

## Local Conference Call

### Tegma

## Resultados do 3º Trimestre de 2023

7 de novembro 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 terceiro trimestre de 2023. Estão presentes hoje conosco os senhores Nivaldo Tuba, CEO da Tegma e Ramón Perez, Diretor Administrativo-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 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 terceiro trimestre.

No primeiro ponto, comentamos sobre a aprovação do pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio intercalares referentes ao terceiro trimestre de 2023. Distribuiremos R\$ 35,6 milhões, ou R\$ 0,54 centavos por ação, o que corresponde a 72% do lucro líquido ajustado pela constituição da reserva de incentivos fiscais. Os proventos serão pagos no dia 23 de novembro, beneficiando os acionistas que constem na posição acionária de quinta-feira, 9 de novembro.

No segundo destaque, falamos sobre um importante projeto que foi iniciado no mês de outubro deste ano.

A Companhia iniciou o processo de implementação do ERP da Oracle Cloud em substituição ao ERP Datasul. O novo ERP é a solução que melhor atende a empresa em termos de inovação,

modernidade, custo e facilidade de utilização, além de possuir o maior portfólio de soluções logísticas. Essa é uma das primeiras etapas da jornada de transformação digital da Tegma, com foco nas áreas administrativas e financeiras, e que servirá de alicerce para, em uma segunda etapa, expandir para outras frentes da companhia. A previsão é que o projeto de implantação dure de 12 a 14 meses.

O terceiro destaque trata de uma importante premiação que a Tegma recebeu. A 100 Open Corps nos premiou pelo quinto ano consecutivo, no segmento Transporte e Logística, como uma das empresas mais engajadas em inovação aberta no país. Essa premiação mostra os frutos concretos do trabalho da tegUP, que sempre busca oportunidades de fomentar a inovação na logística, gerando benefícios para nossos processos e clientes.

Por fim, no quarto destaque, informamos que pelo quarto ano consecutivo publicamos o inventário dos gases efeito estufa da Tegma. Neste ano recebemos pela primeira vez o selo ouro do GHG Protocol, que tem como uma de suas exigências a auditoria externa das informações, atestando assim sua qualidade. Essa conquista é um reconhecimento dos esforços da Companhia e de sua área de sustentabilidade no que diz respeito à transparência com nossas emissões e reforça nossa intenção de sempre buscar meios de avaliar e reduzir nosso impacto nas mudanças climáticas.

#### Slide 4

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

Conforme podemos observar no primeiro gráfico, as vendas domésticas do terceiro trimestre de 2023 foram 10% superiores na comparação anual. Esse desempenho é um reflexo, principalmente, do crescimento das vendas ao varejo no trimestre, aliadas ao fim da indisponibilidade de componentes, em especial semicondutores. Cabe destacar que as vendas do mês de julho foram positivamente impactadas pelo programa de descontos para carros zero quilômetro de até 120 mil reais do Governo Federal, porém não se pode quantificar se essas vendas foram antecipações ou vendas efetivamente novas. A produção, por sua vez, apresentou uma redução de 3% no terceiro trimestre de 2023 na comparação anual, conforme podemos ver no gráfico abaixo e à esquerda. Essa queda é explicada pela readequação do ritmo de produção aos níveis atuais de estoques da indústria, pela queda das exportações, que se retraíram 20% no terceiro trimestre de 2023, assim como pelo aumento de 31% da venda de veículos importados no país.

#### Slide 5

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no terceiro trimestre de 2023 foi de 170 mil unidades, 2% superior na comparação anual, refletindo o crescimento das vendas domésticas, conforme explicado no slide anterior. Por outro lado, nosso *market share* se reduziu no terceiro trimestre na comparação anual, a um patamar abaixo de 25%. Essa retração do *market share* se deveu à perda de participação de mercado de clientes relevantes para a Companhia no mês de julho, quando houve o programa de descontos para carros novos do Governo Federal. Cabe destacar que nos meses seguintes pudemos observar uma normalização do *market share* desses clientes.

Por último, a distância média das viagens foi 1,4% superior na comparação anual, em função do crescimento das viagens de exportação via rodoviária para países do Mercosul e do aumento da participação das viagens domésticas no total.

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 3% na receita líquida da divisão no terceiro trimestre de 2023, o que se explica principalmente pelo aumento de 2% da quantidade de veículos transportados no trimestre e de 1,4% na distância média percorrida. Vale ressaltar que a grande oscilação do preço do diesel nos últimos 12 meses ocasionou reajustes de tarifas tanto positivos quanto negativos nesse período. Por fim, destacamos o bom desempenho da Fastline, nossa unidade de logística de veículos usados, que manteve uma evolução de receita bastante positiva.

Abaixo, vemos a evolução tanto do EBIT quanto do EBITDA no terceiro trimestre de 2023 na comparação anual, bem como de suas respectivas margens. Devemos ter em mente que as margens do terceiro trimestre de 2022 estão ajustadas pelo evento não recorrente que aumentou em R\$ 6,6 milhões as despesas da divisão naquele período. A redução da margem EBITDA no terceiro trimestre de 2023 reflete a normalização da rentabilidade de serviços logísticos, como a administração de pátios e serviços automotivos, além do realinhamento das tarifas da divisão aos níveis atuais dos preços dos combustíveis. Adicionalmente, houve um crescimento de custos com pessoal acima do crescimento da receita, em função do aumento do headcount operacional da Divisão que nem sempre acompanha de forma linear o crescimento da quantidade de veículos transportados. No entanto, a proporção dos gastos com pessoal frente a receita líquida no terceiro trimestre de 2023 está inferior à média dos últimos 5 trimestres. Colaborou também com a redução da margem EBITDA, o aumento das despesas gerais e administrativas, em especial as despesas com pessoal, em função do dissídio do ano de 2023 e de contratações, assim como pelo aumento de despesas com consultorias e honorários advocatícios.

## Slide 7

No slide 7, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no terceiro trimestre de 2023 se reduziu em 3% na comparação anual. Essa redução se deu na operação de químicos, em função de uma instabilidade nos fluxos operacionais causada pela renovação da frota de carretas-silo que, assim como no segundo trimestre de 2023, ocasionou uma queda na quantidade transportada de produtos químicos. Essa renovação já foi praticamente finalizada até o início de novembro e esperamos uma gradual normalização dos volumes no 4T23. Neste trimestre, a operação de químicos da Tegma conquistou um importante contrato de transporte de Barrilha, no qual seremos responsáveis por atender a um fluxo entre os estados de Santa Catarina e São Paulo. Esse contrato tem um prazo de 12 meses, com potencial de adicionar 10% à receita da operação, considerando o patamar de 2022 e mantendo nossas margens em linha.

A operação de eletrodomésticos, por sua vez, apresentou recuperação de receitas, que se deveu principalmente, à recomposição de tarifas.

Nos gráficos abaixo, podemos ver que tanto a margem EBIT quanto a margem EBITDA apresentaram retração no terceiro trimestre de 2023 na comparação anual, ambas impactadas negativamente pelo evento operacional mencionado, que comprometeu a diluição de custos fixos no trimestre.

## Slide 8

Seguindo para o slide 8, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida foi de R\$ 427 milhões no terceiro trimestre de 2023, o que representa um crescimento de 3% na comparação anual, refletindo o crescimento da divisão de logística automotiva no período.

Abaixo, vemos que tanto o EBIT quanto o EBITDA apresentaram retração na comparação anual, assim como suas margens, refletindo a queda de margens de ambas as divisões em função dos fatores anteriormente mencionados.

Por fim, o lucro líquido do terceiro trimestre de 2023 foi de R\$ 56,3 milhões, 5% superior na comparação anual, uma expansão de 0,3 p.p da margem líquida. A evolução de margem líquida, que ocorreu a despeito da retração da margem EBIT, é fruto do resultado financeiro ainda mais positivo, consequência da geração de caixa e da estrutura de capital desalavancada, e dos resultados positivos de nossa Joint Venture, a GDL. O desempenho recente da GDL reflete principalmente o crescimento no armazenamento de veículos importados, acompanhando o aumento das vendas desses veículos no Brasil. Além disso, o desempenho da atividade de armazenagem geral de bens de consumo também beneficiou os resultados.

## Slide 9

Passando agora para slide o slide 9, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa em setembro de 2023, que foi de 36 dias, 5 dias inferior ao ciclo de caixa do trimestre anterior, em função de uma melhor dinâmica de recebimentos.

A respeito do CAPEX da Companhia, o total de investimentos no terceiro trimestre de 2023 foi de R\$ 11,9 milhões, ou 2,8% da receita líquida, destacando-se o investimento de R\$ 4,8 milhões na renovação da frota própria de caminhões-silo para a operação de químicos.

Finalmente, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que foi de R\$ 50 milhões positivos no terceiro trimestre de 2023. Essa geração de caixa é fruto do desempenho operacional, aliado à redução do ciclo de caixa, assim como da utilização de R\$ 4,8 milhões de créditos tributários, que contribuíram positivamente para o fluxo de caixa operacional.

## Slide 10

No slide 10, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, podemos ver o caixa atual de 259 milhões de reais, que é superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. No decorrer do 3T23 realizamos a liquidação de empréstimos no montante de R\$ 45 milhões de principal, bem como a captação de empréstimos e financiamentos que totalizaram R\$ 51,3 milhões. Como resultado dessas liquidações e novas captações, podemos ver, no gráfico ao lado, que o custo da dívida se reduziu frente aos trimestres anteriores, atingindo CDI + 1,55% em setembro de 2023.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em setembro de 2023 foi de R\$ 163 milhões, superior à posição de junho, em função do resultado operacional positivo e da redução do ciclo de caixa.

Por fim, à direita, o nosso rating, que foi reafirmado pela Fitch em abril deste ano e se manteve em “A local”, com perspectiva Estável.

## Slide 11

Passando para o slide 11, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do terceiro trimestre de 2023, em cinza, foi de 28,7%, ligeiramente inferior ao do segundo trimestre, assim como o ROE, na linha laranja. Essas variações se deram em função, principalmente, da redução das margens operacionais da Tegma neste trimestre.

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

À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Tegma. Na linha cinza, indicamos o payout das distribuições. O pagamento de dividendos intercalares referentes ao ano de 2023 foi de R\$ 73,2 milhões, 65% do lucro líquido sem considerar a constituição da reserva de incentivos fiscais. Na linha laranja, vemos que o dividend yield das distribuições dos últimos 12 meses correspondeu a 8,2%.

## Slide 12

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 superior ao da bolsa a partir de meados de julho deste ano. Esse desempenho é um reflexo da resiliência operacional da Companhia e da tendência de recuperação do mercado automotivo. 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 abaixo da sua média, influenciado pelo cenário macroeconômico, ainda em recuperação.

Com isso, agradeço a todos pela atenção de todos 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 de webcast.

Nossa primeira pergunta é de Luiz Capistrano do Itaú BBA.

### **Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Pessoal, boa tarde. Obrigado pelo espaço aqui, parabéns pela pelos resultados. Eu queria ouvir de vocês dois pontos, né? Eu acho que o primeiro assunto, mais uma atualização de como vocês estão vendo a situação de mercado para o ano que vem, dado que no último mês a gente teve uma virada aí para o ano ruim da parte de juros, talvez a bancabilidade não volte tão rápido quanto o esperado.

Então pegar uma atualização de vocês de como que tá o humor aí dos clientes, o que deve ser a projeção de Fenabreve? Se as consultorias eventualmente têm indicado para vocês com relação ao ano que vem, qualquer fonte de informação aqui já seria bastante rico para a gente.

Uma segunda pergunta seria mais sobre Fastline. Vocês vêm continuamente destacando trimestre após trimestre o bom desempenho da subsidiária, e talvez acho que a ideia aqui é entender com vocês o que que hoje poderia destravar mais crescimento nesse segmento, e se, dentre essas possibilidades, poderia ter um M&A para acelerar, se se faz sentido, se o mercado tem estrutura para esse tipo de crescimento inorgânico. São essas duas perguntas pessoal, muito obrigado.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Luiz, boa tarde, muito obrigado aí pelas suas perguntas, prazer em tê-lo aqui na nossa conferência, vamos lá. 24, cara, ainda são poucas as indicações... formais do crescimento do mercado, mas a gente vai te dar um apanhado aí, ou seja, inputs que a gente está usando no nosso budget e assim seja, né?

A questão, primeiro de tudo, a questão da logística de veículos novos, né? A gente estima um pequeno crescimento na indústria nacional, né? E um crescimento maior de importados, até porque a base de importados de 23 vai ser melhor, né? A gente tem os entrantes chineses aí, a BYD, a Great Wall, acenando com boas quantidades, com boa aceitação de mercado, uma política, um programa de marketing bastante acirrado. E outras grandes marcas que eu posso citar, que é público, também, como uma Volvo e uma Porsche, com orçamentos bastante otimistas para o ano.

A questão de veículos usados, assim como nos outros anos, a gente vem tendo um crescimento bastante descolado daquilo que a gente poderia chamar de um de um crescimento vegetativo, né? Trata-se aí de um negócio novo, que vem em franca expansão, não é? E nós estamos acenando aí para o ano de 24 também com um crescimento bastante interessante.

A questão de químicos, nós vamos ter uma recuperação em relação a 2022, não é? Uma vez que houve, haverá para a partir do final desse ano, então impactará em todo o ano de 24, uma normalização, a inovação das nossas frotas, né? E também a gente fez o anúncio de um grande contrato que firmamos agora recentemente e que incidirá em

todo o ano de 24, né? Ou seja, uma operação de barrilha, né? Com um novo player que não estava no nosso portfólio.

Pelo lado da logística de eletrodomésticos, nós estamos acenando aí com uma instabilidade do mercado em 24, né? Ou talvez até com uma pequeníssima queda, né? Dado uma readequação do fluxo logístico dos fornecedores do nosso principal cliente, né? Fazendo com que a quilometragem percorrida pela nossa frota seja um pouquinho menor.

Falamos aí também da GDL, né? O nosso, nossa controlada lá do Espírito Santo, que está tendo um ano de 2023 bastante interessante, com resultados descolados positivamente do nosso budget, né? E não há nenhuma sinalização 24 esse cenário deva mudar, né? Nós estamos aí com os inputs, com as projeções de veículos, né? Com os nossos pátios cheios e a questão da carga geral também andando de maneira bastante adequada.

Você falou de Fastline. Fastline realmente vem se transformando num business bastante interessante, com crescimentos anuais relevantes, não é? Estamos trabalhando no sentido de investir nessa empresa e principalmente adequá-la a uma melhor conduta tecnológica, não é? Entendemos que agora é o momento de um investimento tecnológico na empresa, uma vez que isso facilitará e muito o trabalho, otimizará e muito o trabalho e conseqüentemente a performance da empresa melhorará e estaremos aptos a abarcar o crescimento aí, né? Que o mercado comporta. Ok, Luiz?

#### **Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Perfeito, Nivaldo. Muito obrigado. Só um último ponto talvez com relação a M&A no mercado da Fastline, se faria sentido alguma aquisição dentro desse segmento.

#### **Ramón Pérez – CFO e IRO**

Oi Luiz, é o Ramón que está falando, tudo bem? Sim, eu creio até que a gente já mencionou isso em alguma oportunidade, e dentro do portfólio de targets que a gente vem analisando também existem possibilidades ligadas ao mercado de veículos. Isso pode sim destravar um algum crescimento, faz parte da nossa, da nossa estratégia.

#### **Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Perfeito Nivaldo, Ramón. Obrigado pelas respostas, pessoal. Boa tarde a todos.

#### **Operadora**

A próxima pergunta é de Marcelo Arase, do BTG Pactual.

**Marcelo Arase - BTG Pactual**

Fala pessoal, tudo bem? Obrigado pelo espaço aqui. Eu queria puxar um ponto sobre o impacto que vocês tiveram na margem agora no Q3, principalmente na dinâmica de combustível e de repasse desses custos. Como que é a negociação com os clientes para vocês fazerem esse repasse e como que é a cabeça de vocês tanto para o Q4 para 2024, com essa maior volatilidade dos preços de petróleo? Obrigado.

**Nivaldo Tuba - CEO**

Oi, Marcelo, boa tarde, obrigado. Eu que agradeço. Cara, a gente tem, os contratos nossos com as montadoras são feitos caso a caso, não é? Existe, muito embora sejam pontualizados, sejam independentes, existe uma, quase que uma regra que norteia o controle desses reajustes. Então são definidos percentuais, gatilhos, não é? E quando esses gatilhos são atingidos, seja para cima, seja para baixo, eles são disparados, né?

Então isso aconteceu com muita relevância 22, né? No ano de 23 também vem ocorrendo, e a gente vem tendo sucesso nas negociações e conseguindo efetivamente repassar, porque todos os aumentos queremos verificados, não é? Para 24 grande parte dos nossos contratos estão renovados ou em processo de renovação? A gente não vai ver praticamente nenhuma surpresa - e fica valendo esse conceito, né? Do gatilho de um percentual para cima ou para baixo do reajuste do diesel, que aí é repassado para aumento de tarifas - ou eventualmente diminuição de tarifa. Mas é um processo aí que é acompanhado pari passu pela nossa área de operações aí da divisão de logística de veículos.

**Marcelo Arase - BTG Pactual**

Dissídio, as contratações, foi uma coisa que vocês consideram um one-off, não recorrente? É uma coisa que deve se manter aí daqui para frente?

**Nivaldo Tuba - CEO**

Você pode repetir Marcelo, por favor?

**Marcelo Arase - BTG Pactual**

Em relação ao maior gasto que vocês tiveram com o pessoal nesse semestre com o maior número de contratações, ou é o impacto do dissídio, se esse patamar de custo de pessoal sobre a receita deve permanecer daqui pra frente ou se foi alguma coisa mais one-off do 3T.



### **Ramón Pérez – CFO e IRO**

É o Ramón. Eu não chamaria de one-off, mas como a gente tentou explicar e talvez não sei se ficou muito claro, mas esses reajustes e esses ajustes do tamanho da nossa equipe, equipe operacional, eles não acontecem de uma forma linear. Então isso pode ter efeitos maiores ou menores em um determinado trimestre, mas isso faz, isso se ajusta ao longo do tempo, então é uma questão de ajuste do tamanho da nossa equipe, né?

No caso específico do 3T, também teve um escalonamento aí de uma faixa do dissídio - mas não chamaria isso de algo one-off, mas um ajuste não linear da estrutura que vai ser diluído, por exemplo, no próximo trimestre.

### **Marcelo Arase - BTG Pactual**

Não, perfeito, ficou super claro, pessoal, obrigado.

### **Operadora**

Nossa próxima pergunta é de Victor Demier da Vinci Partners.

### **Victor Demier - Vinci Partners**

Opa, tudo bom, pessoal? Parabéns aí pelos resultados, Nivaldo, Ramón, equipe e obrigada pelo espaço para pergunta. Eu acho que eu queria só que vocês comentassem um pouco mais desse contrato novo da parte de químicos. Deu pra ver, vocês estão bem entusiasmados aí, e também comentar assim sobre, né?

O que esperar nos próximos trimestres nessa dessa rampa tanto de receita quanto de o que a gente pode esperar de margem pra essa, pra essa parte de químicos, né? Pensando aqui que no 4T vocês vão ter uma recuperação aí de um volume perdido aí por conta das renovações do dos caminhões, e aí logo em seguida entra esse novo contrato, né? Então o que vocês puderem passar de informação aí sobre essa rampa de receita seria interessante. Obrigado.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Victor, bem perguntado, cara. Esse novo contrato que pode vir a trazer um incremento de até 10% nas nossas receitas de 24 dessa divisão química, ele tem uma característica muito importante, não é? É a atuação da Tegma numa área geográfica até então não operacionalizada, né? E trata-se também de um cliente novo, né? Um cliente bastante grande, bastante relevante que está iniciando as operações conosco, né? Opera com outros players também.

Então existe também a possibilidade de crescimento dentro desse mesmo cliente, não é? É um contrato aí de um ano em que nós estamos colocando uma frota nova - e que vai trazer os resultados, né? E você disse bem também, é a partir do último trimestre, mais especificamente nos próximos dias, meados de novembro, a gente volta quase que a pleno com toda a nossa frota, né, que foi renovada em grande parte, ainda encontra-se em um processo de renovação que vai se estender ainda para o início de 24.

E a gente espera, independente do mercado químico brasileiro como um todo não apontar para um crescimento relevante, mas a Tegma, em função de ações que estão tomando, colocação de nova frota e do ganho deste cliente relevante, vê o resultado em químico melhor do que aquele que alcançaremos em 23.

### **Victor Demier - Vinci Partners**

Está claro, Nivaldo, obrigado aí pelas respostas.

### **Operadora**

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar \*1. Passaremos agora para a sessão das perguntas via webcast.

### **Ian Nunes Gerente de RI**

Boa tarde, pessoal. Quem fala que é Ian da área de RI, eu vou fazer a mediação das perguntas que a gente recebeu aqui pelo webcast. Algumas delas a gente já respondeu, mas a gente vai tentar responder boa parte delas.

A primeira veio do Edu, **Eduardo Pileggi da Organum**: A melhora do ciclo de caixa foi um componente importante para a geração de caixa nesse trimestre. Por que houve uma redução tão considerável em dias de caixa de trimestre? É possível esperar que o dias a receber fique nesse patamar adiante?

Vou passar essa pergunta pro Ramón.

### **Ramón Pérez – CFO e IRO**

Bom, com relação a essa redução aí, essa melhora do ciclo de caixa, ela está ligada à redução de vencidos e também a um mix de faturamento que teve uma melhor participação de clientes com o menor prazo de pagamento.

Queria só aproveitar e mencionar essa questão da redução dos vencidos, não é? Vamos chamar de “vencidos administrativos”, porque na verdade são questões internas operacionais que a gente trabalha constantemente para reduzir eventuais atrasos que podem acontecer às vezes por questões de sistema, falta de comprovante, enfim, para

destacar que não se trata de uma questão de crédito, pelo contrário; uma das grandes fortalezas aí da Tegma em termos de portfólio de clientes é a qualidade dos seus clientes - isso em todas as, em todas as divisões, né? Então, especificamente, nesse trimestre foi isso.

Nos meses seguintes, não tem nada assim que possamos indicar como sendo assim um key trend uma constante diminuição, né? Que a gente vá, vai verificar isso, esse mesmo ritmo de diminuição - mas a gente ratifica o nosso esforço aqui para dentro daquilo que está ao nosso alcance, diminuir aí ao máximo o prazo desses vencidos, vou chamar "administrativos".

E a questão do nível de faturamento, isso faz parte da dinâmica dos nossos negócios.

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

Eu vou ler a próxima pergunta aqui do **Caio Barraroni da Vinci Partners**: Quanto do desempenho produtivo da GDL pode ser atribuído à BYD e à Great Wall?

Vou passar essa pergunta pro Nivaldo responder.

### **Nivaldo Tuba – CEO**

Caio, obrigado. Realmente o crescimento da GDL nesse 3T23 tem um componente importante de crescimento a partir dos veículos importados do porto de Vitória, né? Pelo Porto de Vitória, e a Great Wall e a BYD apresentavam crescimento exponencial de vendas, né? Contudo, outros clientes também têm contribuído, né? Como uma Volvo e uma Porsche.

No tocante à BYD, eu chamo a atenção porque ela não é simplesmente um cliente da área automotiva, né? Praticamente todas as importações que ela realiza através do porto de Vitória - e o Porto de Vitória concentra grande parte das importações da BYD - são removidas e operacionalizadas através da GDL. A GDL teve também um crescimento relevante da receita de armazenagem geral, ou seja, mercadorias que entram no nosso recinto, são rapidamente nacionalizadas, passam para o regime de Armazém geral e a partir de lá são despachadas; ou mercadorias já produzidas em território nacional, que são reunidas para o nosso recinto em regime de filial ou regime de armazenagem geral e de lá são distribuídas também.

Vale assim, só ressaltar, né? Para não dizer que o mundo são só flores, né? Nós tivemos um resultado que consideramos em relação um pouquinho aquém do esperado quando falamos de armazenagem alfandegada da GDL, né? Mas esse resultado foi totalmente compensado pelo que eu já falei, né? A logística de carros zeros, né? E a logística de armazenagem geral compensou com folga esse pequeno resultado, a menor que nós tivemos no alfandegado.

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

Algumas perguntas do Caio que já foram em parte respondidas nas outras respostas: a companhia pensa em aumentar o payout para o ano que vem ou realizar alguma distribuição extraordinária, considerando a possibilidade de extinção de JCP a partir de 2025?

Vou passar resposta por Ramón.

### **Ramón Pérez – CFO e IRO**

Caio, em função da possibilidade de extinção da JCP a partir de 25, não há nenhuma definição de distribuição extraordinária especificamente sobre isso. A gente vai acompanhar o tema e, enfim, tomar as decisões e comunicar ao mercado caso seja o caso, mas não há nada nesse sentido.

O que há, e aproveito para destacar, que aconteceu nesse 3T, foi que nós elevamos aí o nosso payout, que normalmente tem girado em torno de 60%, né? Depois da Constituição das reservas de incentivos para algo acima dos 70% já nesse trimestre. Isso está mais ligado a uma questão de gerenciamento do nosso caixa disponível vis-à-vis nossa estratégia de crescimento inorgânico. A gente sempre gosta de lembrar que a nossa disponibilidade de caixa, que é função da capacidade da Companhia de gerar um caixa operacional, principalmente dada a sua baixa necessidade de investimento, de CapEx, ela vai ser, esse caixa vai ser administrado em função da velocidade que a gente evoluir na nossa estratégia de crescimento orgânico via M&A - o que a gente continua trabalhando arduamente para que a gente possa colocar em prática essa estratégia num futuro próximo.

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

Obrigado, Ramón. A próxima pergunta vem do **Guilherme Ávila da Tarpon**: Ramón, time pelo robusto resultado. Por favor, poderiam passar perspectiva de marketing share para 2024? Suponho que ele esteja falando da operação automotiva. Qual dinâmica vem para o share doméstico e exportação? Vendas de veículos domésticos e para exportação?

Vou passar essa resposta, essa pergunta para o Nivaldo.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Guilherme, obrigado. Bom, a perspectiva para 24, o que nós temos de resultado, o que nós temos tido de tratativas com montadoras, ouvindo órgãos locais - ainda que de forma prematura - é um cenário de um pequeno crescimento, mas tal qual no início de 23, quando a gente falava de 22, falava-se de um crescimento de 4, 5%, não é? E hoje a gente já acha até que 7% do crescimento em 23 sobre 22 passe a ser um número

conservador. Dentro das nossas (inaudível 41:06) trabalhando com um número de crescimento bastante, bastante, bastante conservador, né?

Quanto à questão de exportação, (incompreensível 41:15) às vezes volatilidade de um mês para o outro, não é? Mas se traçarmos uma média histórica, também temos tido boas reações aí em países aí como Peru, uma Bolívia, uma Colômbia, né? Onde o nível de exportações, né? Direcionamento de cargas vem crescendo um pouco.

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

Obrigado, Nivaldo. Próxima pergunta do **Victor Blasques da Prumo**: Boa tarde, Nivaldo, Ramón, Ian, parabéns pelos resultados. Como notam o ambiente de precificação nas concessionárias? Se descontos permanecem na cadeia, e como têm sentido a demanda no varejo na ponta? Acham que o nível de vendas recente é sustentável? Vou passar essa resposta o Nivaldo.

#### **Nivaldo Tuba - CEO**

Victor, entendemos que o nível de vendas recente é sustentável. O que é que eu posso te dizer? Existem campanhas agressivas por parte das montadoras junto das concessionárias, tá? Não posso pormenorizar quais são e não posso te quantificar o tipo e a e o valor do desconto, mas que existem, existem. Você pega as vendas diárias de outubro de 23, elas foram 17% superiores às vendas de 22, né? E sem qualquer tipo de incentivo governamental, né? Então, isso mostra que houve incentivo de alguma outra parte, né?

#### **Operadora**

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Nivaldo para as considerações finais.

#### **Nivaldo Tuba - CEO**

Pessoal, muito obrigado aí por terem participado da nossa da nossa teleconferência, né? Apresentamos resultados aí no 3T bastante aderentes ao nosso budget, até ligeiramente positivos em relação a ele. Estamos iniciando o 4T esperando manter, e trabalhando para manter esse nível e essa dinâmica de negócios. Muito obrigado.

#### **Operadora**

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