

Transcrição da Teleconferência de resultados da Tagma 3T24

Nivaldo Tuba:

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

Como de costume, iniciamos nossa apresentação pelo slide 2, onde as senhoras e os senhores poderão encontrar nosso disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

Passando para o slide 3, mostramos os destaques do trimestre. Primeiro, gostaríamos de destacar a distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio aprovados em reunião de Conselho de Administração de ontem. Deliberou-se a distribuição referente ao terceiro trimestre de 2024, de R\$ 51 milhões ou 77 centavos por ação, cuja data de corte será dia 7 de novembro e será pago no dia 21 de novembro. Essa distribuição corresponde a 60% do lucro líquido do período, e o dividend yield dos últimos 12 meses corresponde a 10,8%.

O segundo destaque tratamos da implementação do ERP da Oracle em substituição ao ERP Datasul. Um ano após essa divulgação, é com muita satisfação que comunicamos que, em 01/11, a Tagma concluiu com sucesso a implementação para os processos das áreas administrativas e financeiras.

O sucesso dessa iniciativa reforça a busca constante por inovação tecnológica e eficiência de processos, marcando um importante passo na evolução de nossa jornada de transformação digital, o Tagma 5.0. Sem dúvida, esse avanço proporcionará múltiplos benefícios para a empresa, incluindo o aprimoramento da jornada digital do cliente e principalmente o desenvolvimento de novos modelos de negócio.

O terceiro destaque tratamos do Investor Day da Tagma, que realizamos no dia 17 de outubro e que podemos dizer que foi um sucesso, com uma audiência qualificada de quase 70 pessoas entre presencial e online. Apresentamos temas que foram importantes tanto para os que ainda não conheciam a Tagma como para os investidores mais experientes.

No próximo slide 4, mostramos um pequeno vídeo de resumo nosso evento.

Para aqueles que não conseguiram participar, gostaria de lembrar que tanto a apresentação quanto a transmissão do evento integral estão no nosso site de RI, e mandamos também o link aqui no chat do Zoom.

Passando para o slide 5, vamos falar sobre os principais dados do mercado de veículos novos no Brasil.

Conforme podemos observar no gráfico de cima, as vendas domésticas do terceiro trimestre de 2024 foram 12% superiores na comparação anual. Esse desempenho vem

da continuidade da melhora das condições econômicas no país, destacando-se a queda do desemprego e o aumento da renda. Lembramos que o aumento recente das taxas de juros, tanto SELIC quanto futuras, ainda não se refletiram em aumento das taxas de financiamento para automóveis. Um dos motivos para tal comportamento, acredita-se que seja a aprovação do Marco das Garantias em outubro de 2023. Conforme detalhamos em nosso Investor Day, os indicadores de crédito automotivo têm apresentado melhora sucessivamente desde lá. Há ainda um outro fator que merece ser mencionado, relacionado ao programa de aquisição de veículos novos do Governo Federal, no ano passado, que inflou as vendas de veículos no mês de julho de 2023, distorcendo, assim, a base de comparação do terceiro trimestre deste ano.

Abaixo à esquerda, mostramos que a produção cresceu 18% no terceiro trimestre de 2024. Este aumento decorreu do desempenho das vendas domésticas também e das exportações de veículos do Brasil, que cresceram 30% no terceiro trimestre de 2024, consequência, por sua vez, da desvalorização do real e da reação positiva de alguns mercados importantes.

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no terceiro trimestre de 2024 foi de 202 mil unidades, 19% superior na comparação anual. Este aumento é um reflexo do crescimento das vendas domésticas e da exportação, como explicado no slide anterior. Nosso market share se expandiu 1 p.p na comparação anual, atingindo 25,7% no terceiro trimestre de 2024. Essa expansão do market share na comparação anual se deu em função do aumento da participação da Tegma em montadoras que temos importante exposição.

Por último, a distância média das viagens no terceiro trimestre de 2024 foi 2% superior na comparação anual, em função do aumento da distância média das viagens domésticas.

Após esses destaques, passo a palavra ao nosso diretor financeiro, Ramón Perez, que irá falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores.

Ramón Pérez

Boa tarde a todos. Passando para o slide 7, vamos falar sobre os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 46% na receita líquida da divisão no terceiro trimestre de 2024, explicado principalmente pelo aumento de 19% da quantidade de veículos transportados e de 2% na distância média percorrida, além do reajuste de tarifa de transporte em 2024. Neste terceiro trimestre, a Fastline, nossa operação focada na logística de veículos usados e motocicletas novas, contribuiu positivamente para o desempenho da divisão, assim como as operações de gestão de pátios e de armazenagem de veículos, em função da alta demanda das montadoras.

Abaixo, vemos a evolução do EBITDA no terceiro trimestre na comparação anual, bem como de sua margem. Tomando-se como base o conceito do EBITDA ex-rateio de despesas para 2024, verificamos uma ampliação da margem de 17,3% para 20,4%, o que ocorre em função do ganho de produtividade da operação automotiva com o crescimento dos indicadores operacionais, das receitas e do controle de custos fixos e de despesas administrativas.

No slide 8, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no terceiro trimestre aumentou 2% na comparação anual. Esse desempenho ocorreu em função principalmente da chegada aquém da esperada de navios com sulfato de sódio e barrilha, que movimentam a operação de químicos. Por outro lado, o crescimento de 12% da receita bruta da divisão nos 9M24, também na comparação anual, é fruto de dois novos contratos de transporte de Barrilha e da base comparativa prejudicada, por conta da redução das operações em função da renovação de frota que ocorreu em 2023.

Vale destacar que a operação de eletrodomésticos fechou recentemente o seu segundo contrato, com o maior fabricante desses equipamentos no país. Este contrato inicialmente contempla um menor escopo de serviços comparado com cliente atual, mas pretendemos expandir nossa atuação e torná-lo uma nova via de crescimento para a divisão.

No gráfico abaixo, podemos ver que a margem EBITDA do 3T24 se retraiu de 30,2% para 26,6%, desconsiderando-se o rateio de despesas. Essa retração é explicada principalmente em função dos volumes reduzidos da operação de químicos, conforme explicado quando falávamos sobre a dinâmica da receita.

Volto a passar a palavra para o Nivaldo, que irá comentar sobre nossa Joint Venture, a GDL.

Nivaldo Tuba

Obrigado, Ramón.

No slide 9, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida do terceiro trimestre de 2024 cresceu 81% na comparação anual, atingindo R\$ 75 milhões. Tal crescimento é fruto principalmente do aumento de 33% das vendas de veículos importados pelo Brasil no terceiro trimestre de 2024, que se reflete em uma maior quantidade de veículos que são armazenados, nacionalizados e operacionalizados na GDL. Além disso, destacamos também que outros serviços da empresa relacionados à armazenagem geral e alfandegada apresentaram um crescimento no período, fruto da dinâmica positiva do setor.

Nos gráficos abaixo mostramos à esquerda a evolução do lucro líquido da Joint Venture, que foi de R\$ 16 milhões no terceiro trimestre de 2024. Este desempenho é um reflexo da expansão da receita, aliado à eficiência operacional de custos e despesas. A margem líquida se retraiu no 3T24 na comparação anual em função de um ajuste contratual e retroativo, que aumentou pontualmente os custos com aluguel de pátios no 3T24.

Por último, no gráfico à esquerda, em 2024 a GDL já distribuiu 41 milhões de dividendos.

Devolvo agora a palavra ao Ramón, que irá seguir com a apresentação dos resultados consolidados.

Ramón Pérez

Obrigado, Nivaldo.

Seguindo para o slide 10, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida

do terceiro trimestre foi de R\$ 604 milhões, representando um crescimento de 41% na comparação anual, basicamente constituído pelo crescimento da divisão de logística automotiva no período.

Abaixo, vemos que no terceiro trimestre a margem EBITDA se expandiu 2,2 p.p., refletindo o aumento da eficiência operacional na divisão automotiva, com a melhoria dos indicadores operacionais e o controle de custos e despesas.

Por fim, o lucro líquido do terceiro trimestre foi de R\$ 84,4 milhões, 50% superior na comparação anual, com uma expansão de 0,8 ponto percentual da margem líquida. Tal desempenho é decorrente da melhora do resultado operacional, conforme explicado anteriormente, aliado ao crescimento da equivalência patrimonial no período.

Passando agora para o slide 11, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do terceiro trimestre, que foi de 37 dias, inferior ao patamar dos últimos trimestres. Isso se deveu à regularização de títulos vencidos e de uma maior eficiência da cobrança.

A respeito do CAPEX da Companhia, o total no terceiro trimestre de 2024 foi de R\$ 13 milhões, ou 2,1% da receita líquida. Dentre os investimentos de maior relevância, tivemos: i) o valor de R\$ 4,9 milhões que representa parte do investimento total na implantação do novo ERP, e ii) benfeitorias no pátio situado em Cabo de Santo Agostinho que fica próximo ao Porto de Suape em Pernambuco, visando ampliar a capacidade de armazenamento de veículos importados, que totalizaram R\$ 3 milhões. Finalmente, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no terceiro trimestre foi positivo em R\$ 54 milhões. Essa geração de caixa é consequência principalmente do resultado operacional positivo, aliado à redução do ciclo de caixa. Adicionalmente, tivemos a utilização de créditos tributários, que somaram R\$ 16 milhões.

No slide 12, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No gráfico à esquerda, podemos ver o caixa atual de 264 milhões de reais, que é significativamente superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. No terceiro trimestre não realizamos nenhum pagamento ou captação de dívidas.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em setembro de 2024 foi de R\$ 158 milhões.

Por fim, acima e à direita, apresentamos o histórico do nosso custo de dívida, que atualmente permanece em patamares de CDI + 1,6%. Abaixo, informações sobre nosso rating, que foi reafirmado pela Fitch em abril deste ano como “A local”, com perspectiva Estável.

Passando para o slide 13, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do terceiro trimestre de 2024, em cinza, foi de 34,7%, um aumento de 4,6 p.p contra o trimestre anterior, em função do desempenho da divisão de logística automotiva e da quase estabilidade de capital investido no período. Também, no caso do ROE, na linha laranja, constata-se um crescimento 2,7 p.p, tanto em função dos mesmos motivos de ampliação do ROIC, quanto que pela maior contribuição da GDL nos resultados da empresa, via a equivalência patrimonial. No gráfico abaixo à esquerda, vemos que o EVA no terceiro trimestre de 2024 se

expandiu a um intervalo entre R\$ 94 e 124 milhões, dependendo do custo médio ponderado de capital que se utilize como base. Essa expansão se deve à melhora dos resultados operacionais e da quase estabilidade de capital investido no período. À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Companhia. Na linha preta indicamos o payout, que dos primeiros nove meses de 2024 foi de 71%, superior ao do ano anterior, assim como o dividend yield dos últimos 12 meses, que atingiu 10,8%.

No último slide, mostramos o desempenho da nossa ação (a linha laranja) em comparação com o índice Ibovespa (em preto) e do índice small caps, em vermelho, tomando-se como base 0 o fechamento do ano passado. As ações da Tegma, conforme mostrado no gráfico acima, apresentaram um desempenho superior ao de ambos os índices nos últimos três meses, em função do desempenho positivo observado pelo mercado automotivo e pelos resultados da empresa. Finalmente, no gráfico abaixo, apresentamos um histórico dos múltiplos pelos quais as ações da Tegma vêm sendo negociadas. Apesar dos indicadores e resultados robustos, verifica-se que estas seguem apresentando múltiplos inferiores à sua média histórica. Com isso, agradeço mais uma vez a participação e interesse de todos pela companhia, deixando aberta a sessão de perguntas e respostas.

Finalmente no gráfico abaixo apresentamos um histórico dos múltiplos pelos quais as ações da Tegma vêm sendo negociadas. Apesar dos indicadores e resultados robustos, verifica-se que estes seguem apresentando múltiplos inferiores à sua média histórica. Com isso, agradeço mais uma vez a participação e interesse todos para a companhia, deixando aberta a sessão de perguntas e respostas.

Ian Nunes

Obrigado, Ramón. A gente vai começar a sessão de perguntas e respostas agora. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor, pressione o botão levantar a mão e se sua pergunta for respondida, pode sair da fila clicando em abaixar a mão.

Caso deseje fazer alguma pergunta por escrito, por favor, digite sua pergunta no campo Q&A, na parte inferior da tela. A gente vai responder as perguntas que vêm agora do Pedro e do Vitor. Pedro, você nos escuta?

Pedro: Eu tenho duas aqui. A primeira delas eu queria entender um pouco mais do lado de vocês. Como vocês estão enxergando o discurso das montadoras para a produção de veículos para 2025? E eu queria entender um pouco melhor, também quis surpreender aqui positivamente a gente essa receita, a tarifa de vocês nesse trimestre.

Queria entender um pouco mais sobre a Fastline, o quanto que ela contribuiu de fato aqui para o trimestre e entender um pouco da recorrência desse resultado, dado que ele foi um pouco mais forte do que a gente esperava. Essas são as duas principais. Obrigado.

Nivaldo: Oi, Pedro. Boa tarde. É o Nivaldo que está falando.

Agora, quando nós estamos terminando praticamente a elaboração do nosso budget para 2025, nós fizemos uma rodada com todas as montadoras e órgãos intervenientes e o discurso é muito parecido. Tendo em vista os bons resultados alcançados em 2024, pelo menos até o momento, eles consideram um 2025 bastante estável, ou seja, praticamente repetindo os resultados de 2024, ou com um pequeniníssimo aumento. No tocante à Fastline, a gente não fala de resultados pontuais, mas ela vem também num crescente, aumentando o número de veículos movimentados.

Temos uma previsão aí de fechamento de 2024, com uma movimentação de 60 mil veículos emplacados, o que é o recorde da nossa movimentação. E mais do que isso, um horizonte de crescimento bastante interessante. Desculpe.

Esclareço que o movimento de carros emplacados e carros usados sempre gira em torno de cinco a seis vezes do carro zero. Então, nós temos aí uma evolução bastante positiva pela frente.

Pedro: Perfeito. Ficou super claro. E se eu pudesse só fazer mais uma pergunta, se eu pudesse explorar um pouco a questão do payout aqui para esse trimestre, que foi por volta de 60%, se a gente olhar para os últimos trimestres, a gente estava falando um pouquinho mais alto. A gente estava falando para o primeiro semestre por volta de 80%.

Se vocês têm a intenção de aumentar, como que a gente poderia pensar nesse nível de distribuição relativo ao lucro para os próximos trimestres?

Ramón: Oi, boa tarde. É o Ramón que está falando. Na verdade, o ponto um pouco fora da curva foi o primeiro semestre.

Esse payout que a gente está praticando agora nesse terceiro tri está em linha com as antecipações que a gente fez em anos recentes. De fato, no semestre anterior, a gente fez um payout de 80%, mas foi mais um ajuste para adequar a nossa posição de caixa líquido. Isso não significa necessariamente um novo patamar de distribuição.

Lembrando que a nossa política indicativa é de 50%. Então, essa redução que a gente fez agora, esse retorno, na verdade, melhor dizendo, que a gente fez para o patamar de 60%, é mais uma consequência da análise de caixa em função das demandas de capital de giro. Se você for analisar, nosso capital de giro, ano contra ano, aumentou bastante.

É de se esperar, com um forte crescimento de vendas de veículos no último trimestre. E também isso está, de certa forma, relacionado com eventuais demandas de caixa no curto e médio prazo por conta de nossos projetos de M&A. Obrigado.

Pedro: Super claro, pessoal. Obrigado.

Caio: Beleza. Parabéns para todos os resultados. Eu queria explorar um pouco essa questão, quando a gente olha para a divisão logística automotiva, acho que o grande destaque é o resultado. Quando a gente faz uma conta para olhar a receita bruta pelo ano percorrido, esse número aqui surpreendeu bastante. A gente chamou bastante atenção, seja olhando no ano contra ano, seja olhando no tri contra tri.

Eu queria entender um pouco mais quais foram os efeitos que levaram a isso. Sei que teve questão de reajuste que foi elevado, mas também um pouco de questão de mix. Talvez eu queria explorar um pouco essa questão de mix e entender o quanto disso daqui é recorrente olhando para frente.

Porque eu entendo que vocês deveriam repassar os reajustes para cima quanto para baixo, mas tem também um efeito mix que aqui sim poderá ser mais recorrente. Então eu queria entender um pouco melhor o efeito desse número nesse tri. Obrigado.

Nivaldo: Bom, Barone. Tudo bem, é o Nivaldo? Vamos lá. O INTC, que é o Índice Nacional de Transportes de Carga, do último período das nossas renegociações tarifárias, foi em torno de 10%.

Aliado a isso, houve também um crescimento expressivo das receitas de gestão de pátios e outros serviços logísticos que nós prestamos na linha automotiva. Adicionalmente, a nossa subsidiária Fastline, que presta serviços para os emplacados, apresentou um crescimento acima do da divisão. Então tudo isso de maneira conjugada propicia esse crescimento acima de uma inflação.

Caio: Perfeito, tá ótimo. Obrigado.

Ian: A gente tá com um Q&A escrito aqui.

Boa tarde. Poderiam detalhar as perspectivas e guidance de receita EBITDA e CAPEX para 2025? Eu vou passar a palavra para o Ramón responder.

Ramón: Agradeço a pergunta, mas infelizmente nós não temos a política de apresentar guidance de receita e de EBITDA para os próximos anos ou mesmo para o trimestre.

De qualquer forma, eu convido vocês a visitarem o nosso site de RI, onde a gente apresenta uma correlação entre volumes e imagens, que vocês podem ter um bom insight a respeito dos nossos resultados futuros, tá bom?

Ian: Obrigado, Ramón. Última chamada pelas perguntas.

Alguém mais? Bom, agradeço a presença de todos. Passo a palavra para o Nivaldo fazer nosso fechamento.

Nivaldo: Pessoal, senhoras e senhores, muito obrigado pela presença, pela atenção que nos deram nesses últimos minutos.

Realmente nós estamos bastante satisfeitos com o resultado do terceiro trimestre e,

consequentemente, com o resultado acumulado do ano até setembro. Muito obrigado mais uma vez e tenhamos todos um bom final de tarde.

