

## Local Conference Call

### Tegma

## Resultados do Segundo Trimestre de 2023

4 de agosto 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 segundo trimestre de 2023. Estão presentes hoje conosco os senhores Nivaldo Tuba, CEO da Tegma e Ian Nunes, Gerente 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 a participação em mais uma teleconferência de resultados. Informo que excepcionalmente, no evento de hoje, não contaremos com a participação de nosso diretor financeiro e de relações com investidores, Ramón Pérez. Essa ausência foi programada para participação em programa de gestão avançada no exterior, no prestigioso instituto INSEAD. Com isso, nosso Gerente de Relações com Investidores, Ian Nunes, irá conduzir parte da apresentação de hoje. Contamos também com o apoio de Felipe Fogaça, membro de nossa equipe 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 segundo trimestre.

No primeiro ponto, comentamos sobre a aprovação do pagamento de dividendos e JCP intercalares referentes ao primeiro semestre de 2023. Serão distribuídos R\$ 37,6 milhões (R\$ 0,57 centavos por ação) em proventos, o que corresponde a 50% do lucro líquido do primeiro semestre de 2023 e 59% do lucro líquido ajustado pela constituição da reserva de incentivos fiscais. Os

proventos serão pagos no dia 17 de agosto, beneficiando os acionistas que constem na posição acionária de terça feira, 08 de agosto e corresponderão a um dividend yield de 2,6%.

Em seguida trazemos considerações da administração da Tegma a respeito do programa de incentivo do governo federal para a compra de carros, que se iniciou no dia 7 de junho e perdurou por um mês, até o dia 7 de julho. Os descontos para os carros populares foram de R\$ 2 mil até R\$ 8 mil, variando de acordo com critérios de sustentabilidade econômica, ambiental e nacionalidade de produção. A administração da Companhia identificou pontos negativos e positivos no programa, conforme discorrido no earnings release deste trimestre.

Dentre os pontos negativos, destacamos o anúncio precoce do programa, realizado no dia 16 de maio, o que impactou negativamente as vendas entre a segunda quinzena de maio e o início do mês de junho. Além disso, as vendas diretas, em especial para as locadoras, que aguardavam ser incluídas dentre os beneficiados, caíram no período de vigência da exclusividade dos descontos para pessoas físicas. Por fim, o estoque da indústria, em função do descasamento da programação de produção e vendas por parte das montadoras, cresceu de forma expressiva nos meses de maio e junho. Entendemos que esse foi o principal fator que gerou paradas de produção nos meses subsequentes, e não alguma questão de demanda estrutural.

Por outro lado, também há pontos positivos que merecem destaque, como o desconto espontâneo de algumas montadoras para além do limite oferecido pelo governo em diversos modelos, inclusive para modelos que não seriam elegíveis para o programa. Com isso, também pôde se observar uma mudança no mix de vendas no mês de junho, que privilegiou carros de entrada, em detrimento de veículos de maior valor agregado. Um importante efeito, também, foi a manutenção da redução de preços ou descontos de alguns modelos, mesmo após o término do programa, no mês de julho.

No terceiro destaque, falamos a respeito do ataque cibernético que os servidores da Companhia e de suas controladas sofreram no final de maio desse ano. A Companhia prontamente reestabeleceu suas atividades, de forma a garantir a manutenção dos serviços, sem impacto nos resultados.

No quarto destaque, conforme detalhado na divulgação de resultados, estamos felizes em comunicar que conquistamos pela terceira vez a certificação Great Place to Work, o que nos motiva a seguir adiante com nossas iniciativas voltadas à busca de um ambiente profissional cada vez mais diverso, colaborativo e inovador.

O quinto e último tópico diz respeito ao primeiro Relatório Integrado da Tegma, que foi apresentado no dia 14 de julho deste ano. Essa divulgação é um marco de transparência e integridade com respeito às iniciativas desenvolvidas pela empresa nas áreas ambiental, social e de governança, bem como as metas futuras estabelecidas pela Companhia. O Relatório Integrado está disponível

nas mídias digitais da empresa, como o site institucional da Companhia, o site de RI, LinkedIn, Instagram e Facebook.

#### Slide 4

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

Conforme pode-se observar no primeiro gráfico, as vendas domésticas do segundo trimestre de 2023 foram 4% superiores na comparação anual. Esse desempenho é um reflexo da melhora na disponibilidade de componentes, como semicondutores, assim como uma tendência discreta de melhora do mercado automotivo. Conforme mencionamos anteriormente, nos destaques, no segundo trimestre de 2023 o governo federal implementou o programa de descontos para carros zero quilômetro de até 120 mil reais. Essa medida foi muito bem aceita pelos consumidores e pela indústria, porém é difícil se quantificar os efeitos do programa nas vendas de veículos do trimestre. A produção, por sua vez, apresentou um crescimento de 3% no segundo trimestre de 2023 na comparação anual, conforme mostrado no gráfico abaixo e à esquerda. Esse crescimento é explicado pelos mesmos motivos da evolução nas vendas domésticas do período e impactado negativamente pela queda das exportações, que se retraíram 16% no segundo trimestre de 2023.

#### Slide 5

No slide 5, mostramos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no segundo trimestre de 2023 foi de 157 mil unidades, 14% superior na comparação anual e o nosso market share se recuperou e atingiu um patamar próximo de 26%. A recuperação do market share reflete o desempenho dos principais clientes da Tagma no período.

Por último, a distância média das viagens foi ligeiramente inferior na comparação anual, em função principalmente da manutenção de uma tendência recente do aumento da participação das vendas domésticas nas regiões Sul e Sudeste, que são as maiores produtoras de veículos do país. A participação das vendas nessas regiões já representa 71% de todo o licenciamento nacional.

Após esses destaques, passo a palavra para Gerente Executivo de Relações com Investidores, Ian Nunes, que irá falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores. Depois disso abriremos para a seção 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. Conforme podemos ver no gráfico acima, houve um crescimento de 24% na receita líquida da divisão no segundo trimestre de

2023, explicado principalmente pelo aumento de 14% da quantidade de veículos transportados no trimestre. Além desse desempenho, houve os reajustes de tarifas de transporte realizadas ao longo de 2022 e em 2023. Destacamos ainda, o bom desempenho da Fastline, nossa unidade de logística de veículos usados, que continua a apresentar uma evolução de receita bastante positiva, assim como dos serviços logísticos da divisão, que se beneficiaram do aumento dos estoques da indústria.

Abaixo, vemos a evolução tanto do EBIT quanto do EBITDA no segundo trimestre de 2023 na comparação anual, acompanhado pelas respectivas margens. A ligeira redução da margem EBITDA no 2T23 decorre de descontos comerciais a clientes, relacionados a um descasamento do repasse da queda do preço do diesel de períodos anteriores, além do realinhamento das tarifas da divisão aos níveis atuais dos preços dos combustíveis.

#### Slide 7

No slide 7, apresentamos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos ver que a receita líquida da divisão no segundo trimestre de 2023 se reduziu em 7% na comparação anual. Essa redução ocorreu na operação de químicos, em função de instabilidade nos fluxos operacionais, gerada pela renovação da frota de carretas-silo. Essa renovação ocasionou uma queda na quantidade transportada de produtos químicos. Por outro lado, a operação de eletrodomésticos apresentou uma pequena recuperação de receitas, refletindo principalmente, a recomposição de tarifa realizada na divisão.

Nos gráficos abaixo, vemos que tanto a margem EBIT quanto a margem EBITDA apresentaram crescimento no segundo trimestre de 2023 na comparação anual, influenciadas pelo resultado da operação de eletrodomésticos no período e pela disciplina no controle de custos e despesas da operação de químicos, apesar da queda na receita. As margens se mantiveram próximas aos patamares médios do histórico da divisão.

#### Slide 8

Passando agora para o slide 8, falaremos sobre os resultados consolidados. A receita líquida foi de R\$ 367 milhões no segundo trimestre de 2023, um crescimento de 20% na comparação anual, refletindo o crescimento da logística automotiva no período.

Abaixo, vemos que tanto o EBIT quanto o EBITDA apresentaram expansão na comparação anual, reflexo do crescimento da receita da divisão de Logística Automotiva, acarretando uma melhor diluição de custos fixos, além da disciplina no controle de custos e despesas em ambas as operações. A estabilidade das margens no trimestre, apesar do crescimento da divisão automotiva, decorre do desconto comercial anteriormente mencionado e do realinhamento das tarifas de transporte da mesma divisão.

Por fim, o lucro líquido do segundo trimestre de 2023 foi de R\$ 39,9 milhões, 30% superior na comparação anual e uma expansão de 0,9 p.p da margem

líquida. Essa evolução é fruto do crescimento do resultado operacional da divisão de Logística Automotiva e do resultado financeiro ainda mais positivo, consequência da geração de caixa e da estrutura de capital desalavancada. Vale destacar que o resultado financeiro do segundo trimestre de 2023 foi positivamente impactado pelo reconhecimento de R\$ 2,4 milhões de receitas financeiras, resultantes da atualização monetária de créditos tributários reconhecidos nos últimos anos.

#### Slide 9

Passando adiante, no slide 9, mostramos no gráfico à esquerda que o ciclo de caixa em junho de 2023 foi de 41 dias, 3 dias menor que o ciclo de caixa do trimestre anterior e consideravelmente inferior ao de junho de 2022.

Com relação ao CAPEX da Companhia, o total de investimentos foi de R\$ 5,2 milhões no segundo trimestre de 2023, ou 1,4% da receita líquida, sem nenhum investimento que individualmente se destacasse.

Por último, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que foi de R\$ 33 milhões no segundo trimestre de 2023. Essa geração de caixa é resultante do desempenho operacional positivo, aliado à redução do ciclo de caixa, e também da compensação de R\$ 5,1 milhões de créditos tributários, que contribuíram positivamente para o fluxo de caixa operacional.

#### Slide 10

No slide 10, apresentamos detalhes da estrutura de capital da Companhia. No primeiro gráfico, observamos o caixa atual de 237 milhões de reais, muito superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. Cabe pontuar que no dia 17 de julho de 2023 foi realizada a liquidação de um empréstimo no montante de R\$ 40 milhões de principal e R\$ 3,1 milhões de juros, conforme o cronograma de amortização mostrado no primeiro gráfico. No gráfico ao lado, o custo da dívida se manteve em CDI + 2,07% em junho de 2023.

Na tabela abaixo, podemos ver que nossa posição de caixa líquido em junho de 2023 foi de R\$ 146 milhões, inferior à posição de março de 2023. Essa queda ocorreu apesar da geração de caixa da Companhia no período, em função do pagamento de dividendos e juros sobre o capital próprio referentes ao ano de 2022, que totalizaram R\$ 39,6 milhões.

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

#### Slide 11

Passando para o slide de número 11, mostramos primeiro a evolução do nosso retorno sobre o capital investido e sobre o patrimônio líquido. O ROIC do segundo trimestre de 2023, em cinza, foi de 29,2%, 1,8 p.p superior ao do primeiro trimestre, refletindo a evolução positiva dos resultados da Companhia. O mesmo é válido para o ROE, na linha laranja, cuja expansão no segundo

trimestre de 2023 também contempla os bons resultados da Joint Venture GDL e a melhora do resultado financeiro.

No gráfico abaixo, vemos que a evolução do EVA no segundo trimestre de 2023 manteve a tendência de recuperação observada desde meados de 2022. Essa evolução é um reflexo 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. A antecipação do lucro do primeiro semestre de 2023 correspondeu a 50% do lucro líquido, ou 59% do lucro líquido sem considerar a constituição da reserva de incentivos fiscais. Na linha laranja o dividend yield nos últimos 12 meses correspondeu a 8,1%.

Slide 12

Por fim, no último slide, mostramos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. As ações da Tegma, conforme podemos observar no primeiro gráfico, apresentaram um desempenho equivalente ao da bolsa até o início de agosto desse ano, apesar das incertezas do setor automotivo. Esse desempenho é um reflexo da resiliência operacional da Companhia. Conforme mostrado no gráfico abaixo, as ações da Tegma são negociadas a múltiplos abaixo da sua média, assim como ocorre atualmente com boa parte das empresas listadas no Brasil, 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. Por favor, aguardem enquanto coletamos as nossas perguntas.

A primeira pergunta vem de Luiz Capistrano, Itaú BBA. Por favor, pode prosseguir.

### **Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Oi, pessoal, bom dia, obrigado pelo espaço aqui. Eu tenho duas perguntas, a primeira eu queria entender um pouquinho do lado de vocês como está a perspectiva para a indústria, né? A gente viu aí o impacto do do programa do governo nos descontos nos carros, isso já acabou. Parece que a indústria está

voltando um pouco à dinâmica que ela tinha antes desse programa entrar, né? O que acaba sendo uma perspectiva bastante ruim.

Mas por outro lado, a gente começou a ter finalmente uma queda mais acentuada no juros no último (incompreensível 19:41) maior com relação à aceleração desse ciclo de redução - e inclusive o Banco Central começou a cortar. A Fenabreve por enquanto se manteve neutra, né? Não mexeu no guidance disso dela, mas eu queria entender um pouquinho de vocês se vocês acham que eventualmente isso foi um conservadorismo maior, talvez seja a tendência de num próximo mês, daqui uns dois meses, eles revisarem, entender como que tá o humor como um todo tendo em vista essas novas variáveis e o que a gente pode esperar aí para o 2S.

E a segunda pergunta é com relação a um certo tipo de notícia que tem aparecido aí nos jornais com bastante recorrência nas últimas semanas, que é a entrada da BYD, né? Que está fazendo um barulho grande, jogou um doc com um preço muito baixo e todas as montadoras de elétricos ajustaram o preço para baixo também.

Isso, para vocês, tem chance de ter algum impacto em outras categorias de veículos a combustão? Vocês acham que isso poderia extrapolar o mundo ali dos elétricos e híbridos e também impactar um pouquinho do mercado aí de combustão?

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Oi Luiz está bem? Obrigado pelas perguntas aí vamos lá. Quanto às perspectivas da indústria, cara, é os estoques ainda estão se mantendo num nível um pouco acima nas fábricas, né? Do que se esperava, tá? Apesar da campanha que houve com o governo, que acabou por criar uma aceleração nas vendas, mas não chegou a balance os estoques de maneira adequada.

Em contrapartida, a gente tem alguns efeitos, como por exemplo a queda de juros, melhores condições de financiamento e principalmente grandes concessionárias estão mantendo ainda os descontos, o que está alavancando vendas normalmente, né? Então quanto ao humor, a gente entende aí que o humor está mais positivo do que negativo para essa sequência de meses aí para frente.

Quanto à BYD realmente os chineses chegaram chegando, não é? Eles estão com uma estratégia de mercado, uma estratégia de marketing bastante forte, bastante acirrada. Estão com as vendas em andamento. Nós temos participado diretamente do processo deles, seja através do recebimento de partes e peças e fazendo essa distribuição através da GDL lá de Vitória, como o recebimento de veículos e também fazendo a distribuição através da Tegma.

Então estão fazendo barulho. Se isso vai afetar o mercado interno, é pouco provável neste primeiro, nessa primeira etapa. Os carros deles são efetivamente elétricos, né? Eles não têm o carro híbrido nem estão trazendo à

combustão, estão trazendo exclusivamente elétricos - mas já estão fazendo um barulho.

Aproveito aí para te falar também da Great Wall. Se nós pegarmos a venda da great Wall e da BYD de julho, elas já foram equivalentes e até um pouquinho maiores do que grandes marcas aí tradicionais, como por exemplo, uma Volvo, uma Porsche e uma BMW, vamos chamar assim, né? Então estão chegando e a perspectiva de terem a fábrica, terem as fábricas é bastante concreta, né? Então boas perspectivas com os chineses aí.

### **Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Interessante, interessante, Nivaldo. Muito obrigado, viu?

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Nada, à disposição.

### **Ian Nunes - GRI**

Boa tarde, sou Ian Nunes, RI da Tegma, eu vou começar a ler uma série de perguntas que a gente recebeu aqui pelo nosso webcast. A primeira delas veio é do **Thiago Duarte, da Varos**: Boa tarde, parabéns pelos resultados. O ganho de market share tem a ver com clientes novos ou é mesmo só maiores vendas de clientes atuais?

E aproveito e coloco a segunda pergunta dele, que é: O ganho de receita da GDL, nossa joint venture de armazenagem alfandegada geral no Espírito Santo, tem a ver com a BYD? Eu passo a resposta para o Nivaldo.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Oi Duarte, obrigado pelas perguntas. Não, o ganho de market é nosso não tem a ver com clientes novos, não. Houve o aumento efetivo do volume de vendas e uma maior concentração naquelas marcas que já são tradicionais clientes nossos, né? Eu posso te destacar aí que é público a GM.

E quanto à BYD no efeito GDL, é verdade. A BYD já é um cliente antigo nosso, não só no ramo automotivo, mas em outros insumos também, né? Recebemos praticamente todas as importações da BYD que entram através do Porto de Vitória. Esse produto é nacionalizado na GDL e distribuído a partir da GDL, e toda a concentração de carros que estão sendo importados pela BYD também estão entrando no Porto de Vitória e estão sendo armazenados lá na GDL. Então realmente a BYD tem colaborado para o aumento de receitas da GDL.



### **Ian Nunes - GRI**

Uma segunda pergunta que vem do **Lucas Xavier**: Parabéns pelos resultados. Gostaria de saber se após o fim do programa do governo de incentivo, a compra de carros, a compra de carros se está observando queda no transporte de carros novos. Obrigado, vou passar para o Nivaldo também.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Oi Xavier, obrigado. Não, não estamos observando, não estamos tendo essa constatação. Os níveis estão se mantendo, até porque os carros vão sendo faturados posteriormente, existe um delay nisso. E outro fato importante, relevante, é que muitas das concessionárias e das mais variadas marcas estão mantendo ainda um desconto, tá? Então são fatores aí que estão mantendo o nível de volumes até o presente momento.

### **Ian Nunes - GRI**

Vou ler mais uma pergunta aqui do **Guilherme Ávila, da Tarpon**: Boa tarde, parabéns pelos resultados robustos e pela recuperação de market share. Qual a expectativa para a tendência de market share daqui pra frente? Como estão vendo o volume de vendas no mercado de veículos no 2S23? Eu vou responder essa aqui.

Gui, e acho que como todos sabem nosso market share ele é um indicador que nós não temos muito controle, né? Eu acho que exceto pela conquista de novos clientes, como a gente conquistou recentemente a BYD, a evolução do nosso market share ele é consequência da evolução do market share dos nossos clientes. Então a gente teve uma recuperação significativa em relação a 2022, como como o Nivaldo falou, em função da recuperação da das vendas da GM. E daqui pra frente é é muito difícil da gente dizer o que vai acontecer. Depende, exclusivamente do desempenho dos nossos clientes.

E sobre o volume de vendas dos mercados, sobre o volume de vendas do mercado de veículos novos no 2S23, eu destaco isso que o Nivaldo acabou de falar a respeito do início da queda das taxas de juros, da postergação dos descontos de alguns veículos, do preço de alguns veículos por parte de algumas concessionárias, de algumas montadoras. Então tudo isso torna difícil uma previsão, mas traz alguns aspectos positivos para que a gente tenha confiança de que um semestre, o 2S ele possa ser ligeiramente até melhor do que se espera - mas é difícil de ter qualquer previsão nesse sentido.

Mais uma pergunta aqui do **Vitor Blazquez**: Boa tarde Nivaldo, Ramon e Ian, parabéns pelos resultados. Podem comentar sobre as perspectivas para as condições de financiamento de aquisição de veículos 0 km para o varejo, por favor? Muito obrigado.

## **Nivaldo Tuba - CEO**

Vitor, obrigado pela pergunta. Eu acho que essa é uma questão que está sendo um problema para toda a economia, não é? E eu acho que para o setor automotivo ele é ainda mais crítico, dado que a inadimplência é muito alta, dado aqui as condições de resgatar o veículo inadimplente ainda estão muito difíceis. Então as condições de financiamento estão muito restritas.

Mas acho que dá para dizer que a gente está num ponto de inflexão, a própria queda da taxa de juros já indica essa tendência. A associação das financeiras das montadoras, o presidente dela deu uma entrevista recente em que eles indicaram que as perspectivas para o 2S são muito positivas, e que as montadoras elas já pretendem, no curto prazo, fazerem uma reavaliação das taxas de juros dos seus financiamentos.

E eu acho que, adicionalmente, tem alguns pontos que ainda não são possíveis de colocar na conta desse cenário que são, por exemplo, o marco das garantias. Acho que isso tem um potencial muito positivo para os financiamentos de veículos a partir do momento em que elas forem aprovadas, que ela for aprovada e que vai melhorar a condição de de garantia dos bancos para fazer financiamento de veículos, inclusive dando imóveis ou garantia.

E o item mais relevante para o setor foi retirado do marco das garantias, agora ela corre numa com um PL diferente, a PL 6204, que trata desde judicialização do processo de retomada. Então isso, caso seja aprovado da forma como está, teria um potencial muito positivo para o setor automotivo.

Respondendo à sua pergunta resumidamente, eu acho que é um momento de inflexão agora e a gente tende a melhorar.

## **Ian Nunes - GRI**

Vou ler mais uma pergunta do **Marcelo do BTG**: Oi pessoal, parabéns pelos resultados. Vocês poderiam destrinchar um pouco mais a operação da Fastline? Ele faz diferença versus a operação de carros novos? E como vocês vêm essa divisão performando no longo prazo? Obrigado. Eu vou passar essa resposta para o Nivaldo.

## **Nivaldo Tuba - CEO**

Marcelo, obrigado. Bom, Fastline é o transporte de de carros emplacados. A gente tem uma atuação a nível nacional. A grande diferença é que ela pode até operar com cegonhas no longo trajeto, mas no curto trajeto, nas entregas urbanas, basicamente faz-se com plataformas ou até com guinchos, não é?

O cliente é um pouco diferente. O cliente da Fastline, que são as locadoras principalmente, pessoas físicas, seguradoras, financeiras. É uma operação que vem historicamente performando num crescente constante e atingindo o

volume, sempre com superação do nosso budget, e gradativamente com uma margem crescente chegando já próxima margem que nós temos na operação de veículos zero, tá?

É uma operação aí que tem um horizonte de crescimento bastante grande. Por analogia, hoje o Brasil tem uma movimentação de venda 6 vezes maior no carro usado do que no carro zero, então você tem todo um cenário de crescimento pela frente aí, tá?

### **Ian Nunes - GRI**

Obrigado, Marcelo, pela pergunta. Vou para próxima do **Pedro, da Eu Quero Investir**: Nivaldo, Ian, Felipe, parabéns pelos resultados. Queria entender qual foi o impacto observado do incentivo do governo nas operações da Fastline. E no segundo ponto, o market share tem recuperado o patamar histórico. Existe espaço para maior crescimento? Qual seria o patamar normalizado?

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Pimenta, obrigado. Olha, por tabela a Fastline foi favorecida, uma vez que houve uma movimentação de compra do carro zero e venda do carro usado, consequentemente. E aí, nessa movimentação do carro usado, consequente da compra do proprietário por um carro zero, houve uma movimentação da Fastline. Então, nós sentimos sim uma movimentação positiva.

Quanto ao o market share, realmente tem recuperado um patamar histórico. Como já foi dito aqui, houve uma maior venda da marca GM, que é hoje um cliente de grande relevância para a Tegma. Quanto ao patamar normalizado é difícil de falar. Para nós, quanto maior, melhor, né? Mas nós estamos vindo historicamente numa recuperação pós-pandemia, desse patamar, tá bom?

### **Ian Nunes - GRI**

Obrigado, Pedro. Vou passar para uma próxima aqui. Eu acho que a gente já respondeu uma parte dessa, é do **Eduardo Pileggi da Organon**: Boa tarde, pessoal. Duas perguntas do meu lado, poderiam comentar como andam, como avaliam as vendas de veículos no mês de julho, e como vocês veem a estratégia da BYD e suas perspectiva?. Acho que a segunda a gente respondeu, o Nivaldo respondeu mais cedo, e eu vou passar a resposta do mês de julho para ele responder.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Oi Eduardo, obrigado. Eduardo foi uma surpresa realmente o mês de julho. Vamos lá. A gente estava trabalhando com uma venda de 8 a 9000 carros

diários, né? E essa venda chegou a 10000 carros. Então, efetivamente, houve um desempenho positivo no mês de julho - agora é difícil de quantificar quanto disso foi orgânico. Nós tivemos um delay de aproximadamente 15 dias entre a venda do carro, do veículo, e seu licenciamento.

Parte do desempenho de junho, de julho, desculpe, ainda é rescaldo do programa do governo. Em julho, havia estoques ainda com isenção fiscal. As locadoras também colaboraram de maneira bastante positiva no mês de julho, uma vez que eles ficaram represados em função da demora da liberação por parte do governo, então isso acabou por concentrar a venda para locadoras também em julho.

Vale bem dizer o destaque da marca Volkswagen, que se aproximou da Fiat no market share. O Polo, que era um carro que tinha a sua venda sempre dentro de níveis médios, estourou o nível de venda deles. Algumas concessionárias mantiveram a redução do desconto ou até descontos, descontos especiais pós-programa do governo. Então foram medidas que aconteceram que acabaram por viabilizar esse crescimento no mês de julho.

E por último, como eu já disse as vendas dos dois entrantes chineses, a Great Wall e a BYD foram surpreendentes, ultrapassando as vendas de uma BMW e de uma Volvo.

### **Ian Nunes - GRI**

Passar para a próxima pergunta aqui, passar pra pergunta do **Rodrigo Schmidt**: Boa tarde. Poderia explicar com mais detalhes a questão da rentabilidade e do fluxo operacional produtos químicos devido à renovação de frota? Eu vou passar pro Nivaldo responder.

### **Nivaldo Tuba - CEO**

Isso é o seguinte, Schmidt: um grande cliente nosso, até o principal cliente nosso dessa linha, procedeu a uma mudança na régua do tempo de idade do silos metálicos que transportam os produtos químicos para eles. Dessa forma, nós tivemos que readequar a nossa frota, né? Isso é um processo relativamente lento até que você consiga fazer a compra, que o silo seja fabricado e seja colocado em operação. Então tivemos a compra desses silos com entregas programadas, então gradativamente nós estamos adequando a idade da frota a esse grande cliente. Os silos que têm essa idade mais avançada passam a ser utilizados em outras rotas.

Então é uma questão aí de decalagem até que nós tenhamos o recebimento efetivo de todos os silos que já foram encomendados, já estão em fabricação,, parte deles, inclusive, já recebemos.

## **Operadora**

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer uma pergunta, basta digitar \*1. Por favor, aguardem. Senhoras e senhores, por favor, aguardem. Mais uma vez, basta digitar \*1 para fazer uma pergunta.

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**

Pessoal, muito obrigado aí pela participação. Esperamos ter apresentado os relatórios de maneira satisfatório nesse 2T. Iniciamos agora o 2S com força na busca de mantermos ou até otimizarmos os relatórios, os resultados já alcançados no 1S, tá bom? Mais uma vez então muito obrigado e tenham todos aí um ótimo final de semana.

## **Operadora**

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

---