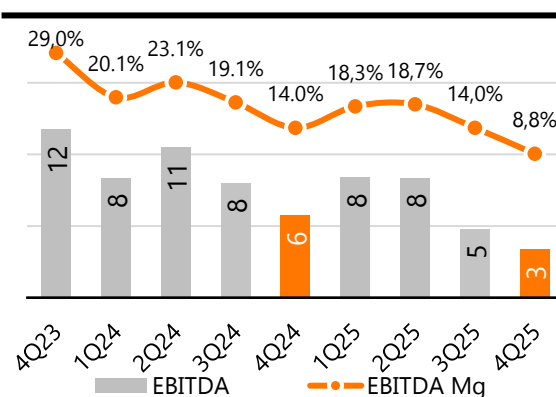


Table 4

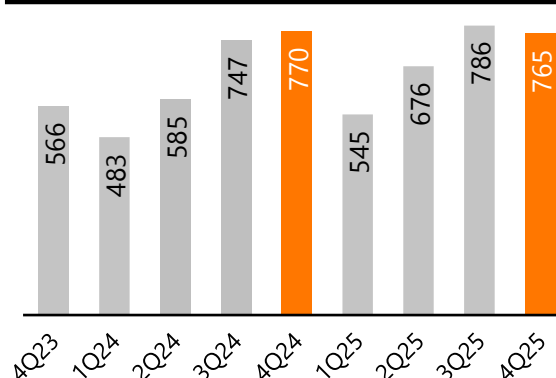
Integrated logistics division	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Gross revenue	47.4	199.2	-5.3%	-3.9%	50.0	207.3
Warehousing	-	-	-	-	-	0.9
Industrial logistics	47.4	199.2	-5.3%	-3.5%	50.0	206.4
Gross revenue deductions	(8.9)	(35.9)	-0.6%	-3.4%	(9.0)	(37.2)
Net revenue	38.5	163.3	-6.3%	-4.0%	41.0	170.1
Cost of services	(35.7)	(142.9)	-0.6%	-0.5%	(35.9)	(143.5)
Gross profit	2.7	20.4	-46.3%	-23.2%	5.1	26.5
Gross margin %	7.1%	12.5%	-5.3 p.p.	-3.1 p.p.	12.4%	15.6%
Expenses	(3.7)	(12.8)	9.0%	15.7%	(3.4)	(11.1)
Operating income	(1.0)	7.6	-	-51.0%	1.7	15.5
(-) Depreciation and amortization	(4.4)	(17.4)	8.0%	1.1%	(4.0)	(17.2)
EBITDA	3.4	24.9	-41.1%	-23.6%	5.7	32.6
EBITDA Margin %	8.8%	15.3%	-5.2 p.p.	-3.9 p.p.	14.0%	19.2%

Results – Consolidated

On a consolidated basis, company revenues declined mainly due to a lower number of vehicles transported and loss of bulk transportation contracts. In 2025, the main factor contributing to revenue growth was the 2.1% increase in average distance, along with annual price adjustments.

Consolidated **gross margin** in 4Q25 was 16.7%, a 6.1 p.p. drop year over year. This performance is explained by the events reported in the divisional breakdown: interruption of an automotive division client's production, higher commercial discounts, change in the Company's interpretation of ICMS credits for transportation activity, higher freight and personnel costs as a consequence of the temporary vehicle transport interruption from two brands, loss of an Integrated Logistics contract, spending on chemical warehouse maintenance. For 2025, gross margin reached 19.3%, down 2.3 p.p. versus 2024, explained by 4Q25 performance vs. the prior year

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



and by 3Q25 results, when there were higher personnel-movement costs of automotive division and effects from the integrated logistics contract loss.

Expenses in 4Q25 were R\$ 36.4 million, 21.7% higher year over year. This increase is primarily driven by higher personnel expenses resulting from workforce adjustments, increased legal fees, and higher amortization related to the new ERP system. In 2025, the 15.7% increase in expenses was mainly attributable to adjustments in the administrative workforce, as well as other expenses associated with the administrative structure, higher amortization of the new ERP system, and expenses related to M&A advisory services.

EBITDA in 4Q25 was R\$ 81.4 million, with a margin of 13.3%, 6.9 p.p. lower year over year. This decline is driven by the reduction in gross margin during the period, resulting from several events described in the divisional explanations, as well as from the increase in expenses. The same factors explain the 2.6 p.p. decline in the consolidated EBITDA margin in 2025, which reached 16.3%, driven by the production shutdown of a key client, personnel mobilization costs resulting from the transportation interruption in the Automotive Division, and the loss of a contract in Integrated Logistics.

Chart 8 – Consolidated EBITDA (R\$ million)

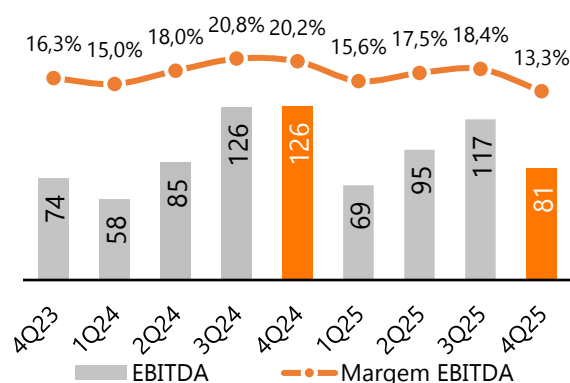


Table 5

Consolidated	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Gross revenue	764.8	2,772.0	-0.7%	7.2%	770.3	2,585.2
Gross revenue deductions	(154.4)	(546.6)	5.8%	10.4%	(146.0)	(495.1)
Net revenue	610.3	2,225.4	-2.3%	6.5%	624.4	2,090.1
Cost of services	(508.6)	(1,796.3)	5.4%	9.6%	(482.5)	(1,639.1)
Gross profit	101.7	429.2	-28.3%	-4.8%	141.9	451.0
Gross margin %	16.7%	19.3%	-6.1 p.p.	-2.3 p.p.	22.7%	21.6%
Expenses	(36.4)	(129.1)	21.7%	15.7%	(29.9)	(111.6)
Operating income	65.3	300.1	-41.7%	-11.6%	112.0	339.4
(-) Depreciation and amortization	(16.0)	(61.7)	14.2%	10.9%	(14.0)	(55.6)
EBITDA	81.4	361.8	-35.4%	-8.4%	126.0	395.1
EBITDA Margin %	13.3%	16.3%	-6.9 p.p.	-2.6 p.p.	20.2%	18.9%

The 33.3% increase in **income from debt and financial investments** in 4Q25, as shown in Table 6, results from higher base interest rates in the period (which positively impacted the remuneration of the company's financial investments), with most of the quarter in a net cash, rather than net debt, position. In 2025, this indicator also increased year over year for the same reason mentioned above.

Table 6 - Financial result	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Revenue from financial investments	9.1	41.4	28.2%	43.3%	7.1	28.9
Interest expenses	(3.5)	(15.2)	20.7%	26.2%	(2.9)	(12.1)
Results from debt and financial investments	5.6	26.1	33.3%	55.6%	4.2	16.8
Interest on leasing	(2.7)	(11.7)	44.1%	32.8%	(1.9)	(8.8)
Other financial revenues (expenses)	(0.4)	(2.9)	-57.9%	-	(0.9)	0.8
Financial result	2.6	11.5	75.9%	30.9%	1.5	8.8

Equity income², as shown in Table 9, was a positive R\$ 4.2 million in 4Q25, 28.6% lower year over year. This result is explained mainly by profits from the GDL joint venture, as shown in Table 7, which displays 100% of its result. The 6% decline in net revenue in 4Q25 resulted from lower volumes of customs-bonded storage services, which faced a temporary issue of container holds at the Port of Vitória. The drop in operating and net margins year over year resulted from the cost of renting additional yard areas to serve the import surge observed between March and July 2025. After that period, imported volumes declined; however, considering the strategic importance of these assets and the expectation of a new import wave in 2026, the yard areas were maintained, pressuring margins in the period. In 2025, the 10% revenue growth was driven by the expansion of customs-bonded storage operations and the distribution center for products such as heavy machinery. Regarding margins, in addition to the factor mentioned above, the contraction also reflects the impact of rent increases on the main areas used by GDL in September 2024.

As shown in Table 8, the **income tax rate** in 4Q25 was 27.6% [28.6% in 4Q24]. The main factors that reduced the effective rate compared with the nominal 34% rate were interest on equity payments and equity income in the period. Furthermore, the lower rate in 4Q25 vs. the prior year is due to a higher proportion of interest on equity paid relative to income before Income tax and social contribution, which results in a proportionally larger tax credit.

Table 8 - Income tax rate	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Income before tax	72.1	338.4	-39.6%	-10.4%	119.3	377.5
<i>Real tax rate</i>	-34.0%	-34.0%	-	-	-34.0%	-34.0%
Income tax and social contribution at the nominal rates	(24.5)	(115.0)	-39.6%	-10.4%	(40.6)	(128.3)
Interest on equity	4.0	10.5	-5.3%	-	4.3	10.5
Equity pickup	1.4	9.1	-28.6%	-8.4%	2.0	10.0
Others	(0.8)	(0.0)	-	-	0.1	1.0
Income tax	(19.9)	(95.4)	-41.8%	-10.7%	(34.2)	(106.9)
<i>Effective tax Rate</i>	-27.6%	-28.2%	1.1 p.p.	0.1 p.p.	-28.6%	-28.3%

Net income in 4Q25, as shown in Table 9, was R\$ 52.2 million, 38.7% lower year over year, with a net margin of 8.6%, 5.1 p.p. lower than in 4Q24. This margin decline can be attributed to the reduced operating margin, as explained above, and lower equity income. In 2025, net income was R\$ 243.0 million, with a net margin of 10.9%, a deterioration of 2.0 p.p. versus 2024, mainly attributable to the drop in operating margin/EBIT in 4Q25, as well as to lower equity pickup in the period.

Table 9 - Consolidated	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Operating income	65.3	300.1	-41.7%	-11.6%	112.0	339.4
Financial result	2.6	11.5	75.9%	30.9%	1.5	8.8
Equity pickup	4.2	26.8	-28.6%	418.7%	4.2	4.2
Income before tax	72.1	338.4	-39.6%	-10.4%	119.3	377.5
Income tax	(19.9)	(95.4)	-41.8%	-10.7%	(34.2)	(106.9)
Net income	52.2	243.0	-38.7%	-10.2%	85.1	270.6
<i>Net margin</i>	8.6%	10.9%	-5.1 p.p.	-2.0 p.p.	13.6%	12.9%

²50% of GDL (customs-bonded and general storage in Espírito Santo) and 16% of Rabbot (fleet management startup).

Cash flow

Net cash from operating activities in 4Q25 was a positive R\$ 31.7 million, down from R\$ 56.2 million in 4Q24, due to the reduction in the company's operating result and because "cash" CAPEX was R\$ 24 million higher in 4Q25 vs. 4Q24. Net cash from operating activities in 2025 was a positive R\$ 243.2 million, down from R\$ 259 million in 2024, attributable to the reduction in the company's operating results and higher "cash" CAPEX.

Net cash from investing activities in 4Q25 was a negative R\$ 29.8 million, mainly due to: i) "cash" CAPEX of R\$ 44.4 million, primarily the R\$ 17 million disbursement for acquiring land in Camaçari/BA; and ii) receipt of dividends from subsidiary GDL, in the amount of R\$ 14.3 million. For full-year 2025, this line was a negative R\$ 67.1 million, resulting from: i) "cash" CAPEX of R\$ 83.7 million; ii) receipt of dividends from GDL of R\$ 24.6 million; and iii) acquisition of 70% of Buskar.me for R\$ 9.4 million.

Regarding CAPEX, as shown in Table 10 on the right, the amount invested in 4Q25 was R\$ 72.8 million. The most relevant investments were: i) acquisition of land in Camaçari/BA, as per the Notice to the Market released on 09/16/2025, in the amount of R\$ 40 million, for the vehicle logistics operation; ii) improvements of yards in Cariacica/ES near GDL operations, Gravataí/RS and Camaçari/BA totaling R\$ 16.7 million; and iii) acquisition of tractors and platforms for the plated-vehicle logistics operation (Fastline) amounting to R\$ 7 million. For 2025, total CAPEX was R\$ 112.4 million; main investments, in addition to those mentioned above, were: i) investment in implementing the new ERP, R\$ 5.9 million; and ii) improvements to land in Cabo de Santo Agostinho/PE, Camaçari/BA, Gravataí/RS and Cariacica/ES totaling R\$ 23.8 million.

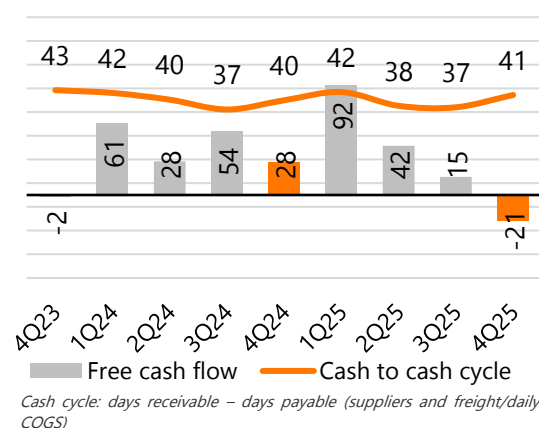
Table 10 – Consolidated CAPEX	4Q25	4Q24	2025	2024
Maintenance & General improvements	22.8	7.1	40.3	18.7
Acquisition of logistics equipment	6.2	6.7	17.5	21.9
Acquisition of land	40.0	-	40.0	-
IT	3.8	3.0	14.5	17.1
Total	72.8	16.8	112.4	57.7

Net cash from financing activities

in 4Q25 was a negative R\$ 133.7 million, due to: i) payment of dividends and interest on equity for 3Q25 and interim dividends, totaling R\$ 164.2 million; ii) interest on leases (IFRS 16) totaling R\$ 8.5 million; and iii) raising R\$ 40 million via Export Credit Note. In 2025, this line was a negative R\$ 303.7 million, due to: i) payment of dividends and interest on equity complements for 2024, for the first nine months of 2024 and the interim dividends paid in 4Q25, totaling R\$ 292.1 million; ii) lease interest (IFRS 16) totaling R\$ 31.5 million; and iii) net debt raising, after repayments of other loans, totaling R\$ 19.9 million.

Table 11 - Consolidated cash flow	4Q25	4Q24	2025	2024
A - Cash at beginning of period	245.7	264.1	241.3	232.5
1 - Net cash generated by operating activities	31.7	56.2	243.2	258.7
2 - Net cash generated by investing activities	(29.8)	(18.9)	(67.1)	(42.8)
3 - Net cash from financing activities	(133.7)	(60.1)	(303.7)	(207.1)
(=) Cash at end of period (A + 1 + 2 + 3)	113.9	241.3	113.9	241.3
2 - Capital expenditures "cash"	(44.4)	(20.5)	(83.7)	(56.8)
3 - Payment of leasing	(8.5)	(8.1)	(31.5)	(31.6)
Free cash flow (1 + 4 + 5)	(21.1)	27.7	128.0	170.3

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



Debt and cash

In this quarter, due to the payment of dividends totaling R\$164 million, as previously explained, and the lower operating result, the Company posted **net debt** of R\$ 12.1 million in December 2025. During the period, gross debt increased due to a R\$ 40.0 million Export Credit Note (NCE), with cost equivalent to CDI + 0.8% per year, with principal due in a single installment (December 2027) and annual interest payments starting in December 2026.

The **net debt / LTM EBITDA ratio** was 0.02x. The coverage ratio (**LTM EBITDA over LTM financial result**) for 4Q25 is not applicable given that the company's financial result in the last 12 months was positive. The Company's covenants are <2.5x and >1.5x, respectively.

The Company's **average total cost of gross debt** in December 2024 was CDI + 1.34%. In April 2025, Fitch reaffirmed Tegma's **rating** at A (bra), with stable outlook.

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

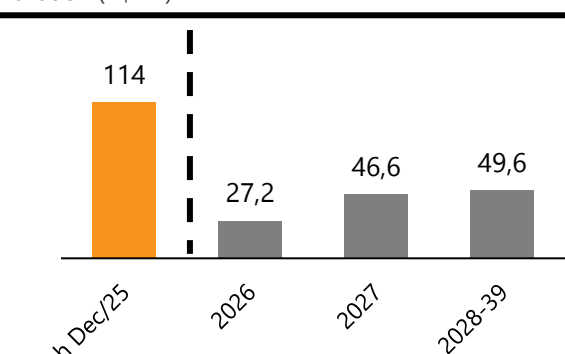


Chart 11 – Consolidated debt and cash (in R\$ mi)

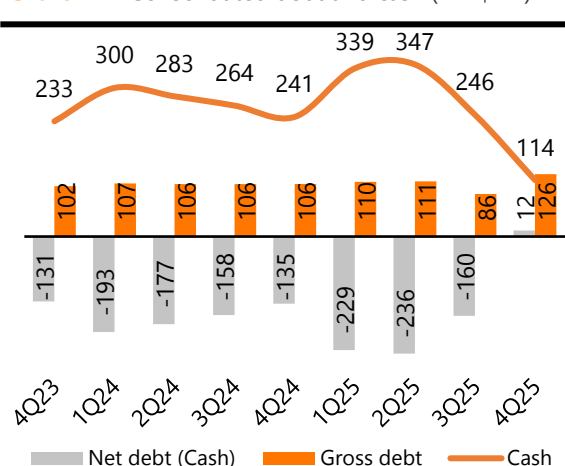


Table 12 - Financial debt (consolidated)

	Dec-24	Sep-25	Dec-25
Current debt	29.1	28.3	29.8
Non-current debt	76.9	57.5	96.2
Gross debt	106.0	85.8	126.0
(-) Cash	1.9	1.0	1.7
(-) Banking investments	239.5	244.7	112.1
Net debt (cash)	(135.3)	(159.8)	12.1
EBITDA TTM	395.1	406.4	361.8
<i>Net debt / Adjusted EBITDA LTM</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>
Financial result TTM	8.8	10.4	11.5
<i>Adjusted EBITDA LTM / Financial result LTM</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>	<i>N/A</i>

Return on Invested Capital and Economic Value Added

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

ROIC in 4Q25 was 31.2%, as shown in Chart 12, 6.1 p.p. lower versus 3Q25 ROIC, due to lower operating result caused by lower sales from key Automotive Logistics clients, atypical events that increased costs in this division, and the loss of a relevant contract in Integrated Logistics.

EVA in 4Q25, as shown in Chart 13, considering a WACC between 12% and 17% (historical range adopted by sell-side analysts), was R\$ 90–122 million vs. R\$ 124–155 million in 3Q25, basically due to the same reasons that led ROIC to 31.2%.

All Tagma's current and prospective operations undergo evaluation using EVA as a criterion for value creation and project feasibility.

Services provided by the independent auditor

The financial statements of the Company and its subsidiaries for the year ended December 31, 2025 were audited by Grant Thornton Auditores Independentes Ltda. Tagma reports that it hired non-audit services from the Independent Auditor. Hiring non-audit services from its Independent Auditors is based on principles that preserve their independence. These principles, which follow internationally accepted guidelines, are: (a) the auditor must not audit its own work; (b) the auditor must not perform management functions for its client; and (c) the auditor must not promote its client's interests. Under CVM Resolution 59, Management, at a meeting held on 03/09/2026, declares that it discussed, reviewed and agreed with the information presented in the Independent Auditors' Report on the consolidated Financial Statements as of December 31, 2025.

a) date of engagement, term if longer than one year, and nature of each service provided:

i) Audit of the individual and consolidated financial statements for the year ended December 31, 2025 and review of the individual and consolidated interim financial information for the quarters ended March 31, June 30 and September 30, 2025 of Tagma: Engagement date: 10/01/2024; Term: 01/01/2025 to 12/31/2025.

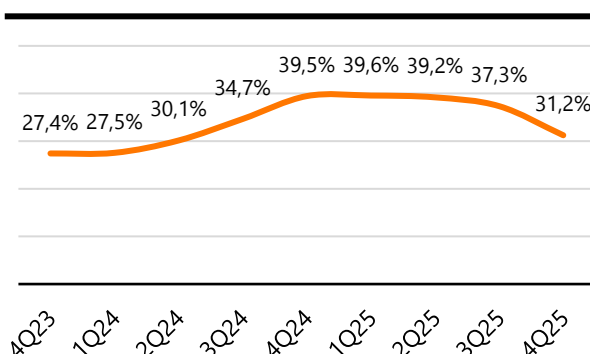
ii) Audit of the individual financial statements of subsidiary Tagma Cargas Especiais Ltda., for the year ended December 31, 2025: Engagement date: 10/01/2024; Term 01/01/2025 to 12/31/2025.

iii) Study of the impacts of the Tax Reform on the Company's business and simulation of tax scenarios for the transition period.

b) total fees contracted and percentage relative to external audit services:

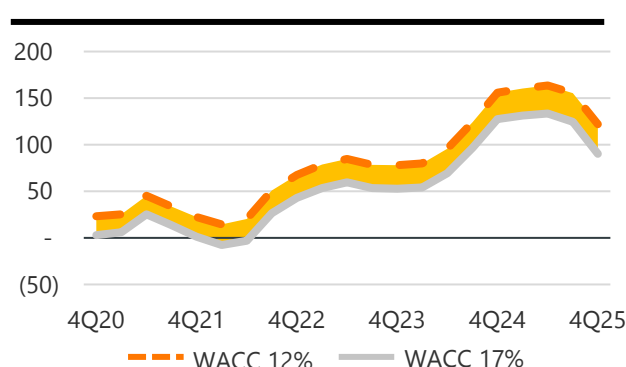
Audit of the individual financial statements of subsidiary Tagma Cargas Especiais Ltda.: R\$ 55 thousand; 6.3% of the fees for external audit services of the Parent and Consolidated.

Chart 12 – Consolidated return on invested capital (ROIC)



ROIC: 12-month NOPAT / 4-quarter average of: Net debt + shareholders' equity – goodwill. Indicator reconciliation in the Historical Series.xls file (indicators)

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



EVA = 12M NOPAT (adjusted for non-recurring EBITDA events) – [(average capital employed in the last 4 quarters) x (weighted average cost of capital (WACC) of sell-side analysts)]. Indicator reconciliation in the Historical Series.xls file (indicators)

Study of the impacts of the Tax Reform on the Company's business and tax scenario simulations: R\$ 90 thousand; 10.25% of the fees for external audit services of the Parent and Consolidated.

c) policy or procedures adopted by the Company to avoid conflicts of interest, loss of independence or objectivity of its independent auditors:

The Extra-Audit Services Hiring Policy approved by the Company's Board of Directors on April 27, 2023 states that any extra-audit service must be approved by the non-statutory Audit Committee.

d) summary of the justification presented by the auditor to the issuer's management explaining why other services do not affect the independence and objectivity needed for external audit services:

The independence rules are met and there is no provision of other services besides the study of the Tax Reform impacts on the Company's business and tax scenario simulations for the transition period, not resulting in recommendations for accounting entries or tax calculation adjustments.

Shareholding structure (ref: Dec/2025)

Category	# TGMA3 ON shares	% 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 (individuals and non-controlling)	515,373	0.8%
Management	101	0.0%
Treasury	65,143	0.1%
Controlling shareholders, 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	4Q25	4Q24	2025	2024
Net Income	52.2	85.1	243.0	270.6
(-) Income Tax	(19.9)	(34.2)	(95.4)	(106.9)
(-) Financial Result	2.6	1.5	11.5	8.8
(-) Depreciation and amortization	(16.0)	(14.0)	(61.7)	(55.6)
(-) Equity	4.2	5.9	26.8	29.3
EBITDA	81.4	126.0	361.8	395.1

To be continued on next page...

Tegma Gestão Logística SA and Subsidiaries
Statements of income for the period
(in R\$ million)

Income statement	4Q25	2025	Chg % vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Gross revenue	764.8	2,772.0	-0.7%	7.2%	770.3	2,585.2
Taxes and deductions	(154.4)	(546.6)	5.8%	10.4%	(146.0)	(495.1)
Net revenue	610.3	2,225.4	-2.3%	6.5%	624.4	2,090.1
(-) Cost of services	(508.6)	(1,796.3)	5.4%	9.6%	(482.5)	(1,639.1)
Personnel	(55.9)	(199.1)	22.0%	23.4%	(45.8)	(161.3)
Freight	(428.3)	(1,504.2)	3.2%	7.9%	(415.1)	(1,394.6)
Other costs	(64.8)	(236.0)	7.4%	8.3%	(60.3)	(218.0)
Taxes credit (PIS and COFINS)	40.4	143.0	4.1%	6.1%	38.8	134.8
Gross profit	101.7	429.2	-28.3%	-4.8%	141.9	451.0
General and administrative expenses	(35.7)	(129.8)	19.5%	17.6%	(29.9)	(110.4)
Other expenses and revenues	(0.7)	0.7	-	-	0.0	(1.2)
Operating income	65.3	300.1	-41.7%	-11.6%	112.0	339.4
Financial result	2.6	11.5	75.9%	30.9%	1.5	8.8
Equity	4.2	26.8	-28.6%	-8.4%	5.9	29.3
Income before tax	72.1	338.4	-39.6%	-10.4%	119.3	377.5
Income tax	(19.9)	(95.4)	-41.8%	-10.7%	(34.2)	(106.9)
Net income	52.2	243.0	-38.7%	-10.2%	85.1	270.6
<i>Net margin %</i>	<i>8.6%</i>	<i>10.9%</i>	<i>-5.1 p.p.</i>	<i>-2.0 p.p.</i>	<i>13.6%</i>	<i>12.9%</i>

Continued on next page...

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

	Dec-24	Sep-25	Dec-25
Current assets	712.7	720.7	616.9
Cash at bank and on hand	1.9	1.0	1.7
Short-term investments	239.5	244.7	112.1
Accounts receivable	437.9	419.8	443.2
Related parties	0.5	1.0	1.1
Inventories	0.3	0.6	0.7
Income tax and social contribution	2.7	2.9	8.4
Taxes to recover	4.4	7.8	7.1
Other receivables	17.9	34.6	31.7
Prepaid expenses	7.6	8.3	10.8
Long term Assets	53.6	54.5	54.6
Taxes to recover	5.9	6.1	6.1
Income tax and social contribution	18.4	19.7	20.1
Other accounts receivable	1.7	1.7	1.7
Deffered fiscal asset	3.3	1.9	1.0
Related parties	1.1	1.1	1.1
Judicial deposits	23.2	24.1	24.6
Investments	61.5	73.8	63.6
Property and equipment	245.6	258.6	321.0
Intangible assets	190.9	211.3	212.3
Right of use assets	65.0	73.2	68.3
Non-current assets	616.7	671.4	719.8
Total assets	1,329.4	1,392.1	1,336.7
	Dec-24	Sep-25	Dec-25
Current liabilities	262.9	275.8	293.9
Loans and financing	29.1	28.3	29.8
Leases	28.7	39.8	40.0
Suppliers and freight	62.4	59.6	62.2
Tax installment plans	-	0.0	0.0
Taxes payable	31.5	30.1	33.2
Salaries and social charges	33.4	44.3	42.7
Other payables	45.8	42.9	71.6
Related parties	0.7	0.9	1.0
Income tax and social contribution	31.4	29.8	13.4
Non-current liabilities	145.1	132.1	170.6
Loans and financing	76.9	57.5	96.2
Related parties	0.5	7.4	7.4
Leases	42.4	41.2	36.0
Deferred tax liabilities	1.7	2.4	8.1
Tax installment plans	-	0.3	0.3
Provisions for legal claims	21.7	21.4	20.7
Actuarial liability	1.9	1.9	1.9
Shareholders' equity	921.4	984.2	872.2
Capital stock	438.8	438.8	460.0
Profit reserves	450.7	450.7	419.3
Retained earnings	-	101.7	-
Capital transaction	(5.3)	(5.3)	(5.3)
Treasury shares	(0.3)	(0.3)	(0.3)
Assets valuation adjustment	(1.4)	(1.4)	(1.5)
Additional proposed dividend	38.9	-	-
Non-controlling interests	-	-	-
Total liabilities and shareholders' equity	1,329.4	1,392.1	1,336.7

Tegma Gestão Logística SA and Subsidiaries
Statements of cash flows
(in R\$ million)

	4Q25	4Q24	2025	2024
Net income for the period	52.2	85.1	243.0	270.6
Depreciation and amortization	8.2	6.9	31.3	26.1
Right of use assets amortization	7.8	7.1	30.5	29.5
Interest and exchange variation on unpaid loans and debentures	3.5	3.2	15.2	12.5
(Reversal of) provision for contingencies	0.9	0.5	1.7	1.8
Interest on leasing	2.7	1.9	11.7	8.8
Equity	(4.2)	(5.9)	(26.8)	(29.3)
Loss (gains) on disposal of assets	(0.0)	(0.1)	(0.5)	(0.8)
Allowance for (reversal of) doubtful accounts	(0.3)	2.1	(0.9)	3.2
Deferred income and social contribution taxes	6.6	0.2	7.5	(1.0)
Expenses (revenues) not affecting cash flows	25.3	15.9	69.7	50.9
Accounts receivable	(23.1)	(44.7)	(3.1)	(95.6)
Taxes recoverable	(77.5)	32.8	(11.5)	104.1
Judicial deposits	(0.4)	0.2	0.4	(2.3)
Other assets	0.3	(2.5)	(25.0)	(4.9)
Suppliers and freight payable	(2.1)	9.6	(6.0)	12.0
Salaries and related charges	(1.7)	(2.4)	9.1	3.2
Increase (decrease) in related parties	0.0	0.3	6.5	(0.3)
Other liabilities	96.6	8.4	90.8	14.4
Changes in assets and liabilities	(7.9)	1.7	61.1	30.6
Interest on loans, financing and swap	(2.3)	(2.9)	(15.3)	(12.7)
Interest on leasing	(3.0)	(2.0)	(12.9)	(8.8)
Lawsuits paid	(1.4)	(6.9)	(2.8)	(8.3)
Income and social contribution taxes paid	(31.2)	(34.7)	(99.6)	(63.5)
(A) Net cash generated by (used in) operating activities	31.7	56.2	243.2	258.7
Cash and cash equivalents - Buskar-me Logística e Tecnologia S.A.	-	-	(9.4)	-
Dividends received	14.4	6.5	24.6	27.2
Acquisition of intangible assets	(4.7)	(6.5)	(14.9)	(15.7)
Acquisition of property and equipment and intangible assets	(39.6)	(14.0)	(68.9)	(41.0)
Acquisition of equity interest	-	-	-	(10.0)
Payment of investment acquisition	-	(6.0)	-	(6.0)
Proceeds from sale of assets	0.2	1.1	1.4	2.8
(B) Net cash generated by (used in) investing activities	(29.8)	(18.9)	(67.1)	(42.8)
Dividends paid	(164.2)	(52.0)	(292.1)	(180.2)
New loans	40.0	-	46.5	14.6
Payment of loans and financings	(1.1)	-	(26.6)	(10.0)
Payment of leasing	(8.5)	(8.1)	(31.5)	(31.6)
(C) Net cash generated by (used in) financial activities	(133.7)	(60.1)	(303.7)	(207.1)
Changes in cash (A + B + C)	(131.8)	(22.8)	(127.5)	8.8
Cash at beginning of period	245.7	264.1	241.3	232.5
Cash at end of year	113.9	241.3	113.9	241.3

Tegma Gestão Logística SA and Subsidiaries
Statements of changes in shareholders' equity
(in R\$ million)

	Capital	Legal reserve	Tax incentive reserve	Capital Reserves	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	-	-	-	-	-	-	-	-	269.8	0.8	-	-
Capital Integralization	120.3	-	(120.3)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Constitution of actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	0.6	-	-	-	-
Deferred taxes on actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	(0.2)	-	-	-	-
Payment of additional dividends	-	-	-	-	-	(47.5)	-	-	-	-	-	-
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(131.2)	38.9	-	-	(38.9)	(0.2)	-	-
Constitution of reserves	-	13.5	-	-	217.4	-	-	-	(230.9)	-	-	-
Balance on December 31, 2024	438.8	68.5	-	-	382.2	38.9	(0.3)	(1.4)	-	-	(5.3)	921.4
Balance on October 01, 2024	438.8	55.0	-	-	215.6	-	(0.3)	(1.8)	184.8	1.9	-	893.9
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	-	85.1	0.1	-	85.1
Constitution of actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	0.6	-	-	-	0.6
Deferred taxes on actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	(0.2)	-	-	-	(0.2)
Constitution of reserves	-	13.5	-	-	217.4	-	-	-	(230.9)	-	-	-
Capital transaction	-	-	-	-	-	-	-	-	-	(1.9)	(5.3)	(7.2)
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(50.8)	38.9	-	-	(38.9)	-	-	(50.8)
Balance on December 31, 2024	438.8	68.5	-	-	382.2	38.9	(0.3)	(1.4)	-	-	(5.3)	921.4
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	-	-	-	-	-	-	-	-	243.0	-	-	243.0
Constitution of actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	(0.1)	-	-	-	(0.1)
Deferred taxes on actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	0.0
Constitution of reserves	-	12.1	-	77.8	-	-	-	-	(90.0)	-	-	-
Paying in of capital	21.2	-	-	-	(21.2)	-	-	-	-	-	-	-
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(100.2)	(38.9)	-	-	(153.0)	-	-	(292.1)
Balance on December 31, 2025	460.0	80.7	-	77.8	260.8	-	(0.3)	(1.5)	-	-	(5.3)	872.2
Balance on October 1, 2025	438.8	68.5	-	-	382.2	-	(0.3)	(1.4)	101.7	-	(5.3)	984.2
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	-	52.2	-	-	52.2
Constitution of actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	(0.1)	-	-	-	(0.1)
Deferred taxes on actuarial liabilities	-	-	-	-	-	-	-	0.0	-	-	-	0.0
Constitution of reserves	-	12.1	-	77.8	-	-	-	-	(90.0)	-	-	-
Paying in of capital	21.2	-	-	-	(21.2)	-	-	-	-	-	-	-
Dividends and interest on equity	-	-	-	-	(100.2)	-	-	-	(64.0)	-	-	(164.2)
Balance on December 31, 2025	460.0	80.7	-	77.8	260.8	-	(0.3)	(1.5)	-	-	(5.3)	872.2

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

	4Q25	2025	Chg. Vs		4Q24	2024
			4Q24	2024		
Gross sale of services	729.6	2,633.7	-1.0%	6.7%	736.9	2,468.7
Other income	0.2	1.8	-91.9%	-53.9%	2.6	3.8
(Reversal of) allowance for doubtful accounts	0.3	0.9	-	-	(2.1)	(3.2)
Income	730.1	2,636.3	-1.0%	6.8%	737.4	2,469.4
Cost of services provided	(428.4)	(1,504.5)	3.1%	7.9%	(415.5)	(1,394.9)
Materials, energy, third-party services and other operating expenses	(56.9)	(197.8)	17.7%	9.4%	(48.4)	(180.8)
Input products acquired from third parties	(485.3)	(1,702.4)	4.6%	8.0%	(463.9)	(1,575.8)
Net value added produced by the Company	244.8	933.9	-10.5%	4.5%	273.5	893.6
Depreciation and amortization	(8.2)	(31.3)	19.2%	19.6%	(6.9)	(26.1)
Right of use assets amortization	(7.8)	(30.5)	9.4%	3.3%	(7.1)	(29.5)
Gross value added	228.8	872.2	-11.8%	4.1%	259.5	838.0
Equity pickup	4.2	26.8	-28.6%	-8.4%	5.9	29.3
Financial income	10.5	46.5	27.0%	31.8%	8.2	35.3
Total value added to be distributed	243.4	945.5	-11.0%	4.8%	273.6	902.5
	-	-	-	-	-	-
Personnel and related charges	67.1	239.5	20.1%	21.2%	55.9	197.6
Direct compensation	50.5	182.1	22.4%	21.7%	41.3	149.7
Benefits	13.4	46.4	9.3%	18.3%	12.3	39.2
FGTS	3.2	11.0	36.7%	25.5%	2.4	8.8
Taxes, charges and contributions	108.6	398.9	-6.9%	4.9%	116.7	380.4
Federal	52.9	211.7	-20.4%	0.1%	66.4	211.5
State	53.8	178.9	12.2%	11.5%	47.9	160.4
Local	2.0	8.3	-15.7%	-1.5%	2.3	8.5
Financing agents	67.7	307.2	-33.0%	-5.3%	101.0	324.5
Interest and exchange variations	7.9	35.0	16.4%	32.0%	6.8	26.5
Rent	7.6	29.2	-17.0%	6.6%	9.1	27.4
Dividends	64.0	153.0	26.0%	16.6%	50.8	131.2
Retained profits (losses)	(11.7)	90.0	-	-35.1%	34.3	138.6
Non-controlling interest	-	-	-	-	0.1	0.8
Value added distributed	243.4	945.5	-11.0%	4.8%	273.6	902.5

Annex I - Compliance with Law 15.177/2025 – Gender equity information

I

Woman Hired	2024		2025		Change % 2025 vs 2024
	#	%	#	%	
Operacional	45	6,70%	47	7,18%	4,4% (0,48 p.p)
Administrative	119	54,09%	119	50,21%	0,0% (-3,88 p.p)
Management	-	-	2	50,00%	N/A
C-Level	1	50,00%	-	-	N/A

II

Mulheres em cargos de administração	2024		2025		Change % 2025 vs 2024
	#	%	#	%	
C-Level (statutory)	-	-	-	-	N/A
Board	-	-	1	16,67%	N/A

III e IV

Avg Compensation	2024						2025					
	Woman			Man			Woman			Man		
	Fixed	Variable	Eventual	Fixed	Variable	Eventual	Fixed	Variable	Eventual	Fixed	Variable	Eventual
Operacional	2.740	379	103	3.051	494	116	3.344	393	119	3.260	624	124
Administrative	4.536	234	328	4.893	518	386	4.373	245	318	5.352	506	707
Management	23.532	-	6.179	24.994	5.198	9.460	26.028	2.667	5.374	26.960	3.012	9.178
C-Level	54.901	-	43.362	63.600	-	48.769	60.927	-	41.399	67.430	-	50.493

Avg Compensation	Change % 2025 vs 2024					
	Woman			Man		
	Fixed	Variable	Eventual	Fixed	Variable	Eventual
Operacional	22%	4%	15%	7%	26%	7%
Administrative	-4%	5%	-3%	9%	-2%	83%
Management	11%	N/A	-13%	8%	-42%	-3%
C-Level	11%	N/A	-5%	6%	N/A	4%