

**Local Conference Call**  
**TEGMA Gestão Logística S.A.**  
**Resultados do 4T22**  
**10 de março de 2023**

**OPERADORA** – Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao quarto trimestre de 2022. Estão presentes hoje conosco os senhores Nivaldo Tuba, diretor-presidente e Ramón Perez, diretor financeiro e de relações com investidores. Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Cia. Em seguida, iniciaremos a sessão de Perguntas e Respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira por favor solicitar a ajuda de um operador digitando \*0. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de 7 dias.

Assim, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Nivaldo, diretor-presidente da Tegma, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Nivaldo, pode prosseguir.

Slide 1

Boa tarde a todos. Sou Nivaldo Tuba, CEO da Tegma e em nome de toda empresa agradeço mais uma vez a participação em mais uma teleconferência de resultados. Comigo aqui tenho o Ramón Perez, nosso diretor financeiro e de RI, além de Ian Nunes e Felipe Fogaça da área de RI.

Slide 2

Começando nossa apresentação pelo slide 2, como de costume, fazemos um disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

Slide 3

Passando para o slide 3, vamos falar dos destaques do quarto trimestre.

O primeiro destaque diz respeito à proposta de pagamento de dividendos complementares referentes aos resultados de 2022. A administração propôs para deliberação em AGO a ser realizada no dia 12 de abril o pagamento de R\$ 39 milhões de proventos, correspondendo a 60 centavos por ação. Desse modo, a Tegma irá distribuir 60% do lucro líquido ajustado do período e terá tido um dividend yield de 8% no ano. O pagamento será realizado no dia 24 de abril e a data de corte será o dia 12 de abril.

O ponto seguinte trata de um evento não recorrente no nosso resultado relacionado à controlada Catlog. Nesse trimestre, reconhecemos um crédito tributário referente à exclusão do ICMS da base de cálculo do PIS COFINS que impactou nosso EBITDA em R\$ 5,5 milhões, nosso resultado financeiro em R\$ 6,2 milhões e nosso lucro líquido em R\$ 8,2 milhões.

No terceiro destaque mostramos uma importante conquista. Seremos, junto com a nossa Joint Venture GDL, localizada em Vitória, no Espírito Santo, a marca chinesa que está ampliando a eletrificação de veículos no Brasil e no mundo. A montadora tem um plano agressivo de crescimento e a Tegma espera poder contribuir com a expansão de mais uma marca de veículos no Brasil.

Por último, destacamos uma iniciativa da nossa área de RI que reformulou nosso guia de valuation e o fez dessa vez em Excel, para tornar o processo de planilhamento mais fácil para os analistas. Essa iniciativa se soma a outras como nossa série histórica que sempre foi muito elogiada pelos analistas e motivo de orgulho por se tratar de uma das mais completas do mercado.

#### Slide 4

Indo para o slide 4, usamos a figura de uma árvore como analogia à nossa trajetória recente, simbolizando nosso contínuo, gradual e saudável crescimento, garantindo nossa perenidade através das operações já estabelecidas e dos novos negócios que tem brotado e florescido.

A folha de Logística de veículos novos está em um momento de recuperação de seu principal mercado, apesar de incertezas macro-econômicas que reduzem a visibilidade do futuro próximo. Ainda assim, a divisão apresentou resiliência de margens e incremento de retorno condizentes com sua estrutura de negócios.

No caso da Logística Integrada, tivemos um ano com desempenhos distintos, atrelados aos diversos mercados em que atuamos. Mesmo assim, de maneira agregada, os resultados foram positivos pelo quarto ano consecutivo.

A terceira folha se refere à GDL, nossa joint venture de operações logísticas, que tem apresentado um desempenho extremamente positivo. Em 4 anos essa empresa

mais que dobrou seu faturamento, com uma taxa de crescimento anual de mais de 20%, aliado a margens crescentes, retornos expressivos e uma importante diversidade de clientes.

Com relação às folhas menores, começamos falando da Fastline, nossa subsidiária responsável pela logística de veículos usados, que apresentou um desempenho também muito sólido pelo segundo ano consecutivo, provendo soluções para um mercado crescente e extremamente carente de qualidade.

Através da quinta folha, damos destaque à nossa aceleradora de startup, a tegUP, que por meio de ciclos anuais de seleção, permite que acessemos soluções inovadoras que resultam em vantagens competitivas e abertura de novas vertentes de negócio.

Vale citar que a tegUP, por sinal, foi a responsável pela última folha da Tegma, a Rabbot. Essa empresa, que faz a gestão de frotas por meio de algoritmos, teve mais um ano de expansão de negócios, o que se refletiu nas suas receitas, que dobraram mais um ano, e que com suas novas Funcionalidades, proporcionou uma grande expansão na base de usuários.

#### Slide 5

No slide 5, apresentamos nossas principais iniciativas de cunho ambiental, social e de governança realizadas no ano de 2022. Falando do aspecto ambiental, em outubro de 2022 realizamos a publicação junto ao GHG Protocol do inventário de gases efeito estufa de 2021 da Tegma. Com essa divulgação, já temos um histórico de três anos de inventário publicado. Em 2022 também estruturamos a área de ASG, com a contratação de uma especialista que irá se dedicar ao tema e pavimentar o caminho para que possamos divulgar nosso primeiro relato integrado, ainda em 2023. Ainda no aspecto social, recebemos os selos Great Place to Work e FIA-FEEX, com base na avaliação de nosso ambiente de trabalho. Ainda no aspecto social, realizamos nosso Censo Populacional, parte de um processo que visa tornar a empresa mais representativa em relação à sociedade. Por fim, no que tange as iniciativas de governança, em maio de 2022, a Tegma assinou junto ao Instituto Ethos de Empresas e Responsabilidade Social o Pacto Empresarial pela Integridade e Contra a Corrupção.

#### Slide 6

No slide 6, vemos os principais dados do mercado de veículos no Brasil. Conforme pode-se observar, as vendas domésticas do ano de 2022 foram praticamente estáveis na comparação com o ano de 2021. Esse desempenho é fruto de uma série de fatores que englobam desde a dificuldade de produção em razão de falta de componentes no primeiro semestre até a situação adversa do varejo nacional,

que sentiu o aperto monetário no segundo semestre. Apesar disso, no quarto trimestre as vendas cresceram 11% na comparação anual, reflexo de uma melhor dinâmica da produção nacional e de um bom desempenho das vendas diretas, que se expandiram muito no segundo semestre do ano.

A Produção em 2022, por sua vez, cresceu a despeito da estabilidade das vendas domésticas, em função principalmente da forte expansão das exportações, conforme nota-se ao lado. As exportações tiveram esse desempenho em 2022 por conta dos acordos comerciais realizados pelo Brasil, a desvalorização do câmbio e da estratégia comercial das montadoras.

## Slide 7

No slide 7, mostramos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados em 2022 foi 11% superior na comparação anual e o *market share* voltou a um patamar normalizado próximo de 25%. A recuperação do *market share* reflete o fato de que o segundo semestre de 2022 não sofreu com paradas de produção, paradas essas que impactaram de forma mais intensa clientes importantes da Tegma desde o início de 2021. No 4T22 o crescimento do volume e a recuperação do Market share também refletem o bom desempenho dos principais clientes da Companhia. A distância média das viagens foi inferior na comparação anual em função do aumento da participação das viagens de exportação via porto e do mix de viagens domésticas mais próximo do eixo sul-sudeste.

Após esses destaques, passo a palavra para nosso diretor financeiro, Ramón Perez para que ele possa falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores e depois abriremos para a seção de perguntas e respostas.

## Slide 8

Obrigado. Boa tarde a todos.

Passando para o slide 8, mencionamos os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 39% na receita líquida da divisão em 2022, crescimento esse explicado principalmente pelo aumento da quantidade de veículos transportados no período, com a melhora do Market share da Tegma, assim como pelos reajustes de tarifas de transporte em função da elevação do preço do diesel em 2022. Adicionalmente vale o destaque para o bom desempenho da unidade de logística de veículos usados e dos serviços logísticos, que se beneficiaram com a retomada dos estoques das montadoras e com o aumento das vendas para as locadoras. A mesma tendência do ano se replica para a receita do trimestre, que cresceu 37% na comparação anual.

Abaixo, vemos o aumento tanto do EBIT quanto do EBITDA, assim como suas respectivas margens. Esse desempenho se deve às razões já mencionadas anteriormente, as quais afetaram positivamente nossa receita, além de um eficiente controle de gastos, propiciando, assim, uma melhor diluição de custos fixos e de despesas.

#### Slide 9

No slide 9, mostramos os resultados da logística integrada. Vemos um crescimento da receita líquida da divisão em 2022, tanto na comparação anual como trimestral, que ocorre em função do aumento do volume de produtos químicos transportados e armazenados. Esse crescimento se deu, a despeito dos desafios que a operação de eletrodomésticos tem enfrentado, por causa das dificuldades do varejo brasileiro e da indisponibilidade de peças e componentes.

Nos gráficos abaixo, vemos que pelo terceiro ano a divisão tem apresentado uma margem EBIT em torno de 22%. Quando observamos as margens EBITDA da divisão, devemos ter em consideração que o ano de 2020 foi um ano atipicamente positivo para a logística integrada e que o aumento da margem em 2022 vs 2021 reflete o crescimento da operação de químicos e sua melhor diluição de custos fixos, apesar do pior desempenho da logística voltada para o setor de eletrodomésticos. A margem EBITDA do 4T22 ficou dentro das expectativas da divisão.

#### Slide 10

Passando para o slide 10, falamos sobre os resultados consolidados. Vemos que a receita líquida foi de R\$ 1,4 bilhão em 2022 e R\$ 409 milhões no 4T22, um crescimento de 36% e 34% na comparação anual, respectivamente, conforme comentários anteriores quando falávamos das divisões operacionais.

Abaixo, vemos que tanto o EBIT quanto o EBITDA ajustado apresentaram uma expansão considerável na comparação anual. Mais uma vez, a melhor diluição de custos, aliada ao crescimento das receitas, propiciaram tais resultados.

Por fim, o lucro líquido de 2022 foi de R\$ 160 milhões, 48% superior na comparação anual. Esse resultado positivo está ancorado no sólido desempenho operacional de ambas divisões e da Joint Venture GDL, além da redução das despesas financeiras líquidas da Companhia, fruto da sua geração de caixa e da estrutura de capital desalavancada. Apesar disso, vale destacar que, quando observamos o lucro líquido do 4T22, que foi de R\$ 57 milhões, este foi positivamente afetado pelo crédito tributário da controlada Catlog nesse trimestre no montante de R\$ 8,2 milhões. Mesmo que expurgássemos os efeitos não recorrentes do 4T22 e do 4T21, teríamos uma margem líquida de 11,9% em 2022, ou seja, 1,0 p.p superior à de 2021.

## Slide 11

Passando adiante, no slide 11 mostramos que o CAPEX da Companhia aumentou pelo terceiro ano consecutivo e atingiu R\$ 45 milhões em 2022, fruto de iniciativas como a renovação tanto da frota de cavalos mecânicos da operação de logística de veículos, como do parque de embalagens da operação de eletrodomésticos. O valor importante do Capex do 4T22, de R\$ 20 milhões, é fruto da compra de 20 cavalos mecânicos, parte do mesmo plano mencionado anteriormente.

O ciclo de caixa em dezembro de 2022 foi de 42 dias, estável na comparação trimestral, e significativamente inferior ao de dezembro de 2021 em função da regularização de questões comerciais que impactaram negativamente aquele período.

Sobre o Fluxo de caixa ao lado, a regularização dessas questões comerciais contribuiu positivamente com a geração de caixa em 2022, somado ao bom desempenho dos resultados e ao aproveitamento de um crédito tributário, já constituído em exercícios anteriores, no montante de R\$ 29 milhões. No 4T22, por sua vez, além do bom desempenho operacional, também foram compensados R\$ 14 milhões desses mesmos créditos tributários.

## Slide 12

No slide 12, mostramos detalhes de nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, observamos que o caixa atual de 190 milhões de reais é muito superior às amortizações da dívida bruta dos próximos anos. No gráfico ao lado, o custo da dívida reduziu-se em comparação a setembro de 2022, sendo de CDI + 1,97% em dezembro de 2022. Essa redução decorre da contratação de R\$ 32,5 milhões de Financiamento do BNDES (FINAME) para a aquisição de cavalos mecânicos e capital de giro, a uma taxa de CDI +1,5% e com vencimento em dezembro de 2032.

Na tabela abaixo, podemos ver que nossa posição de caixa líquido em dezembro de 2022 foi de 89 milhões, como resultado da geração de caixa da Companhia.

Por fim, à direita, o nosso rating atribuído pela Fitch em abril de 2022 é “A local”, com perspectiva Estável.

## Slide 13

Passando para o próximo slide, mostramos primeiro a evolução do nosso retorno, tanto sobre o capital investido quanto sobre o patrimônio líquido. Destacamos o ROIC de 25,3% no 4T22, em cinza, 3,5 p.p superior ao do 3T22, em função da evolução positiva do resultado de nossas operações. O mesmo acontece com o ROE, na linha laranja, neste caso, somando-se o impacto positivo dos bons resultados da Joint Venture GDL e da melhora do resultado financeiro.

Abaixo, mostramos um novo formato de apresentação do valor econômico agregado, ou EVA, da Companhia. O gráfico representa o range do EVA considerando o intervalo de custo de capital atribuído pelos analistas de sell side para a Tegma nos últimos anos. O detalhamento do cálculo desse indicador está disponível em nosso arquivo Série Histórica, na aba “Indicadores”, e pode ser acessado em nosso site de RI.

Podemos observar que a evolução do EVA no 4T22 manteve a tendência de recuperação desde meados de 2022, atingindo patamares próximos aos do final de 2019. Essa evolução demonstra a geração de valor pela Companhia, superior ao seu custo de capital, fruto do desempenho operacional de ambas as divisões, da resiliência das margens da logística automotiva e dos resultados positivos da Fastline.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Companhia. Na linha cinza indicamos o payout das distribuições, que em 2022 foi de 60% do lucro líquido ajustado, e, na linha laranja o dividend yield, que correspondeu a 8,2% no ano.

#### Slide 14

Por fim, no último slide, vemos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. Acreditamos que, em função do cenário macroeconômico prejudicado pela alta de juros e da inadimplência e consequente impacto no mercado automotivo, as ações da Tegma têm sido negativamente afetadas em 2023. Consequentemente, os múltiplos, logo abaixo, se reduziram a um patamar mais descontado frente à média histórica.

Com isso, agradeço a todos pela atenção e abro para a seção de perguntas e respostas.

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

#### **Operadora**

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem \*1. Para retirar a pergunta da lista digitem \*2. O Sr. Nivaldo lerá as perguntas feitas por meio do webcast. Por favor, aguardem enquanto coletamos novas perguntas. Novamente, para fazer uma pergunta por favor digitem \*1.

### **Ian Nunes - Gerente Executivo de RI**

Boa tarde a todos e a todas, quem fala aqui é Ian, gerente de RI da Tegma e eu vou ler as perguntas recebidas pelo webcast. A gente tem duas perguntas até agora do **Guilherme da Tarpon**: Parabéns pelo resultado. O market share da divisão automotiva tem se mantido num patamar quase que normalizado. Qual a perspectiva para frente?

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Guilherme, boa tarde, muito obrigado pela pergunta. A gente pode dizer que as perspectivas são positivas ao longo do ano. Vale destacar que os nossos três maiores clientes fecharam 22 no Top 4 do ranking de vendas, dentre eles posso citar aqui a GM tem apresentado um bom portfólio de modelos, que dentre eles três modelos recorrentemente entre os cinco primeiros de vendas, e tem também um novo lançamento da GM, a picape Montana, que vai ocupar uma fatia de mercado e existe muita aposta, muita esperança no grande sucesso de vendas desse produto.

Outras montadoras que podem ser citadas, a Volkswagen num processo de remanejamento substituindo o Gol pelo Polo, pelo Polo Track, e a Toyota que vem como uma performance muito positiva.

Por outro lado, nem tudo são flores. A GM interrompeu sua produção por um mês agora em fevereiro e há possibilidade de parada também de mais vinte dias entre o final de março e meados de abril. Isso pode trazer problemas, além do que existe uma possibilidade de demissão de quadro de funcionários, diretriz já publicada em função de uma diretriz de corte global dos funcionários dessa montadora.

### **Ian Nunes - Gerente Executivo de RI**

Obrigado, Nivaldo. A segunda pergunta que a gente tem aqui é do Vitor da Prumo: boa tarde Nivaldo, Ramón e Ian e Felipe também, parabéns pelos resultados. Eu gostaria de entender como vocês avaliam a indústria automotiva nesse primeiro bimestre e para 2023. Se puder ainda, conseguem comentar sobre o novo cliente da logística automotiva? E ainda se puderem compartilhar as expectativas de volume, muito obrigado.

## **Nivaldo Tuba - CEO**

Vitor, obrigado pela pergunta também. Vou te falar um pouquinho do que aconteceu nesse primeiro bimestre. Quanto a nova empresa da logística automotiva eu entendo que você deva estar fazendo menção à BYD, eu vou poder falar um pouco dela, o que é público, e depois te falo um pouquinho do que nós esperamos de volume.

Na questão do primeiro bimestre ele realmente foi melhor em 23 do que 22 em termos de venda, mas ainda nós estamos notando uma crise de semicondutores com exemplos de paradas de fábrica. A Volkswagen parou em fevereiro, a General Motors de Gravataí ficou parada muito tempo durante o mês de fevereiro também.

Então uma avaliação bastante pontual, apesar do mês de janeiro ter sido um mês bom, o mês de fevereiro ficou prejudicado por ter sido um mês curto em função de carnaval e em função de paradas de fábricas. Então essa avaliação ela fica bastante prejudicada. É um bimestre de ajuste de linhas de produção da fábrica. Temos novos produtos entrando no mercado que vão nos dar a partir de março, abril um retrato mais fiel do que esperamos para o ano. Mas por mais que o cenário macroeconômico ainda seja desafiador, as montadoras estão acreditando. Elas vem, vem investindo, vem desenvolvendo, e ainda nesse primeiro bimestre nós notamos algumas atitudes de cunho de marketing, financeiras tais como descontos, bonificações, até ofertas de veículos, então isso tudo para tentar melhorar a venda.

Na questão da BYD, a BYD hoje já é um grande cliente do Grupo Tegma, seja na parte automotiva, nós fazemos já parte do transporte dela através de um bidding público que foi lançado, nós somos um dos players ganhadores, e a BYD também já é, faz parte do corpo de clientes do grupo Tegma através de nossa controlada GDL lá no Espírito Santo, que é por onde entram os veículos, por onde entram as empilhadeiras, insumos farmacêuticos, ou seja, nós temos já no portfólio da BYD não só a indústria automotiva, a parte automotiva, mas também uma série de outros produtos. Vale destacar, a BYD, como conhecimento geral, é a maior fabricante de veículos da China hoje, e vem para o Brasil com o intuito dos carros elétricos até com bastante força.

Foi público hoje na UOL Carros a definição de um investimento da ordem de R\$ 3 bilhões da BYD em Salvador, numa fábrica possivelmente aproveitando a infraestrutura da fábrica da Ford que havia lá, e também ela participando em outros 2 bilhões de investimentos no processo de um metrô de superfície que vai ser instalado em Salvador, e ela faz parte desse consórcio também. É um metrô elétrico, obviamente, e eles vão trazer toda a tecnologia e todos os vagões serão por intermédio da BYD, ok?

A questão volumétrica ficou? a questão volumétrica, o último item da sua pergunta, a Tegma trabalha com os indicadores de mercado existentes, sejam eles da ANFAVEA, sejam eles de outras associações, sejam eles inputs que recebemos das próprias montadoras, sintomatologia do mercado.

A gente não acredita num crescimento relevante da indústria e da venda automobilística em 23 em relação a 22. Trabalhamos com bastante aderência de uns volumes que já foram praticados em 2022.

Não sei se você viu, o Ian está me chamando a atenção aqui, você queria falar dos volumes da BYD. Veja bem, a BYD está começando pequena. Eles têm o planejamento interno deles com a abertura de concessionárias, eles já têm teoricamente uma dezena de concessionárias, têm um plano de desenvolvimento bastante audacioso no país, não só com as exportações mas também com os veículos, os modelos que eles pretendem transportar.

É um período de transição. O que a gente pode depreender é que os próximos dois, três anos haverá um crescimento bastante acentuado aí.

#### **Ian Nunes - Gerente Executivo de RI**

A gente tem recebido bastante pergunta aqui, e a outra pergunta é do Leonardo da BTG em que o Leonardo pede para que a gente comentasse sobre as perspectivas de margem para 2023. Essa vou passar para o Ramón responder.

#### **Ramón Pérez - CFO e IRO**

Boa tarde, obrigado pela pergunta. Essa é uma pergunta recorrente, mas é difícil para a gente dar algum tipo de expectativa com relação a isso. Na verdade o que eu proponho, o que eu sugiro é que se leve em consideração, primeiro, que em função da nossa baixa alavancagem operacional a gente tem uma resiliência de margem e uma correlação forte em relação aos volumes, então a gente sugere sempre que os analistas se atenham a ela nas suas projeções.

Com relação a crescimento da receita eu acho que o Nivaldo já teceu diversos comentários a respeito da nossa expectativa. Se a gente observar o histórico recente são poucos os pontos fora da curva dessa correlação que eu mencionei. Eu aproveitaria só para destacar que a gente tem essa forte resiliência em termos de margem, mas a gente está sempre trabalhando na redução de custos e despesas, especificamente sobre a parte das despesas administrativas, gerais. Se a gente olhar o último trimestre a gente vai ver, se a gente olhar o ano como um todo - na

verdade seria melhor - 2022, 2021 e se a gente excluir alguns eventos extraordinários a gente vê também a manutenção desses custos, o que significa uma redução do ponto de vista de valor real, ou seja, melhorando nossa margem com essas ações.

Então essa é minha recomendação. É difícil, não podemos prever aqui exatamente a evolução delas.

### **Ian Nunes - Gerente Executivo de RI**

Uma outra pergunta que a gente recebeu da Luiza do Safra: Boa tarde a todos. Vocês podem comentar sobre a perspectiva de aquisições para o ano de 23? Essa eu vou passar para o Nivaldo.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Oi Luiza, obrigado. Luiza, a Tegma vem estudando algumas alternativas. O que eu posso dizer é que no ano de 22 nós avaliamos uma série de possibilidades, algumas delas estamos continuando numa análise dentro de uma aderência de negócios de sucesso que nós já temos - e quando eu falo de negócios eu me refiro também à rentabilidade, à geração de caixa e aderência comercial. Então os estudos continuam.

### **Ian Nunes - Gerente Executivo de RI**

Obrigado, Nivaldo. E uma última pergunta que a gente recebeu aqui do Leonardo também do BTG. Eu acho que parte da resposta do Leonardo já foi respondida pelo Nivaldo, então eu vou pedir para o Ramón complementar, a respeito das perspectivas de alocação de capital da companhia.

### **Ramón Pérez - CFO e IRO**

As perspectivas são de utilização da nossa capacidade de geração de caixa nesse plano de crescimento inorgânico que nós estamos trabalhando. Nós temos, como todos sabem, uma baixa alavancagem financeira - na verdade hoje a gente é caixa líquido - então nós entendemos que isso é uma vantagem que a gente tem competitiva nesse processo e nós podemos rapidamente levantar, dispor de recursos e levantar recursos para fazer frente a essas aquisições.

E aproveito para dizer que nosso plano, nossa estratégia é de manter o nível de payout que a gente tem atualmente, que serve obviamente como uma margem que pode ser utilizada, mas nossos planos são de manter esse nível de payout mesmo com nosso processo de aquisição que a gente espera poder anunciar em algum momento.

### **Operadora**

Novamente, para fazer uma pergunta por favor digite \*0. Novamente, para fazer uma pergunta digite \*1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Nivaldo para as considerações finais. Por favor Sr. Nivaldo, pode prosseguir.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Bem, esperamos ter passado de forma clara e objetiva nossos resultados do 4T22, bem como o acumulado do ano. Esses resultados ratificaram nossa positiva aderência em relação ao budget inicialmente apresentado, destacando principalmente que foram fruto da conjunção comercial com registro de boas receitas e com muita força e efetividade na gestão de nossos custos operacionais e administrativos. Essas medidas, essas ações tenho certeza de que serão ratificadas em 2023 e de forma ainda mais eficiente.

Pessoal, para uma sexta-feira à tarde, chuvosa, agradeço muito a atenção de todos vocês e desejo-lhes um excelente final de semana, muito obrigado.

### **Operadora**

A áudio conferência da Tegma está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma ótima tarde e obrigada por usarem a Chorus Call.