



Armazém de embalagens • Operação de Logística Integrada • São Carlos/SP

# Tegma Gestão Logística SA

**Divulgação de resultados  
Primeiro trimestre de 2026**

**São Bernardo do Campo, 4 de maio de 2026**

## **Teleconferência de Resultados**

3ª feira, 5 de maio de 2026

15:00 (Brasília)

2 pm (US-EST)

[Português com tradução simultânea para inglês]

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

## A Tagma Gestão Logística SA, uma das maiores empresas de logística do Brasil, divulga os resultados do primeiro trimestre de 2026:



A **quantidade de veículos transportados** no 1T26 foi de 155 mil, um aumento de 7% em relação ao 1T25. O **market share** foi de 22,3%, 0,5 p.p. inferior na comparação anual, devido ao desempenho abaixo do mercado de clientes relevantes. A **distância média** no 1T26 foi de 1.138 km, 11,0% superior ao 1T25.

A **receita líquida** do 1T26 foi de R\$ 521,3 milhões, 18% superior na comparação anual, refletindo o crescimento da Divisão automotiva, devido ao aumento da quantidade de veículos transportados, da distância média, e das operações da Fastline.



A **margem bruta** do 1T26 foi de 16,1%, 3,1 p.p inferior na comparação anual, em função da redução do faturamento de operações de pátiots e de descasamento temporário do repasse do aumento do diesel na divisão automotiva.

O **EBITDA** do 1T26 foi de R\$ 74,2 milhões, com margem de 14,2%, 1,4 p.p. inferior à margem EBITDA do 1T25, devido à queda na margem bruta, cuja queda foi atenuada pela redução das despesas.



O **lucro líquido** do 1T26 foi de R\$ 38,8 milhões, 11,3% inferior ao do 1T25, representando uma redução de 2,5 p.p. na margem líquida, atingindo 7,4%. Esse resultado é atribuído à queda na margem operacional, o aumento das despesas financeiras e à redução da equivalência patrimonial.

O **fluxo de caixa livre** no 1T26 foi positivo em R\$ 71,2 milhões, principalmente devido ao desempenho operacional da empresa e à liberação de capital de giro vs dez/25, observada normalmente nos primeiros meses dos anos.



O **retorno sobre o capital investido** no 1T26 foi de 30,4%, uma redução de 1,3 p.p em comparação ao 4T25, devido principalmente a redução do lucro operacional advindo de ambas divisões.

O **caixa líquido** em março de 2026 foi de R\$ 59 milhões, comparado à dívida líquida de R\$ 12 milhões em dezembro de 2025, uma inversão decorrente principalmente do fluxo de caixa livre do período.



Destaques financeiros e operacionais	1T26	Var % vs	
		1T25	1T25
Receita líquida (R\$ mi)	521,3	18,4%	440,4
Lucro bruto (R\$ mi)	83,9	-0,5%	84,3
<i>Margem bruta %</i>	<i>16,1%</i>	<i>-3,1 p.p.</i>	<i>19,2%</i>
EBITDA (R\$ mi)	74,2	7,7%	68,9
<i>Margem EBITDA ajustado%</i>	<i>14,2%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>	<i>15,6%</i>
Lucro líquido (R\$ mi)	38,8	-11,3%	43,7
<i>Margem líquida %</i>	<i>7,4%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>9,9%</i>
Resultado por ação (R\$)	0,6	-11,3%	0,7
Fluxo de caixa livre (R\$ mi)	71,2	-22,9%	92,4
CAPEX (R\$ mi)	12,3	24,1%	9,9
Veículos transportados (em mil)	154,7	6,9%	144,8
<i>Market share %</i>	<i>22,3%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>	<i>22,8%</i>
Distância média por veículo (em km)	1.138	11,0%	1.026

## Sumário

Destaques .....	3
Mercado automotivo .....	3
Destaques operacionais – Divisão Logística Automotiva .....	5
Resultados – Divisão de Logística Automotiva .....	5
Resultados – Divisão de Logística Integrada .....	7
Resultados - Consolidado .....	8
Fluxo de caixa .....	10
Endividamento e caixa .....	11
Retorno sobre o Capital Investido e Valor Econômico Adicionado .....	12

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 Tegma. A Tegma está fornecendo informações na data desta comunicação e não assume nenhuma obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas neste documento como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros.*

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

## Destaques

### Inclusão da Tegma no Índice de Sustentabilidade Empresarial da B3 (ISE B3)

A Tegma orgulhosamente informa que foi incluída, pela primeira vez, na carteira do ISE B3, composta por empresas reconhecidas pelo seu comprometimento com os três pilares do ASG (Ambiental, Social e Governança). Esse resultado demonstra o compromisso da empresa com o crescimento sustentável, investindo em estratégias concretas que aumentam a eficiência ao mesmo tempo que reduzem o impacto ambiental, junto com a construção de uma governança cada vez mais robusta e promoção de um ambiente de trabalho positivo. A Tegma segue avançando nessa agenda, com ações cada vez mais sólidas para uma economia mais sustentável.

# ISE B3

A vigência dessa carteira tem início no dia 04/05/2026 e sua composição está disponível [clikando aqui](#).

## Mercado automotivo

A **venda de veículos no mercado doméstico** no 1T26 foi 15,5% superior na comparação anual, conforme pode ser observado na Tabela 1. Essa performance decorre de condições promocionais oferecidas pelas montadoras e concessionárias, do aumento do financiamento automotivo, que atingiu seu maior para o período desde 2008, e da manutenção do baixo índice de desemprego e aumento da confiança do consumidor, segundo o FGV IBRE.

Os índices de inadimplência apresentaram aumento, principalmente para pessoas físicas. No Gráfico 1, é possível visualizar a tendência de crescimento das vendas mensais ao longo do 1T26, principalmente no mês de março de 2026.

Vale destacar que após a Toyota ter sido muito impactada no 4T25 em função do evento climático extremo em sua fábrica de motores em Porto Feliz/SP, ela recuperou sua capacidade produtiva. No entanto, apesar de em março/26 ela já ter vendido a mesma quantidade de setembro/25 (pré-evento), a montadora ainda não recuperou sua posição no ranking de vendas nacional. Da mesma forma, a General Motors, que costumava ter entre 13-15% de *market share*, está há quase um ano em um patamar de 10%. Por outro lado, vale o destaque positivo para a Volkswagen, que tem sustentado um *market share* resiliente entre 16-18%, resistindo às entrantes chinesas que vêm ganhando participação de forma muito rápida, como a BYD (+74% no 1T26 YoY) e GWM (+142% no 1T26 YoY), que juntas com outras entrantes, já somam quase 15% do licenciamento nacional.

As **exportações** se retraíram 18,3% no 1T26 em comparação ao 1T25. Esse resultado foi justificado principalmente pela desaceleração das vendas na Argentina, as quais caíram aproximadamente 28% no período, de acordo com a ANFAVEA.

O crescimento de 7,4% na **produção de veículos** no 1T26 vs o 1T25 decorreu do aumento das vendas domésticas.

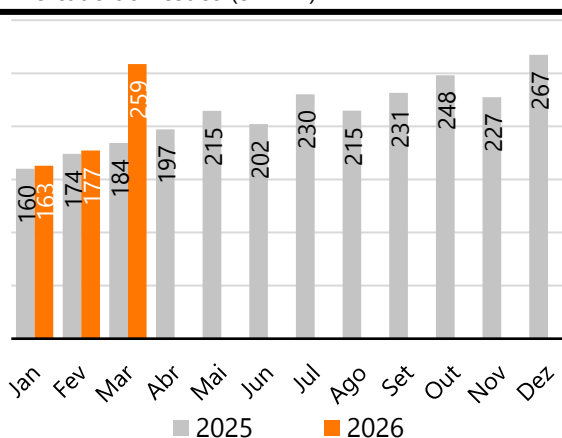
**Tabela 1 - Dados mercado automotivo**

	1T26	Var % vs	
		1T25	1T25
<b>Venda de veículos e comerciais leves</b>	<b>692,9</b>	<b>9,4%</b>	<b>633,5</b>
Doméstico	598,8	15,5%	518,5
Exportação	94,0	-18,3%	115,0
(+) Produção de veículos e comerciais leves	601,3	7,4%	559,9
(+) Vendas de veículos e comerciais leves importados	118,2	6,2%	111,3

Fonte: ANFAVEA, Fenabrave

(em mi)

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



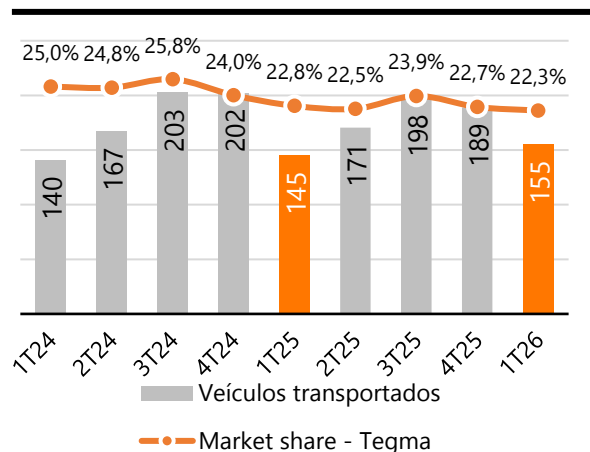
Fonte: ANFAVEA

## Destaques operacionais – Divisão Logística Automotiva

A **quantidade de veículos transportados** pela Tegma no 1T26 foi de 155 mil, 6,9% superior na comparação anual, conforme mostrado na Tabela 2. Esse volume resultou em um *market share* de 22,3% (-0,5 p.p vs o 1T25). O crescimento da quantidade de veículos transportados no 1T26 foi impulsionado pelo aumento dos emplacamentos nacionais. No entanto, a perda de *market share* é explicada pela perda de participação de mercado de clientes relevantes, conforme explicado na seção anterior.

A **distância média das viagens domésticas** no 1T26 foi de 1.241 km, um aumento de 7,9% na comparação anual, conforme a Tabela 2. A **distância média das exportações** foi 19% inferior no 1T26 na comparação anual. Como resultado, a **distância média consolidada** no 1T26 aumentou 11,0% na comparação anual, impulsionada principalmente pelo aumento de participação nas viagens nacionais e crescimento da distância média deste tipo de viagem.

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



**Tabela 2 - Dados operacionais**

	1T26	Var % vs 1T25	1T25
<b>Veículos transportados (mil)</b>	<b>154,7</b>	<b>6,9%</b>	<b>144,8</b>
Doméstico	137,1	14,3%	120,0
Exportação	17,6	-28,9%	24,8
<i>Market share % *</i>	22,3%	-0,5 p.p.	22,8%
<b>Km média por veículo (km)</b>	<b>1.138,5</b>	<b>11,0%</b>	<b>1.025,5</b>
Doméstico	1.241,0	7,9%	1.150,4
Exportação	341,0	-19,0%	421,0

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

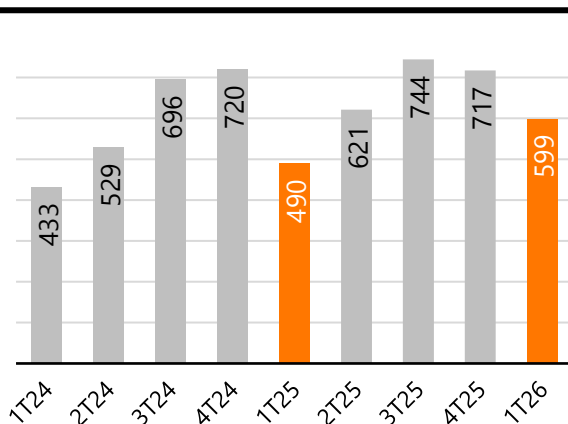
(em mil, exceto km média)

## Resultados – Divisão de Logística Automotiva

A **receita bruta** da Divisão de Logística Automotiva no 1T26 foi de R\$ 599,2 milhões, 22,4% superior na comparação anual, conforme a Tabela 3. Esse desempenho é explicado pelo aumento de 6,9% na quantidade de veículos transportados no 1T26, pelos reajustes anuais nas tarifas de transporte e serviços logísticos e pelo aumento de 11% na distância média das viagens. A Fastline, responsável pela logística de veículos emplacados e motos, apresentou aumento de faturamento 59% no trimestre.

As **deduções da receita bruta** cresceram no 1T26 em 25,4%, portanto 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 ocorre desde o 3T25. Essa alteração impactou essa linha e resultou em um recolhimento adicional de R\$ 3,9 milhões no 1T26 (0,7 p.p da variação da margem bruta ou EBITDA).

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

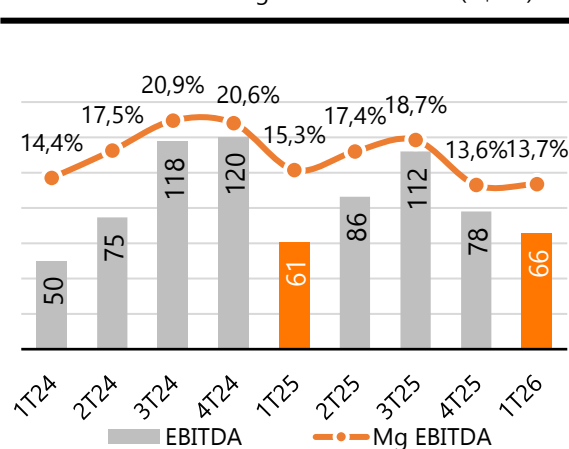


A **margem bruta** da divisão no 1T26 foi de 16,2%, 3,4 p.p. inferior na comparação anual, conforme a Tabela 3. Conforme mencionado acima, houve o impacto de origem tributária que onerou esse indicador em 0,7 p.p., além disso houve o aumento de 26,8% dos custos dos serviços prestados, aumento acima do crescimento da receita. Um dos principais fatores que justificam esse descasamento entre receita e custos foi a redução acentuada dos serviços de Gerenciamento de Pátios em comparação com o mesmo período do ano anterior. No 1T25 pôde-se observar uma demanda extra por parte de clientes em função de excesso de estoque e que não se repetiu nesse trimestre. Adicionalmente, nessa mesma operação, a divisão teve que carregar nesse trimestre a ociosidade de áreas alugadas que planeja-se que sejam utilizadas para acomodar veículos importados no segundo e no terceiro trimestres de 2026. Esses impactos contribuíram com a redução de R\$ 7 milhões (-1,5 p.p. da margem).

Outro impacto foi o aumento do diesel em função do cenário geopolítico internacional. Esse aumento repentino e acentuado gerou uma demanda de ressarcimento pelos transportadores. Esse ressarcimento foi neutro para os resultados nos casos de clientes que formalizaram o reajuste até 31 de março. No caso dos que, àquela época, ainda não haviam formalizado o reajuste, esse ressarcimento onerou os resultados do 1T26 em R\$ 2,5 milhões (-0,5 p.p. da margem). Por fim, observou-se picos de movimentação de veículos na região norte, o que demandou custos adicionais de transporte fluvial (-0,6 p.p. da margem).

O **EBITDA** da divisão no 1T26 foi de R\$ 65,6 milhões, com margem de 13,7%, 1,7 p.p. inferior à margem ao 1T25. Esse resultado está atrelado à redução da margem bruta, conforme explicado acima, enquanto houve melhora nas despesas, a qual será comentada na seção dos resultados consolidados abaixo.

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



**Tabela 3**

**DRE da Divisão de logística automotiva**

	1T26	Var % vs 1T25	1T25
<b>Receita bruta</b>	<b>599,2</b>	<b>22,4%</b>	<b>489,5</b>
Deduções da receita bruta	(119,1)	25,4%	(95,0)
<b>Receita líquida</b>	<b>480,1</b>	<b>21,7%</b>	<b>394,5</b>
Custos dos serviços prestados	(402,4)	26,8%	(317,5)
<b>Resultado bruto</b>	<b>77,7</b>	<b>0,8%</b>	<b>77,1</b>
<i>Margem bruta%</i>	<i>16,2%</i>	<i>-3,4 p.p.</i>	<i>19,5%</i>
Despesas	(24,6)	-9,8%	(27,3)
<b>Resultado operacional/EBIT</b>	<b>53,1</b>	<b>6,6%</b>	<b>49,8</b>
(-) Depreciação e amortização	(12,5)	16,2%	(10,7)
<b>EBITDA</b>	<b>65,6</b>	<b>8,3%</b>	<b>60,5</b>
Margem EBITDA %	13,7%	-1,7 p.p.	15,3%

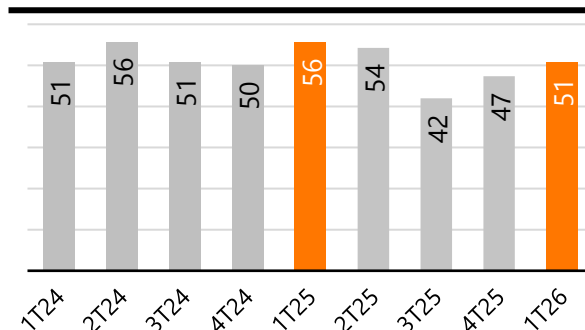
## Resultados – Divisão de Logística Integrada

A **receita bruta** da Divisão de Logística Integrada no 1T26 foi R\$ 50,8 milhões, 8,6% inferior na comparação anual, decorrente da perda de contrato de transporte *inbound*<sup>1</sup> na operação de Logística de Granéis ao longo de 2025, conforme divulgado no 2T25. Essa perda foi mitigada por novos clientes e pelo aumento de volumes de clientes recorrentes tanto da divisão de granéis quanto da divisão de embalagens.

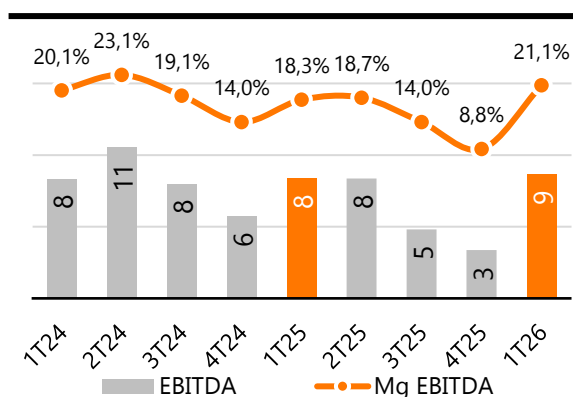
A **margem bruta** da divisão no 1T26 foi de 15,1%, 0,7 p.p. inferior na comparação anual, impactada pela menor diluição de custos fixos devido à perda de receita mencionada acima e pela alteração a respeito dos créditos de ICMS referente à atividade de transporte, que aumentou o recolhimento desse imposto em aproximadamente R\$ 0,7 milhão (0,9 p.p. da margem bruta). Apesar disso, houve um ganho no volume da operação de logísticas de embalagens, que contribuiu positivamente com a variação do indicador no período.

A **margem EBITDA** da Divisão de Logística Integrada foi de 21,1% no 1T26, 2,8 p.p. superior na comparação anual. Esse desempenho reflete principalmente a queda das despesas rateadas para a divisão, como explicado na seção de resultados consolidados, bem como receitas não recorrentes (venda de equipamentos e reversão de provisão de participação nos lucros).

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



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



**Tabela 4**

DRE da Divisão de logística integrada	1T26	Var % vs	
		1T25	1T25
<b>Receita bruta</b>	<b>50,8</b>	<b>-8,6%</b>	<b>55,6</b>
Logística industrial	50,8	-8,6%	55,6
Deduções da receita bruta	(9,6)	-1,6%	(9,8)
<b>Receita líquida</b>	<b>41,2</b>	<b>-10,1%</b>	<b>45,8</b>
Custos dos serviços prestados	(34,9)	-9,4%	(38,6)
<b>Resultado bruto</b>	<b>6,2</b>	<b>-14,1%</b>	<b>7,3</b>
<i>Margem bruta%</i>	<i>15,1%</i>	<i>-0,7 p.p.</i>	<i>15,8%</i>
Despesas	(1,8)	-43,6%	(3,2)
<b>Resultado operacional/EBIT</b>	<b>4,4</b>	<b>9,0%</b>	<b>4,1</b>
(-) Depreciação e amortização	(4,2)	-1,8%	(4,3)
<b>EBITDA</b>	<b>8,7</b>	<b>3,4%</b>	<b>8,4</b>
Margem EBITDA %	21,1%	2,8 p.p.	18,3%

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

## Resultados - Consolidado

O crescimento das receitas consolidadas da companhia no 1T26 foi impulsionado pelo aumento da quantidade de veículos transportados e da distância média, assim como os reajustes de preços na Divisão de Logística Automotiva. Também se destaca o importante crescimento de receitas da Fastline, de 59%.

A **margem bruta** consolidada no 1T26 foi de 16,1%, uma retração de 3,1 p.p. na comparação anual. Essa redução ocorreu principalmente em função da queda acentuada dos serviços de pátios, do descasamento do ressarcimento de pelo aumento do preço do diesel a fornecedores/clientes e da alteração do recolhimento de créditos de ICMS referente à atividade de transporte.

As **despesas** no 1T26 foram de R\$ 26,4 milhões, 13,4% inferiores na comparação anual. Essa redução é proveniente sobretudo da diminuição dos gastos com honorários advocatícios e consultorias de M&A (R\$ 2,2 milhões) e do recebimento de valor (R\$ 2,5 milhões) referente ao direito de administração da folha de pagamento dos colaboradores por uma das instituições financeiras parceiras, um efeito não recorrente que impactou positivamente esse indicador. Desconsiderando esses itens, pode-se observar uma quase estabilidade das despesas no período (+2%).

O **EBITDA** do 1T26 foi de R\$ 74,2 milhões, uma margem de 14,2%, 1,4 p.p. inferior na comparação anual. Essa retração ocorreu devido principalmente à redução da margem EBITDA da Divisão de Logística Automotiva, que foi impactada pela redução acentuada do faturamento da operação de Gestão de Pátios, pelo descasamento do repasse do aumento do diesel para fornecedores/clientes e por questões tributárias.

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

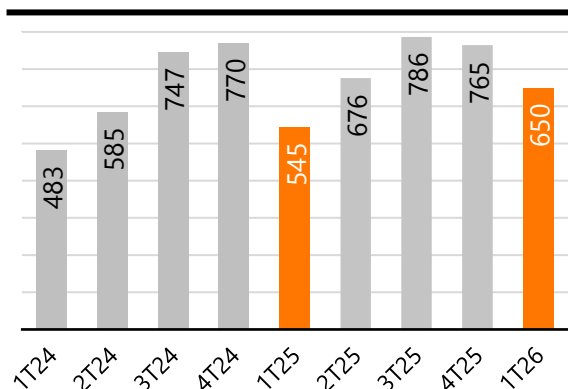


Gráfico 8 – EBITDA consolidado (R\$ mi)

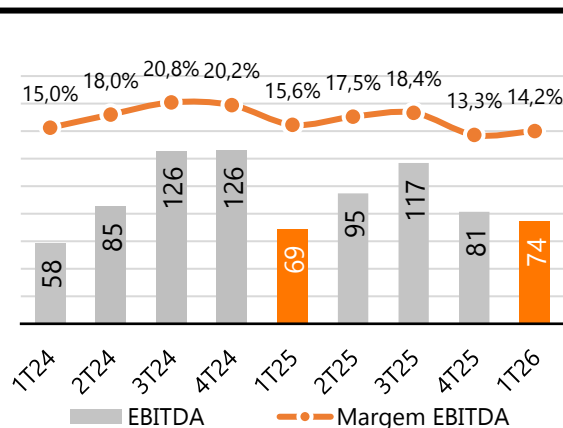


Tabela 5

### DRE Consolidado

	1T26	Var % vs 1T25	1T25
<b>Receita bruta</b>	<b>650,0</b>		<b>545,1</b>
Deduções da receita bruta	(128,8)	22,9%	(104,8)
<b>Receita líquida</b>	<b>521,3</b>		<b>440,4</b>
Custos dos serviços prestados	(437,4)	22,8%	(356,0)
<b>Resultado bruto</b>	<b>83,9</b>	<b>-0,5%</b>	<b>84,3</b>
Margem bruta%	16,1%	-3,1 p.p.	19,2%
Despesas	(26,4)	-13,4%	(30,5)
<b>Resultado operacional/EBIT</b>	<b>57,5</b>	<b>6,8%</b>	<b>53,9</b>
(-) Depreciação e amortização	(16,7)	11,1%	(15,0)
<b>EBITDA</b>	<b>74,2</b>	<b>7,7%</b>	<b>68,9</b>
Margem EBITDA %	14,2%	-1,4 p.p.	15,6%

A redução de 83,6% do **resultado proveniente de dívidas e de aplicações financeiras** no 1T26, conforme demonstrado na Tabela 6, decorre da redução posição de caixa da companhia, após o pagamento de dividendos extraordinários em dezembro de 2025, além do aumento do endividamento bruto após a contratação de R\$ 40 milhões em novos financiamentos. Os juros sobre arrendamento apresentaram redução de 61,9% no 1T26 na comparação anual, em função da diminuição de juros decorrente do prazo de contratos, de acordo com a norma contábil *IFRS-16*.

<b>Tabela 6 - Resultado financeiro</b>	<b>1T26</b>	<b>Var % vs</b>	
		<b>1T25</b>	<b>1T25</b>
Receita de aplicações financeiras	6,7	-66,7%	20,2
Despesa de juros	(4,7)	-38,6%	(7,6)
<b>Resultado proveniente de dívidas e aplicações financeiras</b>	<b>2,1</b>	<b>-83,6%</b>	<b>12,7</b>
Juros sobre arrendamento	(2,3)	-61,9%	(6,1)
Outras despesas e receitas financeiras	(0,9)	-9,1%	(1,0)
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(1,1)</b>	<b>-</b>	<b>5,6</b>

A **equivalência patrimonial**<sup>2</sup>, conforme indicado na Tabela 9, foi positiva em R\$ 1,4 milhão no 1T26. 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 21% da receita líquida no 1T26 decorre principalmente: i) redução do volume de partes e peças armazenados nos centros de distribuição; ii) redução da quantidade de veículos armazenados e movimentados; iii) redução da receita na atividade de armazenagem alfandegada proveniente da valorização cambial.

<b>Tabela 7</b>	<b>Resultado GDL (100%)</b>	<b>1T26</b>	<b>Var % vs</b>	
			<b>1T25</b>	<b>1T25</b>
<b>Receita líquida</b>	<b>53</b>	<b>-21%</b>	<b>67</b>	
<b>Lucro oper/EBIT</b>	<b>5</b>	<b>-76%</b>	<b>21</b>	
<i>Mg oper/EBIT %</i>	<i>10%</i>	<i>-22 p.p.</i>	<i>32%</i>	
<b>Lucro líquido</b>	<b>3</b>	<b>-77%</b>	<b>13</b>	
<i>Margem líquida %</i>	<i>6%</i>	<i>-14 p.p.</i>	<i>20%</i>	

A retração das margens operacional e líquida na comparação anual foi decorrente do custo de aluguel de pátios alugados desde 2025 para atender o alto volume de importação de veículos esperado até o final de junho de 2026 (data do próximo aumento do imposto de importação de veículos eletrificados no Brasil).

Conforme demonstrado na Tabela 8, a **alíquota efetiva de imposto de renda** do 1T26 foi de 32,9%. O principal fator que reduziu a alíquota efetiva em comparação com a alíquota nominal de 34%, foi a equivalência patrimonial do período. Já quando se considera a variação em relação a alíquota efetiva do 1T25, o aumento de 2,9 p.p. foi decorrente a redução da equivalência patrimonial no período.

<b>Tabela 8 - Alíquota de IR e CSLL</b>	<b>1T26</b>	<b>Var % vs</b>	
		<b>1T25</b>	<b>1T25</b>
<b>Resultado antes do IR e CSLL</b>	<b>57,8</b>	<b>-7,5%</b>	<b>62,5</b>
<i>Alíquota nominal</i>	<i>-34%</i>	<i>-</i>	<i>-34%</i>
<b>IR e CSLL pela alíquota nominal</b>	<b>(19,7)</b>	<b>-7,5%</b>	<b>(21,3)</b>
(-) Equivalência Patrimonial	0,5	-77,3%	2,1
(-) Outros	0,1	-59,3%	0,3
<b>Imposto de renda e contribuição social</b>	<b>(19,0)</b>	<b>1,4%</b>	<b>(18,8)</b>
<i>Alíquota Efetiva</i>	<i>-32,9%</i>	<i>-2,9 p.p.</i>	<i>-30,0%</i>

O **lucro líquido** do 1T26, conforme demonstrado na Tabela 9, foi de R\$ 38,8 milhões, 11,3% inferior na comparação anual, com uma margem líquida de 7,4%, 2,5 p.p. inferior ao 1T25. Esta redução da margem líquida

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

ocorreu em função, conforme já explicado, da redução da margem operacional, da equivalência patrimonial e da reversão do resultado financeiro para negativo, assim como pelo aumento da alíquota de IR e CSLL.

<b>Tabela 9 – Resultado Consolidado</b>	<b>1T26</b>	<b>Var % vs</b>	
		<b>1T25</b>	<b>1T25</b>
<b>Resultado operacional/EBIT</b>	<b>57,5</b>	<b>6,8%</b>	<b>53,9</b>
Equivalência Patrimonial	1,4	-77,3%	6,3
Resultado financeiro	(1,1)	-	2,4
<b>Resultado antes do IR e CSLL</b>	<b>57,8</b>	<b>-7,5%</b>	<b>62,5</b>
Imposto de renda e contribuição social	(19,0)	1,4%	(18,8)
<b>Lucro líquido</b>	<b>38,8</b>	<b>-11,3%</b>	<b>43,7</b>
<i>Margem líquida %</i>	<i>7,4%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>9,9%</i>

## Fluxo de caixa

O **caixa líquido proveniente das atividades operacionais** no 1T26 foi positivo em R\$ 100,4 milhões, conforme Tabela 11, inferior ao 1T25, devido à menor liberação de capital de giro e ao resultado líquido inferior da Companhia no período.

O **caixa líquido proveniente das atividades de investimentos** no 1T26 foi negativo em R\$ 20,6 milhões, devido principalmente ao **CAPEX "caixa"** de R\$ 20,7 milhões.

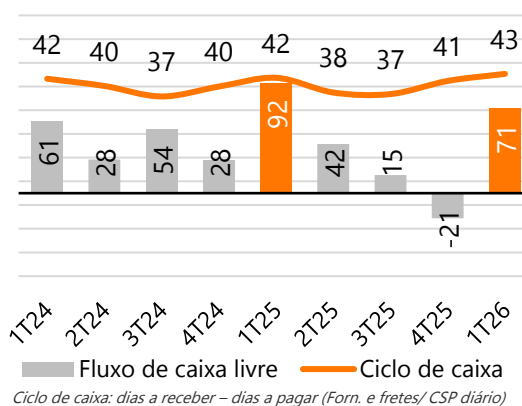
Em relação ao **CAPEX**, conforme mostrado na Tabela 10 à direita, o montante investido no 1T26 foi de R\$ 12,3 milhões. Os investimentos mais relevantes foram: i) manutenção e benfeitorias em pátios localizados em Camaçari/BA, Gravataí/RS, Horizonte/CE, São Bernardo do Campo/SP e Serra/ES, no montante de R\$ 4,3 milhões; ii) aquisição de terreno em Camaçari, com o total já imobilizado em R\$ 1,5 milhão; iii) revitalização e melhorias na frota própria, totalizando R\$ 1,0 milhão e iii) licenças de software, incluindo ERP, no montante de R\$ 2,8 milhões.

O **caixa líquido proveniente das atividades de financiamento** no 1T26 foi negativo em R\$ 9,5 milhões, devido à amortização de empréstimos e financiamentos, no montante de R\$ 1,0 milhão, e aos juros sobre arrendamentos, nos termos do IFRS 16, que totalizaram R\$ 8,5 milhões.

### Tabela 11 – Fluxo de Caixa Consolidado

	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
<b>A - Caixa inicial</b>	<b>113,9</b>	<b>241,3</b>
1 - Caixa líquido proveniente das atividades operacionais	100,4	110,3
2 - Caixa líquido proveniente das atividades de investimentos	(20,6)	(10,5)
3 - Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	(9,5)	(1,9)
<b>(=) Caixa final (A + 1 + 2 + 3)</b>	<b>184,2</b>	<b>339,2</b>
4 - CAPEX "caixa"	(20,7)	(10,4)
5 - Pagamento de arrendamento mercantil	(8,5)	(7,4)
<b>(=) Fluxo de caixa livre (1 + 4 + 5)</b>	<b>71,2</b>	<b>92,4</b>

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



### Tabela 10 - CAPEX Consolidado

	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
Manutenção & Benfeitorias gerais	6,5	4,2
Aquisição de equipamentos logísticos	0,3	-
Aquisição de terrenos	1,5	-
TI	4,1	5,8
<b>Total</b>	<b>12,3</b>	<b>9,9</b>

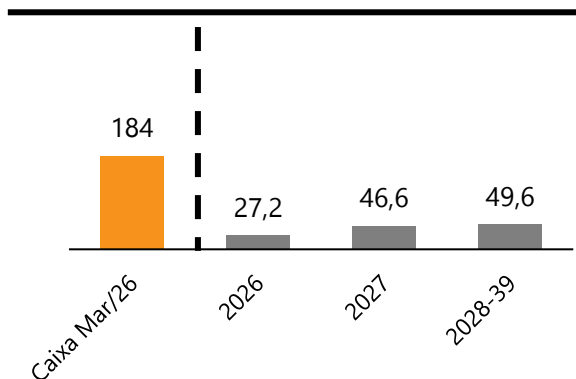
## Endividamento e caixa

O **caixa líquido** em março de 2026 foi de R\$ 59 milhões, uma reversão vs a posição de dezembro de 2025, que era de dívida líquida de R\$ 12,1 milhões. O aumento do caixa líquido no período decorre principalmente do fluxo de caixa livre registrado no 1T26.

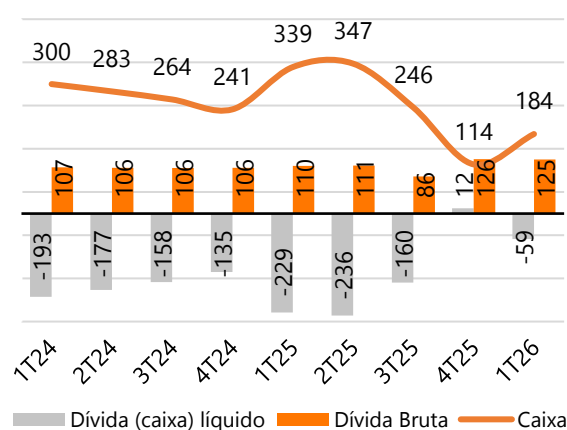
O **índice dívida líquida / EBITDA LTM** não pôde ser aplicado, visto que a Companhia apresentou caixa líquido. O cálculo do índice de cobertura (que equivale a **EBITDA LTM sobre resultado financeiro LTM**) do 1T26 não é aplicável em função de nos últimos 12 meses o resultado financeiro da empresa ser positivo. Os *covenants* da Companhia são <2,5x e >1,5x, respectivamente.

O **custo médio total da dívida bruta** da Companhia em março de 2026 foi de CDI +1,34%, estável vs dezembro de 2025. Em março de 2026, a Fitch reafirmou o **Rating** da Tegma em A (Bra), com perspectiva estável.

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



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



**Tabela 12 – Endividamento (consolidado)**

	mar-25	dez-25	mar-26
Dívida circulante	27,9	29,8	30,4
Dívida não circulante	82,4	96,2	94,8
<b>Dívida bruta</b>	<b>110,3</b>	<b>126,0</b>	<b>125,2</b>
(-) Caixa	0,6	1,7	0,4
(-) Aplicações financeiras	338,6	112,1	183,7
<b>Dívida (caixa) líquida(o)</b>	<b>(228,9)</b>	<b>12,1</b>	<b>(59,0)</b>
<b>EBITDA (últimos 12 meses)</b>	<b>405,6</b>	<b>361,8</b>	<b>367,1</b>
<i>Dívida líquida / EBITDA (últimos 12 meses)</i>	<i>N/A</i>	<i>0,02</i>	<i>N/A</i>
<b>Resultado financeiro (últimos 12 meses)</b>	<b>9,1</b>	<b>11,5</b>	<b>8,0</b>
<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

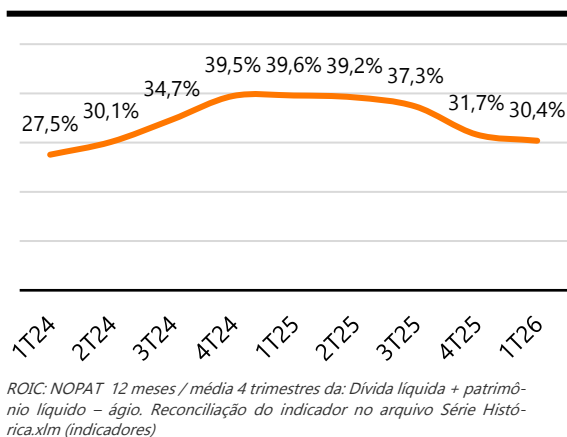
*Disclaimer. ROIC e EVA não devem ser considerados substitutos de outras medidas contábeis de acordo com o IFRS e podem não ser comparáveis a medidas similares usadas por outras empresas*

O **ROIC** do 1T26 foi de 30,4%, conforme gráfico 12, 1,3 p.p. inferior ao ROIC do 1T25, em função da retração do resultado operacional, enquanto que houve um aumento no capital empregado (aquisição de pátios e renovação de frotas).

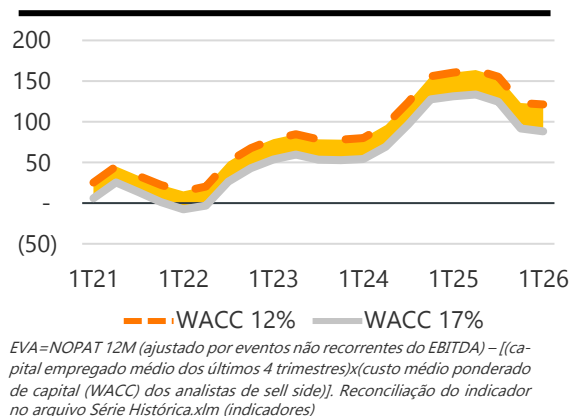
O **EVA** do 1T26, conforme mostrado no gráfico 13, considerando um WACC entre 12% e 17% (intervalo histórico adotado pelos analistas de *sell-side*), foi de R\$ 88-R\$ 121 milhões, vs R\$ 92-123 milhões do 4T25, em função basicamente dos mesmos motivos explicados acima que fizeram o ROIC retrair para 30,4%.

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

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



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



## Composição acionária (ref: Mar/2026)

Categoria	# ações TGMA3 ON	% Total
Mopia Participações e Empreendimentos Ltda.	15.904.828	24,1%
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)	7.085	0,01%
Administradores	6.401	0,01%
Tesouraria	65.143	0,1%
<b>Controladores, administradores e tesouraria</b>	<b>34.008.195</b>	<b>51,5%</b>
<b>Ações em circulação</b>	<b>31.994.720</b>	<b>48,5%</b>
<b>Total de Ações</b>	<b>66.002.915</b>	<b>100,0%</b>

## Reconciliação do EBITDA

<b>Tabela 13 – Reconciliação do EBITDA</b>	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
<b>Lucro Líquido</b>	<b>38,8</b>	<b>43,7</b>
(-) Imposto de renda e contribuição social	(19,0)	(18,8)
(-) Resultado financeiro	(1,1)	2,4
(-) Depreciação e Amortização	(16,7)	(15,0)
(-) Equivalência Patrimonial	1,4	6,3
<b>EBITDA</b>	<b>74,2</b>	<b>68,9</b>

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

<b>DRE</b>	<b>1T26</b>	<b>Var % vs</b>	
		<b>1T25</b>	<b>1T25</b>
<b>Receita bruta</b>	<b>650,0</b>	<b>19,2%</b>	<b>545,1</b>
Deduções da Receita Bruta	(128,8)	22,9%	(104,8)
<b>Receita líquida</b>	<b>521,3</b>	<b>18,4%</b>	<b>440,4</b>
(-) Custo dos serviços prestados	(437,4)	22,8%	(356,0)
Pessoal	(48,9)	14,1%	(42,9)
Fretes	(365,5)	26,4%	(289,1)
Outros custos	(57,3)	10,2%	(52,0)
Crédito de Pis e Cofins	34,3	23,0%	27,9
<b>Lucro bruto</b>	<b>83,9</b>	<b>-0,5%</b>	<b>84,3</b>
Despesas gerais e administrativas	(29,8)	-1,7%	(30,3)
Outras receitas (despesas) líquidas	3,4	-	(0,2)
<b>Lucro operacional</b>	<b>57,5</b>	<b>6,8%</b>	<b>53,9</b>
Resultado financeiro	(1,1)	-	2,4
Equivalência patrimonial	1,4	-77,3%	6,3
<b>Lucro antes do IR e da CS</b>	<b>57,8</b>	<b>-7,5%</b>	<b>62,5</b>
Imposto de renda e contribuição social	(19,0)	1,4%	(18,8)
<b>Lucro/prejuízo líquido</b>	<b>38,8</b>	<b>-11,3%</b>	<b>43,7</b>
<i>Margem líquida %</i>	<i>7,4%</i>	<i>-2,5 p.p.</i>	<i>9,9%</i>

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

	<b>mar-25</b>	<b>dez-25</b>	<b>mar-26</b>
<b>Ativo circulante</b>	<b>708,3</b>	<b>616,9</b>	<b>649,7</b>
Recursos em banco e em caixa	0,6	1,7	0,4
Aplicações financeiras	338,6	112,1	183,7
Contas a receber de clientes	328,4	443,2	413,2
Partes relacionadas	1,0	1,1	0,8
Estoques (almoxarifado)	0,7	0,7	2,2
Imposto de renda e contribuição social	2,8	8,4	3,6
Impostos e contribuições a recuperar	6,3	7,1	7,2
Demais contas a receber	17,1	31,7	25,6
Despesas antecipadas	12,7	10,8	12,9
<b>Ativo realizável a longo prazo</b>	<b>53,2</b>	<b>54,6</b>	<b>55,6</b>
Impostos e contribuições a recuperar	6,0	6,1	6,2
Imposto de renda e contribuição social	18,8	20,1	20,6
Demais contas a receber	1,7	1,7	1,7
Ativo fiscal diferido	2,0	1,0	0,9
Partes relacionadas	1,1	1,1	1,1
Depósitos judiciais	23,6	24,6	25,1
Investimentos	67,8	63,6	65,1
Imobilizado	244,0	321,0	323,1
Intangível	194,3	212,3	213,5
Direito de uso	81,8	68,3	59,3
<b>Ativo não circulante</b>	<b>641,1</b>	<b>719,8</b>	<b>716,7</b>
<b>Total do ativo</b>	<b>1.349,3</b>	<b>1.336,7</b>	<b>1.366,4</b>
	<b>mar-25</b>	<b>dez-25</b>	<b>mar-26</b>
<b>Passivo circulante</b>	<b>221,4</b>	<b>293,9</b>	<b>292,3</b>
Empréstimos e financiamentos	27,9	29,8	30,4
Arrendamento	37,1	40,0	35,9
Fornecedores e fretes	48,1	62,2	68,2
Parcelamento de tributos	-	0,0	0,1
Tributos a recolher	23,5	33,2	35,5
Salários e encargos sociais	29,5	42,7	37,5
Demais contas a pagar	41,6	71,6	65,3
Partes relacionadas	1,1	1,0	1,0
Imposto de renda e contribuição social	12,5	13,4	18,3
<b>Passivo não circulante</b>	<b>162,8</b>	<b>170,6</b>	<b>163,1</b>
Empréstimos e financiamentos	82,4	96,2	94,8
Partes relacionadas	0,5	7,4	7,4
Arrendamento	51,3	36,0	31,3
Passivo fiscal diferido	4,6	8,1	7,4
Parcelamento de tributos	-	0,3	0,2
Provisões para demandas judiciais	22,1	20,7	20,1
Passivo atuarial	1,9	1,9	1,9
<b>Patrimônio líquido</b>	<b>965,1</b>	<b>872,2</b>	<b>911,0</b>
Capital social	438,8	460,0	460,0
Reservas de lucros	450,7	419,3	419,3
Lucros acumulados	43,7	-	38,8
Transação de Capital	(5,3)	(5,3)	(5,3)
Ações em tesouraria	(0,3)	(0,3)	(0,3)
Ajuste de avaliação patrimonial	(1,4)	(1,5)	(1,5)
Dividendos adicionais propostos	38,9	-	-
<b>Participação dos não controladores</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total do passivo e do patrimônio líquido</b>	<b>1.349,3</b>	<b>1.336,7</b>	<b>1.366,4</b>

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

	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>
<b>Lucro líquido do exercício</b>	<b>38,8</b>	<b>43,7</b>
Depreciação e amortização	8,9	7,6
Amortização direito de uso	7,8	7,5
Juros, variações monetárias e cambiais sobre empréstimos e debêntures	4,7	3,5
Provisão para demandas judiciais	(0,8)	0,4
Juros sobre arrendamento	2,3	3,1
Equivalência patrimonial	(1,4)	(6,3)
Perda na venda de bens	(0,1)	0,7
(Ganho) por redução ao valor recuperável de contas a receber	1,0	0,7
Imposto de renda e contribuição social diferidos	(0,7)	4,2
<b>Despesas (receitas) que não afetam o fluxo de caixa</b>	<b>21,6</b>	<b>21,4</b>
Contas a receber	29,0	108,8
Impostos a recuperar	5,7	11,0
Depósitos judiciais	(0,4)	0,2
Demais ativos	2,5	(4,7)
Fornecedores e fretes a pagar	15,0	(13,9)
Salários e encargos sociais	(5,2)	(3,9)
Partes relacionadas	0,3	(0,0)
Outras obrigações e tributos a recolher	15,2	(12,5)
<b>Variações nos ativos e passivos</b>	<b>62,1</b>	<b>84,9</b>
Juros pagos sobre empréstimos e financiamentos	(4,4)	(4,7)
Juros pagos sobre arrendamento	(2,7)	(3,3)
Demandas judiciais pagas	0,1	(0,1)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(15,2)	(31,6)
<b>(A) Caixa líquido proveniente das atividades operacionais</b>	<b>100,4</b>	<b>110,3</b>
Aquisição de intangível	(4,6)	(5,3)
Aquisições de bens do ativo imobilizado	(16,1)	(5,1)
Recebimento pela venda de bens	0,1	(0,1)
<b>(B) Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de investimentos</b>	<b>(20,6)</b>	<b>(10,5)</b>
Captação empréstimos e financiamentos	-	6,5
Pagamento de empréstimos e financiamentos	(1,0)	(1,0)
Pagamento de arrendamento	(8,5)	(7,4)
<b>(C) Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>(9,5)</b>	<b>(1,9)</b>
<b>Variação de caixa (A + B + C)</b>	<b>70,3</b>	<b>97,9</b>
Caixa no início do período	113,9	241,3
Caixa no final do período	184,2	339,2

**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
<b>Saldos em 01 de janeiro de 2025</b>	<b>438,8</b>	<b>68,5</b>	<b>0,0</b>	-	<b>382,2</b>	<b>38,9</b>	<b>-0,3</b>	<b>-1,4</b>	-	-	<b>(5,3)</b>	<b>921,4</b>
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	-	43,7	-	-	43,7
<b>Saldos em 31 de março de 2025</b>	<b>438,8</b>	<b>68,5</b>	-	-	<b>382,2</b>	<b>38,9</b>	<b>(0,3)</b>	<b>(1,4)</b>	<b>43,7</b>	-	<b>(5,3)</b>	<b>965,1</b>
<b>Saldos em 01 de janeiro de 2026</b>	<b>460,0</b>	<b>80,7</b>	-	<b>77,8</b>	<b>260,8</b>	-	<b>(0,3)</b>	<b>(1,5)</b>	-	-	<b>(5,3)</b>	<b>872,2</b>
Lucro líquido do período	-	-	-	-	-	-	-	-	38,8	-	-	38,8
<b>Saldos em 31 de março de 2026</b>	<b>460,0</b>	<b>80,7</b>	-	<b>77,8</b>	<b>260,8</b>	-	<b>(0,3)</b>	<b>(1,5)</b>	<b>38,8</b>	-	<b>(5,3)</b>	<b>911,0</b>

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

	<b>Var % vs</b>		
	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>1T25</b>
Vendas brutas de serviços, líquidos dos descontos	621,2	20,0%	517,6
Outras receitas	4,3	167,2%	1,6
Perda estimada (reversão) para créditos de liquidação duvidosa	(1,0)	32,7%	(0,7)
<b>Receitas</b>	<b>624,6</b>	<b>20,5%</b>	<b>518,5</b>
Custo dos serviços prestados	(365,5)	26,4%	(289,2)
Materiais, energia, serviços de terceiros e outros operacionais	(45,0)	3,0%	(43,7)
<b>Insumos adquiridos de terceiros</b>	<b>(410,6)</b>	<b>23,3%</b>	<b>(333,0)</b>
Valor adicionado bruto	214,0	15,3%	185,5
Depreciação e amortização	(8,9)	16,8%	(7,6)
Amortização direito de uso	(7,8)	5,2%	(7,5)
<b>Valor adicionado líquido produzido pela Companhia</b>	<b>197,3</b>	<b>15,7%</b>	<b>170,5</b>
Resultado de equivalência patrimonial	1,4	-77,3%	6,3
Receitas financeiras	7,9	-27,3%	10,9
<b>Valor adicionado total a distribuir</b>	<b>206,6</b>	<b>10,1%</b>	<b>187,7</b>
<b>Pessoal e encargos</b>	<b>58,3</b>	<b>11,8%</b>	<b>52,1</b>
Remuneração direta	42,9	8,6%	39,5
Benefícios	12,8	26,5%	10,1
FGTS	2,5	2,8%	2,5
<b>Impostos, taxas e contribuições</b>	<b>94,4</b>	<b>23,1%</b>	<b>76,7</b>
Federais	47,2	13,2%	41,7
Estaduais	45,2	37,6%	32,9
Municipais	2,0	-8,5%	2,2
<b>Financiadores</b>	<b>53,9</b>	<b>-8,3%</b>	<b>58,8</b>
Juros e variações cambiais	9,1	5,8%	8,6
Aluguéis	6,1	-6,9%	6,5
Dividendos	-	-	-
Lucros (prejuízo) retidos	38,8	-11,3%	43,7
Participação de não controladores nos lucros retidos	-	-	-
<b>Valor adicionado distribuído</b>	<b>206,6</b>	<b>10,1%</b>	<b>187,7</b>



Packaging warehouse • Integrated Logistics operation • São Carlos/SP

Electrolux

TEGMA  
GESTÃO LOGÍSTICA

EMS

# Tegma

# Gestão Logística SA

**Earnings Release**  
**2026 first quarter**

**São Bernardo do Campo, May 4, 2026**

## **Results Conference Call**

Tuesday, May 5, 2026

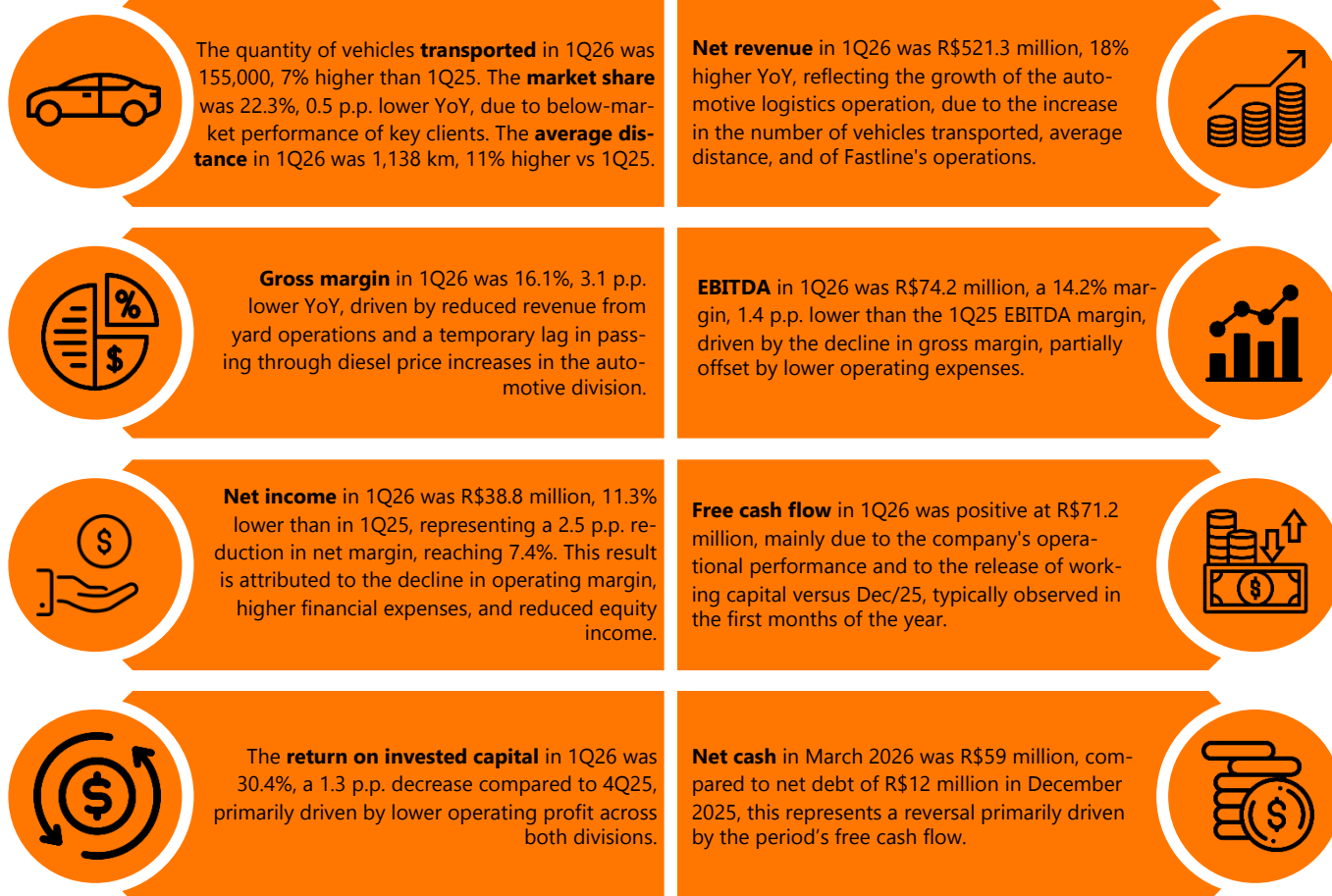
3:00 pm (Brasília)

2:00 pm (US-EST)

[Portuguese with simultaneous translation to English]

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

## Tegma Gestão Logística S.A., one of the largest logistics companies in Brazil, hereby presents its 1Q26 results:



Operational and financial highlights	1Q26	Chg % vs	
		1Q25	1Q25
Net revenue (R\$ million)	521.3	18.4%	440.4
Gross profit (R\$ million)	83.9	-0.5%	84.3
<i>Gross margin %</i>	<i>16.1%</i>	<i>-3.1 p.p.</i>	<i>19.2%</i>
EBITDA (R\$ million)	74.2	7.7%	68.9
<i>EBITDA margin %</i>	<i>14.2%</i>	<i>-1.4 p.p.</i>	<i>15.6%</i>
Net income (R\$ million)	38.8	-11.3%	43.7
<i>Net margin %</i>	<i>7.4%</i>	<i>-2.5 p.p.</i>	<i>9.9%</i>
Earnings per share (R\$)	0.6	-11.3%	0.7
Free cash flow (R\$ million)	71.2	-22.9%	92.4
CAPEX (R\$ million)	12.3	24.1%	9.9
# Vehicles transported (in thousand)	154.7	6.9%	144.8
<i>Market Share %</i>	<i>22.3%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>	<i>22.8%</i>
Average Km per vehicle transported	1,138	11.0%	1,026

## Index

Highlights .....	3
Automotive market.....	4
Operational Highlights – Automotive Logistics Division .....	5
Results – Automotive Logistics Division .....	5
Results – Integrated Logistics Division.....	6
Results – Consolidated .....	8
Cash flow .....	10
Debt and cash .....	11
Return on Invested Capital and Economic Value Added.....	12

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

### **Disclaimer - Forward-looking statements**

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

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

## Highlights

### **Inclusion of Tegma in B3's Corporate Sustainability Index (ISE B3)**

Tegma is pleased to announce that it has been included, for the first time, in the ISE B3 portfolio, which comprises companies recognized for their commitment to the three ESG pillars (Environmental, Social, and Governance). This achievement underscores the company's commitment to sustainable growth, through investments in concrete initiatives that enhance efficiency while reducing environmental impact, alongside the continuous strengthening of its governance practices and the promotion of a positive work environment.

The portfolio becomes effective on May 4, 2026, and its composition is available here [clicking here](#).



ISE B3

## Automotive market

**Vehicle sales** in the domestic market in 1Q26 were 15.5% higher YoY, as shown in Table 1. This performance was driven by promotional conditions offered by automakers and dealerships, increased auto financing, which reached its highest level for the period since 2008, and the continued low unemployment rate alongside improved consumer confidence, according to FGV IBRE.

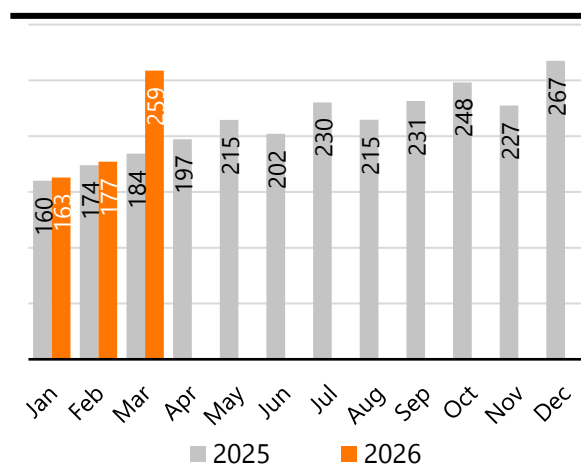
Delinquency rates increased, particularly among individuals. Chart 1 illustrates the upward trend in monthly sales throughout 1Q26, with a more pronounced acceleration in March 2026.

A relevant point to highlight is that, after being significantly impacted in 4Q25 due to an extreme weather event at its engine plant in Porto Feliz/SP, Toyota had recovered its production capacity. However, despite having reached in March 2026 the same sales volume recorded in September 2025 (pre-event), the automaker has yet to regain its position in the national sales ranking. Similarly, General Motors, which historically held a 13–15% market share, has remained at around 10% for nearly a year. On the other hand, Volkswagen stands out positively, sustaining a resilient market share between 16–18%, despite increasing competition from Chinese entrants that have been rapidly gaining share, such as BYD (+74% in 1Q26 YoY) and GWM (+142% in 1Q26 YoY). Together with other new entrants, they already account for nearly 15% of national vehicle registrations.

Vehicle **exports** declined by 18.3% in 1Q26 compared to 1Q25, primarily driven by a slowdown in sales to Argentina, which fell by approximately 28% in the period, according to ANFAVEA.

The 7.4% increase in **vehicle production** in 1Q26 versus 1Q25 was supported by stronger domestic sales.

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



Source: ANFAVEA

**Table 1 - Automotive market data**

	1Q26	Chg % vs 1Q25	1Q25
<b>Passenger cars and light commercial vehicles sales</b>	<b>692.9</b>	<b>9.4%</b>	<b>633.5</b>
Domestic	598.8	15.5%	518.5
Export	94.0	-18.3%	115.0
Production of passenger cars and light commercial vehicles	601.3	7.4%	559.9
Sales of imported passenger cars and light commercial vehicles	118.2	6.2%	111.3

Source: ANFAVEA, Fenabrave

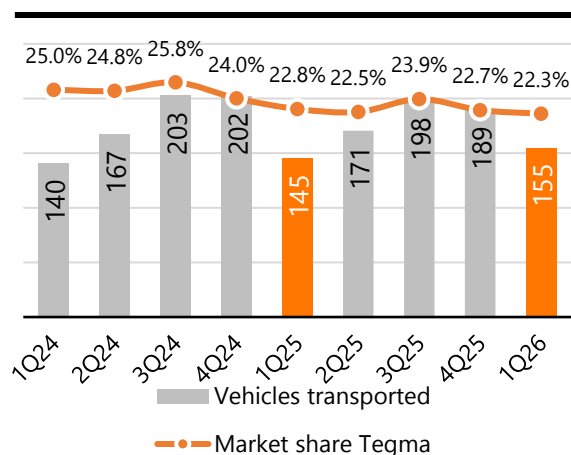
(in thousand)

## Operational Highlights – Automotive Logistics Division

The **number of vehicles transported** by Tegma in 1Q26 was 155.000, 6.9% higher YoY, as shown in Table 2. This performance translated into a market share of 22.3% (-0.5 p.p. vs. 1Q25). The increase in vehicles transported during 1Q26 was driven by higher domestic registrations. However, the decline in market share reflects reduced share among key clients, as described in the previous section.

The **average distance of domestic trips** in 1Q26 was 1,241 km, a 7.9% increase YoY, as shown in Table 2. The **average distance of exports** was 19% lower in 1Q26 YoY. As a result, the **consolidated average distance** in 1Q26 increased by 11.0% YoY, primarily driven by a higher share of domestic shipments and an expansion in the average distance for this segment.

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



**Table 2 - Operational figures**

	1Q26	Chg % vs 1Q25	1Q25
<b>Vehicles transported (thousand)</b>	<b>154.7</b>	<b>6.9%</b>	<b>144.8</b>
Domestic	137.1	14.3%	120.0
Exports	17.6	-28.9%	24.8
<i>Market share %*</i>	<i>22.3%</i>	<i>-0.5 p.p.</i>	<i>22.8%</i>
<b>Average km per vehicle (km)</b>	<b>1,138.5</b>	<b>11.0%</b>	<b>1,025.5</b>
Domestic	1,241.0	7.9%	1,150.4
Exports	341.0	-19.0%	421.0

\* Considering the denominator the light and light commercial vehicle sales in the previous page (in thousand, except average km per vehicle)

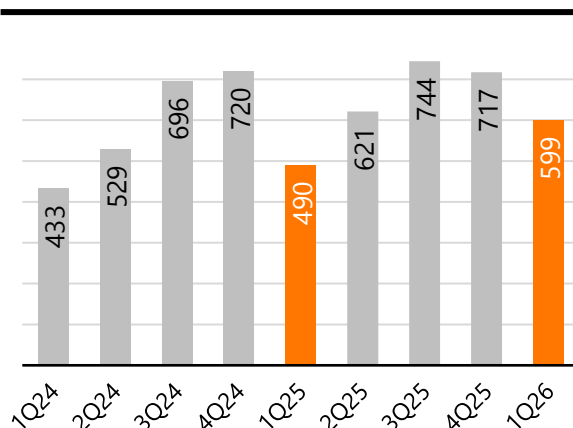
## Results – Automotive Logistics Division

The **gross revenue** of the Automotive Logistics Division in 1Q26 was R\$599.2 million, 22.4% higher YoY, as shown in Table 3. This performance is explained by the 6.9% increase in the number of vehicles transported in 1Q26, by the adjustments in transportation and logistics service rates and driven by an 11% increase in the average distance. The performance of Fastline, responsible for the logistics of registered vehicles and motorcycles, reported a 59% revenue increase in the quarter.

**Taxes and deductions** increased by 25.4% in 1Q26, outpacing top-line growth, due to changes in the tax collection methodology related to ICMS tax credits for transportation activities, in effect since 3Q25. This change impacted the line item and resulted in an additional tax payment of R\$3.9 million in 1Q26 (equivalent to 0.7 p.p. of the gross/EBITDA margin).

The division's **gross margin** in 1Q26 was 16.2%, 3.4 p.p. lower year-on-year, as per Table 3. As mentioned above, there was a tax-related impact that weighed on this indicator by 0.7 p.p. Additionally, cost of services increased by 26.8%, outpacing revenue growth. One of the main factors behind this mismatch between revenue

**Chart 3** – Automotive Division’s gross revenue

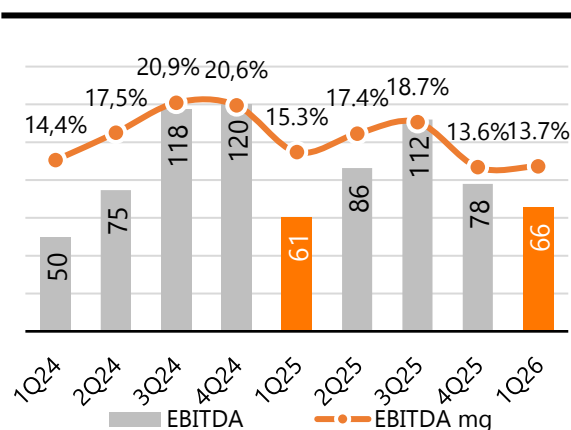


and costs was the sharp decline in Yard Management services compared to the same period last year. In 1Q25, there was additional demand from clients due to excess inventory, which did not recur in this quarter. Additionally, this same operation had to absorb idle capacity from leased areas during the period, which are expected to be used to accommodate imported vehicles in the second and third quarters of 2026. These factors contributed to a reduction of R\$7 million (-1.5 p.p. in margin).

Another impact was the increase in diesel prices driven by the international geopolitical environment. This sharp and sudden rise led to reimbursement claims from transport providers. Such reimbursements were neutral to results for clients that had formalized price adjustments by March 31. For those that had not yet formalized the adjustments at that time, these reimbursements weighed on 1Q26 results by R\$2.5 million (-0.5 p.p. in margin). Finally, there were peaks in vehicle movements in the Northern region, which required additional fluvial transportation costs (-0.6 p.p. impact on margin).

The division's **EBITDA** in 1Q26 was R\$65.6 million, with a margin of 13.7%, 1.7 p.p. lower than the 1Q25 EBITDA margin. This result is primarily attributable to the decline in gross margin, as explained above, while expenses reduced, as will be discussed in the consolidated results section below.

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



**Table 3**

**Automotive logistics division**

	1Q26	Chg % vs 1Q25	1Q25
<b>Gross revenue</b>	<b>599.2</b>	<b>22.4%</b>	<b>489.5</b>
Taxes and deductions	(119.1)	25.4%	(95.0)
<b>Net revenue</b>	<b>480.1</b>	<b>21.7%</b>	<b>394.5</b>
Cost of services	(402.4)	26.8%	(317.5)
<b>Gross profit</b>	<b>77.7</b>	<b>0.8%</b>	<b>77.1</b>
Gross margin%	16.2%	-3.4 p.p.	19.5%
Expenses	(24.6)	-9.8%	(27.3)
<b>Operating income</b>	<b>53.1</b>	<b>6.6%</b>	<b>49.8</b>
(-) Depreciation and amortization	(12.5)	16.2%	(10.7)
<b>EBITDA</b>	<b>65.6</b>	<b>8.3%</b>	<b>60.5</b>
EBITDA Margin %	13.7%	-1.7 p.p.	15.3%

## Results – Integrated Logistics Division

**Gross revenue** for the Integrated Logistics Division in 1Q26 was R\$50.8 million, 8.6% lower year-over-year, driven by the loss of an inbound<sup>1</sup> transportation contract in the Bulk Logistics operation over the

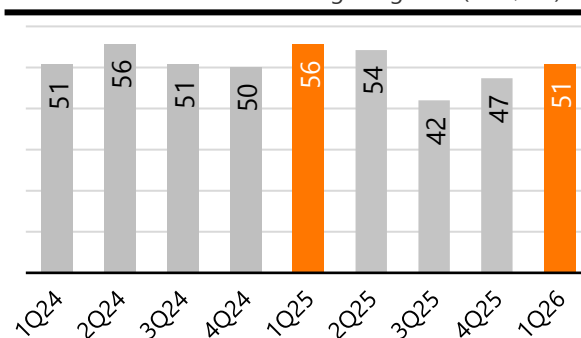
<sup>1</sup> In logistics, "inbound transportation" refers to moving materials and products from suppliers to the company

course of 2025, as disclosed in 2Q25. This loss has been mitigated by new clients and higher volumes from recurring clients.

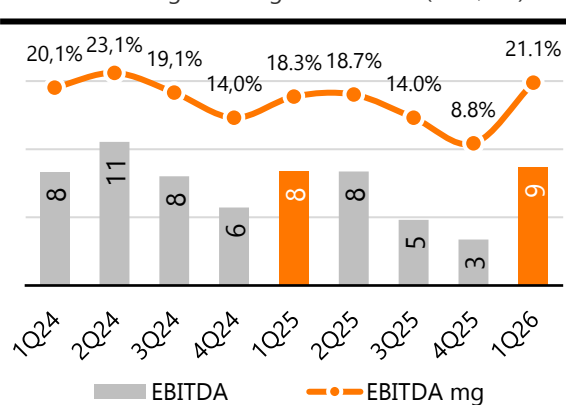
The division's **gross margin** in 1Q26 was 15.1%, 0.7 p.p. lower year-on-year, impacted by lower fixed-cost dilution due to the revenue decline mentioned above and due to the change regarding ICMS tax credits related to transportation activities, which increased the tax collection by approximately R\$ 0.7 million (0.9 p.p. of gross margin). Despite this, there was volume growth in the packaging logistics operation, which contributed positively to the indicator's variation in the period.

The Integrated Logistics Division's **EBITDA margin** was 21.1% in 1Q26, 2.8 p.p. higher year-over-year. This performance mainly reflects lower apportioned expenses to the division, as explained in the consolidated results section, as well as non-recurring income (equipment sales and the reversal of profit-sharing provisions).

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



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



**Table 4**

**Integrated logistics division**

	1Q26	Chg % vs 1Q25	1Q25
<b>Gross revenue</b>	<b>50.8</b>	<b>-8.6%</b>	<b>55.6</b>
Industrial logistics	50.8	-8.6%	55.6
Gross revenue deductions	(9.6)	-1.6%	(9.8)
<b>Net revenue</b>	<b>41.2</b>	<b>-10.1%</b>	<b>45.8</b>
Cost of services	(34.9)	-9.4%	(38.6)
<b>Gross profit</b>	<b>6.2</b>	<b>-14.1%</b>	<b>7.3</b>
<i>Gross margin %</i>	<i>15.1%</i>	<i>-0.7 p.p.</i>	<i>15.8%</i>
Expenses	(1.8)	-43.6%	(3.2)
<b>Operating income</b>	<b>4.4</b>	<b>9.0%</b>	<b>4.1</b>
(-) Depreciation and amortization	(4.2)	-1.8%	(4.3)
<b>EBITDA</b>	<b>8.7</b>	<b>3.4%</b>	<b>8.4</b>
<i>EBITDA Margin %</i>	<i>21.1%</i>	<i>2.8 p.p.</i>	<i>18.3%</i>

## Results – Consolidated

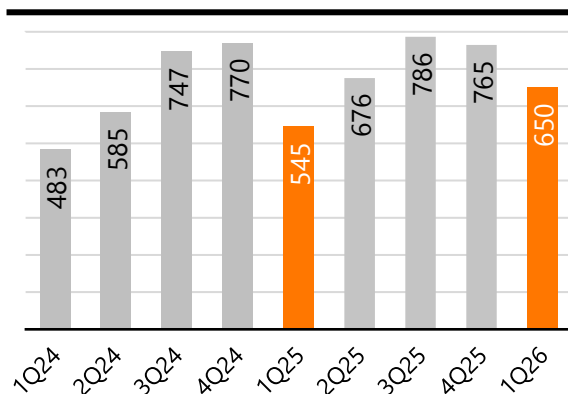
The company's consolidated revenue growth in 1Q26 YoY was driven by the increase in the number of vehicles transported and the increase in average distance, as well as price adjustments in the Automotive Logistics Division. Also noteworthy is the strong revenue growth of Fastline, up 59%.

The consolidated **gross margin** in 1Q26 was 16.1%, a decrease of 3.1 p.p. year-on-year. This decline was primarily driven by the sharp reduction in Yard Management services, the mismatch in the pass-through of diesel price increases to suppliers and clients, and changes in the collection of ICMS tax credits related to transportation activities.

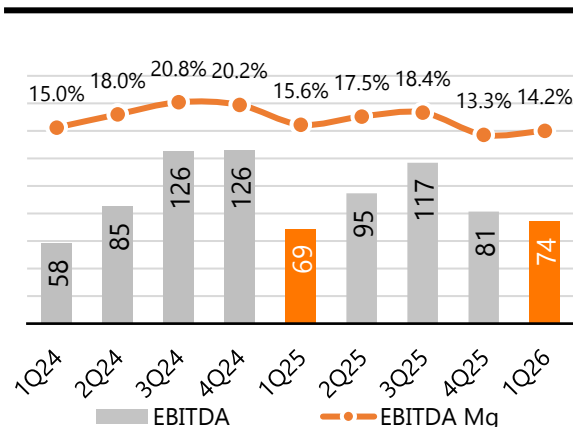
**Expenses** in 1Q26 were R\$26.4 million, 13.4% lower year-on-year. This reduction is mainly attributable to lower expenses with legal fees and M&A advisory services (R\$2.2 million), as well as the receipt of R\$2.5 million related to the right to manage employee payroll by one of its partner financial institution, a non-recurring effect that positively impacted this indicator. Excluding these items, expenses remained broadly stable in the period (+2%).

**EBITDA** in 1Q26 was R\$74.2 million, a 14.2% margin, 1.4 p.p. lower than in the previous year. This decline was primarily driven by the reduction in EBITDA margin in the Automotive Logistics Division, which was impacted by the sharp drop in revenue from Yard Management operations, the lag in passing through diesel price increases to suppliers and clients and tax-related factors.

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



**Chart 8** – Consolidated EBITDA (R\$ mi)



**Table 5**

**Consolidated**

	1Q26	Chg % vs 1Q25	1Q25
<b>Gross revenue</b>	<b>650.0</b>	<b>19.2%</b>	<b>545.1</b>
Gross revenue deductions	(128.8)	22.9%	(104.8)
<b>Net revenue</b>	<b>521.3</b>	<b>18.4%</b>	<b>440.4</b>
Cost of services	(437.4)	22.8%	(356.0)
<b>Gross profit</b>	<b>83.9</b>	<b>-0.5%</b>	<b>84.3</b>
Gross margin %	16.1%	-3.1 p.p.	19.2%
Expenses	(26.4)	-13.4%	(30.5)
<b>Operating income</b>	<b>57.5</b>	<b>6.8%</b>	<b>53.9</b>
(-) Depreciation and amortization	(16.7)	11.1%	(15.0)
<b>EBITDA</b>	<b>74.2</b>	<b>7.7%</b>	<b>68.9</b>
EBITDA Margin %	14.2%	-1.4 p.p.	15.6%

The 83.6% decrease in **income from debt and financial investments** in 1Q26, as shown in Table 6, is due to the reduction in the company's cash position following the payment of extraordinary dividends in December 2025, as well as the increase in gross debt after R\$40 million rising in new financing. Interest on leasing declined by 61.9% in 1Q26 year-over-year, driven by lower interest over the life of contracts, in accordance with IFRS-16.

<b>Table 6 - Financial result</b>	<b>1Q26</b>	<b>Chg % vs</b>	
		<b>1Q25</b>	<b>1Q25</b>
Revenue from financial investments	6.7	-66.7%	20.2
Interest expenses	(4.7)	-38.6%	(7.6)
<b>Results from debt and financial investments</b>	<b>2.1</b>	<b>-83.6%</b>	<b>12.7</b>
Interest on leasing	(2.3)	-61.9%	(6.1)
Other financial revenues (expenses)	(0.9)	-9.1%	(1.0)
<b>Financial result</b>	<b>(1.1)</b>	<b>-</b>	<b>5.6</b>

**Equity income<sup>2</sup>**, as shown in Table 9, was positive by R\$1.4 million in 1Q26. This result is mainly explained by the profits of the GDL Joint Venture, as in Table 7, which shows 100% of its result. The 21% decline in net revenue in 1Q26 was primarily driven by: i) a reduction in the volume of parts and components stored at distribution centers; ii) reduction in the number of vehicles stored and handled; iii) reduction in revenue from bonded warehousing activities due to currency appreciation.

<b>Table 7 GDL (100%)</b>	<b>1Q26</b>	<b>Chg % vs</b>	
		<b>1Q25</b>	<b>1Q25</b>
<b>Net Revenue</b>	<b>53</b>	<b>-20.5%</b>	<b>67</b>
<b>Operating income</b>	<b>5</b>	<b>-76.3%</b>	<b>21</b>
Operating margin%	10%	-22 p.p.	32%
<b>Net income</b>	<b>3</b>	<b>-77%</b>	<b>13</b>
<i>Net margin %</i>	<i>6%</i>	<i>-14 p.p.</i>	<i>20%</i>

The year-on-year decline in operating and net margins was due to the cost of renting yards leased since 2025 to accommodate the high volume of vehicle imports expected until the end of June 2026 (the date of the next increase in import tax on electrified vehicles in Brazil).

As shown in Table 8, the **effective income tax rate** for 1Q25 was 32.9%. The main factor that reduced the effective rate compared to the nominal income tax rate of 34% was the equity pickup for the period. When compared to the effective income tax rate in 1Q25, the 2.9 p.p. increase was driven by a reduction in equity pickup in the period.

<b>Table 8 - Income tax rate</b>	<b>1Q26</b>	<b>Chg % vs</b>	
		<b>1Q25</b>	<b>1Q25</b>
<b>Income before tax</b>	<b>57.8</b>	<b>-7.5%</b>	<b>62.5</b>
<i>Nominal income tax rate</i>	<i>-34.0%</i>	<i>-</i>	<i>-34.0%</i>
<b>Income tax and social contribution at the nominal rates</b>	<b>(19.7)</b>	<b>-7.5%</b>	<b>(21.3)</b>
Equity pickup	0.5	-77.3%	2.1
Others	0.1	-59.3%	0.3
<b>Income tax and social contribution at the effective tax rates</b>	<b>(19.0)</b>	<b>1.4%</b>	<b>(18.8)</b>
<i>Effective income tax Rate</i>	<i>-32.9%</i>	<i>-2.9 p.p.</i>	<i>-30.0%</i>

**Net income** for 1Q26, as shown in Table 9, was R\$38.8 million, 11.3% lower year-on-year, with a net margin of 7.4%, 2.5 p.p. lower than in 1Q25. This decline in net margin was driven, as previously explained, by lower operational margin, lower equity pickup and the reversal of financial results into a negative position, as well as an increase in the effective IR/CSLL tax rate.

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

**Table 9 - Consolidated**

	1Q26	Chg % vs	
		1Q25	1Q25
<b>Operating income</b>	<b>57.5</b>	<b>6.8%</b>	<b>53.9</b>
Equity pickup	1.4	-77.3%	6.3
Financial result	(1.1)	-	2.4
<b>Income before tax</b>	<b>57.8</b>	<b>-7.5%</b>	<b>62.5</b>
Income tax	(19.0)	1.4%	(18.8)
<b>Net income</b>	<b>38.8</b>	<b>-11.3%</b>	<b>43.7</b>
<i>Net margin</i>	<i>7.4%</i>	<i>-2.5 p.p.</i>	<i>9.9%</i>

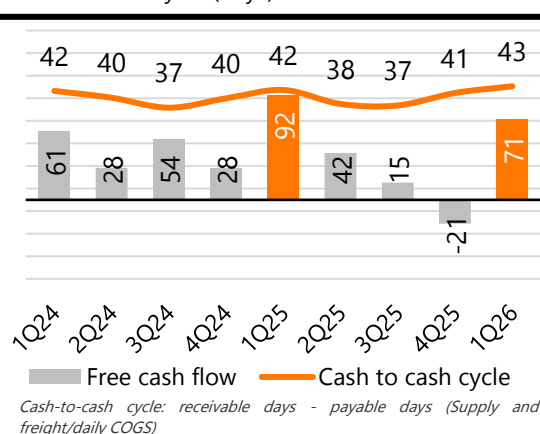
## Cash flow

**Net cash from operating activities** in 1Q26 was positive at R\$100.4 million, as shown in Table 11, lower than in 1Q25, due to reduced working capital release and lower net income in the period.

**Net cash from investment activities** in 1Q26 was negative by R\$20.6 million, mainly due to "cash" CAPEX of R\$20.7 million.

Regarding **CAPEX**, as shown in Table 10 on the right, the amount invested in 1Q26 was R\$12.3 million. The most relevant investments were: (i) maintenance and improvements at yards located in Camaçari/BA, Gravatá/RS, Horizonte/CE, São Bernardo do Campo/SP, and Serra/ES, totaling R\$4.3 million; (ii) acquisition of land in Camaçari, with R\$1.5 million already capitalized; (iii) fleet refurbishment and upgrades, totaling R\$1.0 million; and (iv) software licenses, including ERP systems, amounting to R\$2.8 million.

**Net cash from financing activities** in 1Q26 was negative by R\$ 9.5 million, due to the amortization of loans and financing, totaling R\$1.0 million, and to lease interest expenses under IFRS-16, which amounted to R\$8.5 million.

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

**Table 10 - Consolidated CAPEX**

	1Q26	1Q25
Maintenance & General improvements	6.5	4.2
Acquisition of logistics equipment	0.3	-
Acquisition of land	1.5	-
IT	4.1	5.8
<b>Total</b>	<b>12.3</b>	<b>9.9</b>

**Table 11 - Consolidated cash flow**

	1Q26	1Q25
<b>A - Cash at beginning of period</b>	<b>113.9</b>	<b>241.3</b>
1 - Net cash generated by operating activities	100.4	110.3
2 - Net cash generated by investing activities	(20.6)	(10.5)
3 - Net cash from financing activities	(9.5)	(1.9)
<b>(=) Cash at end of period (A + 1 + 2 + 3)</b>	<b>184.2</b>	<b>339.2</b>
2 - Capital expenditures "cash"	(20.7)	(10.4)
3 - Payment of leasing	(8.5)	(7.4)
<b>Free cash flow (1 + 4 + 5)</b>	<b>71.2</b>	<b>92.4</b>

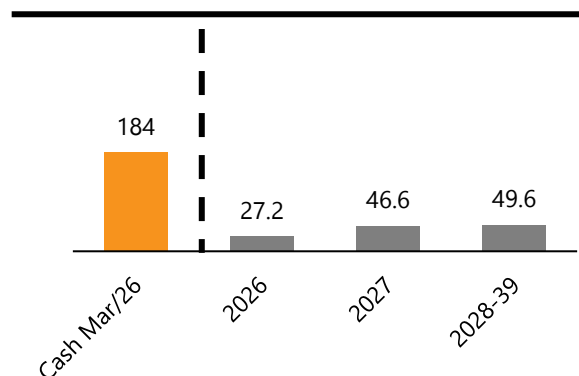
## Debt and cash

**Net cash** in March 2026 was R\$59 million, a reversal compared to the December 2025 position, which showed net debt of R\$12.1 million. The increase in net cash in the period is primarily driven by free cash flow generation in 1Q26.

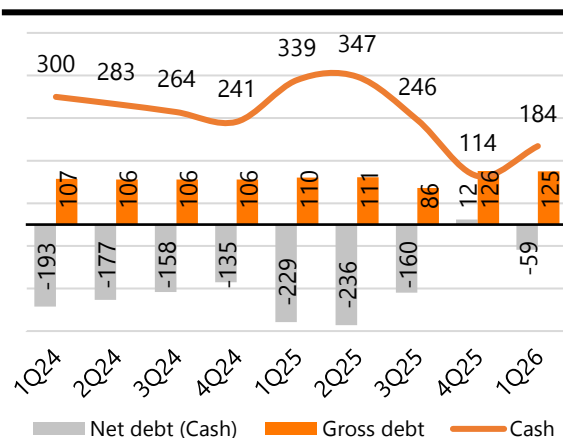
The **net debt/LTM EBITDA ratio** could not be applied, since the Company presented net cash. The calculation of the coverage ratio (which is equivalent to **LTM EBITDA over LTM financial result**) for 1Q26 is not applicable because the company's financial result in the last 12 months was positive. The Company's covenants are <2.5x and >1.5x, respectively.

The **average total cost** of the Company's gross debt in March 2026 was CDI +1.34%, stable vs. December 2025. In March 2026, Fitch reaffirmed Tegma's **Rating** at A (Bra), with a 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)**

	Mar-25	Dec-25	Mar-26
Current debt	27.9	29.8	30.4
Non-current debt	82.4	96.2	94.8
<b>Gross debt</b>	<b>110.3</b>	<b>126.0</b>	<b>125.2</b>
(-) Cash	0.6	1.7	0.4
(-) Banking investments	338.6	112.1	183.7
<b>Net debt (cash)</b>	<b>(228.9)</b>	<b>12.1</b>	<b>(59.0)</b>
<b>EBITDA TTM</b>	<b>405.6</b>	<b>361.8</b>	<b>367.1</b>
<i>Net debt / Adjusted EBITDA LTM</i>	<i>N/A</i>	<i>0.02</i>	<i>N/A</i>
<b>Financial result TTM</b>	<b>9.1</b>	<b>11.5</b>	<b>8.0</b>
<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

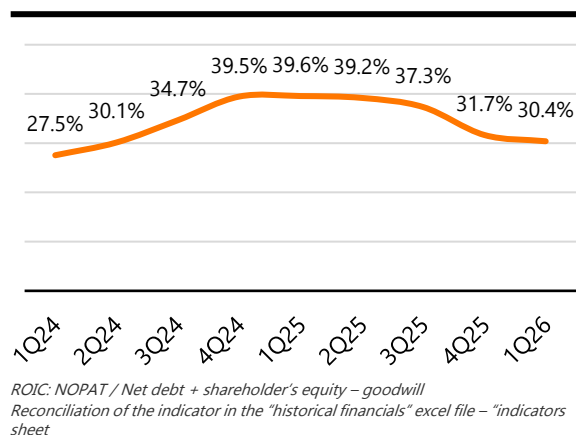
*Disclaimer: ROIC and EVA shall not be considered substitutes for other accounting measures under IFRS and may not be comparable to similar measures used by other companies*

The **ROIC** for 1Q26 was 30.4%, as shown in chart 12, 1.3 p.p. lower than the 4Q25 ROIC, driven by the decline in operating performance, while invested capital increased (due to yard acquisitions and fleet renewal)

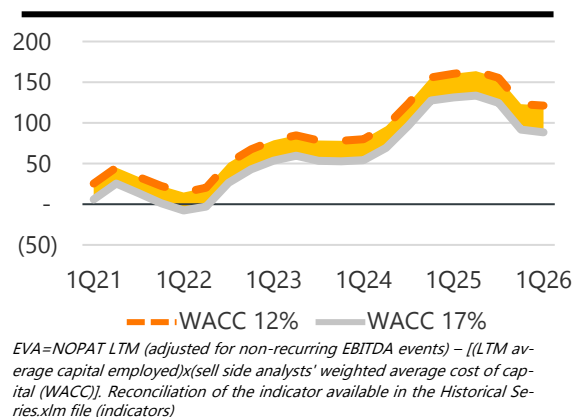
**EVA** for 1Q26, as shown in chart 13, considering a WACC between 12% and 17% (historical range adopted by sell-side analysts), was R\$88-R\$121 million, vs. R\$92-123 million for 4Q25, basically due to the same reasons explained above that caused the drop in 1Q26 ROIC to 30.4%.

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

**Chart 12** – Consolidated return on invested capital (ROIC)



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



## Shareholding position (ref: Mar/2026)

Category	# shares TGMA3 ON	% Total
Mopia Participações e Empreendimentos Ltda.	15,904,828	24.1%
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 shareholders)	7,085	0.01%
Management	6,401	0.01%
Treasury	65,143	0.1%
<b>Controllers, management and treasury</b>	<b>34,008,195</b>	<b>51.5%</b>
<b>Free Float</b>	<b>31,994,720</b>	<b>48.5%</b>
<b>Total Shares</b>	<b>66,002,915</b>	<b>100.0%</b>

## EBITDA Reconciliation

Table 13 – EBITDA Reconciliation	1Q26	1Q25
<b>Net Income</b>	<b>38.8</b>	<b>43.7</b>
(-) Income Tax	(19.0)	(18.8)
(-) Financial Result	(1.1)	2.4
(-) Depreciation and amortization	(16.7)	(15.0)
(-) Equity pickup	1.4	6.3
<b>EBITDA</b>	<b>74.2</b>	<b>68.9</b>

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

Income statement	1Q26	Chg % vs	
		1Q25	1Q25
<b>Gross revenue</b>	<b>650.0</b>	<b>19.2%</b>	<b>545.1</b>
Taxes and deductions	(128.8)	22.9%	(104.8)
<b>Net revenue</b>	<b>521.3</b>	<b>18.4%</b>	<b>440.4</b>
(-) Cost of services	(437.4)	22.8%	(356.0)
Personnel	(48.9)	14.1%	(42.9)
Freight	(365.5)	26.4%	(289.1)
Other costs	(57.3)	10.2%	(52.0)
Taxes credit (PIS and COFINS)	34.3	23.0%	27.9
<b>Gross profit</b>	<b>83.9</b>	<b>-0.5%</b>	<b>84.3</b>
General and administrative expenses	(29.8)	-1.7%	(30.3)
Other expenses and revenues	3.4	-	(0.2)
<b>Operating income</b>	<b>57.5</b>	<b>6.8%</b>	<b>53.9</b>
Financial result	(1.1)	-	2.4
Equity	1.4	-77.3%	6.3
<b>Income before tax</b>	<b>57.8</b>	<b>-7.5%</b>	<b>62.5</b>
Income tax	(19.0)	1.4%	(18.8)
<b>Net income</b>	<b>38.8</b>	<b>-11.3%</b>	<b>43.7</b>
<i>Net margin %</i>	<i>7.4%</i>	<i>-2.5 p.p.</i>	<i>9.9%</i>

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

	<b>Mar-25</b>	<b>Dec-25</b>	<b>Mar-26</b>
<b>Current assets</b>	<b>708.3</b>	<b>616.9</b>	<b>649.7</b>
Cash at bank and on hand	0.6	1.7	0.4
Short-term investments	338.6	112.1	183.7
Accounts receivable	328.4	443.2	413.2
Related parties	1.0	1.1	0.8
Inventories	0.7	0.7	2.2
Income tax and social contribution	2.8	8.4	3.6
Taxes to recover	6.3	7.1	7.2
Other receivables	17.1	31.7	25.6
Prepaid expenses	12.7	10.8	12.9
<b>Long term Assets</b>	<b>53.2</b>	<b>54.6</b>	<b>55.6</b>
Taxes to recover	6.0	6.1	6.2
Income tax and social contribution	18.8	20.1	20.6
Other accounts receivable	1.7	1.7	1.7
Deffered fiscal asset	2.0	1.0	0.9
Related parties	1.1	1.1	1.1
Judicial deposits	23.6	24.6	25.1
Investments	67.8	63.6	65.1
Property and equipment	244.0	321.0	323.1
Intangible assets	194.3	212.3	213.5
Right of use assets	81.8	68.3	59.3
<b>Non-current assets</b>	<b>641.1</b>	<b>719.8</b>	<b>716.7</b>
<b>Total assets</b>	<b>1,349.3</b>	<b>1,336.7</b>	<b>1,366.4</b>
	<b>Mar-25</b>	<b>Dec-25</b>	<b>Mar-26</b>
<b>Current liabilities</b>	<b>221.4</b>	<b>293.9</b>	<b>292.3</b>
Loans and financing	27.9	29.8	30.4
Lease liabilities	37.1	40.0	35.9
Suppliers	48.1	62.2	68.2
Tax installment plan	-	0.0	0.1
Taxes payable	23.5	33.2	35.5
Salaries and social charges	29.5	42.7	37.5
Other accounts payable	41.6	71.6	65.3
Related parties	1.1	1.0	1.0
Income tax and social contribution	12.5	13.4	18.3
<b>Non-current liabilities</b>	<b>162.8</b>	<b>170.6</b>	<b>163.1</b>
Loans and financing	82.4	96.2	94.8
Related parties	0.5	7.4	7.4
Lease liabilities	51.3	36.0	31.3
Deferred fiscal liabilities	4.6	8.1	7.4
Tax installment plan	-	0.3	0.2
Provision for contingencies and other liabilities	22.1	20.7	20.1
Actuarial liabilities	1.9	1.9	1.9
<b>Shareholders equity</b>	<b>965.1</b>	<b>872.2</b>	<b>911.0</b>
Capital stock	438.8	460.0	460.0
Profit reserve	450.7	419.3	419.3
Retained earnings	43.7	-	38.8
Capital Transaction	(5.3)	(5.3)	(5.3)
Treasury shares	(0.3)	(0.3)	(0.3)
Assets valuation adjustment	(1.4)	(1.5)	(1.5)
Additional proposed dividend	38.9	-	-
<b>Minority interest</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Total liabilities and shareholders' equity</b>	<b>1,349.3</b>	<b>1,336.7</b>	<b>1,366.4</b>

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

	1Q26	1Q25
<b>Net income for the period</b>	<b>38.8</b>	<b>43.7</b>
Depreciation and amortization	8.9	7.6
Right of use assets amortization	7.8	7.5
Interest and exchange variation on unpaid loans and debentures	4.7	3.5
(Reversal of) provision for contingencies	(0.8)	0.4
Interest on leasing	2.3	3.1
Equity	(1.4)	(6.3)
Loss (gains) on disposal of assets	(0.1)	0.7
Allowance for (reversal of) doubtful accounts	1.0	0.7
Deferred income and social contribution taxes	(0.7)	4.2
<b>Expenses (revenues) not affecting cash flows</b>	<b>21.6</b>	<b>21.4</b>
Accounts receivable	29.0	108.8
Taxes recoverable	5.7	11.0
Judicial deposits	(0.4)	0.2
Other assets	2.5	(4.7)
Suppliers and freight payable	15.0	(13.9)
Salaries and related charges	(5.2)	(3.9)
Increase (decrease) in related parties	0.3	(0.0)
Other liabilities	15.2	(12.5)
<b>Changes in assets and liabilities</b>	<b>62.1</b>	<b>84.9</b>
Interest on loans, financing and swap	(4.4)	(4.7)
Interest on leasing	(2.7)	(3.3)
Lawsuits paid	0.1	(0.1)
Income and social contribution taxes paid	(15.2)	(31.6)
<b>(A) Net cash generated by (used in) operating activities</b>	<b>100.4</b>	<b>110.3</b>
Acquisition of intangible assets	(4.6)	(5.3)
Acquisition of property and equipment and intangible assets	(16.1)	(5.1)
Proceeds from sale of assets	0.1	(0.1)
<b>(B) Net cash generated by (used in) investing activities</b>	<b>(20.6)</b>	<b>(10.5)</b>
New loans	-	6.5
Payment of loans and financings	(1.0)	(1.0)
Payment of leasing	(8.5)	(7.4)
<b>(C) Net cash generated by (used in) financial activities</b>	<b>(9.5)</b>	<b>(1.9)</b>
<b>Changes in cash (A + B + C)</b>	<b>70.3</b>	<b>97.9</b>
Cash at beginning of period	113.9	241.3
Cash at end of year	184.2	339.2

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

	Capital	Legal reserve	Tax incentive reserve	Investment reserve	Retained profit	Additional proposed dividend	Treasury stock	Asset valuation adjustment	Retained earnings (accumulated losses)	Non-controlling interest	Capital Transaction	Total equity
<b>Balance on January 1, 2025</b>	<b>438.8</b>	<b>68.5</b>	-	-	<b>382.2</b>	<b>38.9</b>	<b>(0.3)</b>	<b>(1.4)</b>	-	-	<b>(5.3)</b>	<b>921.4</b>
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	-	43.7	-	-	43.7
<b>Balance on March 31, 2025</b>	<b>438.8</b>	<b>68.5</b>	-	-	<b>382.2</b>	<b>38.9</b>	<b>(0.3)</b>	<b>(1.4)</b>	<b>43.7</b>	-	<b>(5.3)</b>	<b>965.1</b>
<b>Balance on January 1, 2026</b>	<b>460.0</b>	<b>80.7</b>	-	<b>77.8</b>	<b>260.8</b>	-	<b>(0.3)</b>	<b>(1.5)</b>	-	-	<b>(5.3)</b>	<b>872.2</b>
Net income for the period	-	-	-	-	-	-	-	-	38.8	-	-	38.8
<b>Balance on March 31, 2026</b>	<b>460.0</b>	<b>80.7</b>	-	<b>77.8</b>	<b>260.8</b>	-	<b>(0.3)</b>	<b>(1.5)</b>	<b>38.8</b>	-	<b>(5.3)</b>	<b>911.0</b>

**Tegma Gestão Logística SA and subsidiaries**  
**Statements of Value Added**  
 (in R\$ million)

	<b>Chg. Vs</b>		
	<b>1Q26</b>	<b>1Q25</b>	<b>1Q25</b>
Gross sale of services	621.2	20.0%	517.6
Other income	4.3	167.2%	1.6
(Reversal of) allowance for doubtful accounts	(1.0)	32.7%	(0.7)
<b>Income</b>	<b>624.6</b>	<b>20.5%</b>	<b>518.5</b>
Cost of services provided	(365.5)	26.4%	(289.2)
Materials, energy, third-party services and other operating expenses	(45.0)	3.0%	(43.7)
<b>Input products acquired from third parties</b>	<b>(410.6)</b>	<b>23.3%</b>	<b>(333.0)</b>
Net value added produced by the Company	214.0	15.3%	185.5
Depreciation and amortization	(8.9)	16.8%	(7.6)
Right of use assets amortization	(7.8)	5.2%	(7.5)
<b>Gross value added</b>	<b>197.3</b>	<b>15.7%</b>	<b>170.5</b>
Equity pickup	1.4	-77.3%	6.3
Financial income	7.9	-27.3%	10.9
<b>Total value added to be distributed</b>	<b>206.6</b>	<b>10.1%</b>	<b>187.7</b>
	-	-	-
<b>Personnel and related charges</b>	<b>58.3</b>	<b>11.8%</b>	<b>52.1</b>
Direct compensation	42.9	8.6%	39.5
Benefits	12.8	26.5%	10.1
FGTS	2.5	2.8%	2.5
<b>Taxes, charges and contributions</b>	<b>94.4</b>	<b>23.1%</b>	<b>76.7</b>
Federal	47.2	13.2%	41.7
State	45.2	37.6%	32.9
Local	2.0	-8.5%	2.2
<b>Financing agents</b>	<b>53.9</b>	<b>-8.3%</b>	<b>58.8</b>
Interest and exchange variations	9.1	5.8%	8.6
Rent	6.1	-6.9%	6.5
Dividends	-	-	-
Retained profits (losses)	38.8	-11.3%	43.7
Non-controlling interest	-	-	-
<b>Value added distributed</b>	<b>206.6</b>	<b>10.1%</b>	<b>187.7</b>