



# Apresentação de resultados

1º trimestre de 2026

5 de maio de 2026

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.



## A Tegma agora faz parte do ISE B3!

Índice de empresas reconhecidas pelos seus compromettimentos ASG. Esse resultado demonstra nosso compromisso com a pauta e seguimos avançando na agenda ASG! Confira a composição da carteira.



SMLL B3

IDIV B3

IGCB3

IGC-NMB3

IBRA B3

IGCT B3

ITAG B3

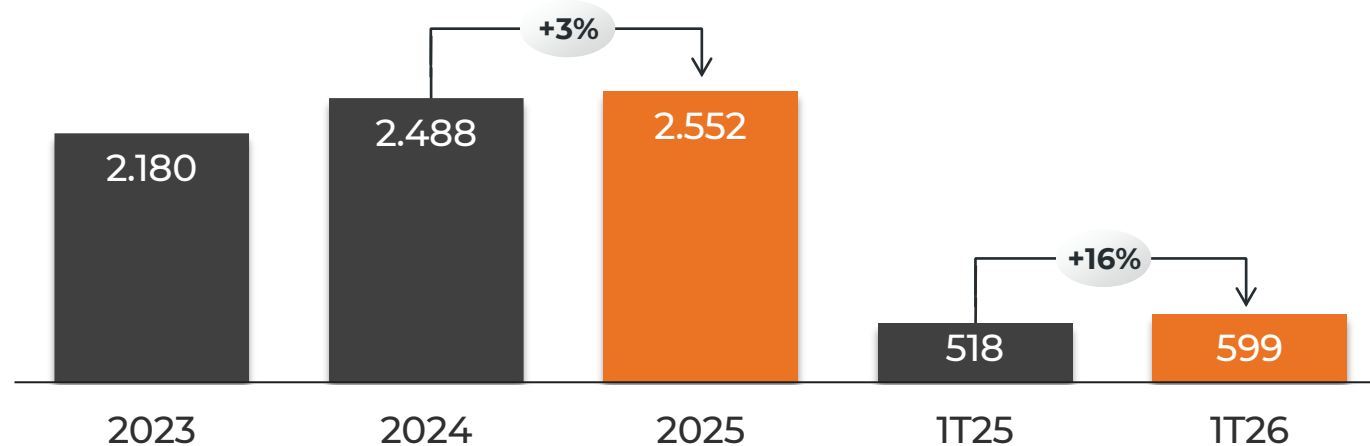
IGPTWB3

ISE B3

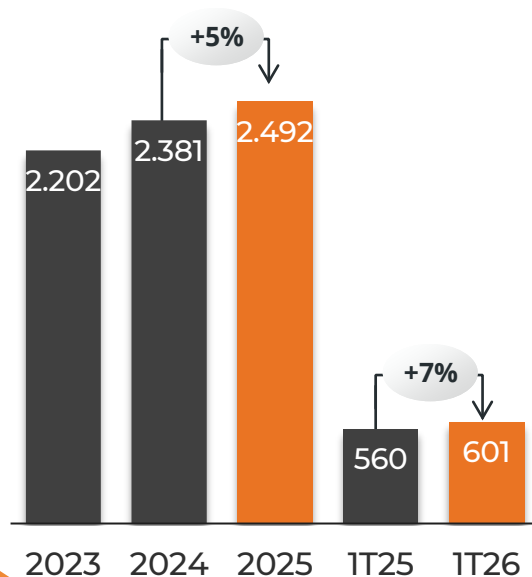
# Mercado de Veículos no Brasil

Veículos leves e comerciais leves. Mil

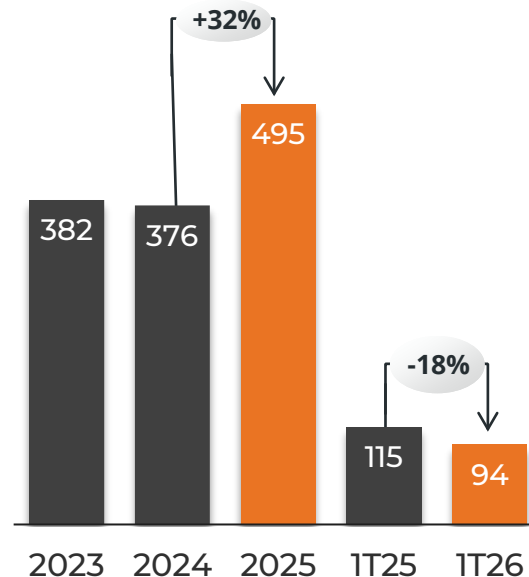
## VENDAS DOMÉSTICAS



## PRODUÇÃO



## EXPORTAÇÃO



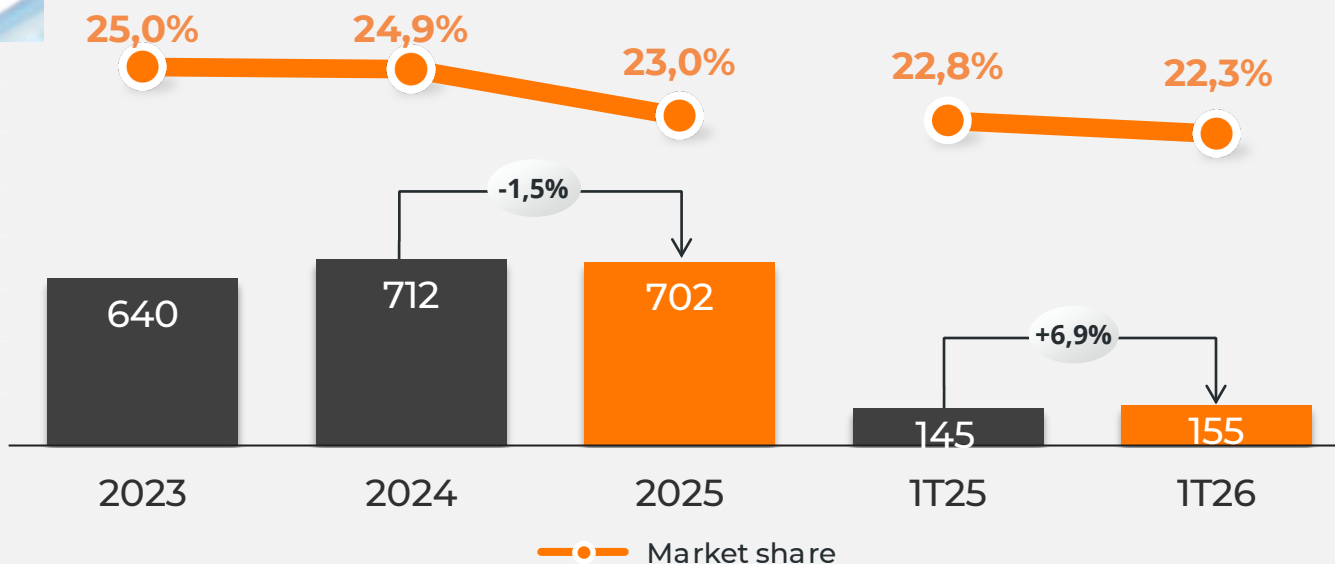
➤ As **vendas domésticas** apresentaram um crescimento de 16% no 1T26 YoY, em função de melhores condições de financiamento e de promoções realizadas pelas montadoras. As **exportações** recuaram 18% no 1T26 YoY, em função da redução das vendas na Argentina. A **produção** cresceu 7%, refletindo o aumento nas vendas nacionais. As vendas domésticas e de exportação cresceram 9% no trimestre.



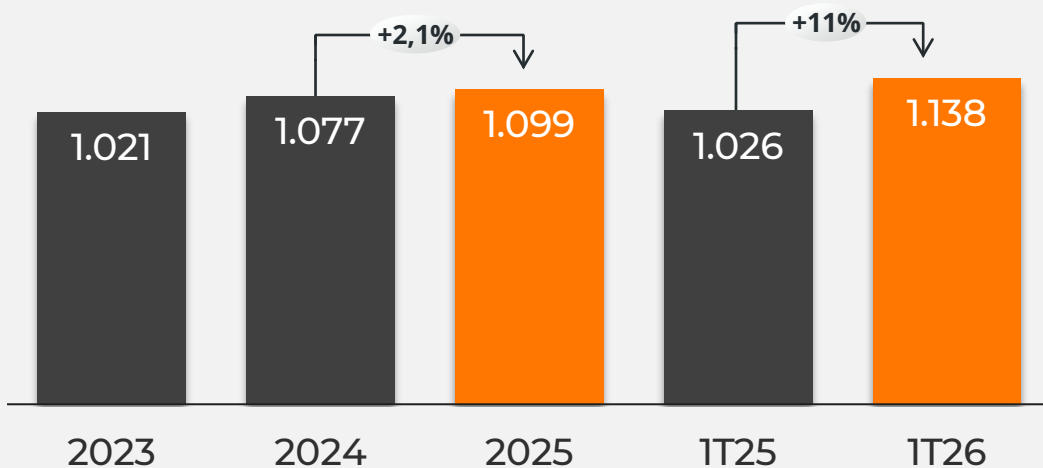
# Indicadores Operacionais Logística Automotiva

Mil, exceto distância média

## VEÍCULOS TRANSPORTADOS



## DISTÂNCIA MÉDIA (km)



➤ O **volume de veículos transportados** aumentou 6,9% no 1T26 em função da expansão do mercado interno, apesar da queda da exportação. A queda do market share em 0,5 p.p reflete ainda o desempenho de principais clientes. O crescimento da **distância média** no 1T26 é impulsionada principalmente pelo aumento de participação nas viagens nacionais.

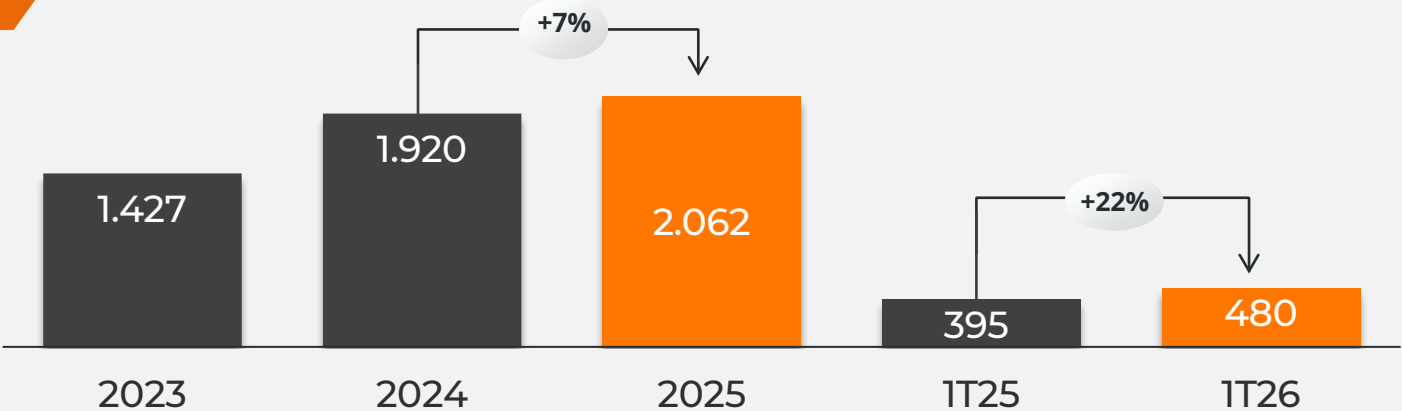




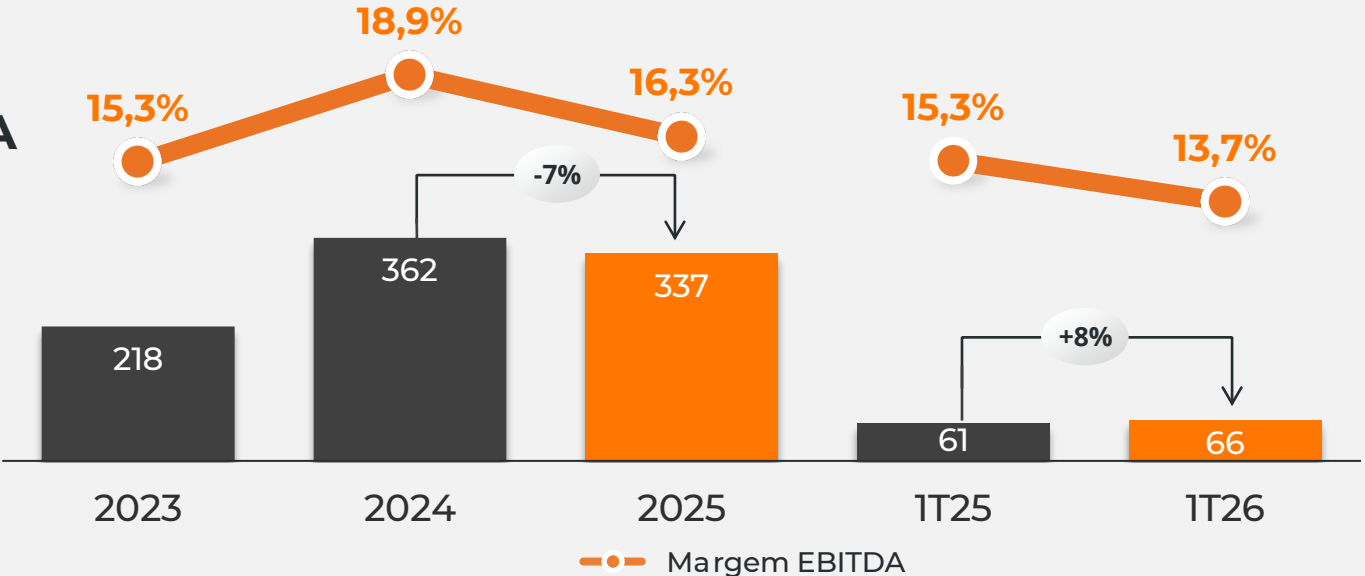
# Resultados Logística Automotiva

Milhões

## RECEITA LÍQUIDA



## EBITDA



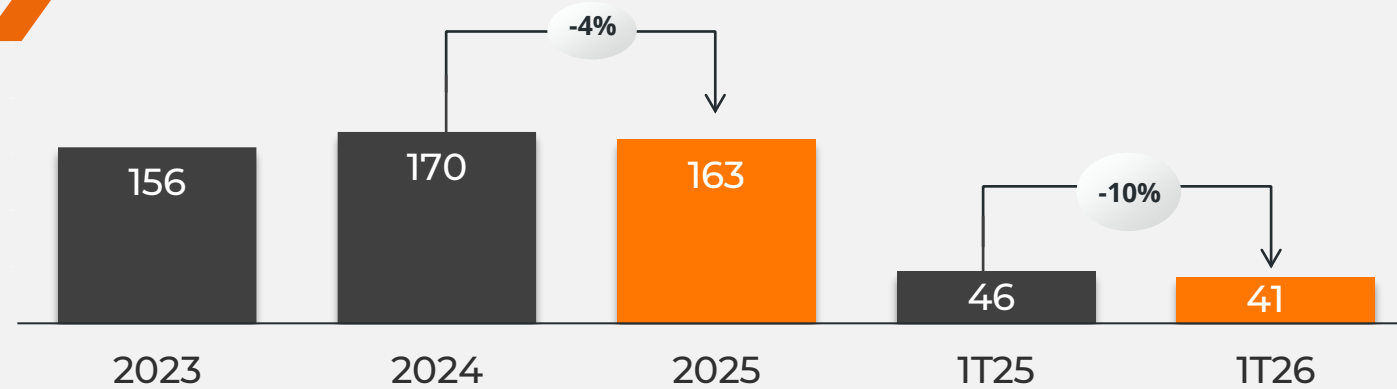
➤ **Resultados da divisão** apresentaram crescimento de receita no 1T26, em função do aumento da quantidade de veículos transportados e da distância, além da receita da Fastline. A queda da **margem EBITDA** no 1T26 a redução dos serviços de gestão de pátios, e o descasamento do repasse do aumento repentino do diesel aos fornecedores.



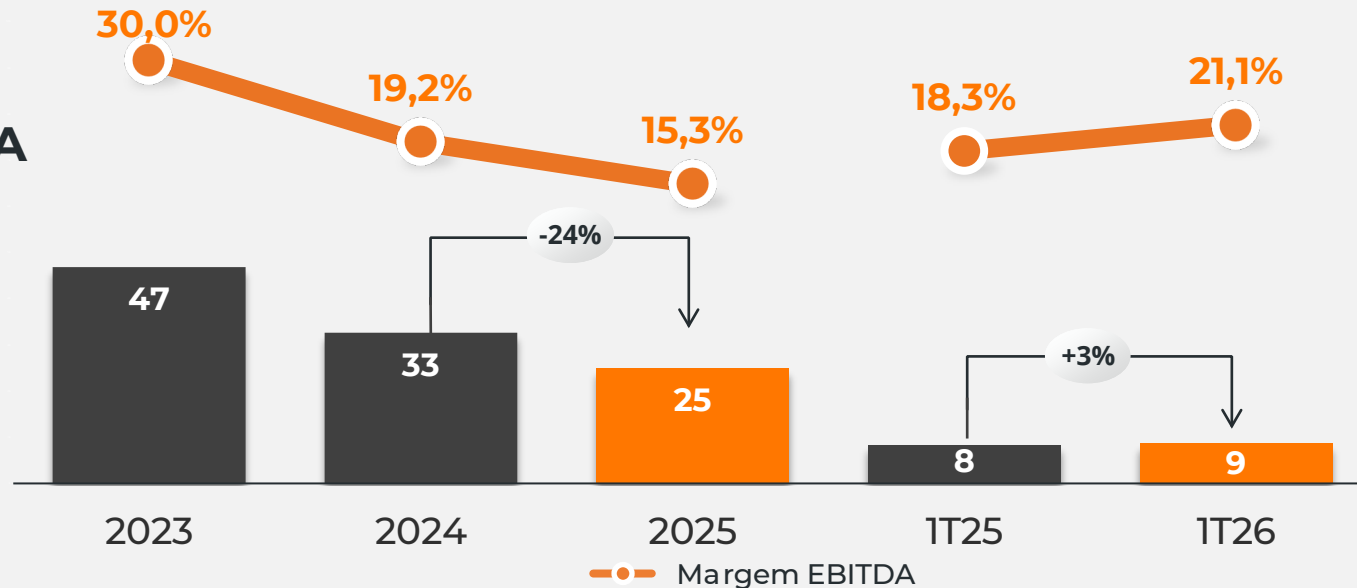
# Resultados Logística Integrada

Milhões

## RECEITA LÍQUIDA



## EBITDA



➤ **A Receita Líquida da divisão** encolheu 10% no 1T26, devido principalmente à descontinuação de um contrato de transporte, porém novos negócios e reajustes mitigaram a redução. A expansão da **margem EBITDA** no 1T26 reflete a queda das despesas e receitas não recorrentes.

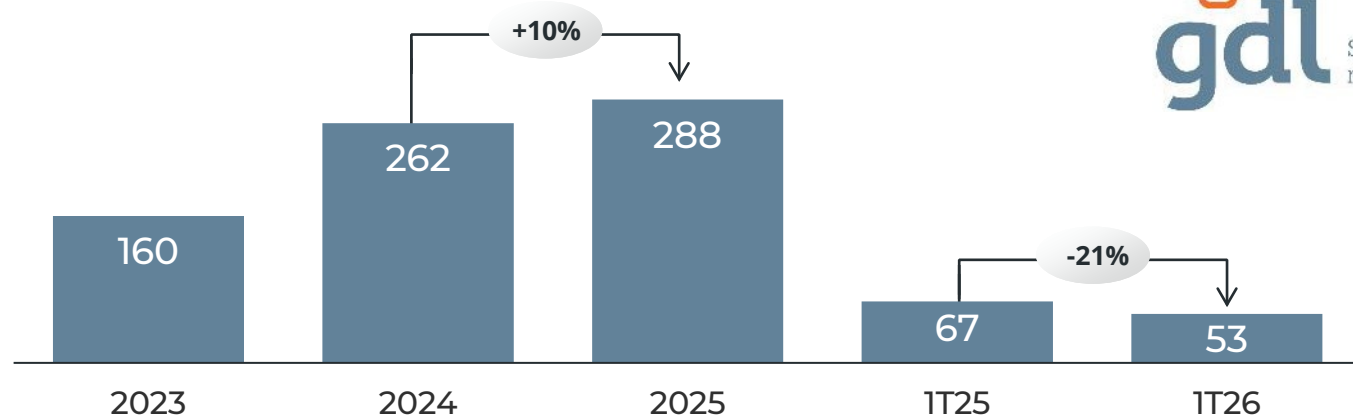




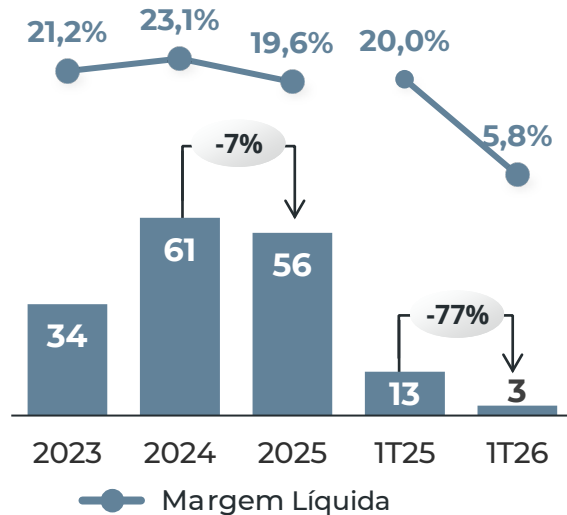
# Resultados Joint Venture GDL



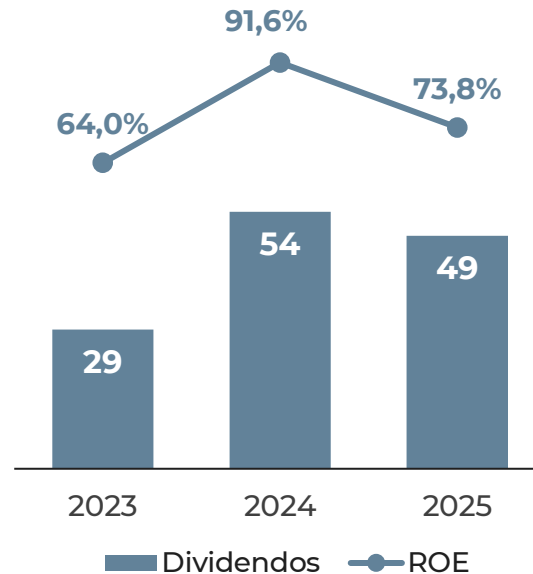
## RECEITA LÍQUIDA



## LUCRO LÍQUIDO



## DIVIDENDOS E ROE



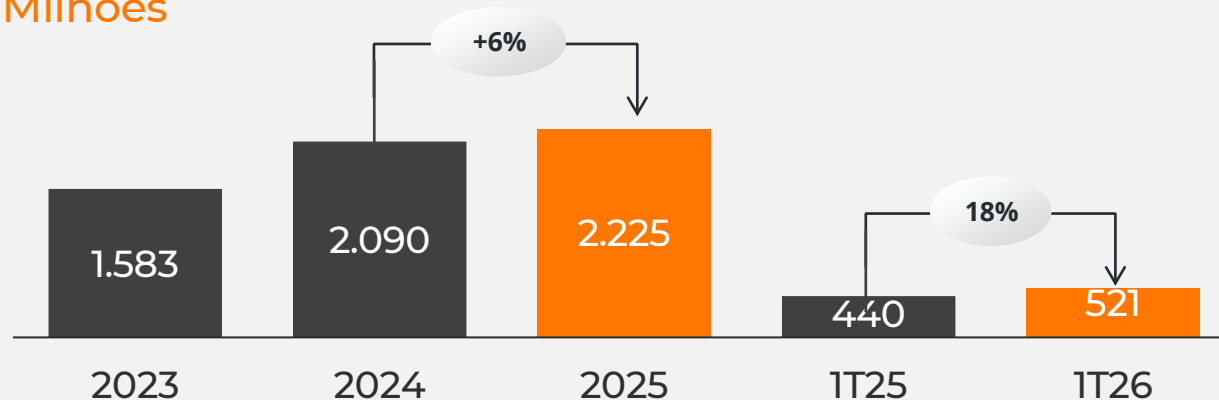
»» A Joint Venture GDL apresentou um trimestre de retração de receita devido à queda de volumes de serviços e valorização cambial. A rentabilidade se retraiu no 1T26 em função de pátios extras para suprir picos de demanda, mas que não resultaram em receita no trimestre.



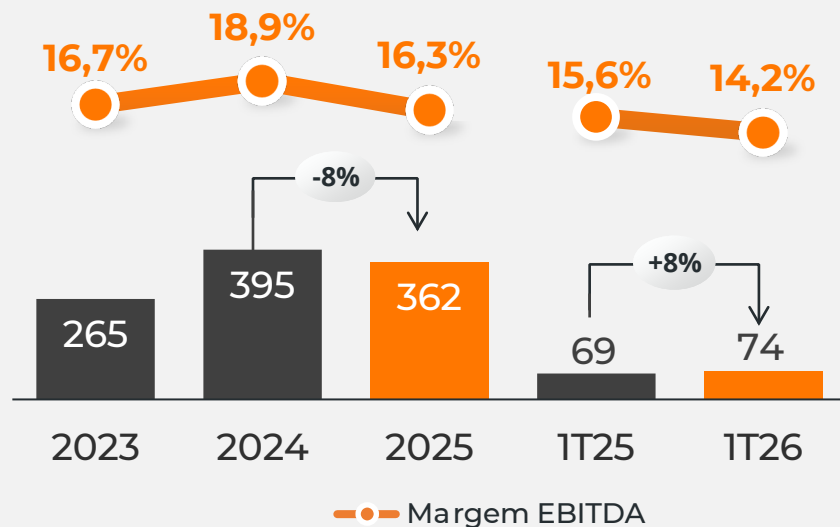
# Resultados Consolidados

Milhões

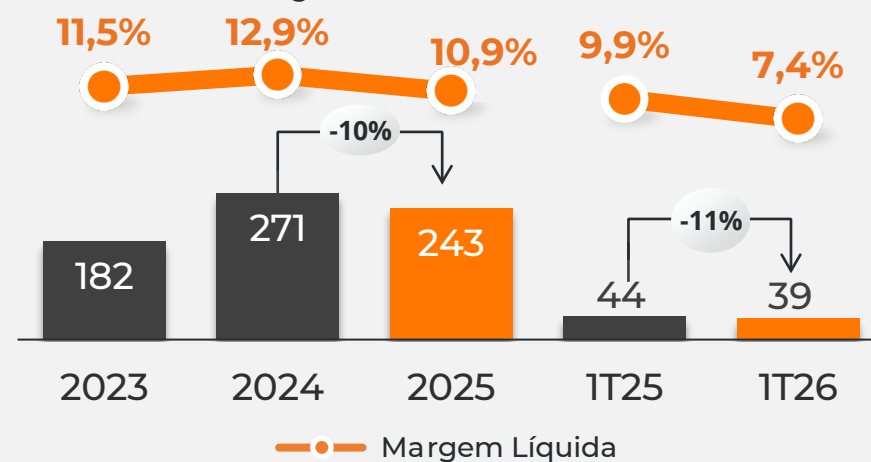
## RECEITA LÍQUIDA



## EBITDA



## LUCRO LÍQUIDO



➤ A **receita líquida** cresceu na comparação com o 1T25 devido ao aumento do volume de veículos transportados e da distância média, apesar da perda do contrato de transporte de granéis que ocorreu no 2T25. A margem **EBITDA** se retraiu principalmente em função da queda da receita de pátios e de descasamento do repasse de diesel para fornecedores. O **lucro líquido** recuou 11%, uma queda de 2,5 p.p. na sua margem líquida decorrente da queda da margem operacional, da redução da equivalência operacional e do aumento do resultado financeiro.

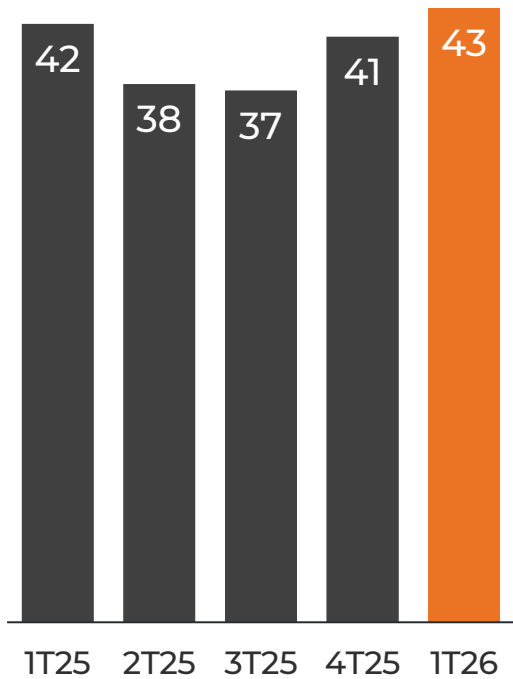


# Fluxo de Caixa, ciclo de caixa e CAPEX

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

## CICLO DE CAIXA

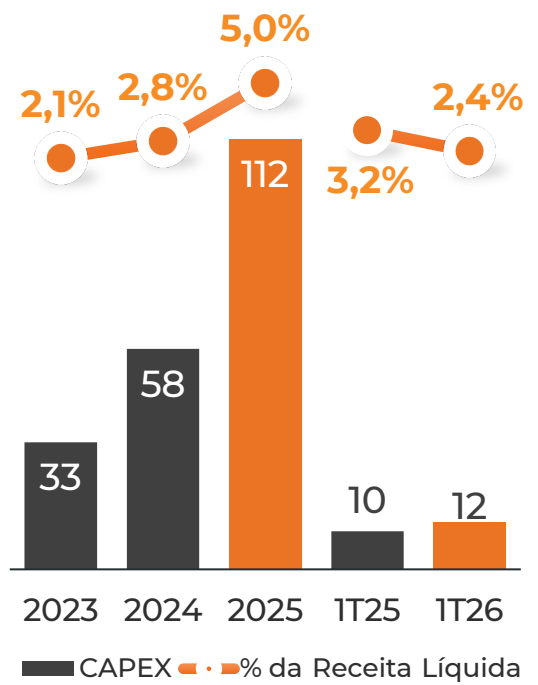
(dias, ao final do trimestre)



Prazo de recebimento – prazo de pagamento

## CAPEX

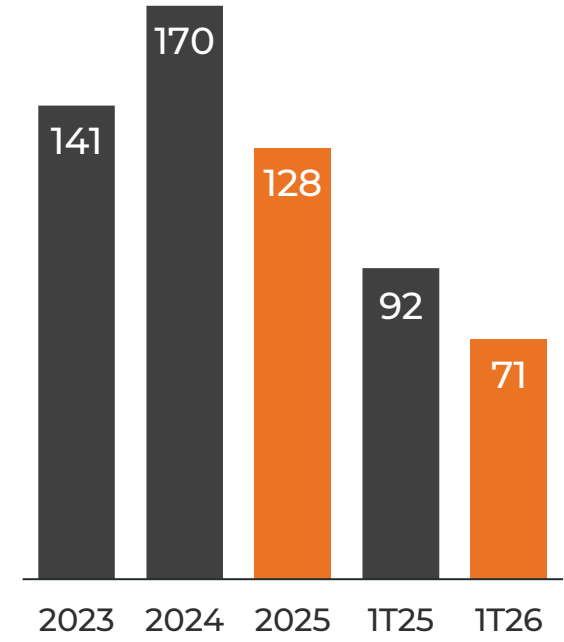
R\$ milhão



■ CAPEX ■ % da Receita Líquida

## FLUXO DE CAIXA LIVRE

R\$ milhão



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

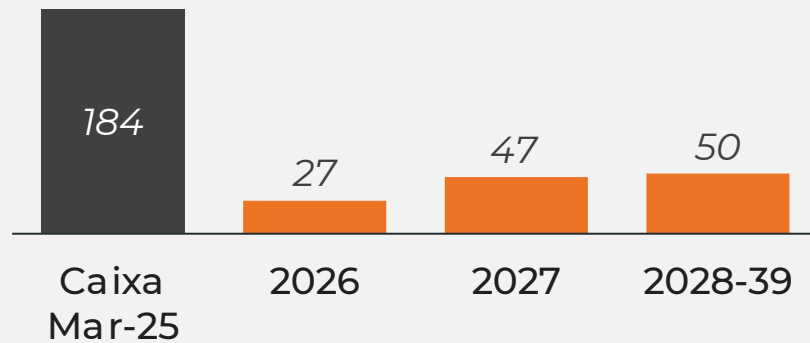


➤ O **ciclo de caixa** no 1T26 ficou dentro do patamar esperado. O **CAPEX** do 1T26 foi de R\$ 12 milhões, em razão principalmente de benfeitorias e aquisição de terrenos, (R\$ 5,8 milhões). O **fluxo de caixa livre** no 1T26 foi positivo em R\$ 71 milhões, inferior ao 1T25 em função de uma menor liberação de capital de giro e de um maior desembolso de investimentos (+R\$ 10 M).

# Fluxo de Caixa, ciclo de caixa e CAPEX

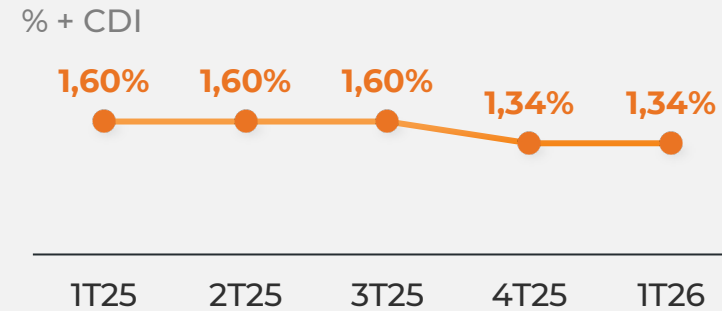
Milhões

## CAIXA VS AMORTIZAÇÃO DA DÍVIDA BRUTA (Dez/2025)



COMPOSIÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ milhão)	Dez/25	Mar/26
(=) Dívida bruta	126	125
(-) Caixa	114	184
<b>(=) Dívida (caixa) líquido</b>	<b>12</b>	<b>(59)</b>
EBITDA 12M	362	367
<b>Dív Líq/ EBITDA 12M</b>	<b>0,03</b>	<b>N/A</b>

## HISTÓRICO DO CUSTO DA DÍVIDA



## RATING

Fitch Ratings

**A**  
Local

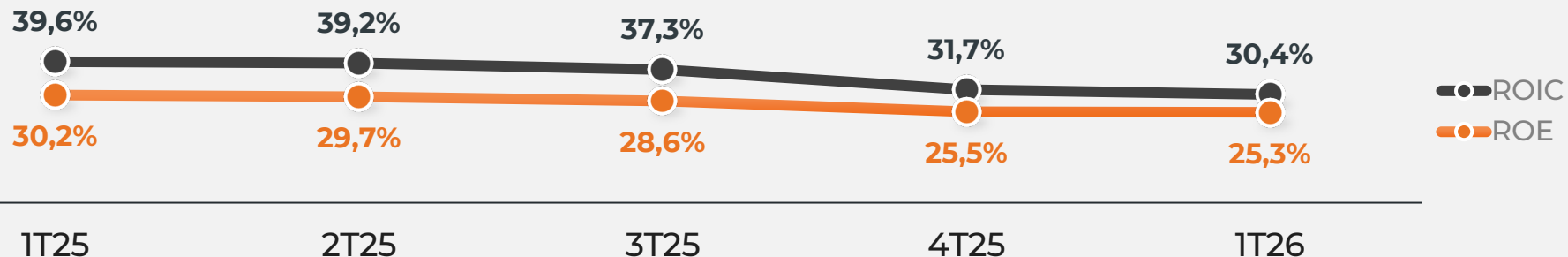
Perspectiva: Estável

Atribuição:  
30/03/2026

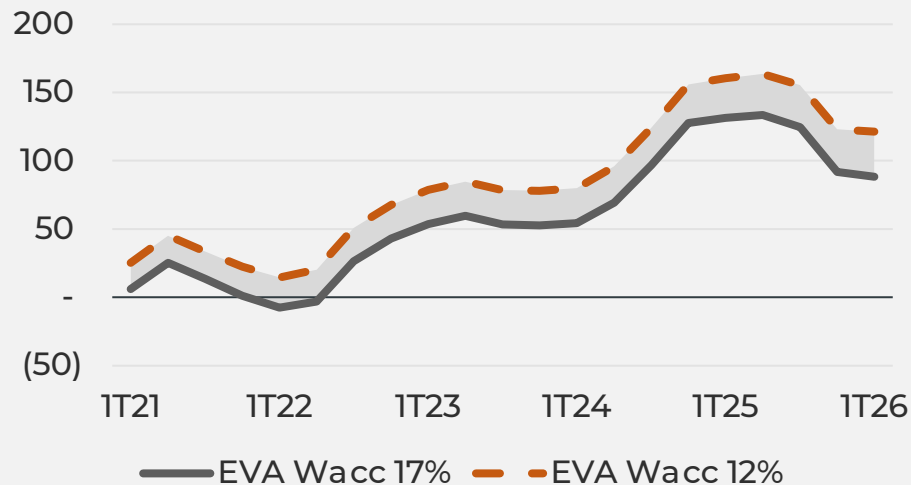
➤ Estrutura de capital desalavancada em função da geração de caixa. Esse aspecto se mantém mesmo após o pagamento elevado de dividendos no ano de 2025.

# Retorno, EVA e Dividendos

## ROIC E ROE

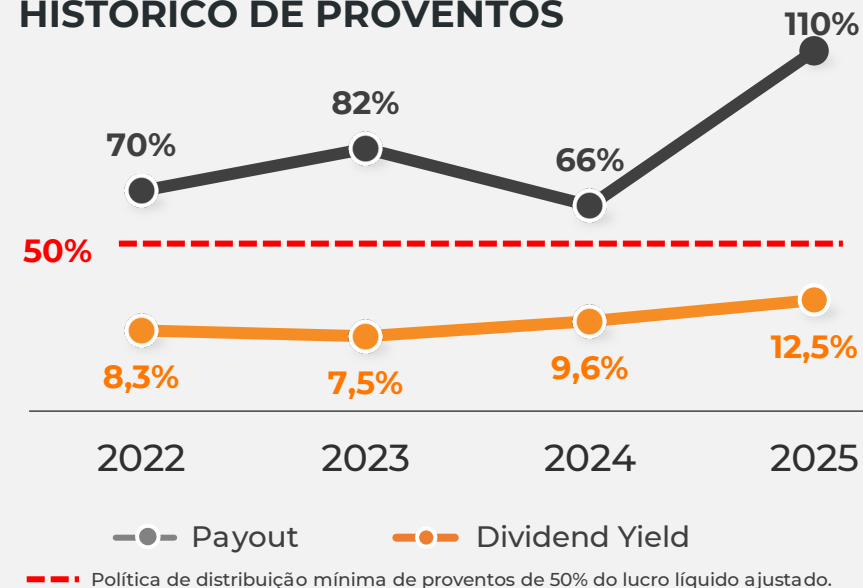


## EVA (R\$ milhão)



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

## HISTÓRICO DE PROVENTOS

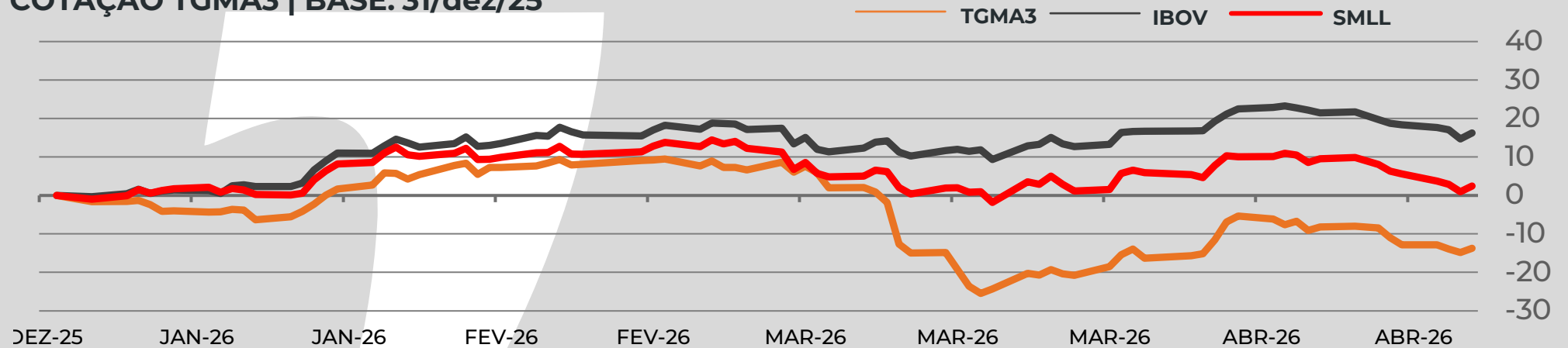


➤ **ROIC, ROE e EVA** do 1T26 se se mantiveram no mesmo patamar do 4T25 em função da estabilização dos resultados da logística de veículos e das perdas na Log. Integrada. A Distribuição de **dividendos** permanece acima da política indicativa, com pagamento de dividendos intermediários no montante de R\$ 100,2 milhões adicionalmente.

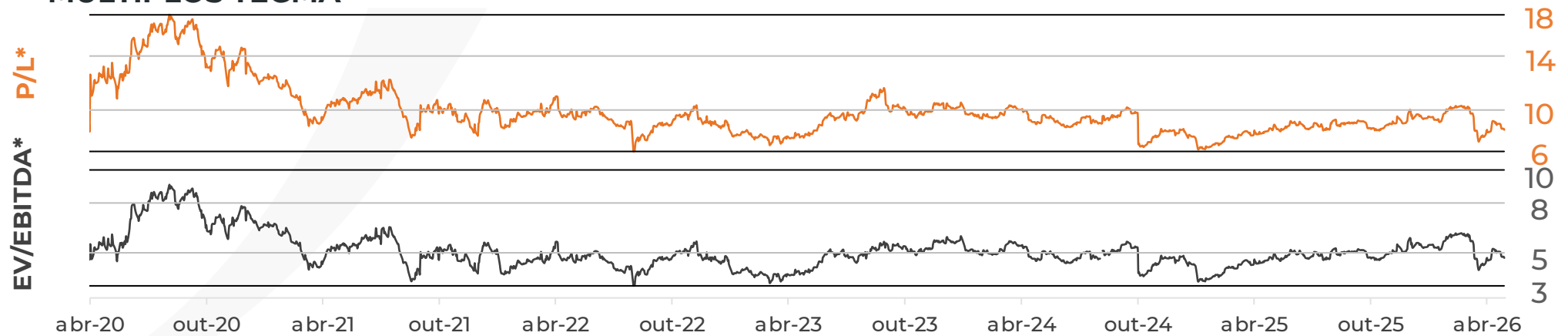


# TGMA3 – Desempenho e múltiplos

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 em 2026 em função das incertezas geradas pelo contexto geopolítico internacional e suas consequências nas cadeias globais. 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](http://ri.tegma.com.br)

Siga a Tegma nas redes sociais:

   /tegmagestaologistica



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





# Results Presentation 2026 1st Quarter

May 05th, 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.



## Tegma is now part of the ISE B3!

This index recognizes companies for their ESG commitments. This achievement reinforces our dedication to the agenda, and we will continue advancing our ESG initiatives. Check out the portfolio composition.



**SMLL B3**

**IDIV B3**

**IGCB3**

**IGC-NMB3**

**IBRA B3**

**IGCT B3**

**ITAG B3**

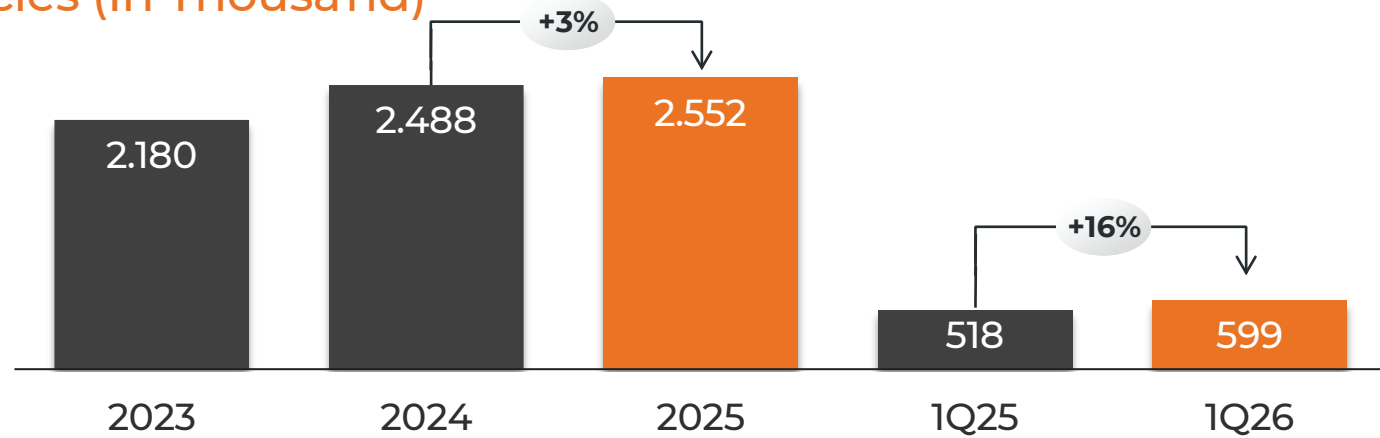
**IGPTWB3**

**ISE B3**

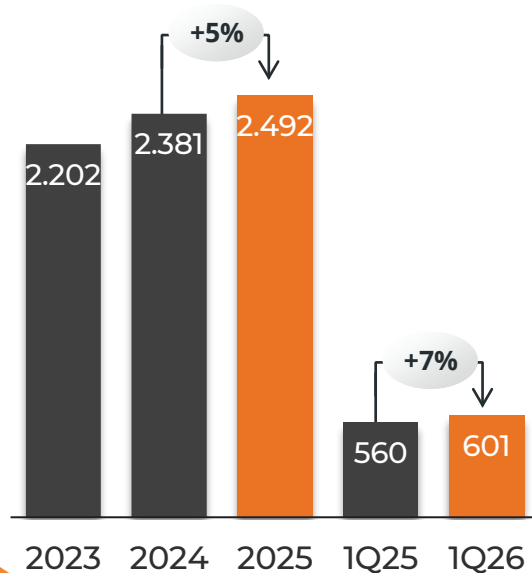
# Brazilian Automotive Market

Light and light commercial vehicles (In Thousand)

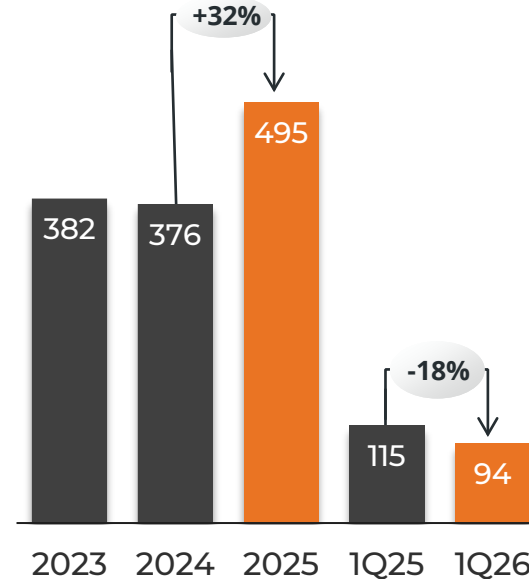
## DOMESTIC SALES



## PRODUCTION



## EXPORTS



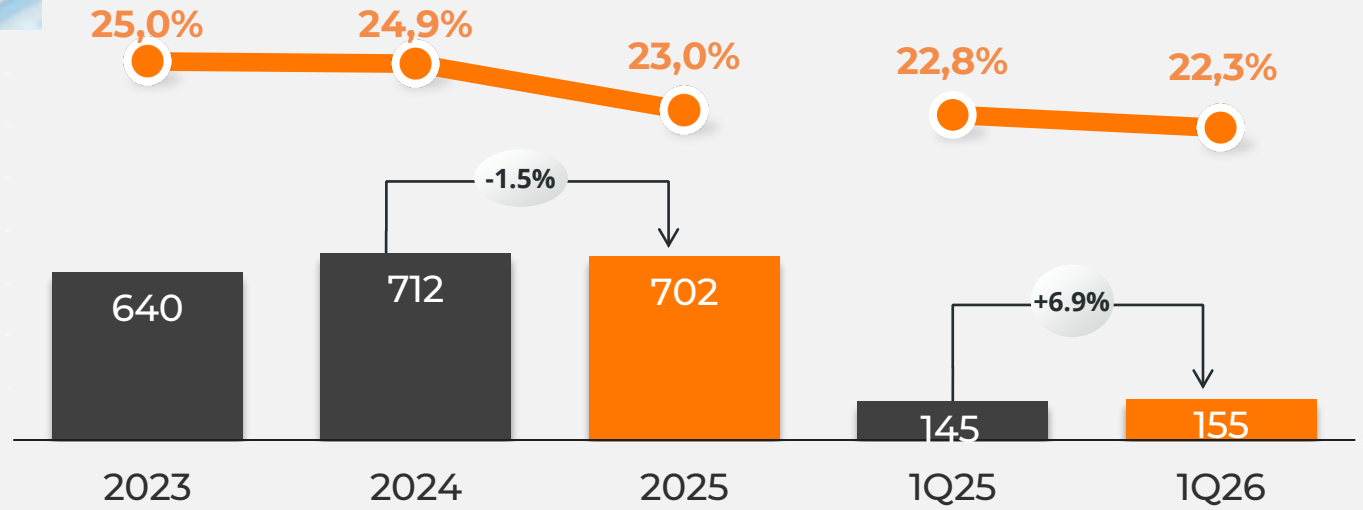
➤ **Domestic sales** grew 16% YoY in 1Q26, driven by improved financing conditions and promotional campaigns by automakers. **Exports** declined 18% YoY in 1Q26 due to lower sales in Argentina. **Production** increased 7%, reflecting stronger domestic sales. Combined domestic and export sales rose 9% in the quarter.



# Operation Highlights Automotive Logistics Division

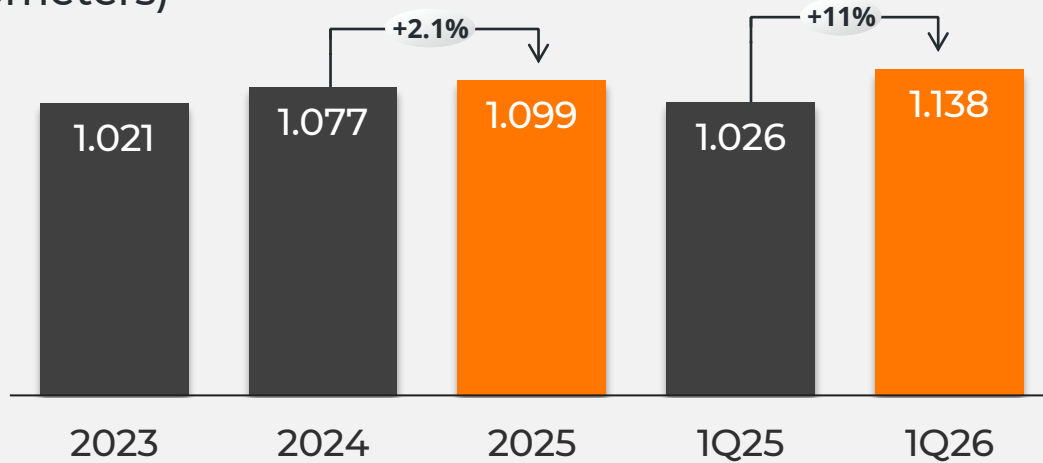
in Thousand, except avg. distance

## VEHICLES TRANSPORTED



Market share

## AVERAGE DISTANCE (in kilometers)



➤ The **volume of vehicles transported** increased by 6.9% in 1Q26, driven by the expansion of the domestic market, despite the decline in exports. The 0.5 p.p. drop in market share still reflects the performance of key clients. The increase in **average distance** in 1Q26 was mainly driven by an increase in participation in domestic travels.



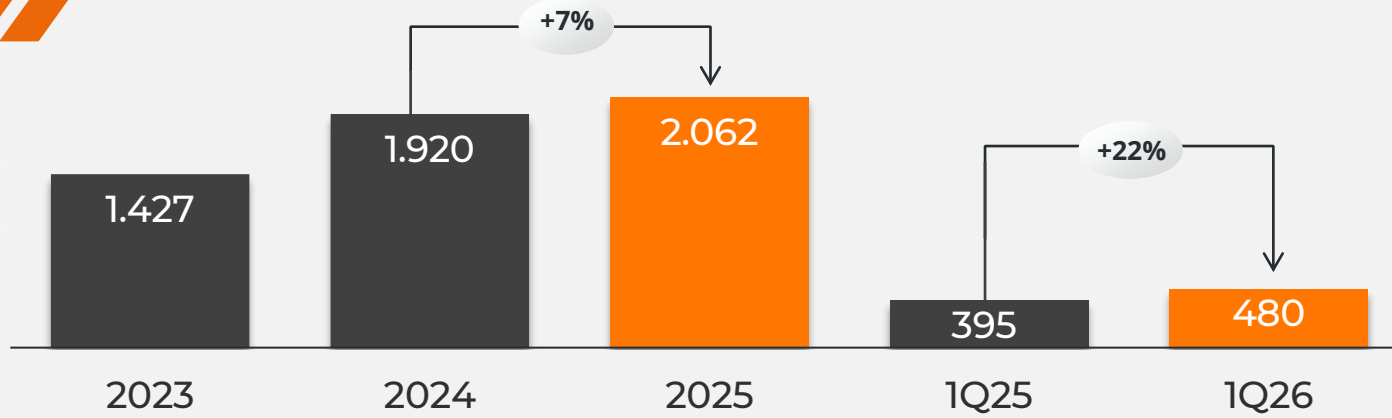


# Results Automotive Logistics

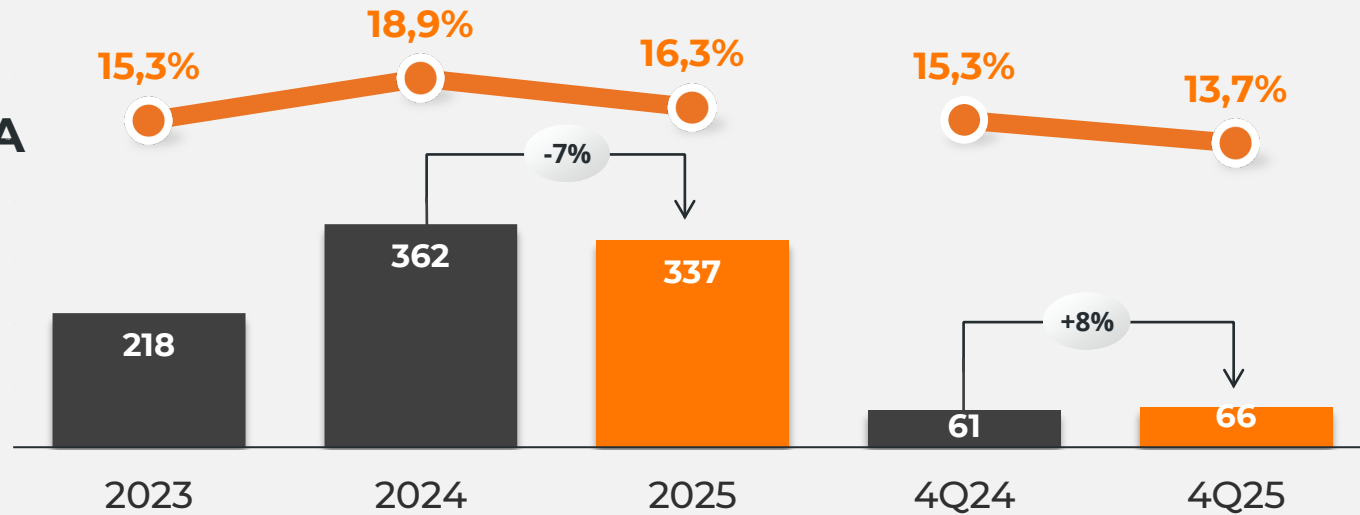
in Million



## NET REVENUE



## EBITDA



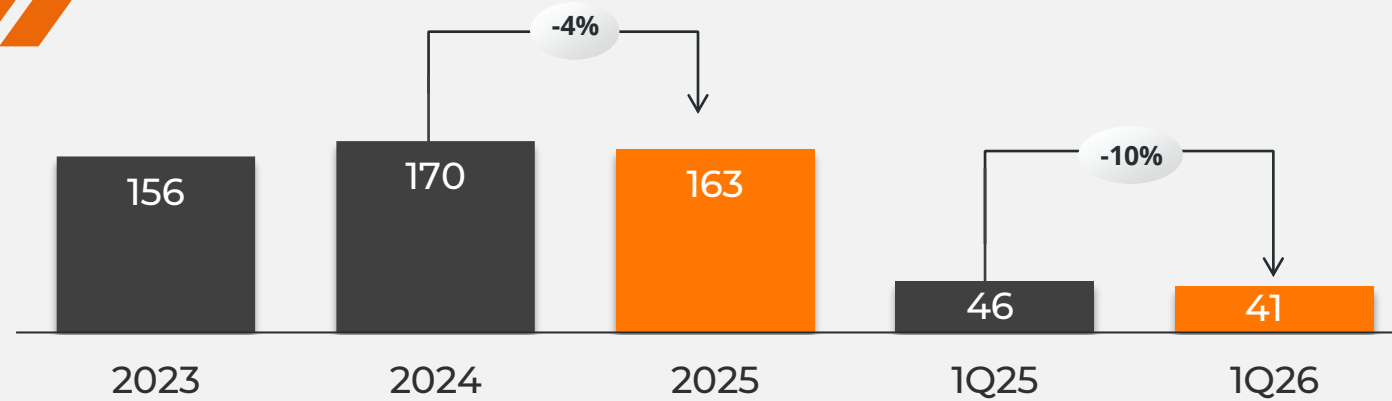
—●— EBITDA Margin

➤ **Division results** show revenue growth in 1Q26, driven by an increase in the number of vehicles transported and the distance covered, in addition to Fastline's revenue. The contraction in **EBITDA margin** in 1Q26 is related to the reduction in yard management services and the mismatch in passing on the sudden increase in diesel prices to suppliers.

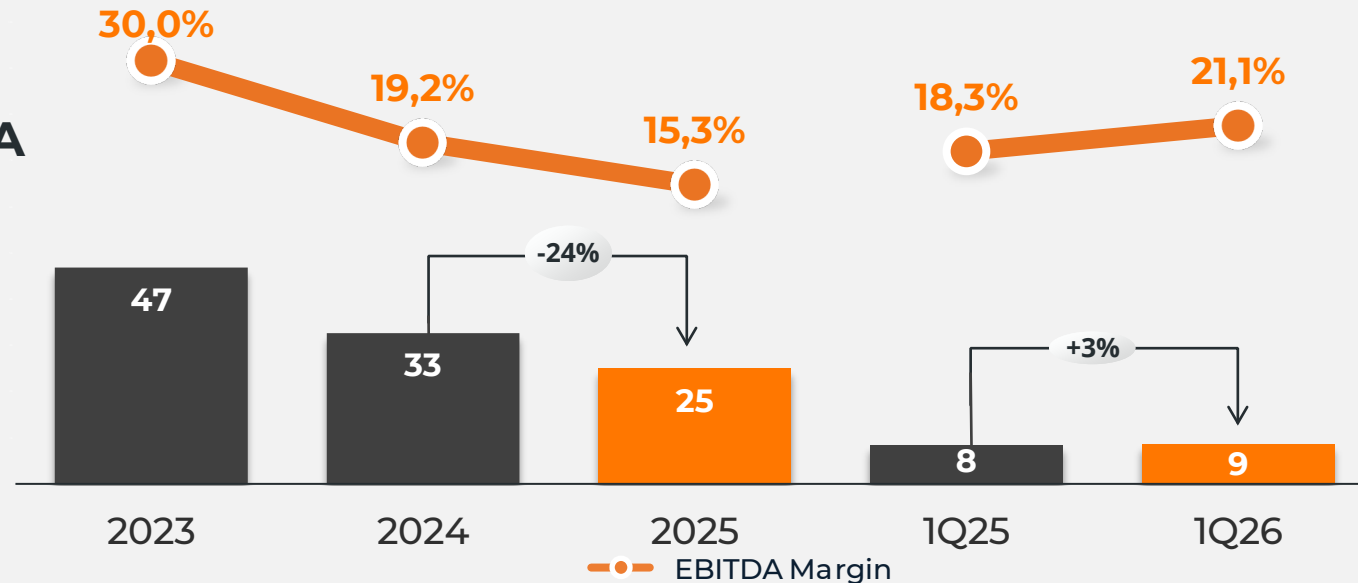


# Results Integrated Logistics in Million

## NET REVENUE



## EBITDA



➤ **The division's net revenue** shrank 10% in 1Q26, primarily due to the discontinuation of a transport contract, although new business and price adjustments helped support the indicator. The expansion of the **EBITDA margin** in 1Q26 mainly reflects the decrease in expenses allocated to the division.



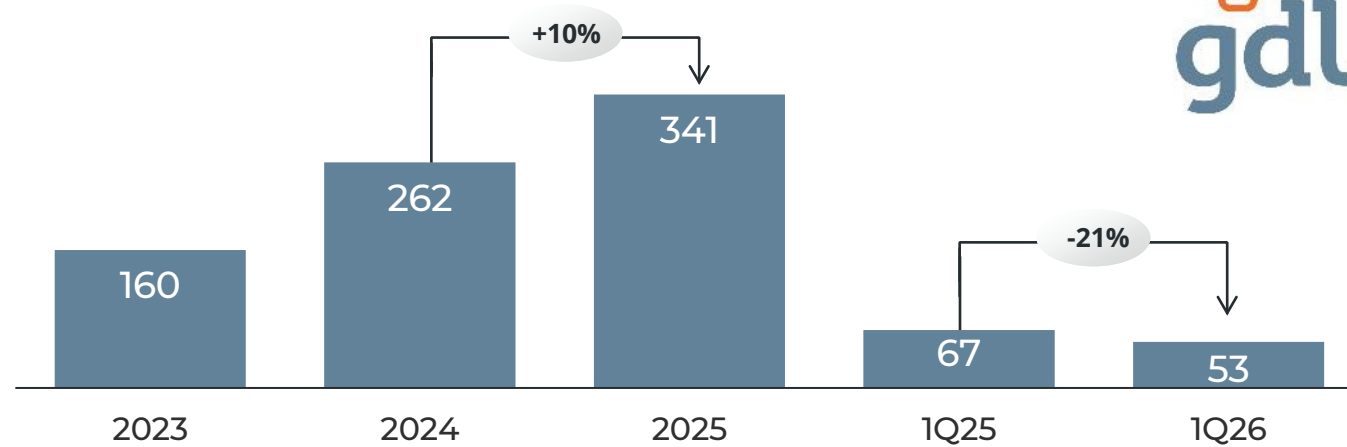


# GDL Joint Venture Results

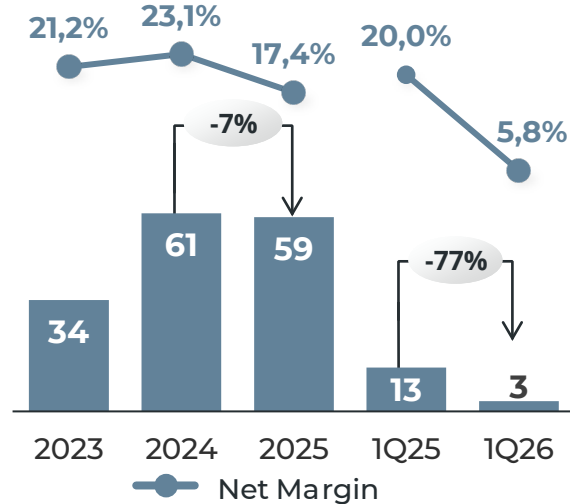
In million R\$



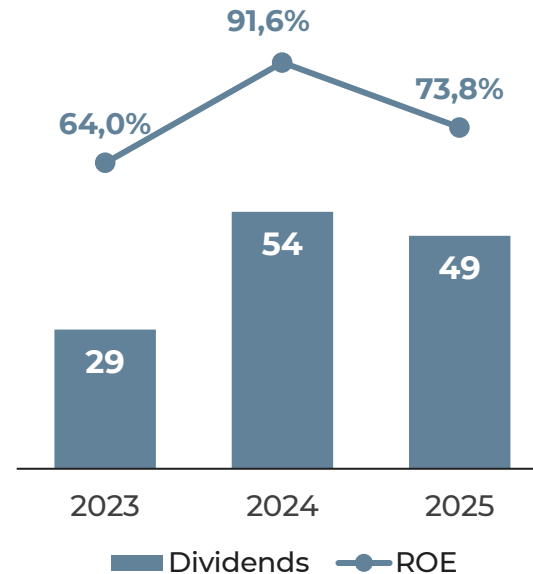
## NET REVENUE



## NET INCOME



## DIVIDENDS & ROE



»» The **Joint Venture GDL** reported a quarter of declining revenue, mainly due to volume reductions and the appreciation of the Brazilian real. Profitability levels contracted in 1Q26, due to extra yards to meet peak demand, but which did not result in revenue for the quarter.

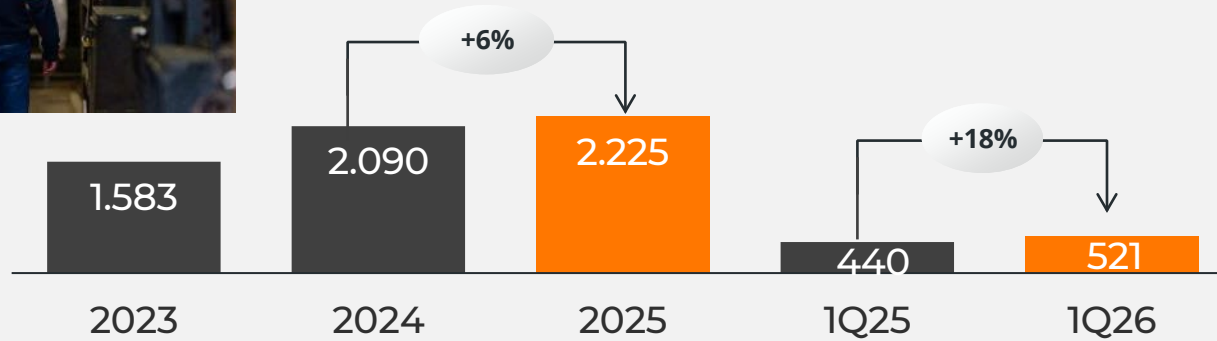


# Results Consolidated

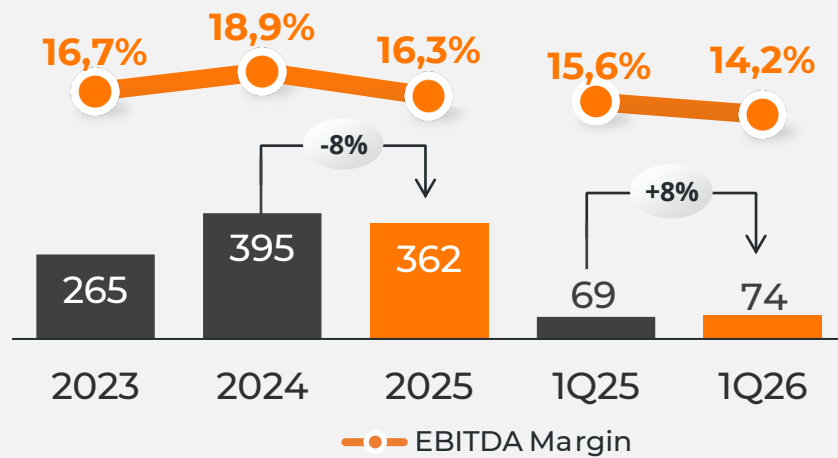
in Million



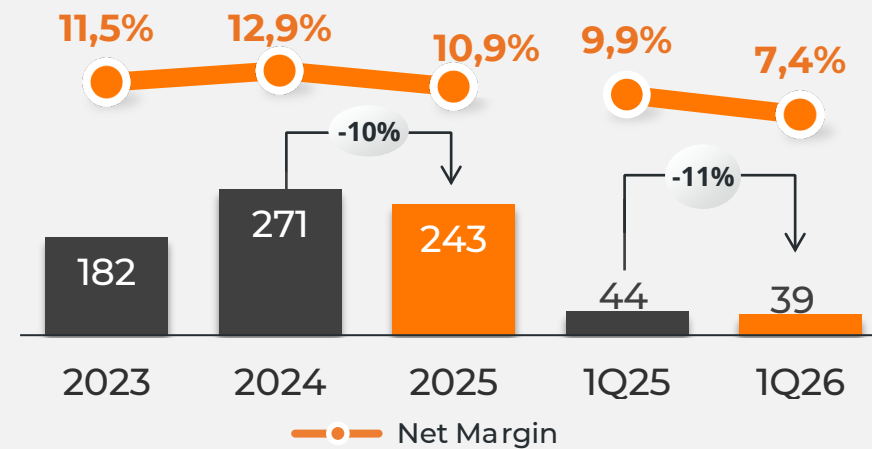
## NET REVENUE



## EBITDA



## NET INCOME



➤ **Net Revenue** grew compared to 1Q25 due to an increase in the volume of vehicles transported and the average distance, despite the loss of the bulk transport contract that occurred in 2Q25. The **EBITDA margin** contracted due to a drop in yard revenue and a mismatch in diesel pass-through to suppliers. **Net income** fell 11%, a 2.5 p.p. decrease in its net margin resulting from a drop in operating margin, a reduction in operating equity, and an increase in financial results.

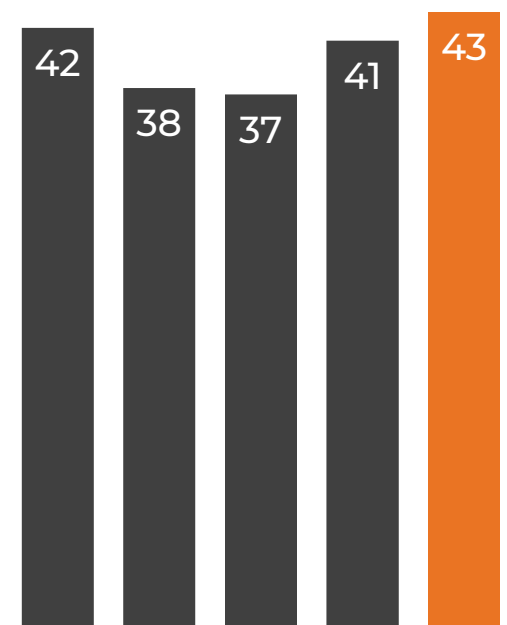


# Free Cash Flow & CAPEX

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

## CASH-TO-CASH CYCLE

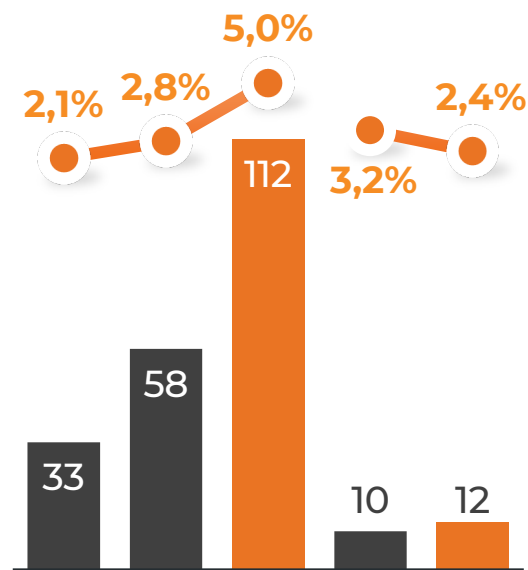
(days)



Days receivable – days payable

## CAPEX

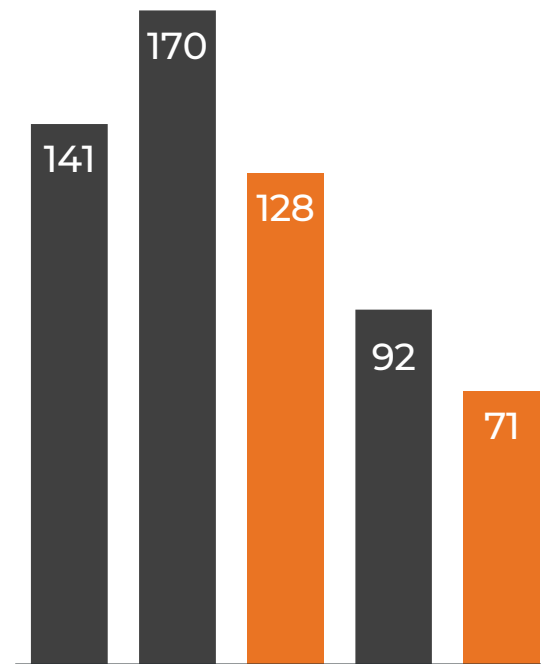
R\$ million



■ 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 1Q26 came in within the expected range. **Capex** in 1Q26 totaled R\$ 12 million, primarily driven by improvements and land acquisitions (R\$ 5.8 million). Free cash flow in 1Q26 was positive at R\$ 71 million, below 1Q25 due to lower working capital release and higher investment outflows (+R\$ 10 million).

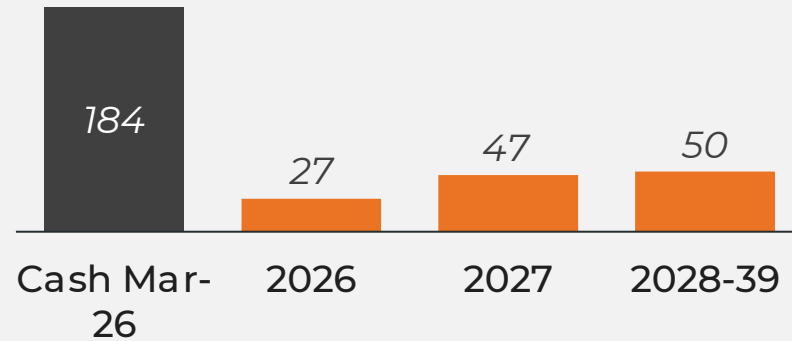
# Capital Structure

Million



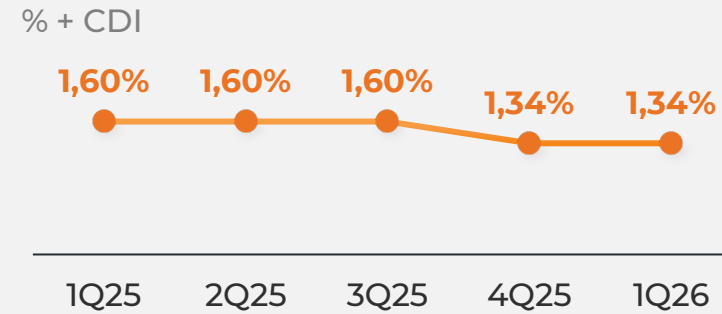
## GROSS DEBT PAYMENT AMORTIZATION

(Dec/2025) R\$ Million



NET DEBT COMPOSITION (R\$ million)	Dec/25	Mar/26
(=) Gross debt	126	125
(-) Cash	114	184
<b>(=) Net debt (cash)</b>	<b>12</b>	<b>(59)</b>
EBITDA LTM	362	367
<b>Net debt/ EBITDA LTM</b>	<b>0,03</b>	<b>N/A</b>

## GROSS DEBT COST HISTORICAL



## RATING



**A**  
Local

Outlook: Stable

Date:  
March 30th, 2026

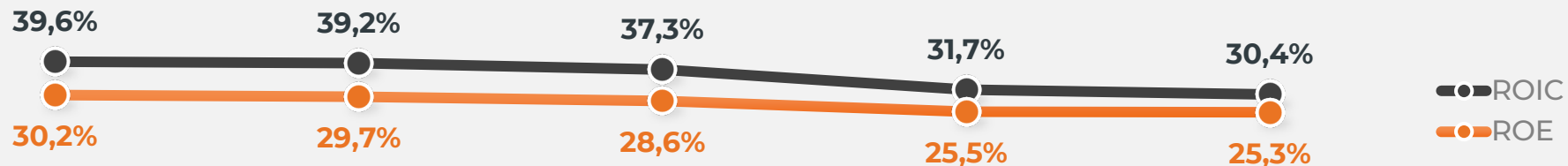
➤ Unleveraged capital structure due to cash generation. This aspect remains unchanged even after the high dividend payout in 2025.



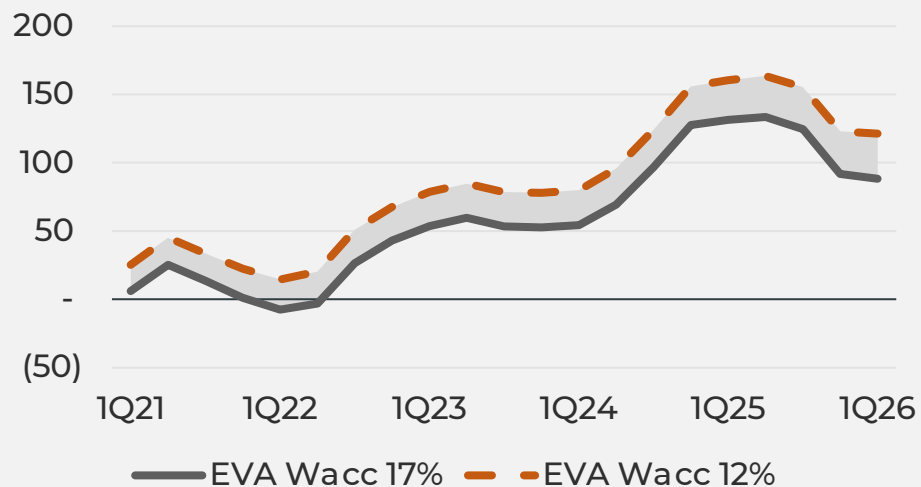


# Return, EVA and Dividends

## ROIC and ROE

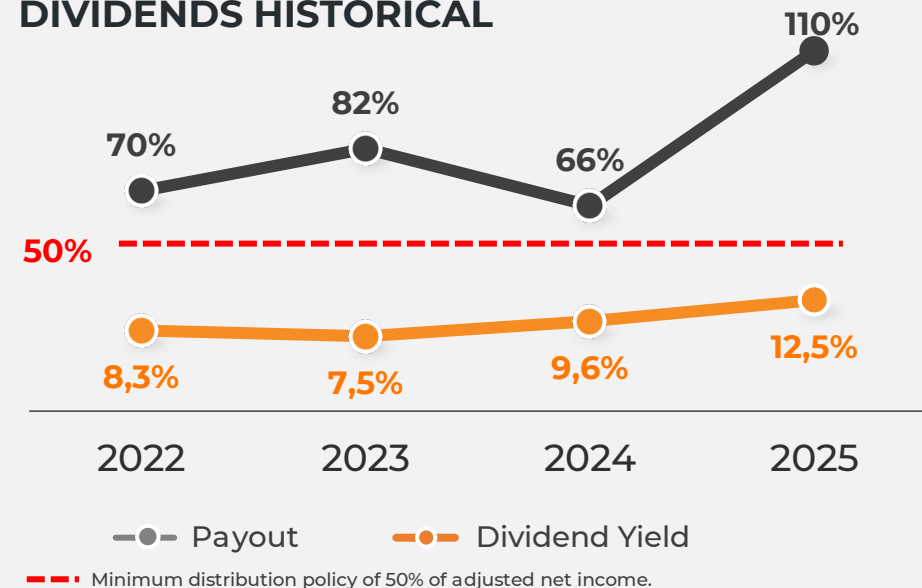


## EVA (R\$ million)



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 1Q26 remained at the same level as 4Q25 due to the stabilization of vehicle logistics results and losses in Integrated logistics. Dividend distribution remains above the indicative policy, with an additional interim dividend payment of R\$ 100.2 million in Dec/2025.

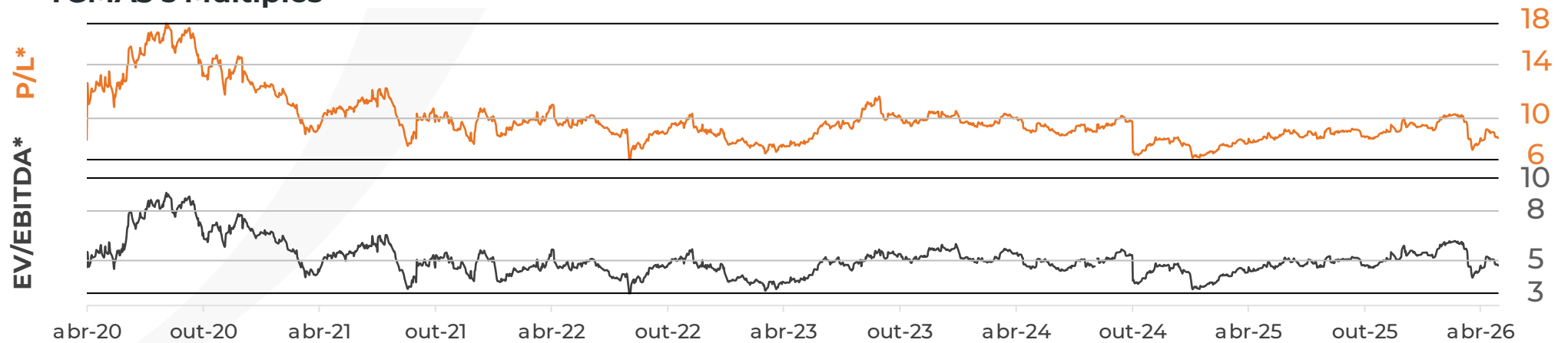


# TGMA3 – Performance and multiples

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 2026, due to the uncertainties generated by the war in Iran and its consequences on global supply chains, 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](http://ri.tegma.com.br/en)

Follow Tegma in medias:

   /tegmagestaologistica



To contact the IR team,  
scan the QR Code above

