



Apresentação de resultados

4º trimestre de 2025

10 de março de 2025
15h

TEGMA
Gestão Logística

Disclaimer

Esta comunicação contém declarações prospectivas baseadas nas atuais expectativas e crenças da administração da Tegma.

Salvo indicação em contrário, a Tegma está fornecendo essas informações na data desta comunicação e não assume nenhuma obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas nesta apresentação como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros.

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



Perspectivas do mercado de veículos

	Desafios	Oportunidades
Mercado automotivo	Após 2 anos de crescimento de dois dígitos (2023 e 2024), as vendas domésticas desaceleraram no fim de 2025, encerrando o ano em +2,6% . ¹	Anfavea projeta crescimento de produção em 3,8% em 2026. ¹ + de 70 modelos serão lançados no ano. ²
Toyota	Em set/25, eventos climáticos extremos impactaram a fábrica de motores da Toyota (Porto Feliz-SP), resultando em queda de 40% nos emplacamentos no Brasil. ¹	Toyota retomou a 6ª posição no ranking de vendas em Fev/26 vs 9ª em Nov/25. ¹ Produção normalizada em mar/26 e início das vendas do Yaris Cross.
Montadoras entrantes	Crescimento de vendas exponencial (+45% de vendas de jul/25 a dez/25) ¹ . Demanda de ajustes operacionais rápidos.	Novas fábricas no Brasil em ramp-up e investimentos nas já existentes para novas tecnologias. + 14 novas montadoras chinesas desde 2023. ³

¹ Fonte: Anfavea

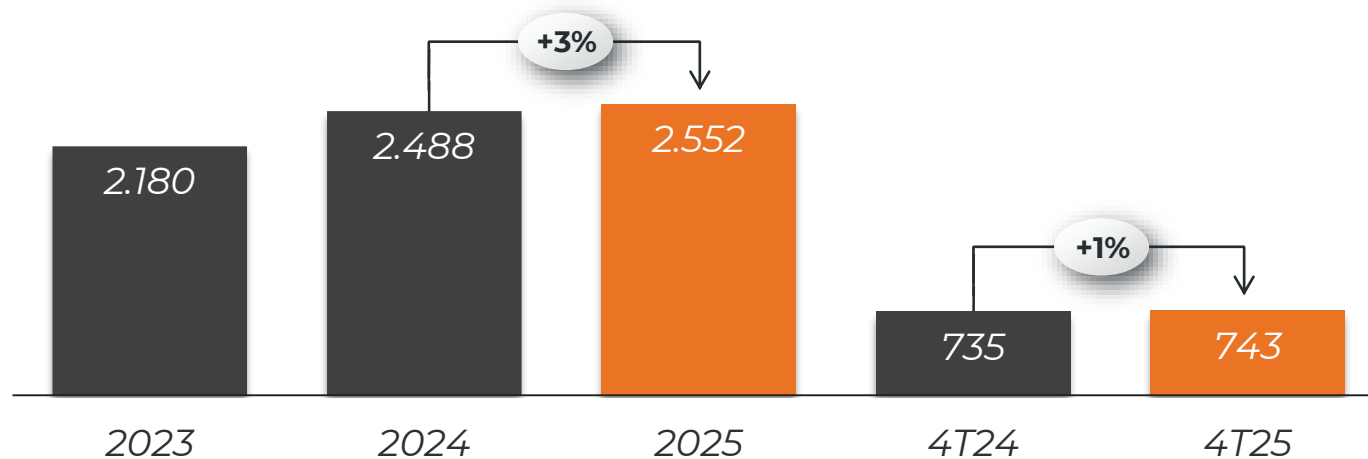
² Fonte : <https://autoesporte.globo.com/carros/lancamentos-de-carros/noticia/2025/12/veja-70-carros-lancados-...ghtml>

³ Fonte : <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2026/01/05/brasil-ja-tem-14-marcas-de-carros-chineses-veja-quai...ghtml>

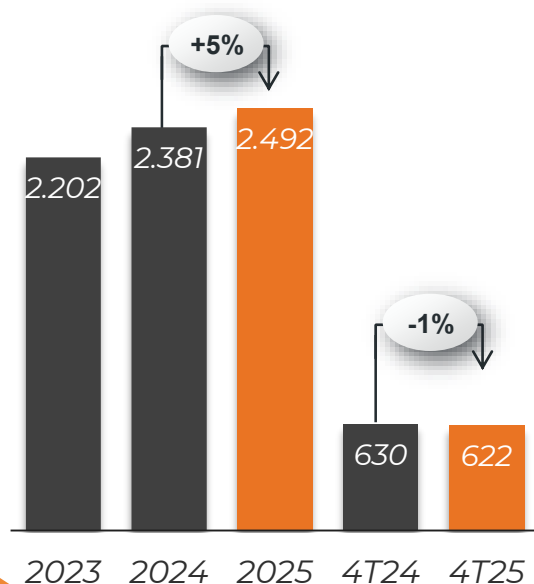
Mercado de Veículos no Brasil

Veículos leves e comerciais leves. Mil

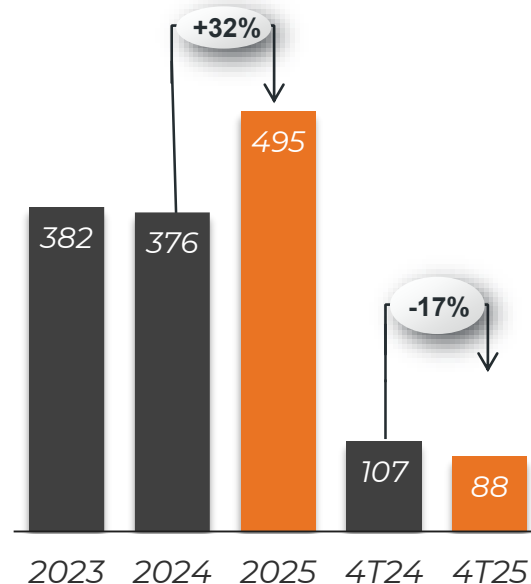
VENDAS DOMÉSTICAS



PRODUÇÃO



EXPORTAÇÃO



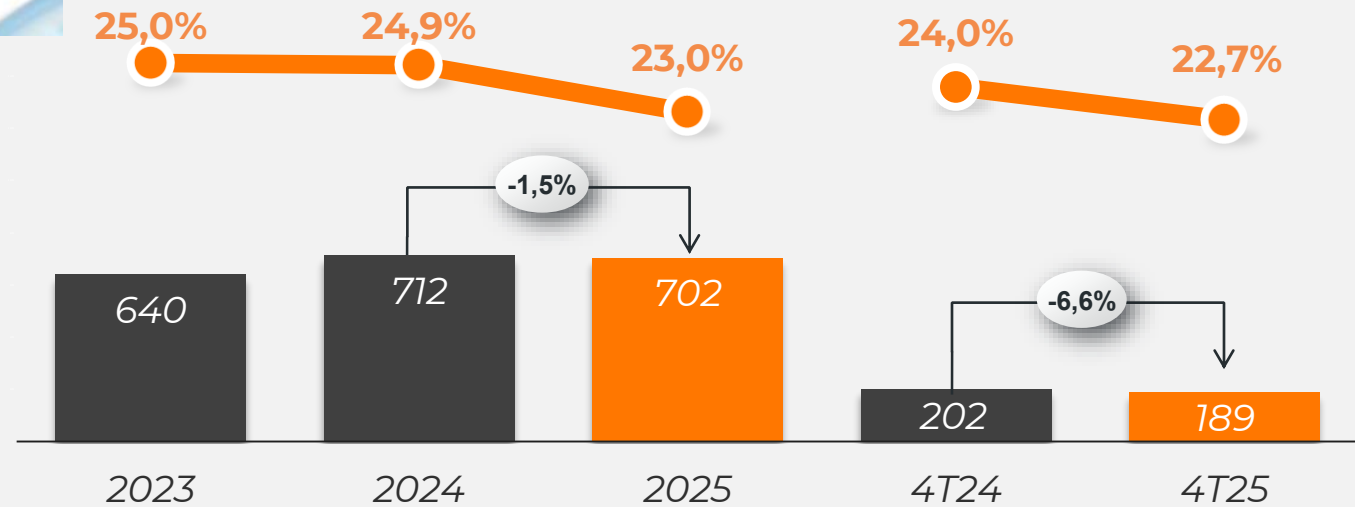
➤ As **vendas domésticas** apresentaram estabilidade no 4T25 YoY, em função principalmente da menor atividade econômica promovida pelo aperto monetário. As **exportações**, depois de cinco trimestres seguidos de alta significativa, recuaram 17%, em função do comportamento das vendas Argentina. A **produção** no 4T25 também apresentou retração, refletindo as quedas nas vendas nacionais e para exportação. As vendas domésticas e de exportação reduziram 1% no trimestre.



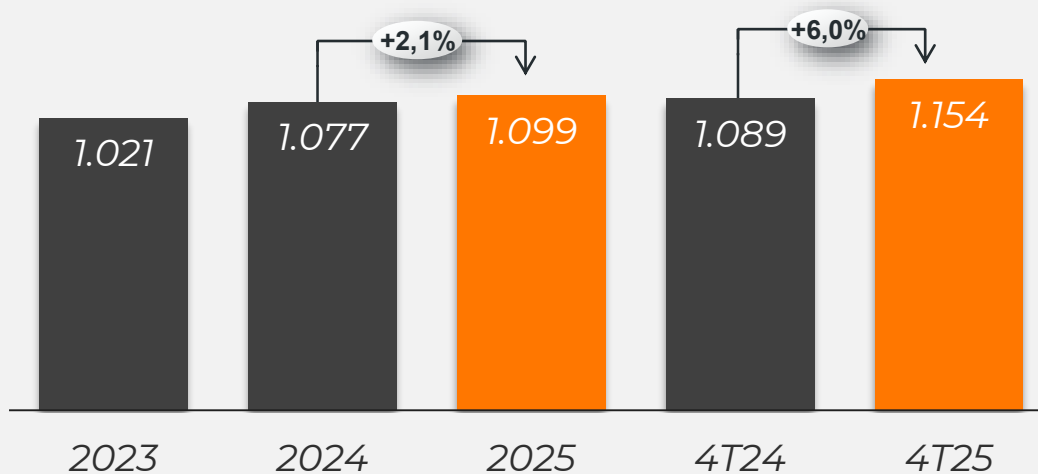
Indicadores Operacionais Logística Automotiva

Mil, exceto distância média

VEÍCULOS TRANSPORTADOS



DISTÂNCIA MÉDIA (km)



Market share

➤ O **volume de veículos transportados** caiu 6,6% no 4T25 em função da queda do mercado, mas principalmente da performance de clientes relevantes. Esta é a mesma razão para a queda do market share em 1,3 p.p. O crescimento da **distância média** no 4T25 reflete o crescimento das vendas nas regiões ex-sudeste.

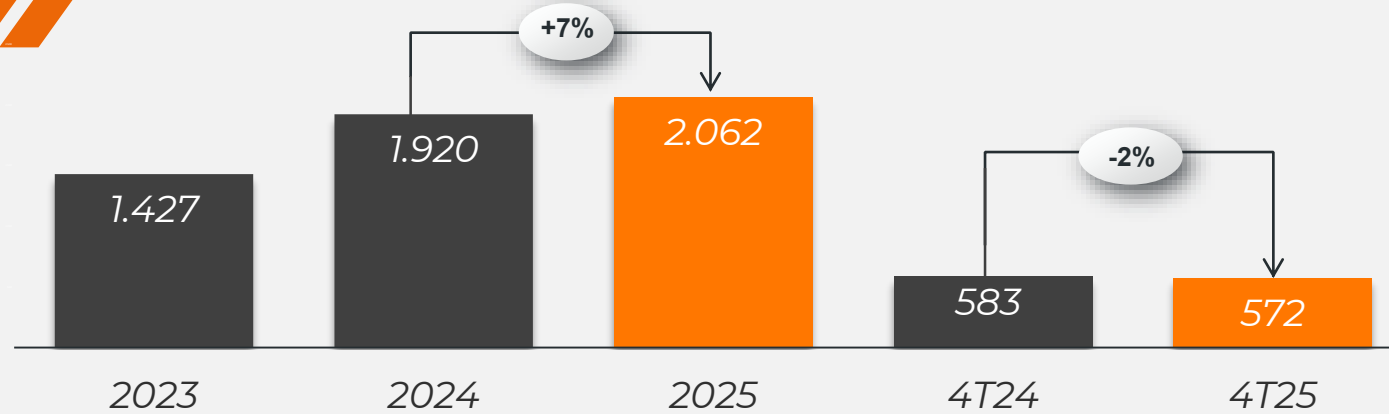




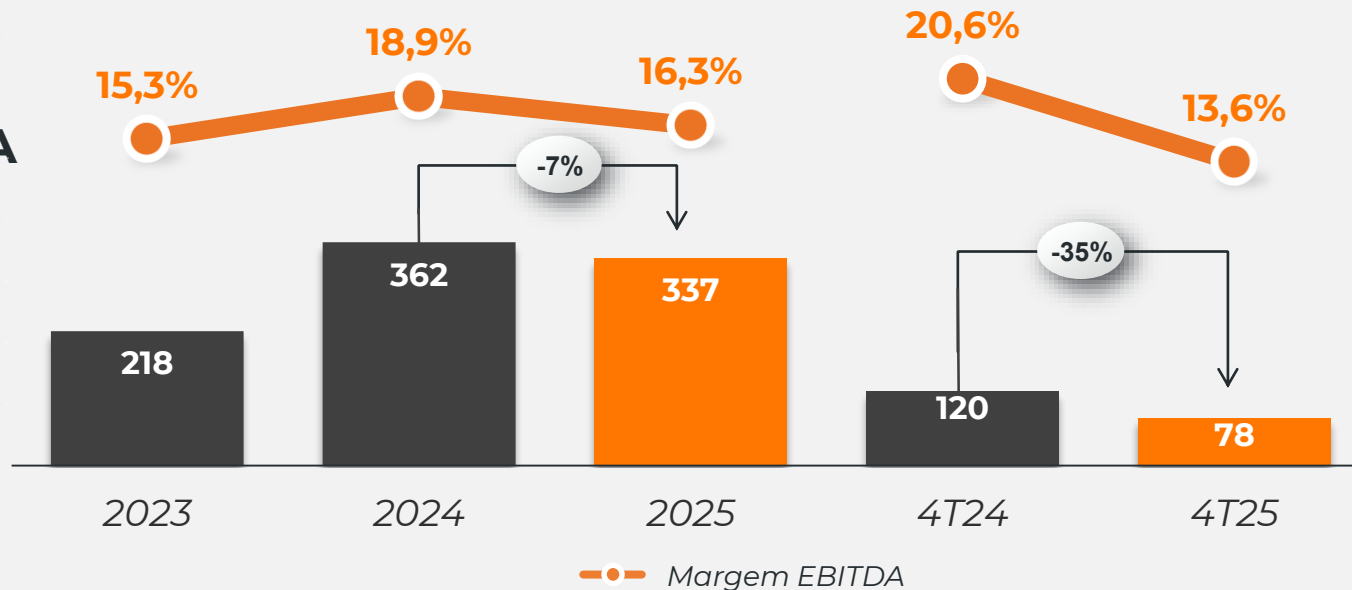
Resultados Logística Automotiva

Milhões

RECEITA LÍQUIDA



EBITDA



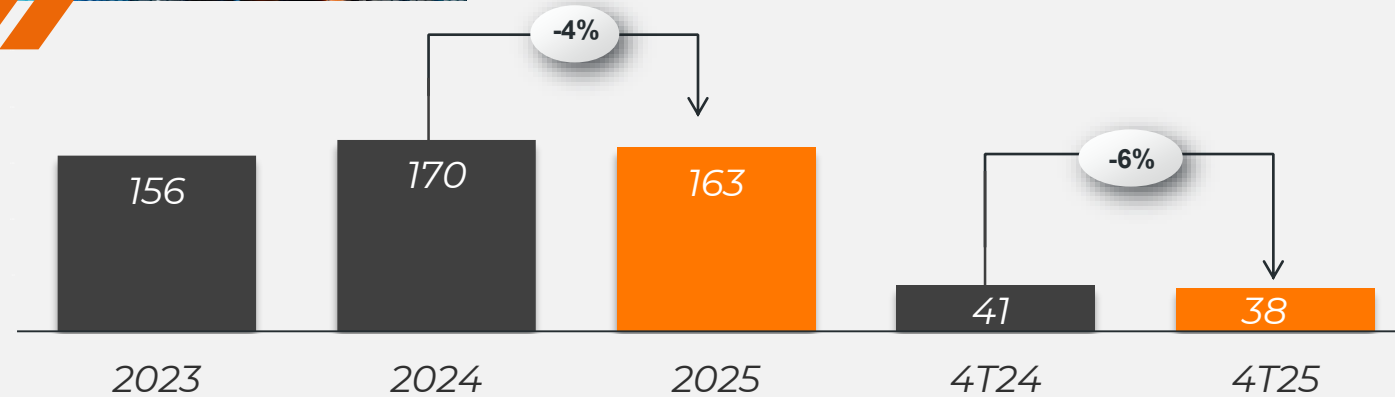
➤ **Resultados da divisão** apresentam ligeira redução de receita no 4T25, em função da redução na quantidade de veículos transportados, além da queda na receita provenientes de serviços logísticos. A queda da **margem EBITDA** no 4T25 reflete a redução dos veículos Toyota transportados, aumento de custos e despesas da divisão.



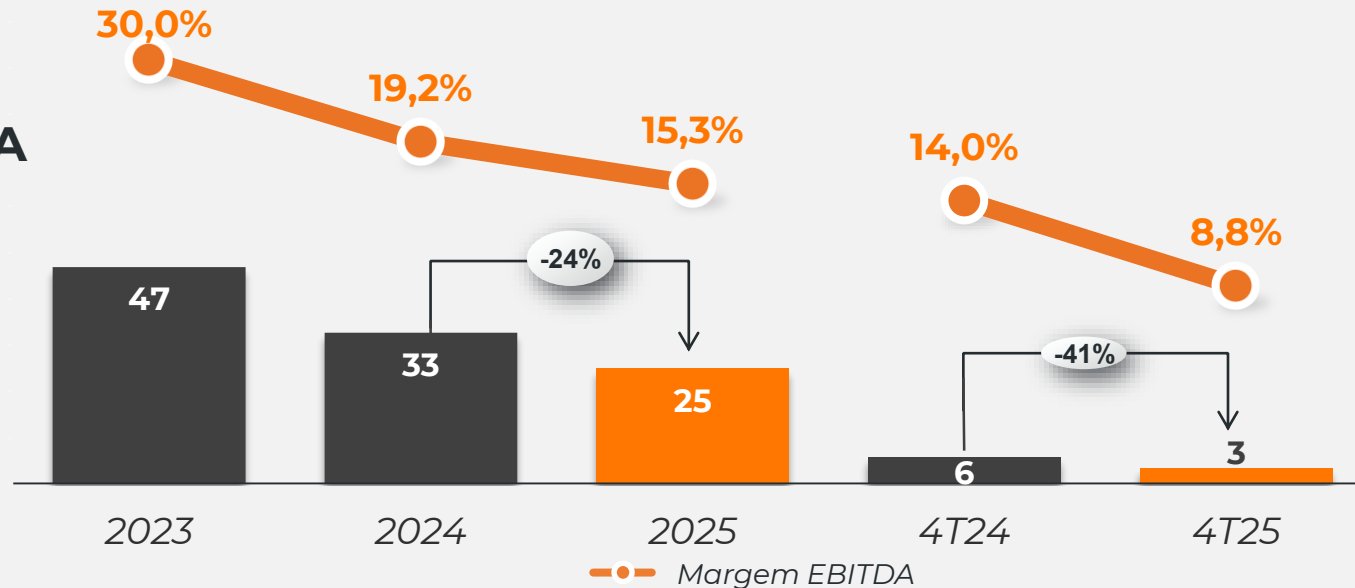
Resultados Logística Integrada

Milhões

RECEITA LÍQUIDA



EBITDA



➤ **A Receita Líquida da divisão** encolheu 6% no 4T25, devido principalmente à descontinuação de um contrato de transporte, porém novos negócios e reajustes mitigaram a redução. A queda da **margem EBITDA** no 4T25 reflete menor diluição de custos e despesas, além de gastos com reparos necessários no armazém de Cubatão/SP.

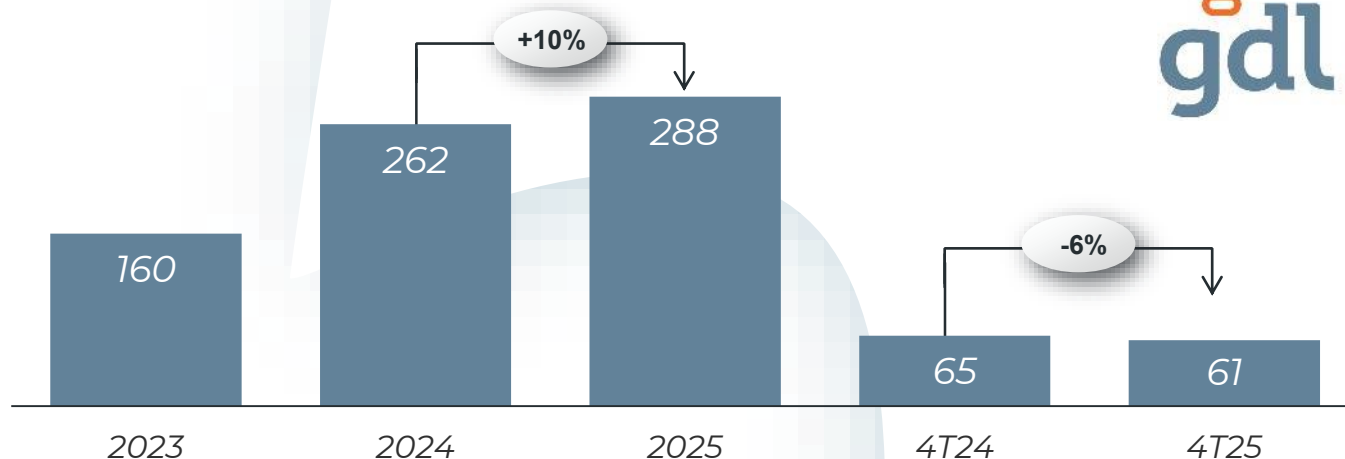




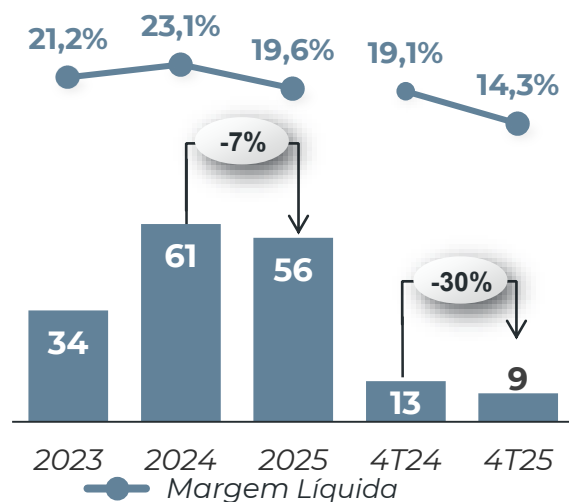
Resultados Joint Venture GDL



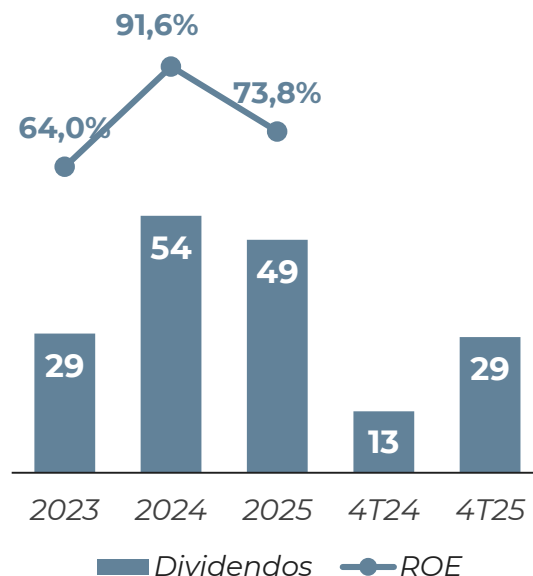
RECEITA LÍQUIDA



LUCRO LÍQUIDO



DIVIDENDOS E ROE

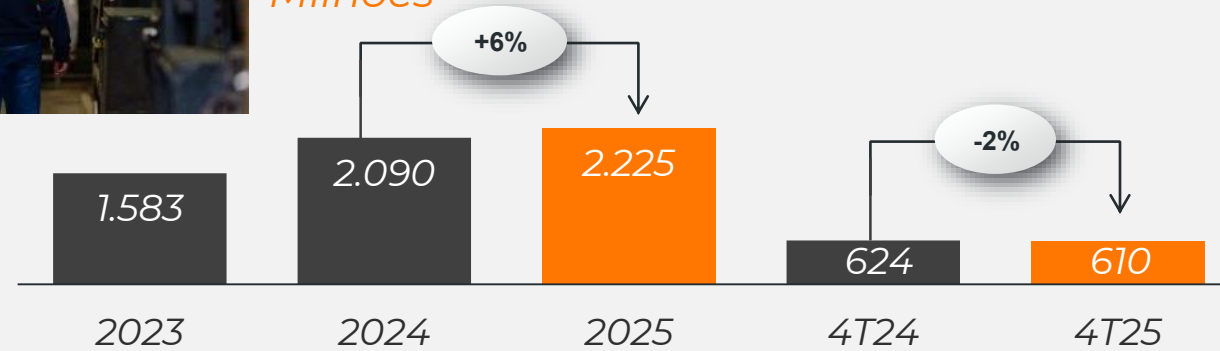


» A Joint Venture GDL apresentou uma trimestre de retração dos serviços de armazenagem alfandegada, com manutenção de veículos. Os níveis de rentabilidade se retraíram no 4T25, em função de pátios extras para suprir picos de demanda, mas que não resultaram em receita no trimestre.

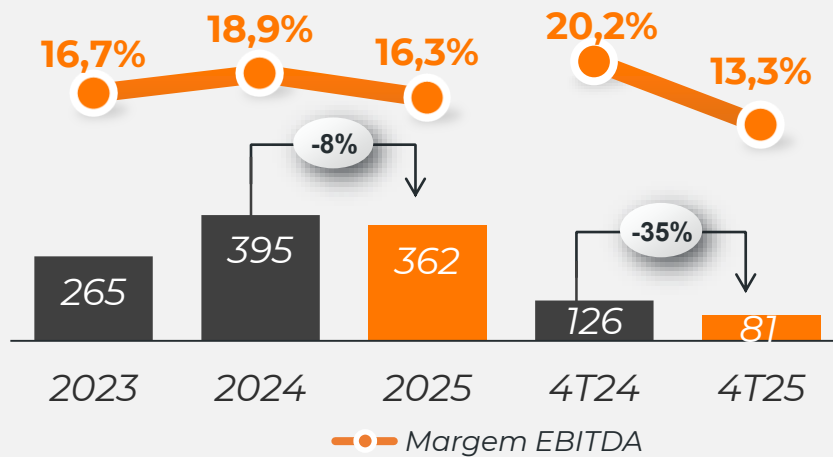
Resultados Consolidados

Milhões

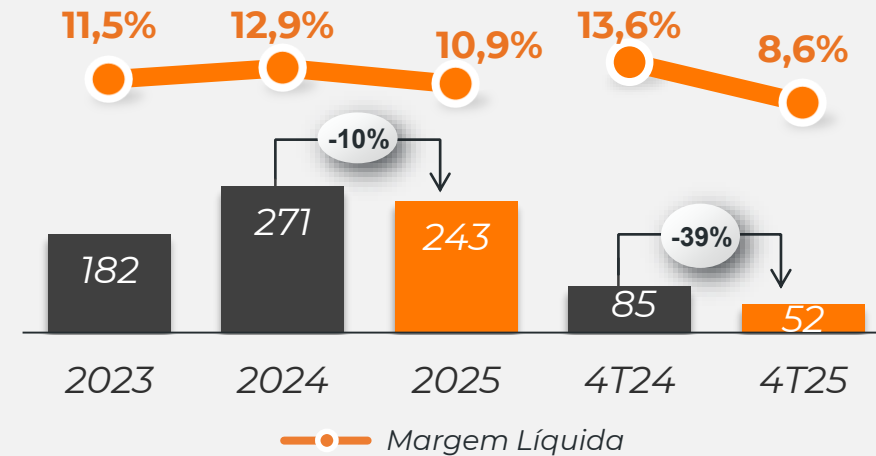
RECEITA LÍQUIDA



EBITDA



LUCRO LÍQUIDO



➤ A **receita líquida** registrou leve retração na comparação com o 4T24 devido à queda do volume de veículos transportados, diminuição de serviços logísticos relacionados a divisão de veículos e à perda do contrato de transporte de grãos que ocorreu no 2T25. A margem **EBITDA** se retraiu em função da queda de margem bruta e do crescimento de custos e despesas. O **lucro líquido** recuou 39%, uma queda de 5,0 p.p. na sua margem líquida decorrente da queda da margem operacional e da redução da equivalência operacional.

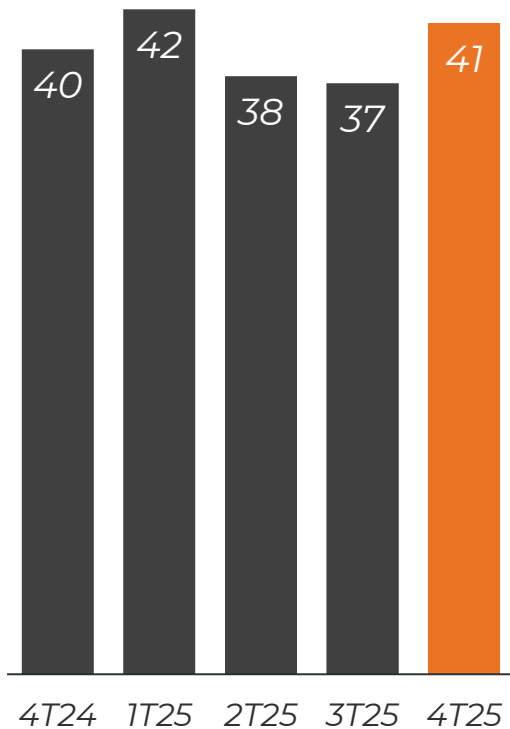


Fluxo de Caixa, ciclo de caixa e CAPEX

R\$ Milhões, exceto ciclo de caixa (dias)

CICLO DE CAIXA

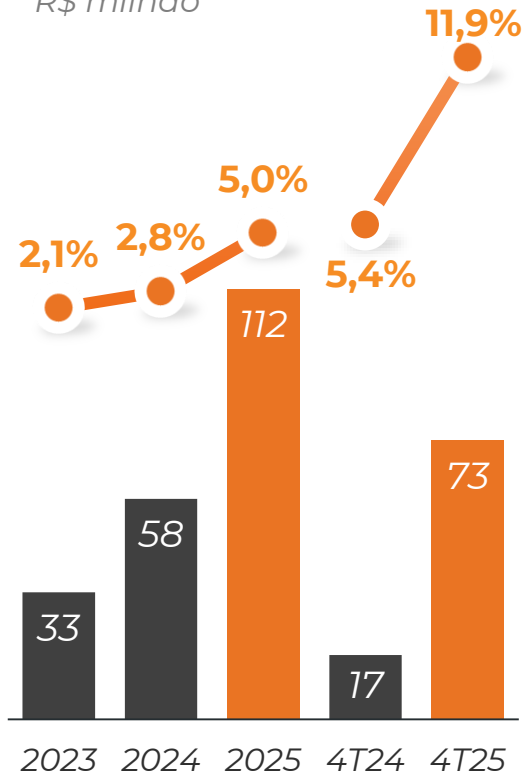
(dias, ao final do trimestre)



Prazo de recebimento – prazo de pagamento

CAPEX

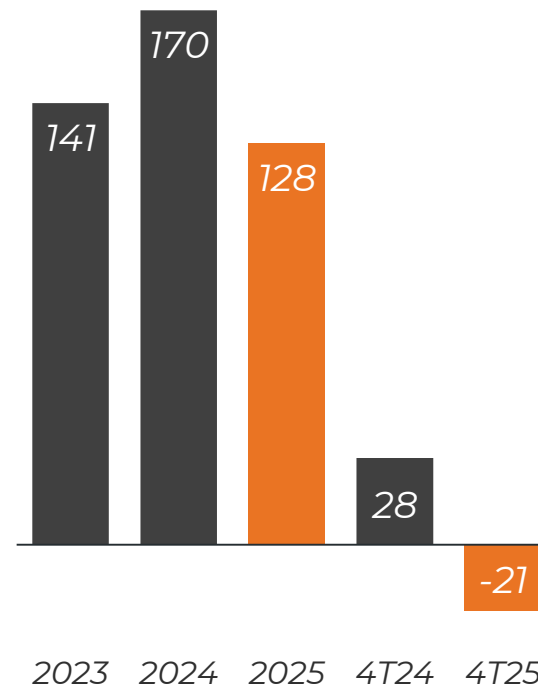
R\$ milhão



■ CAPEX ■ % da Receita Líquida

FLUXO DE CAIXA LIVRE

R\$ milhão



Geração de caixa operacional – aquisição de imobilizado e intangível – pagamento arrendamento mercantil



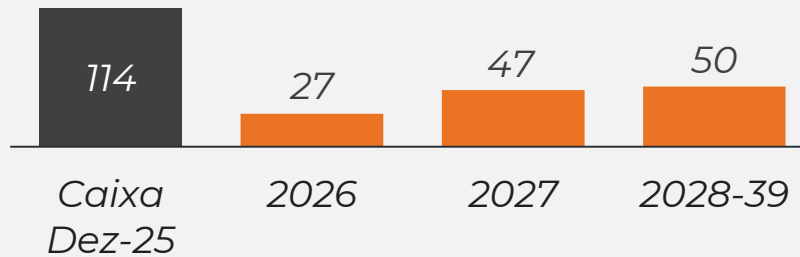
➤ O **ciclo de caixa** no 4T25 foi dentro da normalidade. O **CAPEX** do 4T25 foi de R\$ 73 milhões, em razão da aquisição de terreno em Camaçari/BA (R\$ 40 milhões), benfeitorias em três terrenos (R\$ 16,7 milhões) e aquisição de caminhões para a operação de veículos (R\$ 7 milhões). O **fluxo de caixa livre** no 4T25 foi negativo em R\$ 21 milhões, inferior ao 4T24 em função de um maior CAPEX, o pagamento de uma parte do terreno em Camaçari de R\$ 17 milhões, e maior pagamento de Imposto de Renda (+14M).

Fluxo de Caixa, ciclo de caixa e CAPEX

Milhões

CAIXA VS AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA (Dez/2025)

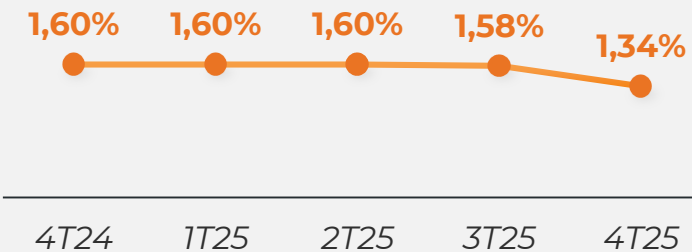
R\$ milhão



COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ milhão)	Set/25	Dez/25
(=) Dívida bruta	85	126
(-) Caixa	245	114
(=) Dívida (caixa) líquido	(160)	12
EBITDA 12M	406	362
Dív Líq/ EBITDA 12M	N/A	0,03

HISTÓRICO DO CUSTO DA DÍVIDA

% + CDI



RATING

Fitch Ratings

A Local

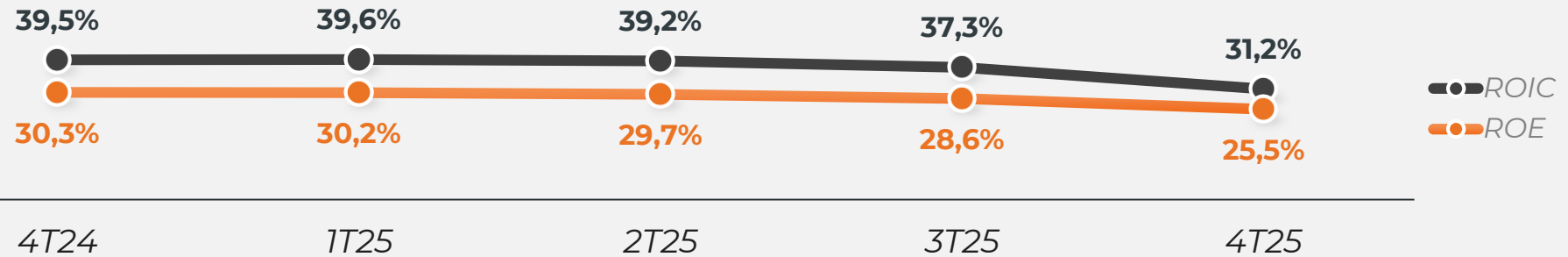
Perspectiva: Estável

Atribuição:
03/04/2025

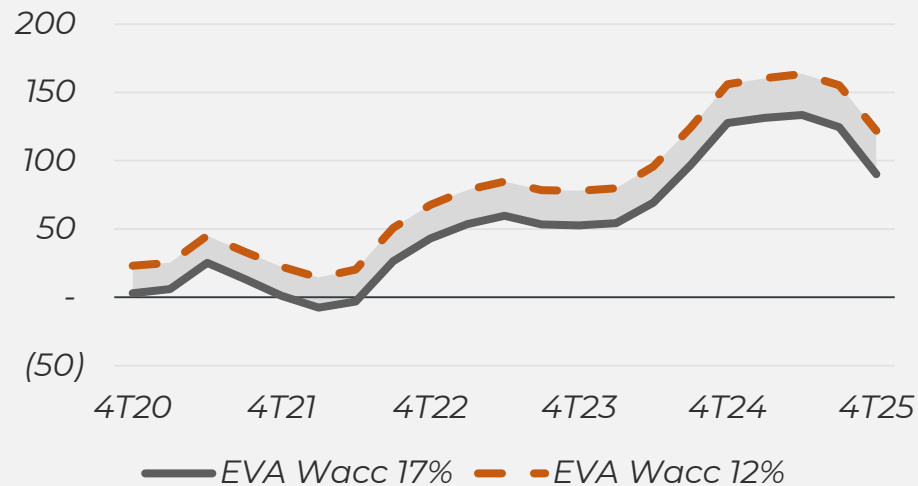
➤ Estrutura de capital desalavancada em função da geração de caixa. Esse aspecto se mantém mesmo após o pagamento elevado de dividendos no ano de 2025.

Retorno, EVA e Dividendos

ROIC E ROE

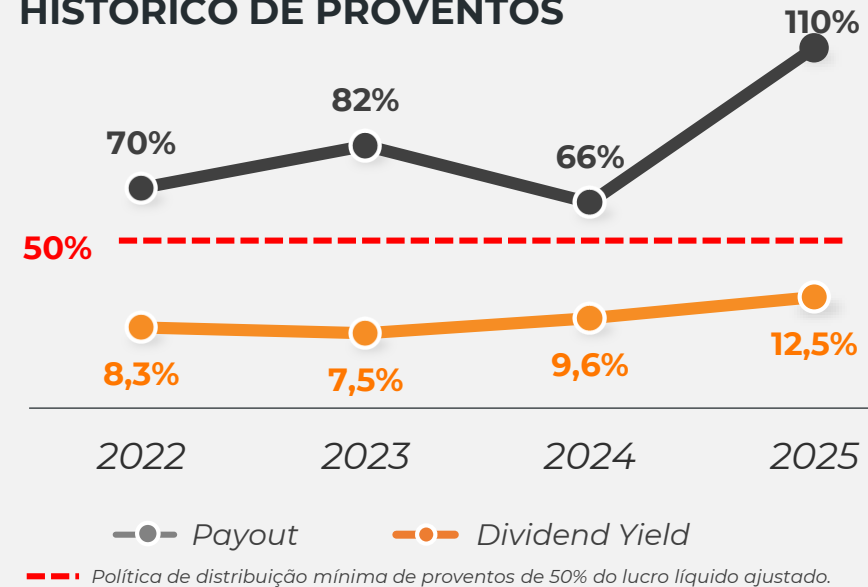


EVA (R\$ milhão)



EVA considera o intervalo de WACC utilizado nas projeções dos analistas de sell-side. A memória de cálculo do indicador pode ser encontrado no arquivo Série histórica, na aba indicadores

HISTÓRICO DE PROVENTOS



➤ **ROIC, ROE e EVA** do 4T25 se retraíram na comparação com o 3T25 em função da perda de market share da logística de veículos e das perdas na Log. Integrada. A Distribuição de **dividendos** permanece acima da política indicativa, com pagamento de dividendos intermediários no montante de R\$ 100,2 milhões adicionalmente.

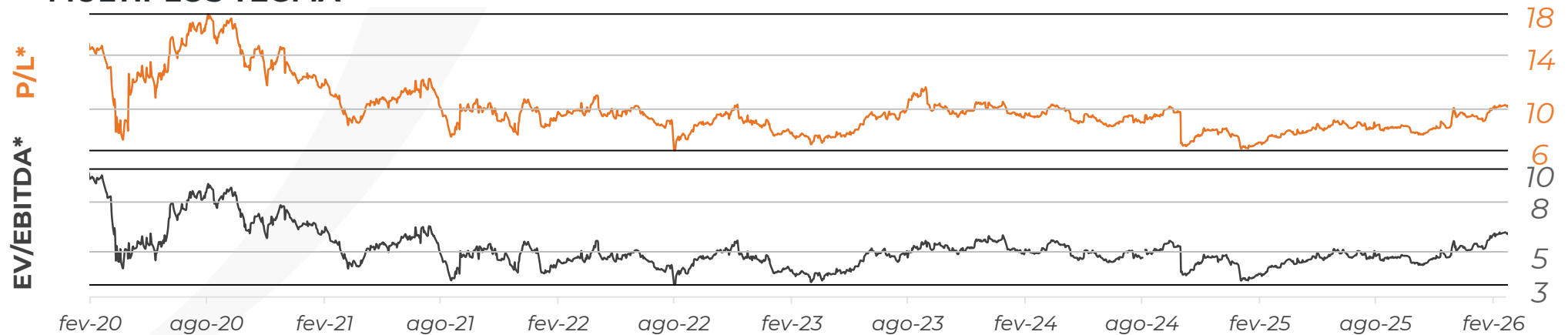


TGMA3 – Desempenho e múltiplos

COTAÇÃO TGMA3 | BASE: 31/dez/25



MÚLTIPLOS TEGMA



* Múltiplos baseados na média das estimativas dos analistas de sell-side. * Múltiplos do ano X utiliza estimativas do próprio ano X até julho. A partir de agosto, utiliza-se estimativas do ano X+1

➔ As **ações** da Tagma apresentaram um desempenho abaixo ao da bolsa nos primeiros meses de 2026 em função da forte alta de ações ligadas a commodities principalmente. Desse modo, conforme observado no gráfico acima, a Tagma permanece sendo negociada a múltiplos ligeiramente abaixo da sua média histórica.



SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Nivaldo Tuba– CEO
Ramón Perez – CFO e DRI
Ian Nunes – GRI
Leonardo Santos - RI

ri.tegma.com.br

Siga a Tegma nas redes sociais:

   /tegmagestaologistica



*Para contatar a área de RI,
escaneie o QR Code acima*





Results Presentation 2025 4th Quarter

March 10th, 2026
3pm BRT / 2pm US-EST



Disclaimer

This communication contains forward-looking statements based on the current expectations and beliefs of Tegma's management.

Unless indicated, Tegma is providing this information as of the date of this communication and does not undertake any obligation to update any forward-looking statements contained in this document 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.



Vehicle Market Outlook

	Challenges	Opportunities
Automotive Market	After two years of double-digit growth (2023 and 2024), domestic sales slowed at the end of 2025, closing the year at +2.6% ¹ .	Anfavea projects production growth of 3.8% in 2026 ¹ . + 70 models will be launched during the year ² .
Toyota	In Sep/25, extreme weather events impacted Toyota's engine plant in Porto Feliz (SP), resulting in a 40% decline in vehicle registrations in Brazil ¹ .	Toyota recovered the 6 th position in national sales ranking in Feb/26 vs. 9 th Nov/25 ¹ . Production normalized in Mar/26 , alongside the start of sales of the Toyota Yaris Cross.
New Entrant Automakers	Exponential sales growth (+45% in sales from Jul/25 to Dec/25) ¹ , requiring rapid operational adjustments.	New automotive plants in Brazil in ramp-up, along with investments in existing facilities to support new technologies. + 14 new Chinese automakers have entered the country since 2023 ³ .

¹ Source: Anfavea

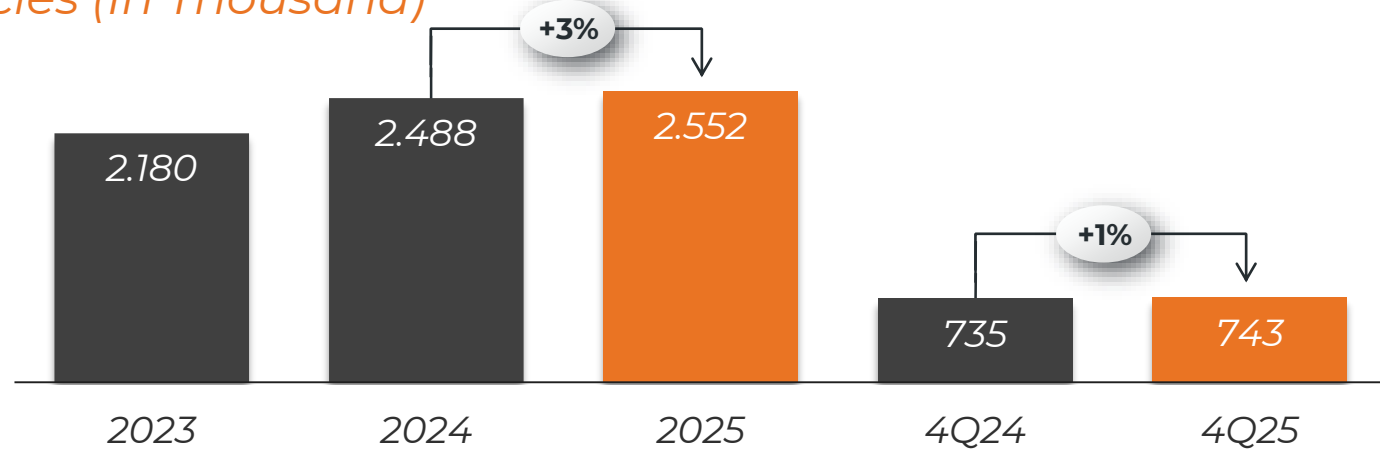
² Source: <https://autoesporte.globo.com/carros/lancamentos-de-carros/noticia/2025/12/veja-70-carros-lancados-brasil-2026.ghtml>

³ Source: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2026/01/05/brasil-ja-tem-14-marcas-de-carros-chineses-veja-quais.ghtml>

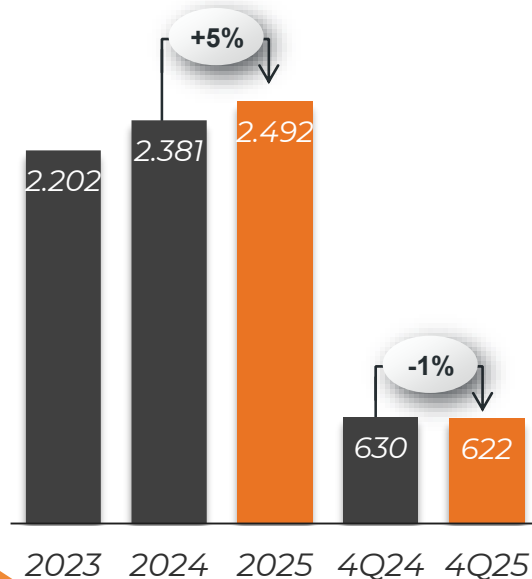
Brazilian Automotive Market

Light and light commercial vehicles (In Thousand)

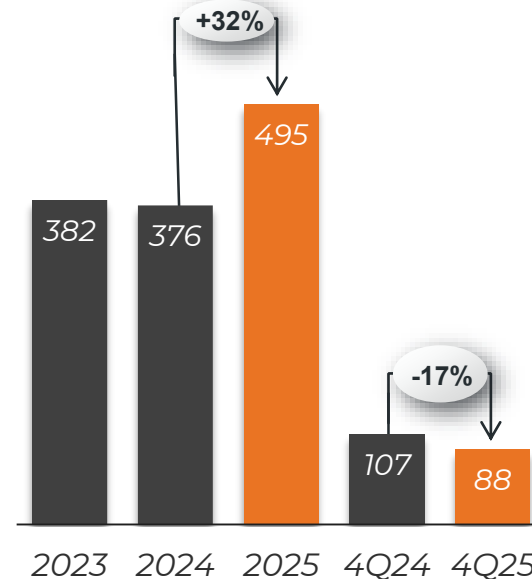
DOMESTIC SALES



PRODUCTION



EXPORTS



➤ **Domestic sales** were stable in 4Q25 YoY, mainly due to lower economic activity driven by monetary tightening. **Exports**, after five consecutive quarters of significant growth, posted a 17% decline, due to sales to Argentina. **Production** in 4Q25 also declined, reflecting the drop in domestic and export sales. Domestic and export sales decreased 1% in the quarter.

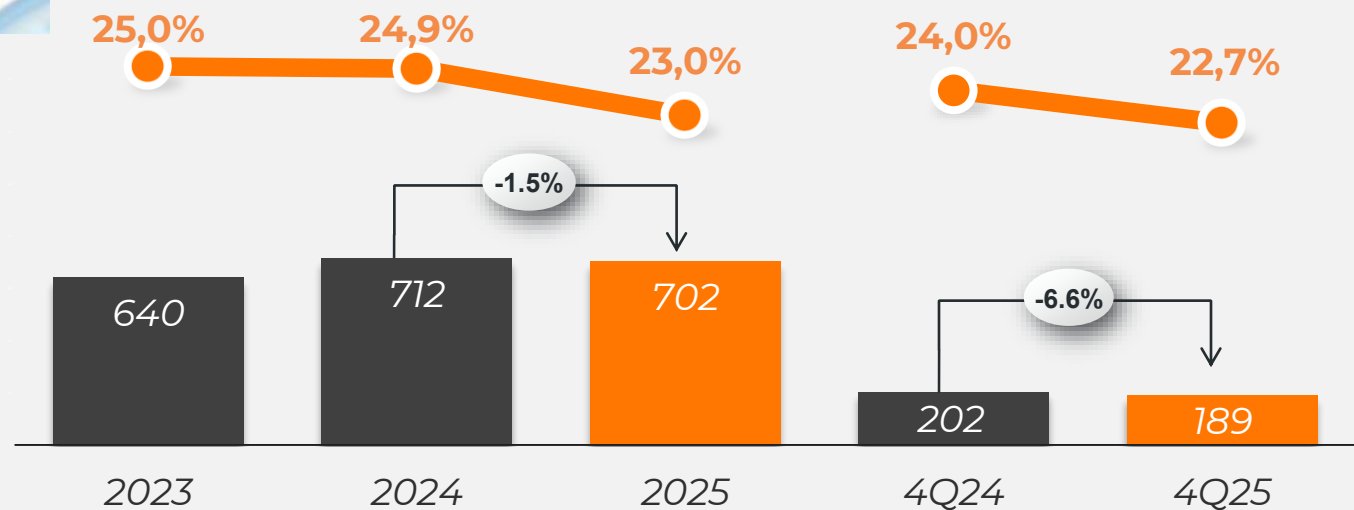


Operation Highlights

Automotive Logistics Division

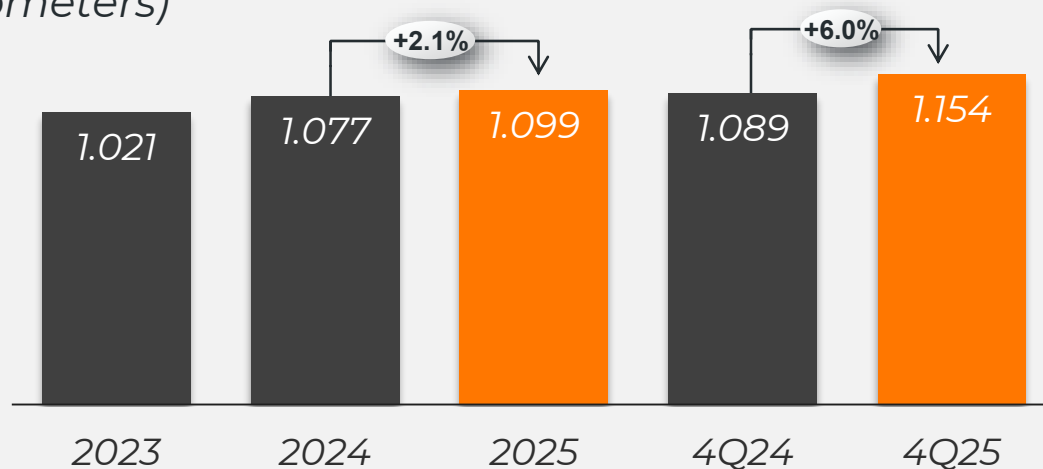
in Thousand, except avg. distance

VEHICLES TRANSPORTED



—●— Market share

AVERAGE DISTANCE (in kilometers)



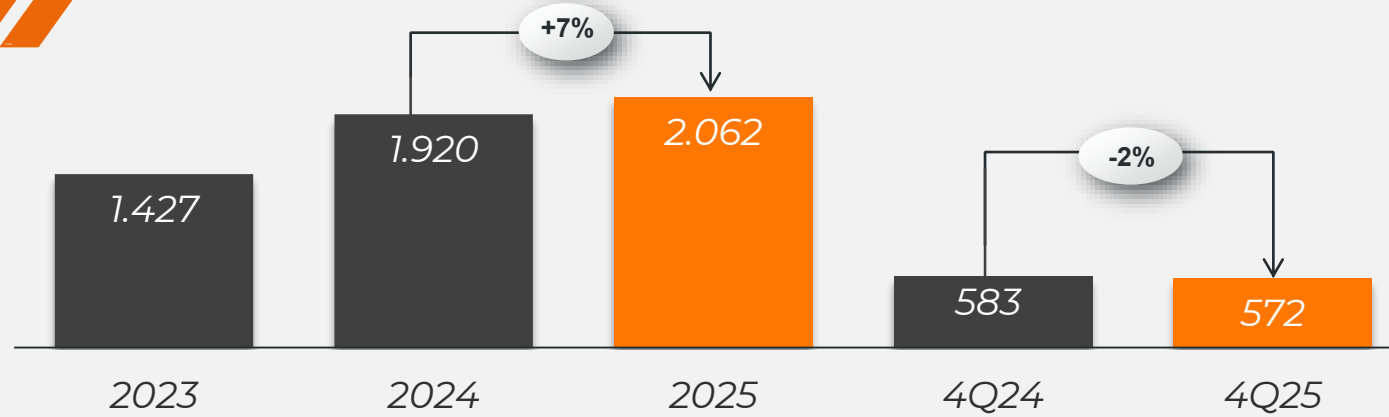
➤ The **volume of vehicles transported** fell 6.6% in 4Q25 due to the domestic market decline, but primarily due to the performance of key customers. This is the same reason for the 1.3 p.p. drop in market share. The growth in **average distance** in 4Q25 reflects sales growth in non-southeast regions.



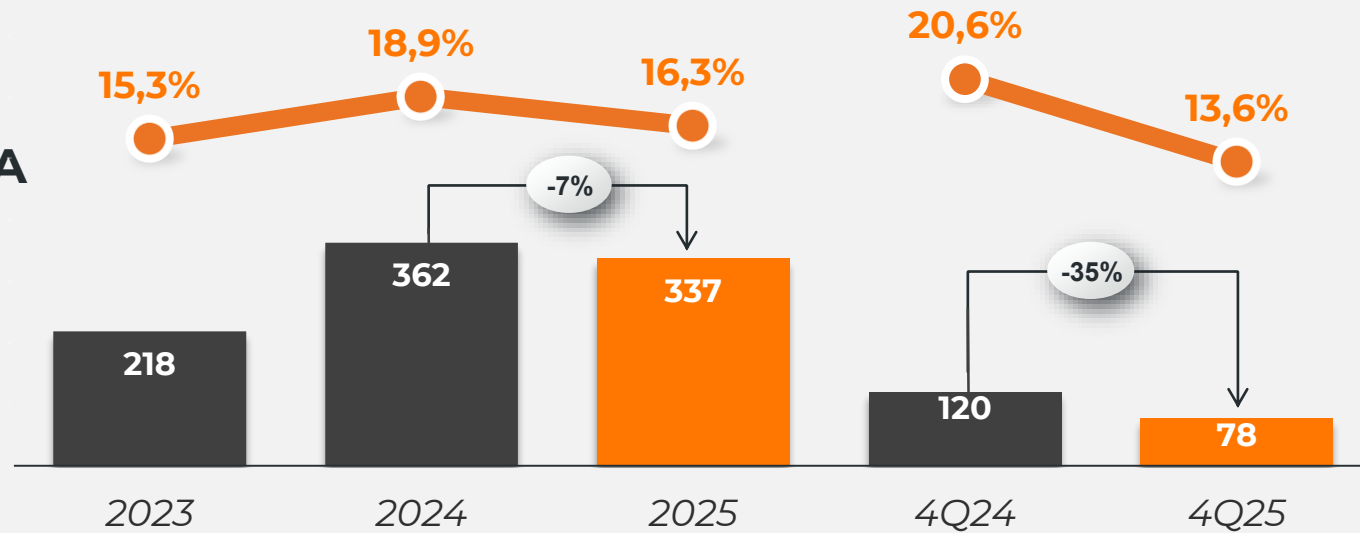


Results Automotive Logistics in Million

NET REVENUE



EBITDA



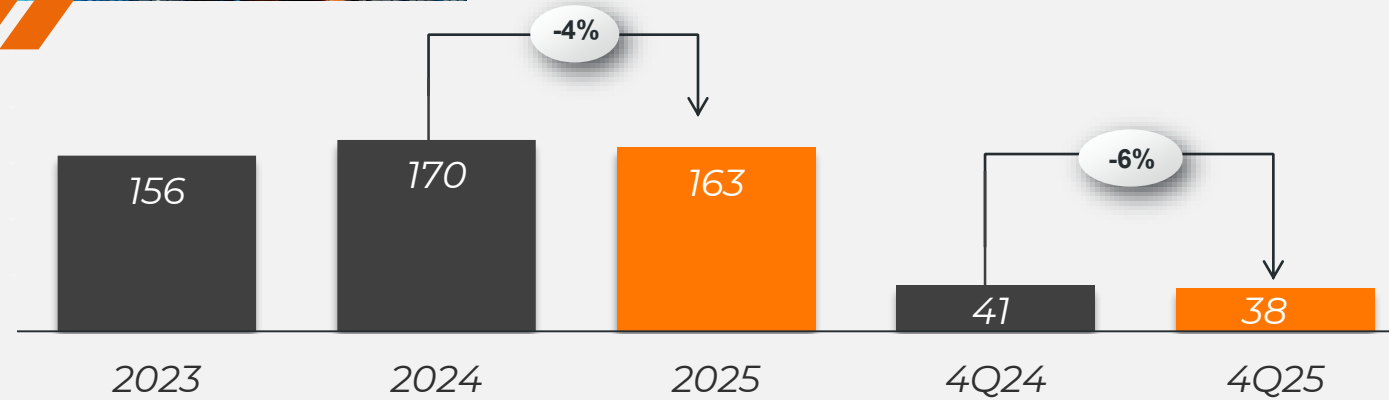
—●— EBITDA Margin

➤ **Division results** show a slight revenue reduction in 4Q25, due to the reduction in the number of vehicles transported, as well as the decline in revenue from logistics services. The contraction in **EBITDA margin** in 4Q25 reflects the reduction in Toyota vehicles transported, and the increase in costs and expenses of the division.

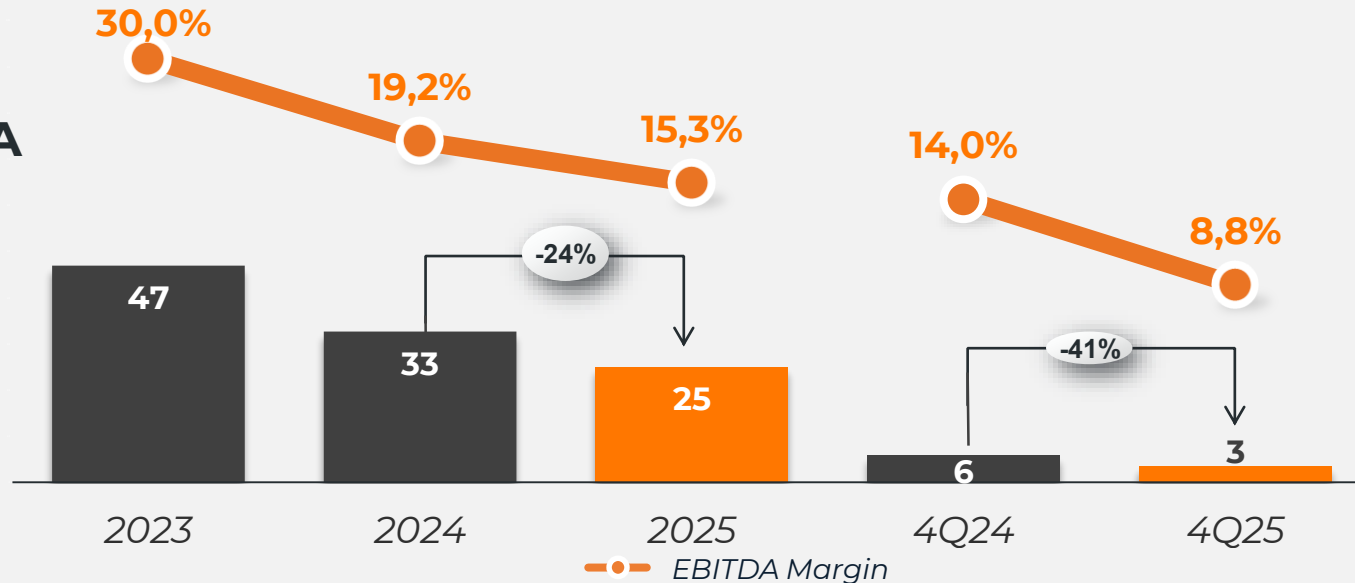


Results Integrated Logistics in Million

NET REVENUE



EBITDA



➤ **The division's net revenue** shrank 6% in 4Q25, primarily due to the discontinuation of a transport contract, although new business and price adjustments helped support the indicator. The contraction in **EBITDA margin** in 4Q25 reflects lower dilution of costs and expenses, in addition to expenses with necessary repairs at the Cubatão/SP warehouse.



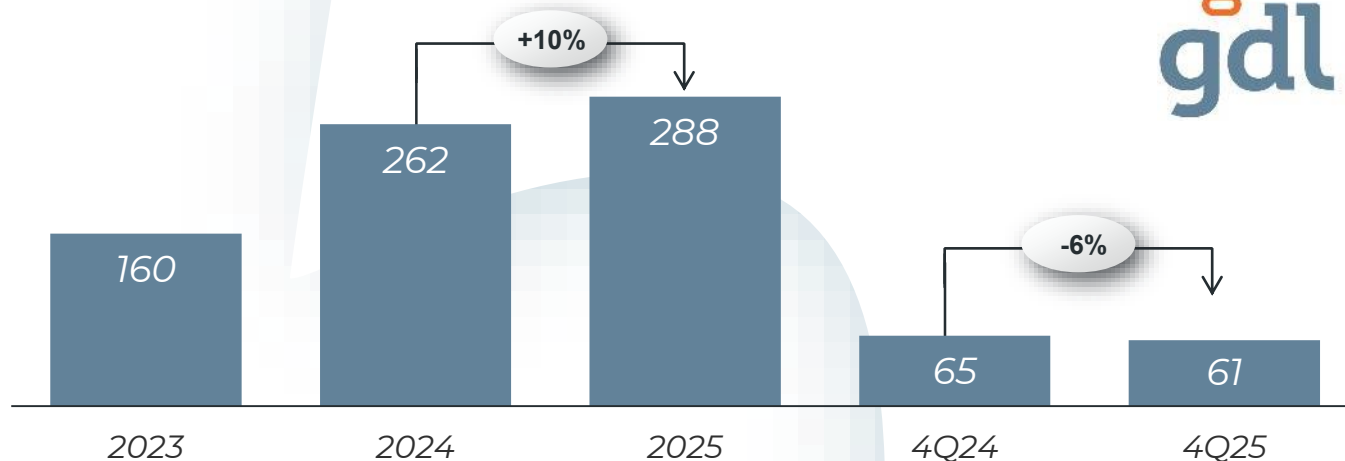


GDL Joint Venture Results

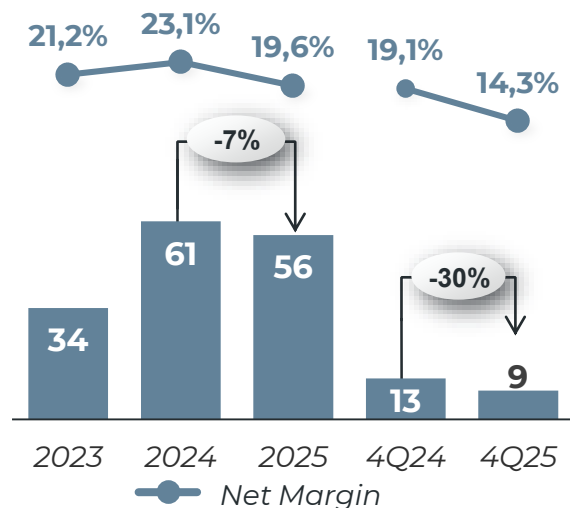
In million R\$



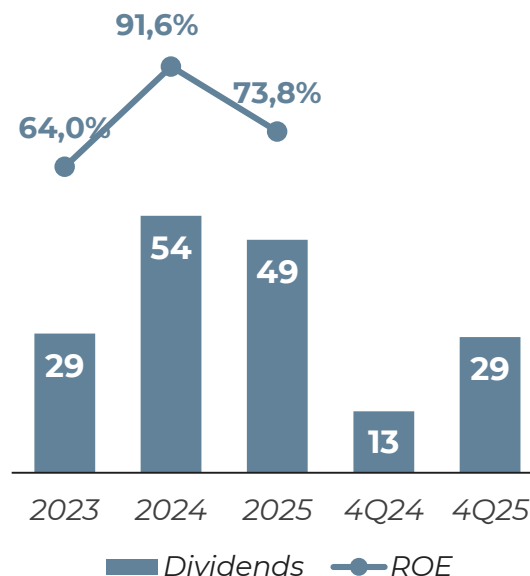
NET REVENUE



NET INCOME



DIVIDENDS & ROE

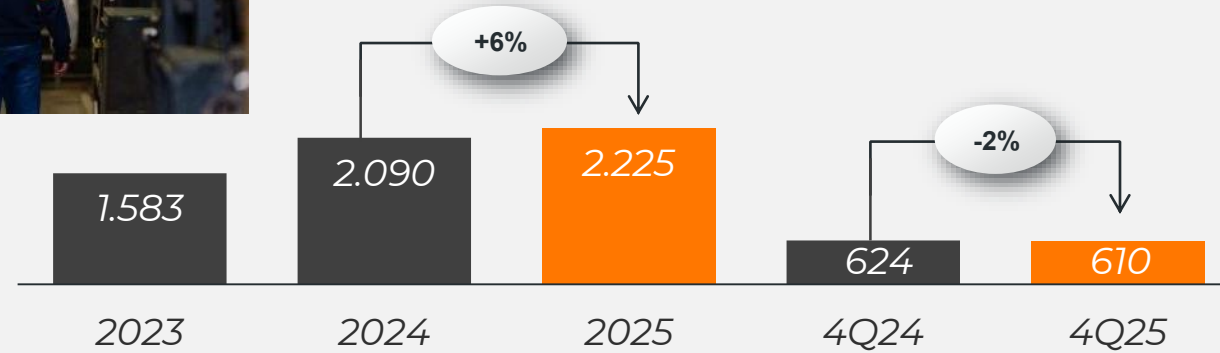


» The **Joint Venture GDL** reported a quarter of retraction in bonded warehousing services, involving vehicle maintenance. Profitability levels contracted in 4Q25, due to extra yards to meet demand peaks, which did not result in revenue during the quarter.

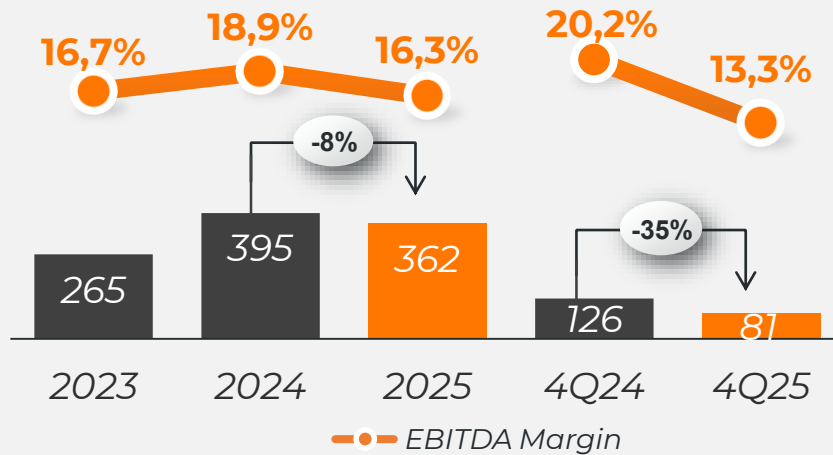
Results Consolidated

in Million

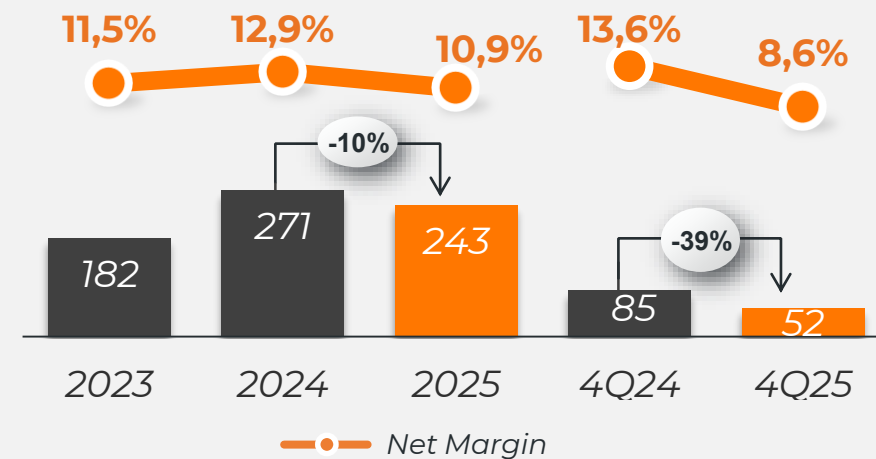
NET REVENUE



EBITDA



NET INCOME



➤ **Net Revenue** recorded a slight retraction compared to 4Q24 due to the decline in the volume of vehicles transported, a decrease in logistics services related to the vehicle division, and the loss of the bulk transport contract that occurred in 2Q25. The **EBITDA** margin contracted due to the retraction in gross margin and the growth in expenses. **Net income** fell 39%, a 5.0 decrease in its Net Margin resulting from the decline in operating margin.

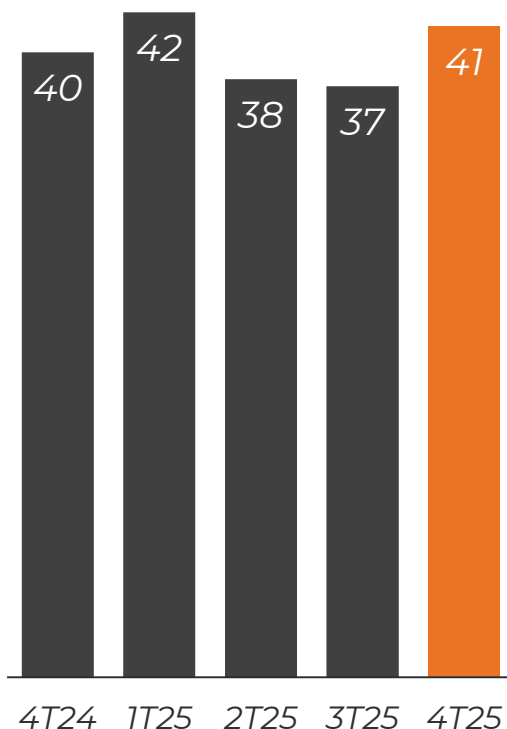


Free Cash Flow & CAPEX

R\$ million, except cash-to-cash cycle (days)

CASH-TO-CASH CYCLE

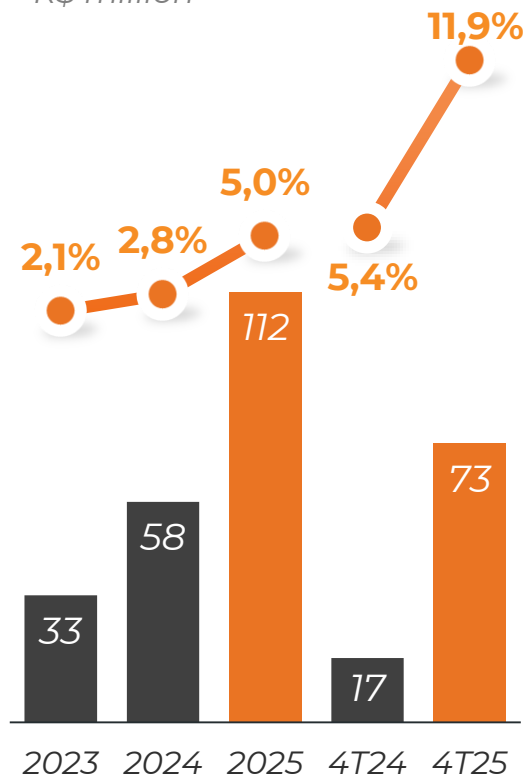
(days)



Days receivable – days payable

CAPEX

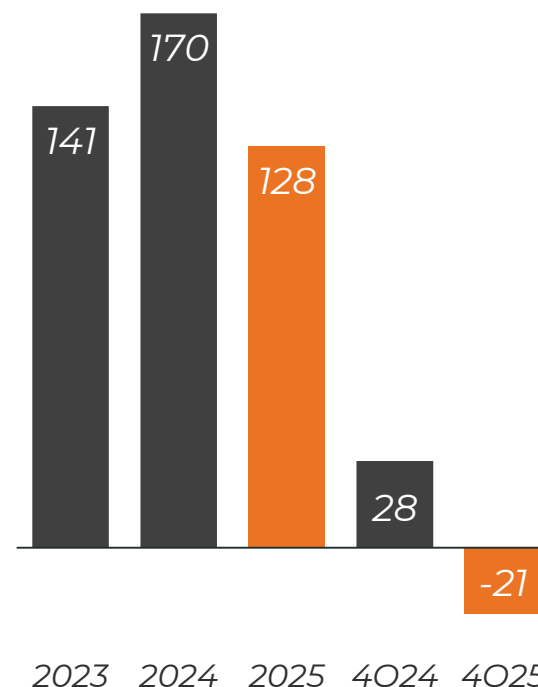
R\$ million



■ CAPEX ● - - % Net Revenue

FREE CASH FLOW

R\$ million



Operating cash generation - acquisition of fixed assets and intangible assets - leasing payment



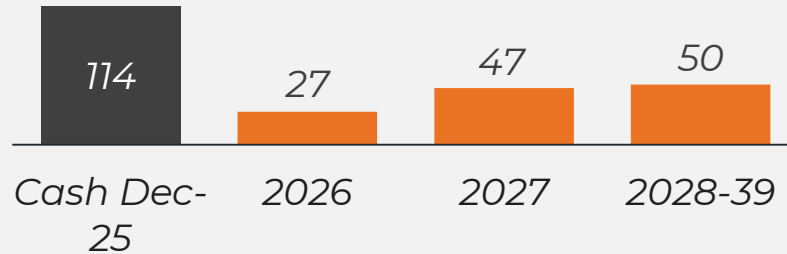
➤ The **cash-to-cash cycle** in 4Q25 was within the normal range. **CAPEX** for 4Q25 was R\$ 73 million, due to the land acquisition in Camaçari/BA (R\$ 40 million), improvements on three plots of land (R\$ 16.7 million), and the acquisition of trucks for the vehicle operation (R\$ 7 million). **Free cash flow** in 4Q25 was negative at R\$ 21 million, lower than 4Q24 due to higher CAPEX, the payment of a land in Camaçari/BA of R\$ 17 million, and higher Income Tax payments (+14 million).

Capital Structure

Million

GROSS DEBT PAYMENT AMORTIZATION

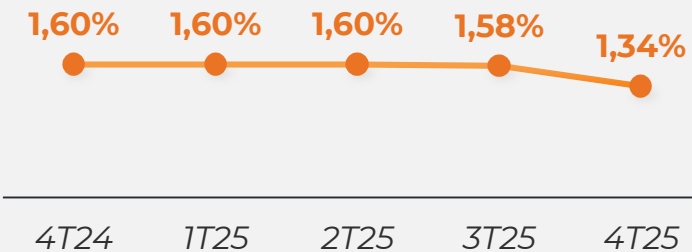
(Dec/2025) R\$ Million



NET DEBT COMPOSITION (R\$ million)	Sep/25	Dec/25
(=) Gross debt	85	126
(-) Cash	245	114
(=) Net debt (cash)	(160)	12
EBITDA LTM	406	363
Net debt/ EBITDA LTM	N/A	0,03

GROSS DEBT COST HISTORICAL

% + CDI



RATING

Fitch
Ratings

A
Local

Outlook: Stable

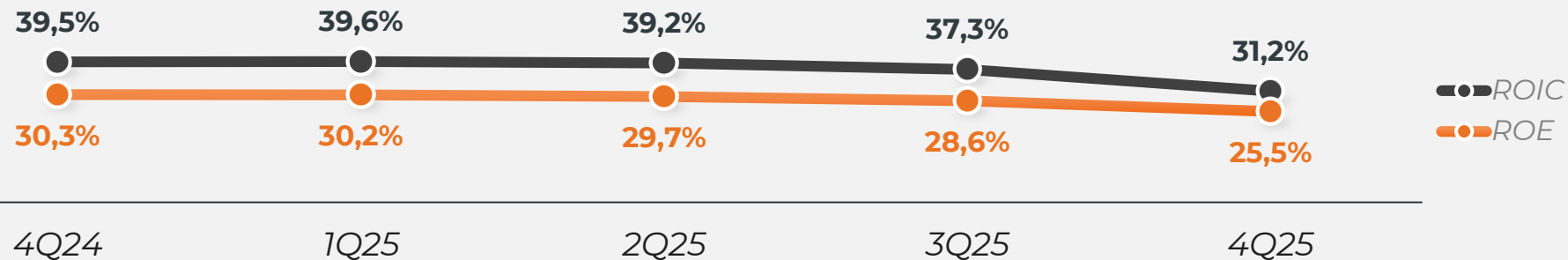
Date:
April 1st, 2025

➤ Unleveraged capital structure due to cash generation. This aspect remains unchanged even after the high dividend payout in 2025.

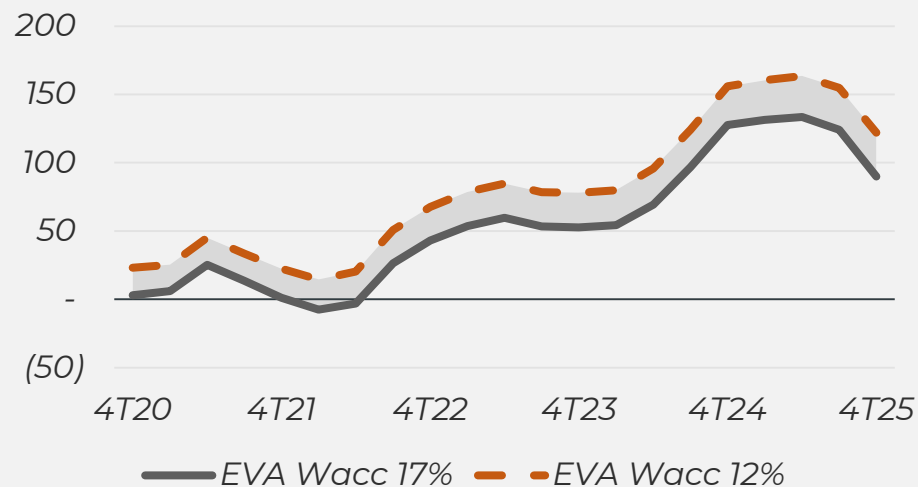


Return, EVA and Dividends

ROIC and ROE

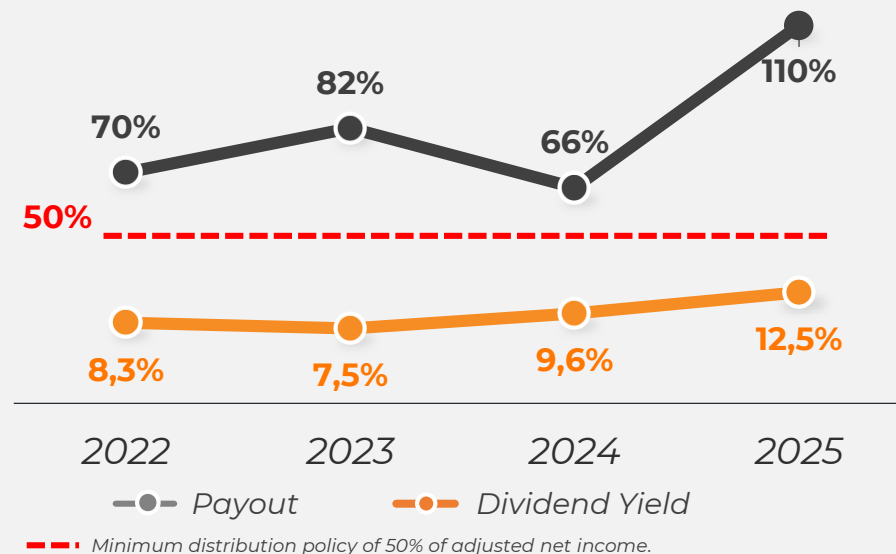


EVA (R\$ million)



EVA considers the WACC range used in sell-side analysts' projections. The indicator's calculation memory can be found in the Historical financials file, under the "indicators" tab

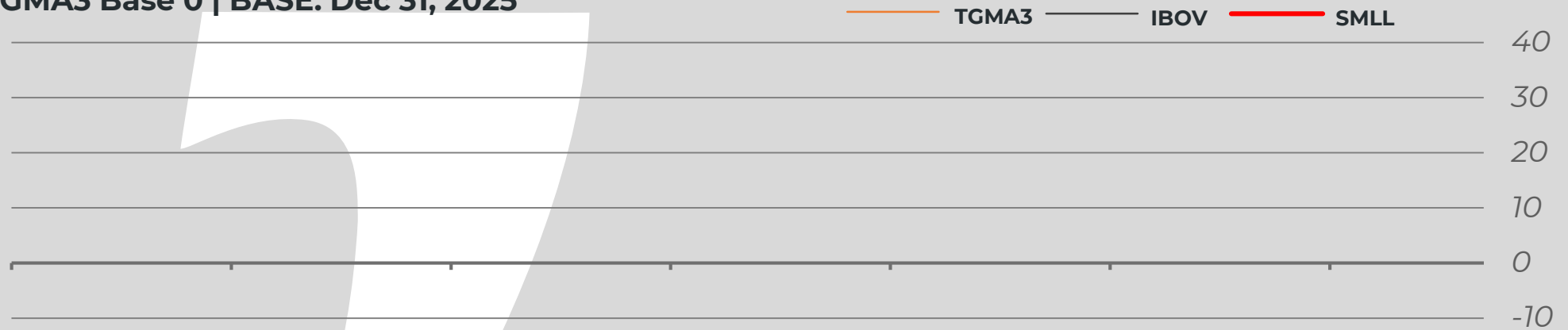
DIVIDENDS HISTORICAL



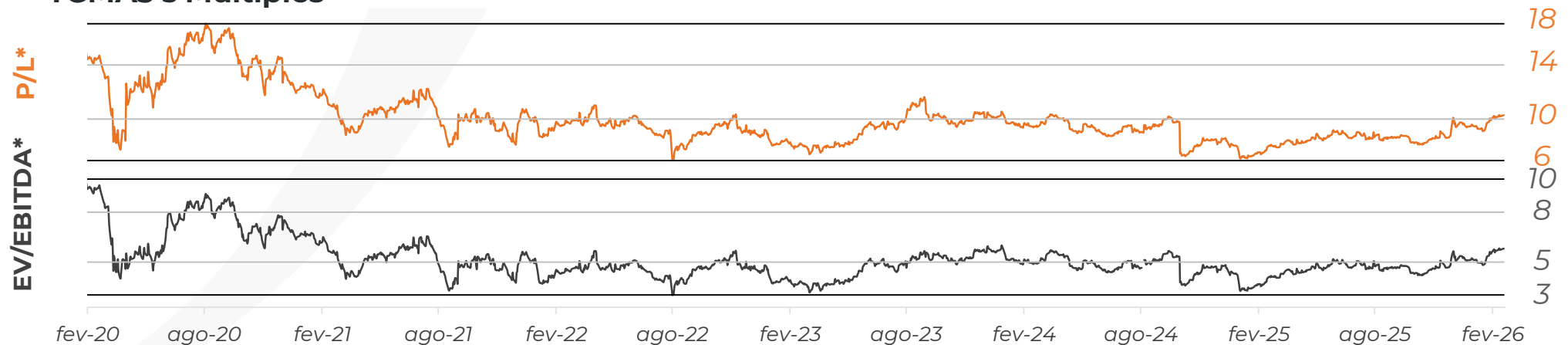
➤ **ROIC, ROE and EVA** in 3Q25 were down compared to 2Q25 due to a market share loss and the contraction of Integrated Logistics. Dividend distribution remains above the indicative policy, with an additional payment of interim dividends totaling R\$ 100.2 million.

TGMA3 – Performance and multiples

TGMA3 Base 0 | BASE: Dec 31, 2025



TGMA3's Multiples



* Multiples based on average sell-side analyst estimates. * Year X multiple uses estimates from year X itself through July. From August onwards, estimates for year X+1 are used

➔ **Tegma's shares** underperformed the stock market in the early months of 2026, primarily due to the strong rally in commodity-related stocks. As a result, as shown in the chart above, Tegma continues to trade at multiples slightly below its historical average.



Q&A SECTION

Nivaldo Tuba– CEO
Ramón Perez – CFO e IRO
Ian Nunes – IRM
Leonardo Santos - IR

ri.tegma.com.br/en

Follow Tegma in medias:

   /tegmagestaologistica



*To contact the IR team,
scan the QR Code above*

