

## Transcrição - Conferência de Resultados 4T23

### 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 nossa 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

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

### Slide 3

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

No primeiro ponto, comentamos sobre a proposta de pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio complementares referentes ao exercício de 2023. Propusemos para aprovação em AGO que se realizará no dia 11 de abril o pagamento de R\$ 47,5 milhões, ou R\$ 0,72 centavos por ação, o que, se somado às antecipações de agosto e de novembro, corresponderá a 82% do lucro líquido, ajustado pela constituição das reservas legal e de incentivos fiscais. Os proventos, caso aprovados, serão pagos no dia 23 de abril, beneficiando os acionistas que constem na posição acionária de quinta-feira, 11 de abril. O montante total pago é o maior já registrado pela Companhia desde o seu IPO.

No segundo destaque, falamos sobre um importante projeto de um caminhão-cegonha, que foi convertido da combustão a diesel para a propulsão totalmente elétrica com baterias. O veículo em teste tem autonomia de aproximadamente 500 quilômetros. Esta iniciativa inovadora será utilizada inicialmente no transporte de veículos zero quilômetro para o Paraguai. Embora numa escala ainda pequena, iniciativas como essa, mostram nosso firme compromisso em seguir evoluindo com projetos que contribuam para a mitigação do impacto ambiental das nossas operações.

O terceiro destaque trata de uma reformulação da apresentação institucional da área de Relações com Investidores. Essa nova versão buscou trazer mais informações a respeito de outras iniciativas da Tegma além da logística de veículos novos, como a Joint Venture GDL, a startup Rabbot e a operação de logística de veículos emplacados, a Fastline. Buscou-se também trazer mais informações sobre o mercado automotivo brasileiro.

### Slide 4

Agora, passando para o slide 4, vamos falar sobre os principais dados do mercado de veículos novos no Brasil.

Conforme podemos observar no primeiro gráfico, as vendas domésticas do quarto trimestre de 2023 foram 15% superiores na comparação anual. Esse desempenho advém da melhora das condições econômicas no país, como a queda do desemprego, a melhora da renda e da produtividade do trabalho, assim como da melhora das condições de financiamento de veículos no país. As vendas domésticas de 2023 foram 11% superiores na comparação anual,

número muito maior do que as estimativas iniciais do mercado, surpresa essa proveniente da melhora da economia nacional, das melhores condições de financiamento e de uma maior competição interna provocada pela entrada de players chineses na categoria de eletrificados.

A produção, por sua vez, apresentou uma redução de 4% no quarto trimestre de 2023, conforme podemos ver no gráfico abaixo e à esquerda. Essa queda pode ser explicada por uma estratégia de vendas das montadoras, que resultou em uma redução acentuada dos estoques nesse período (em torno de 20%), assim como pelo aumento de 41% da venda de veículos importados no país, o que resultou em uma participação de 18% das vendas domésticas no 4T23. Outro impacto importante na produção pode ser observado no gráfico ao lado, que mostra as exportações de veículos do Brasil, que se retraíram mais de 30% no 4T23, em função da redução de mercado de alguns países da América Latina, além da competição dos veículos chineses nesses mercados.

## Slide 5

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no quarto trimestre de 2023 foi de 175 mil unidades, 6,3% superior na comparação anual, um reflexo do crescimento das vendas domésticas, conforme explicado no slide anterior. Nosso *market share* permaneceu praticamente estável na comparação anual, em um patamar próximo de 24%, tendo sido afetado pela performance abaixo do normal de clientes relevantes para a Companhia.

Por último, a distância média das viagens foi 4,8% superior na comparação anual, em função do aumento da participação das viagens domésticas de longa distância no total e do crescimento das viagens de exportação via rodoviária para países do Mercosul.

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

## Slide 6

Obrigado, Nivaldo. Boa tarde a todos.

Passando para o slide 6, vamos falar sobre os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 11% na receita líquida da divisão no quarto trimestre de 2023, o que se explica principalmente pelo aumento de 6,3% da quantidade de veículos transportados e de 4,8% na distância média percorrida. O crescimento de 18% observado no ano de 2023 se deu principalmente em função do crescimento da quantidade de veículos transportados e dos reajustes das tarifas de transporte realizados ao longo do ano. Vale ressaltar que a grande oscilação do preço do diesel nos últimos dois anos ocasionou reajustes de tarifas tanto positivos quanto negativos. Por fim, destacamos o bom desempenho da Fastline, nossa unidade de logística de veículos emplacados, que manteve uma evolução de receita bastante positiva.

Abaixo, vemos a evolução do EBITDA no quarto trimestre de 2023 na comparação anual, bem como de sua margem. Devemos ter em mente que a margem EBITDA do quarto trimestre de 2022 está ajustada pelo evento não recorrente, que reduziu em R\$ 5,5 milhões as despesas da divisão naquele período. A redução da margem EBITDA no quarto trimestre de 2023 de 16,5% para 15,1% reflete três fatores: descontos comerciais concedidos a clientes, relacionados a um descasamento do repasse da queda do preço do Diesel de períodos anteriores, que somaram

R\$ 3,5 milhões, o realinhamento das tarifas da divisão aos níveis atuais dos preços dos combustíveis, assim como o aumento de despesas administrativas. Este último, por sua vez tem diversas causas, que são detalhadas em nosso *Earnings release*. No ano de 2023, o EBITDA da divisão atingiu R\$ 218 milhões de reais, com uma margem de 15,3%, 0,7 pontos percentuais inferiores a 2022. Da mesma forma, a redução da margem EBITDA no ano decorre do desconto comercial mencionado no quarto trimestre somado ao que ocorreu no segundo trimestre, do realinhamento das tarifas de transporte aos preços do diesel e do aumento das despesas administrativas, também detalhado em nosso earnings release.

### Slide 7

No slide 7, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no quarto trimestre de 2023 aumentou 9% em função do crescimento das operações de químicos e de eletrodomésticos, devido à recuperação de volumes e a um novo contrato, conforme explicado no último trimestre. Já a estabilidade da receita líquida no ano resultou principalmente dos impactos operacionais da renovação da frota de carretas silo e da consequente perda de volume transportado e armazenado.

No gráfico abaixo, podemos ver que a margem EBITDA apresentou retração no quarto trimestre de 2023, impactada negativamente por eventos que, apesar de terem característica não recorrente, não foram ajustados ao EBITDA e que somaram quase R\$ 2 milhões no quarto trimestre de 2023. Estes eventos estão detalhados em nosso Earnings release.

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

### Slide 8

Obrigado, Ramón.

Vamos passar agora para o slide 8, em que mostramos uma visão geral de nossa Joint Venture, a GDL. Criada em 2018, através da associação com outro importante e tradicional player do mercado baseado no Espírito Santo, a Silotec, a GDL é atualmente o maior operador logístico desse estado, com 1 milhão de metros quadrados de área de armazenagem, empregando mais de 500 pessoas e atendendo uma ampla gama de clientes de diversos setores. Os principais serviços prestados são movimentação, armazenagem geral e alfandegada. A empresa possui ainda 2 centros de distribuição, oferece serviços de gestão de pátio para veículos e máquinas, além da inspeção prévia à entrega dos ativos, o chamado "PDI".

### Slide 9

No slide 9, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no primeiro gráfico que a receita líquida do quarto trimestre de 2023 cresceu 55% na comparação anual, atingindo R\$ 48 milhões, enquanto no ano de 2023 a receita líquida foi de R\$ 160 milhões, um crescimento de 36% versus 2022, mantendo a tendência de crescimento observada nos últimos anos. Esse desempenho da receita líquida é fruto principalmente do crescimento no serviço de logística de veículos importados. Vale destacar que a venda de veículos importados no Brasil cresceu 42% no quarto trimestre de 2023 na comparação anual, impulsionada pela estratégia agressiva das montadoras chinesas entrantes, assim como pelo anúncio da taxa gradual sobre a importação de veículos eletrificados a partir de janeiro de 2024.

Nos gráficos abaixo mostramos primeiro a evolução do lucro líquido e da margem líquida da Joint Venture. O crescimento do lucro líquido, que atingiu 34 milhões, com aumento da margem líquida tanto no trimestre quanto no ano, reflete o crescimento da receita aliado à eficiência operacional de custos e

despesas. Com isso, aliado à baixa necessidade de investimentos, os dividendos distribuídos pela GDL em 2023 atingiram R\$ 29 milhões, o maior montante desde a sua criação. O ROE manteve uma curva ascendente, atingindo 64% em 2023.

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

## Slide 10

Obrigado, Nivaldo.

Seguindo para o slide 10, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida do quarto trimestre de 2023 foi de R\$ 454 milhões, o que representa um crescimento de 11% na comparação anual, refletindo o crescimento de ambas as divisões no período. Nessa mesma tendência, a receita líquida de 2023 apresentou crescimento pelo segundo ano consecutivo, atingindo R\$ 1,6 bilhão de reais, consequência principalmente da recuperação da indústria automotiva no Brasil.

Abaixo, vemos que no 4T23 a margem EBITDA se retraiu 1,5 p.p, refletindo o desconto comercial concedido e o efeito do realinhamento das tarifas ao preço atual do diesel, ambos na divisão automotiva, assim como por eventos não recorrentes negativos na Logística Integrada que não foram ajustados ao EBITDA. O EBITDA do ano de 2023 atingiu R\$ 265 milhões de reais, correspondendo a uma margem próxima de 17%.

Por fim, o lucro líquido do quarto trimestre de 2023 foi de R\$ 51,0 milhões, 10% inferior na comparação anual. Caso o evento não recorrente que impactou positivamente o lucro líquido do 4T22 em R\$ 8,2 milhões fosse desconsiderado, o Lucro líquido desse trimestre seria 5% superior, com uma redução de 0,6 pontos percentuais da margem líquida. Essa queda da margem líquida é decorrente principalmente da retração das margens operacionais, conforme anteriormente mencionado, apesar do resultado financeiro ainda mais positivo e dos resultados de nossa Joint Venture, a GDL.

Com relação ao Lucro Líquido de 2023, que foi de R\$ 182 milhões, podemos constatar um crescimento de 14% contra 2022, evolução em linha com a receita. Além do resultado operacional das operações da companhia, vale destacar o desempenho recente da nossa investida GDL, conforme anteriormente mencionado.

## Slide 11

Passando agora para o slide 11, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa em dezembro de 2023, que foi de 42 dias, 6 dias superior ao ciclo de caixa de setembro de 2023, mas equivalente ao ciclo de caixa de dezembro de 2022. Não identificamos nenhum fator em nosso ciclo de caixa que não seja habitualmente observado em nossos negócios.

A respeito do CAPEX da Companhia, o total de investimentos no quarto trimestre de 2023 foi de R\$ 11 milhões, ou 2,3% da receita líquida, destacando-se o investimento na aquisição de caminhões-silo para a renovação da frota própria da operação de químicos, que totalizou R\$ 4 milhões e o investimento de R\$ 2 milhões que faz parte do projeto de implantação do novo ERP. O Capex do ano de 2023, por sua vez, totalizou R\$ 33 milhões e o investimento que mais se destacou no período foi a renovação de frota de carretas-silo para a operação de químicos, no valor de R\$ 9 milhões.

Finalmente, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no 4T23 foi de R\$ 2 milhões negativos. Esse desempenho próximo de zero é consequência principalmente do

aumento do saldo do contas a receber entre setembro e dezembro de 2023, fruto da dinâmica de recebimento junto às montadoras no final de todos os anos, apesar do resultado operacional positivo no período. Já o Fluxo de Caixa Livre de 2023 de R\$ 141 milhões, ligeiramente inferior ao de 2022, tem um componente relevante de aproveitamento de créditos tributários em ambos os exercícios. Caso eles sejam expurgados, o Fluxo de Caixa Livre de 2023 seria de R\$ 127 milhões, 21% superior a 2022, refletindo principalmente o crescimento do mercado automotivo e da quantidade de veículos transportados e o desempenho operacional positivo de ambas as divisões.

## Slide 12

No slide 12, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, podemos ver o caixa atual de 233 milhões de reais, que é superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. No 4T23 foram contratados R\$ 5,0 milhões de uma linha de Crédito do FINAME/BNDES para aquisições de carretas-silo, destinadas ao transporte de produtos químicos. Podemos ver, no gráfico ao lado, que o custo médio da dívida foi de CDI + 1,6% em dezembro de 2023.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em dezembro de 2023 foi de R\$ 131 milhões, uma redução frente à posição de setembro, em função do aumento do ciclo de caixa vs setembro de 2023.

Por fim, à direita, o nosso rating atribuído pela Fitch em abril de 2023 é de “A local”, com perspectiva Estável.

## Slide 13

Passando para o slide 13, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do quarto trimestre de 2023, em cinza, foi de 27,2%, contra 28,7% no trimestre anterior. Também no caso do ROE, na linha laranja, constatamos um decréscimo do retorno calculado. Essas variações se deram em função, principalmente, da readequação das margens operacionais da Tegma na comparação anual que se observa desde o trimestre anterior.

No gráfico abaixo, vemos que o EVA no quarto trimestre de 2023 também se reduziu frente ao patamar do trimestre anterior, em função, basicamente, dos mesmos fatores que impactaram negativamente o ROIC.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Tegma. Na linha cinza, indicamos o payout das distribuições. Considerando a proposta de pagamento de Dividendos e JCP a ser aprovada em AGO de 11 de abril de 2024, a Tegma irá distribuir R\$ 121 milhões referentes a 2023, o que representa 82% do lucro líquido sem considerar a constituição da reserva de incentivos fiscais nem a reserva legal. Na linha laranja, vemos que o dividend yield das distribuições referentes a 2023, corresponde a 7,6%.

## Slide 14

Por fim, no último slide, mostramos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. As ações da Tegma, conforme mostrado no primeiro gráfico, apresentaram um desempenho próximo ao da bolsa ao longo de 2024. Esse desempenho é impactado positivamente pela resiliência operacional da Companhia e pela tendência de recuperação do mercado automotivo e negativamente pela redução da liquidez das ações. Por sua vez,

conforme mostrado no gráfico abaixo, as ações da Tegma, assim como ocorre atualmente com boa parte das empresas listadas no Brasil, são negociadas a múltiplos ligeiramente abaixo da sua média histórica, influenciadas principalmente por questões macroeconômicas.

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

## 22:36 – Sessão de Perguntas e respostas

Ian Nunes: Bom pessoal, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores analistas. Caso desejem fazer uma pergunta, por favor pressionar o botão levantar a mão. Se a pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em abaixar a mão. Caso deseje fazer alguma pergunta por escrito, por favor digite sua pergunta no campo do Q&A na parte inferior da tela.

A primeira pergunta que a gente vem receber pelo Q&A vem do Valcívrio Volpato.

Valcívrio?

Valcívrio Volpato: Onde é que funciona?

Ian Nunes: Oi, Valcívrio, estamos te escutando, pode perguntar.

Valcívrio: Estão me escutando?

Ian Nunes: Estamos, sim.

Valcívrio: Esse três milhões e meio aí que vocês dizem que foi um não normal aí no quarto trimestre, ele seria um valor que teria sido recebido em trimestres anteriores e daí compensado neste, é isso?

Ramón: Oi, boa tarde. É o Ramon que está falando, tudo bem?

Valcívrio: Tudo bem.

Ramón: De certa forma, sim, esse desconto comercial pode ser considerado também uma espécie de gatilho que existe de ajuste do preço do diesel, ele varia para cima e para baixo. E a gente tem que fazer os ajustes na nossa tarifa em função dos valores praticados em trimestres anteriores, em meses anteriores, com base num determinado preço do diesel. Então, de certa forma, sim, é um valor que havia sido recebido anteriormente e a tarifa vai sendo ajustada à medida que o preço varia.

Ian Nunes: Seguindo aqui a fila, a gente tem uma pergunta pelo Q&A do Eduardo Pilegi, da Organon, a respeito da decisão de distribuição de dividendos. A pergunta dele é, a decisão do aumento do payout de 70% para 82% em 2023 reflete um arrefecimento na busca pelo crescimento inorgânico?

Ramón: Novamente aqui, Ramón, eu vou responder essa pergunta. Obrigado pela pergunta, obrigado pela presença aí de vocês. Na verdade, não. Essa decisão de aumento do payout está mais ligada à capacidade da companhia em gerar caixa operacional de uma maneira

consistente e ao reconhecimento de que a nossa estrutura de capital se encontra bastante desalavancada, como é de conhecimento de todos. A gente acha que o aumento do payout vai ter um efeito marginal na nossa capacidade de alavancagem, então só lembrando aí, conforme a gente apresenta nas nossas DFs, a gente fechou o ano com 130 milhões de caixa líquido. Caixa acima da nossa dívida bruta. E o EBITDA da ordem de 265 milhões de reais. Isso é só para mostrar a nossa capacidade de tomar financiamento para fazer frente a um eventual crescimento inorgânico. E eu reafirmo, em nome da administração, que a gente mantém o nosso direcionamento estratégico de buscar esse crescimento via operações de M&A e a gente acha que justamente essa flexibilidade necessária para a obtenção de recursos é uma vantagem competitiva que a gente tem, mas isso tudo vai ser feito com a disciplina necessária e que é a disciplina de capital que é a marca registrada da TEC.

Ian Nunes: Seguindo aqui, eu vou fazer uma pergunta do Guilherme Ávila da Tarpon.

Nivaldo e Ian, parabéns pelo resultado. Como vocês avaliam o desempenho do mercado automotivo no primeiro bimestre? Eu vou passar essa pergunta para o Nivaldo responder.

Nivaldo: Oi, Guilherme. Obrigado. Realmente foi um bimestre positivo, registramos um crescimento das vendas domésticas da ordem de 23%. Pelo lado produtivo, houve uma reação em fevereiro e a produção efetivamente cresceu 7% nesse bimestre. As vendas dos veículos importados, mesmo com o retorno de parte da alíquota de importação, que aconteceu agora em janeiro deste ano, cresceram 70%. Por outro lado, as exportações permanecem em sua tendência de queda e houve uma redução de 28%, sendo que na segunda quinzena de fevereiro nós observamos uma pequena reação.

Eu acredito também que nós tivemos muito boas notícias, aquelas relacionadas aos investimentos que foram anunciados pelas montadoras no Brasil. Falou-se em algo em torno de 100 bilhões de investimentos na indústria automobilística até o ano de 2030. E desses anúncios também foram acompanhados de elogios à previsibilidade daquele programa Mover, instituído pelo governo federal. Ainda, como um aspecto positivo, Guilherme, a gente pode dizer que, acerca do crédito automotivo, existem dados muito positivos de janeiro de 24. Houve um crescimento de 40% das concessões, queda nas inadimplências e queda nas taxas de juros médias. Então, resumindo, a avaliação por parte da administração da Tegma nesse bimestre foi positiva.

Ian Nunes: Obrigado, Nivaldo. A gente vai abrir o microfone para o Pedro, da Eu Quero Investir, para ele fazer uma pergunta para nós.

Pedro: Olá, pessoal. Boa tarde. Vocês me escutam?

Ian Nunes: Sim.

Pedro: Parabéns pelos resultados, obrigado pelo espaço. Queria voltar um pouco na questão dos descontos, mas para entender se essas negociações já foram finalizadas ou ainda tem negociações com os clientes a serem feitas que pode ter esse efeito também no primeiro tri, essa primeira pergunta. E a segunda é entender na parte de GDL, que a gente viu um crescimento bem forte esse ano. Vocês comentaram, puxado pela questão da parte de

veículos importados, mas quais que seriam os outros drivers de crescimento para a GDL para os próximos anos?

Ramón: Obrigado, Pedro. É o Ramon. Eu vou comentar a tua primeira pergunta, depois eu vou passar para o Nivaldo. Com relação aos descontos comerciais, como a gente mencionou, eles ocorreram em função dessa volatilidade do preço do diesel nos últimos trimestres. Atualmente não tem nenhum outro desconto comercial desse tipo em vista. Obviamente é uma variável que a gente não controla, nós não podemos afirmar com 100% de certeza que isso não vai acontecer mais. Mas assim, o que eu posso mencionar é que o preço do diesel recentemente tem apresentado muito menos volatilidade, então é o que eu posso comentar sobre esse assunto, não tenho nada em vista agora de importante para esse trimestre. Vou passar aqui para o Nivaldo para ele comentar sobre a questão da GDL.

Nivaldo: Pedro, realmente você tem razão, os veículos foram o grande alavancador da evolução da GDL nesse ano de 2023, e quanto aos drivers futuros, sem dúvida alguma, os veículos ainda continuam sendo, nós temos perspectivas aí de curto prazo e médio prazo, quando eu te falo médio prazo até pelo menos o início de 26, um movimento bastante grande de veículos, não só quando a gente fala de veículos chineses que são os entrantes, mas multimarcas importadas que continuarão a utilizar o Porto de Vitória como como porto de entrada no Brasil e consequentemente utilizarão as operações logísticas da GDL.

Obviamente que antes desse boom dos veículos no ano de 2023, nós tivemos o registro de crescimento da GDL com outras operações logísticas, onde nós conquistamos clientes multiprodutos, mas nos dedicamos muito às operações de clientes com produtos de valor agregado alto, produtos da área química e produtos que tenham necessidade de armazenagens especiais, ou seja, áreas frigorificadas, áreas climatizadas e são nesses drivers que a GDL aposta. Conquistamos aí uma gama de clientes, uma carteira de clientes bastante pulverizada e ainda que haja uma redução na questão dos veículos e fato esse que a gente não antever para os próximos 24 ou 30 meses, né? Nós temos aí no restante dos produtos, na logística integrada desses outros produtos, a sustentabilidade da nossa corporação lá no Espírito Santo.

Pedro: Perfeito. Obrigado.

Ian Nunes: Obrigado, Pedro.

A gente vai passar para uma próxima pergunta que o Marcelo, do BTG, vai fazer. Vamos liberar o microfone do Marcelo aí.

Marcelo: Oi pessoal, tudo bem? Obrigado pelo espaço aqui. Queria endereçar duas questões aqui do meu lado. A primeira em relação a Fastline, a gente acompanha um pouco pelas locadoras o mercado de seminovos com algumas dificuldades. Queria entender como que vocês estão sentindo isso aí na ponta de vocês. E a outra é referente um pouco ao Market Share.

A gente viu no segundo trimestre de 2023 o Market Share de vocês batendo aí 26%, e essa dinâmica de queda apareceu a partir do segundo semestre. Se vocês puderem só dar um pouco de cor aí como que foi essa movimentação e o porquê disso, e como vocês veem esse



número daqui pra frente. Obrigado.

Nivaldo: Obrigado, Marcelo. Fastline, você tem acompanhado os resultados, a gente vem num franco crescimento quantitativo, muito calcado no mercado de locadoras, é um mercado crescente no Brasil, então a gente vê que esse horizonte é bastante extenso. A gente tem também o mercado das motos, do transporte das motos de menor cilindrada de Manaus aqui para São Paulo, para a região Sudeste, com um volume bastante crescente. Então a gente vê a Fastline com um horizonte de crescimento bastante interessante. E quando você fala numa redução do emplacado, uma redução desse volume, realmente ele ocorreu, mas com esse dinamismo, essa rotatividade da maior facilidade da compra do zero, obviamente o acompanhamento do emplacado usado vai acontecer. Então, as nossas expectativas quanto a Fastline são bastante positivas, assim como eu citei aí de como foi o primeiro bimestre do carro zero.

A questão do Market Share, realmente nós sentimos essa redução, uma vez que houve uma menor concentração dos nossos transportes em algumas das marcas relevantes do nosso share. Então, isso realmente aconteceu. Entendemos que foi uma situação pontual e que deve se restabelecer, deve se restabilizar agora a partir já do final do primeiro trimestre, até porque nós temos os entrantes, os chineses, do qual nós fazemos parte da operação de transporte, com um movimento bastante crescente. Isso vai trazer um reequilíbrio ao nosso Market Share.

Ian Nunes: Marcelo, obrigado pela pergunta. Eu vou ler uma próxima pergunta que a gente recebeu do Lucas Xavier. Em 2023 houve um aumento significativo das despesas. É esperado uma redução ou estabilização das despesas para 2024? Eu vou passar a resposta para o Ramón.

Ramón: Nós não esperamos uma redução, a gente explica no relatório que a gente teve alguns ajustes no headcount da companhia, principalmente no quarto trimestre, algumas despesas, eu não diria extraordinárias, mas enfim, não recorrentes, vamos dizer assim, do ponto de vista de honorários advocatícios, para assuntos diversos, contingências diversas, que foram pontuais. A tendência é de estabilidade, mas a gente sempre mantém um olhar muito próximo e também preocupados com a disciplina e manter as nossas despesas no nível adequado em relação à nossa receita.

Ian Nunes: Por último, eu vou ler uma pergunta aqui, que é uma dúvida mais contábil do que econômica do Gustavo. Boa tarde, parabéns pelos resultados. Minha pergunta é em relação ao crédito de PIS/COFINS, que em 2022 foi 94 milhões e 106 milhões em 2023. Poderiam comentar sobre essa linha e até quando deve durar esse crédito e quanto ainda tem para crescer no resultado? Gustavo, isso foi uma decisão tomada pela companhia muito tempo atrás em registrar esse crédito de PIS/COFINS na linha de custo ao invés da linha de dedução da receita bruta.

Acho que algumas empresas decidem por esse critério. Mas essa linha é proveniente, ela é uma proporção tanto da receita como dos custos com frete. Então essa linha, se você puder acompanhar no longo prazo, ela tem uma proporção bem constante em relação à receita e em relação aos custos de frete.

Então isso foi uma decisão da companhia, registrar em custo, e ela vai permanecer aí até algum momento em que a gente decida realocá-la para a linha de dedução dos custos, de

dedução da receita bruta.

Bom, eu acho que a gente encerrou todas as perguntas. Eu vou, com isso, passar as considerações finais do Nivaldo.

Nivaldo: Pessoal, muito obrigado pela presença, pela audiência e pela atenção de vocês, as nossas explicações. Então, ratificando que a gente terminou o ano de 23 cumprindo a nossa missão, cumprindo o nosso budget, atendendo a distribuição de dividendos, iniciamos o ano de 24 com uma série de desafios, um primeiro bimestre otimista, um primeiro bimestre dentro daquilo que esperávamos e mais que isso, um mercado geral trazendo para nós, trazendo para os operadores logísticos um otimismo especial para o mercado automobilístico.

Esse otimismo não é só da Tegma, não é só da área de transporte nossa, mas ela abrange também as nossas coligadas e um destaque especial para a Festiline, para a GDL, onde as operações estão andando a pleno vapor.

Então, muito obrigado e tenham todos um ótimo final de tarde.