

Transcrição da Conferência de Resultados 4T24

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 e Ian Nunes, nosso Gerente Executivo de RI.

Slide 2

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

Slide 3

No slide 3, mostramos os demais destaques do trimestre. Primeiro, tratamos da proposta de distribuição de dividendos e juros sobre capital próprio complementares do exercício de 2024 à Assembleia de acionistas, que acontecerá 9 de abril. Foi sugerida a distribuição de R\$ 39 milhões ou 59 centavos por ação, cuja data de corte será dia 9 de abril e será pago no dia 23 de abril. Essa distribuição, somada às antecipações ao longo de 2024, correspondem a 66% do lucro líquido do período, e o dividend yield das mesmas somadas corresponde a 9,7%.

No segundo destaque tratamos de uma importante conquista e que é fruto do esforço da companhia e da nossa área de sustentabilidade. Depois da segunda divulgação do nosso Relato Integrado, fomos finalistas nesse ano de 2024 para o prêmio Abrasca de melhor Relato Integrado entre empresas com Receita Líquida até R\$ 3 bilhões. Esse reconhecimento, em tão pouco tempo, mostra a nossa evolução quando se trata do assunto sustentabilidade e nos dá ainda mais vontade de ir buscar esse prêmio nos próximos anos.

O terceiro destaque corresponde à chegada de Paulo Franceschini à Tegma, como Diretor da Divisão de Logística Integrada. Ele será responsável pela gestão Operacional e Comercial da Divisão.

Paulo assume em um momento de grandes desafios para a Divisão. Uma de suas missões é garantir a continuidade dos contratos âncora atuais, aumentando a produtividade e garantindo suas renovações. Ele atuará, adicionalmente, na busca por novos clientes que demandem os serviços já prestados pela Tegma, mas também buscando segmentos e serviços correlatos aos atuais.

Slide 4

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

Conforme podemos observar no gráfico de cima, as vendas domésticas do quarto trimestre de 2024 foram 14% superiores na comparação anual. Esse desempenho vem

da continuidade da melhora das condições econômicas no país, destacando-se: a queda do desemprego e o aumento da renda. Lembramos que o Marco das Garantias, aprovado em outubro de 2023 tem contribuído com a expansão das concessões de crédito automotivo e justifica parte desse desempenho.

Abaixo à esquerda, mostramos que a produção cresceu 17% no quarto trimestre de 2024. Este aumento decorreu do desempenho das vendas domésticas e também das exportações de veículos do Brasil, que cresceram 41%, consequência, por sua vez, da desvalorização do real e do crescimento de alguns mercados importantes.

Slide 5

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no quarto trimestre de 2024 foi de 202 mil unidades, 15% superior na comparação anual. Este aumento é um reflexo do crescimento das vendas domésticas e da exportação, como explicado no slide anterior. Nosso market share se retraiu 0,3 p.p na comparação anual, atingindo 24,0% no quarto trimestre de 2024. Essa queda do market share na comparação anual se deu em função do desempenho inferior à média do mercado de montadoras que temos importante exposição.

Por último, a distância média das viagens no quarto trimestre de 2024 foi 1,3% superior na comparação anual, em função do aumento da distância média das viagens domésticas, que por sua vez decorre do aumento das vendas fora da região sudeste do Brasil.

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

Slide 6

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 41% na receita líquida da divisão no quarto trimestre de 2024, o que ocorreu em função do desempenho operacional já explicado, além do reajuste de tarifa de transporte em 2024. Neste quarto trimestre, a Fastline, nossa operação focada na logística de veículos usados e motocicletas novas, contribuiu positivamente para o desempenho da divisão, assim como as operações de gestão de pátios e de armazenagem de veículos, em função da alta demanda das montadoras. Adicionalmente, destacamos em nosso Earnings Release o aumento em 2024 de um serviço que, embora recorrente nas nossas operações, tem ganhado representatividade, ou seja, a transferência de veículos entre pátios e fábricas para alguns clientes. A continuidade desse serviço nos trimestres subsequentes dependerá da demanda dos clientes e não está atrelada ao serviço de transporte recorrente da divisão.

Abaixo, vemos a evolução do EBITDA no quarto trimestre na comparação anual, bem como de sua margem. Tomando-se como base o conceito do EBITDA ex-rateio de despesas para 2024, verificamos uma ampliação da margem de 15,1% para 20,1%, o que ocorre em função do ganho de produtividade da operação automotiva com o

crescimento dos indicadores operacionais, das receitas e do controle de custos fixos e de despesas administrativas.

Slide 7

No slide 7, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no quarto trimestre aumentou 1% na comparação anual. Esse desempenho ocorreu mesmo com a redução da chegada de navios com sulfato de sódio e barrilha, que movimentam a operação de químicos. Por outro lado, o crescimento de 9% da receita líquida da divisão em 2024, também na comparação anual, é fruto de dois novos contratos de transporte de Barrilha e da base comparativa prejudicada, por conta da redução das operações à época da renovação de frota, que ocorreu em 2023.

Conforme anunciamos no último trimestre, o novo contrato da operação de eletrodomésticos para um novo cliente, contempla um escopo de serviços mais restrito se comparado com nosso antigo cliente do mesmo setor. Isso implica numa receita ainda modesta. Por outro lado, pretendemos que esse novo contrato represente uma nova e importante via de crescimento de serviços e receitas para a nossa divisão.

No gráfico abaixo, podemos ver que a margem EBITDA do 4T24 se retraiu de 29% para 21,8%, desconsiderando-se o rateio de despesas. Essa retração é explicada principalmente em função dos volumes reduzidos da operação de químicos, conforme explicado quando falávamos sobre a dinâmica da receita, assim como por uma defasagem do repasse de aumento dos custos com frete para os clientes.

Slide 8

No slide 8, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida do quarto trimestre de 2024 cresceu 37% na comparação anual, atingindo R\$ 65 milhões. Tal crescimento é fruto do aumento da demanda por serviços de armazenagem alfandegada e de centros de distribuição para o segmento de bens de consumo, peças automotivas e maquinário pesado. Recentemente a empresa abriu um novo centro de distribuição para conseguir alocar essa demanda. As receitas de armazenamento de veículos importados, que contribuíram com o forte crescimento dos últimos trimestres, no 4T24 já têm uma base comparativa mais equilibrada e não crescem no mesmo ritmo anterior.

Nos gráficos abaixo mostramos à esquerda a evolução do lucro líquido da Joint Venture, que foi de R\$ 13 milhões no quarto trimestre de 2024, 39% superior a do 4T23. Este desempenho é um reflexo da expansão da receita, aliado à eficiência operacional de custos e despesas.

Por último, no gráfico à esquerda, em 2024 a GDL distribuiu 54 milhões de dividendos e apresentou um ROE de 91,6%.

Slide 9

Seguindo para o slide 9, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida do quarto trimestre foi de R\$ 624 milhões, representando um crescimento de 38% na

comparação anual, basicamente explicado pelo crescimento da divisão de logística automotiva no período.

Abaixo, vemos que no quarto trimestre a margem EBITDA se expandiu 3,9 p.p., refletindo o aumento da eficiência operacional na divisão automotiva, com a melhoria dos indicadores operacionais e o controle de custos e despesas. Vale destacar que as despesas deste trimestre foram afetadas por maiores gastos relacionados a iniciativas de M&A, no montante de R\$ 1,7 milhão. Já em relação ao ano de 2024, o crescimento das despesas de 10%, acima da inflação no período, é decorrente de um maior gasto com honorários advocatícios e consultorias envolvendo diversos temas que vão desde assuntos concorrenciais, contingências tributárias e iniciativas de M&A.

Por fim, o lucro líquido do quarto trimestre foi de R\$ 85 milhões, 67% superior na comparação anual, com uma expansão de 2,4 pontos percentuais da margem líquida. Tal desempenho é decorrente da melhora do resultado operacional, conforme explicado anteriormente, aliado ao crescimento da equivalência patrimonial no período. Vale o destaque que essa expansão se deu mesmo com um aumento da alíquota do Imposto de Renda e Contribuição Social, depois da aprovação da Lei 14.789, que entrou em vigor em 1º de janeiro de 2024.

Slide 10

Passando agora para o slide 10, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa ao final do quarto trimestre, que foi de 40 dias, superior ao patamar do último trimestre, porém dentro da normalidade dos últimos 12 meses.

O CAPEX no quarto trimestre de 2024 foi de R\$ 17 milhões, ou 2,7% da receita líquida. Dentre os investimentos de maior relevância, tivemos: i) benfeitorias em dois terrenos da operação de veículos, para expandir a capacidade de armazenamento de veículos para importação e produção local, somando R\$ 6,5 milhões, e ii) aquisição de semirreboques para operação de logística de veículos, no valor de R\$ 3,8 milhões.

Finalmente, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no quarto trimestre foi positivo em R\$ 27 milhões. Essa geração de caixa decorre do crescimento da Divisão de Logística Automotiva e à melhora do capital de giro no período.

Slide 11

No slide 11, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No gráfico à esquerda, podemos ver o caixa atual de 241 milhões de reais, que é significativamente superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. No quarto trimestre não realizamos nenhum pagamento ou captação de dívidas.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em dezembro de 2024 foi de R\$ 138 milhões.

Por fim, acima e à direita, apresentamos o histórico do nosso custo de dívida, que atualmente permanece em patamares de CDI + 1,6%. Abaixo, informações sobre nosso rating, que foi reafirmado pela Fitch em abril de 2024 como “A local”, com perspectiva Estável.

Slide 12

Passando para o slide 12, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do quarto trimestre de 2024, em cinza, foi de 39,5%, um aumento de 4,8 p.p contra o trimestre anterior, em função do desempenho da divisão de logística automotiva e da quase estabilidade de capital investido no período. Também, no caso do ROE, na linha laranja, constata-se um crescimento 3,2 p.p, tanto em função dos mesmos motivos de ampliação do ROIC, quanto que pela maior contribuição da GDL nos resultados da empresa, via a equivalência patrimonial.

No gráfico abaixo à esquerda, vemos que o EVA no quarto trimestre de 2024 se expandiu a um intervalo entre R\$ 128 e 156 milhões, dependendo do custo médio ponderado de capital que se utilize como base. Essa expansão se deve à melhora dos resultados operacionais e da quase estabilidade de capital investido no período.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Companhia. Na linha preta indicamos o payout das distribuições, que em 2024 e, considerando a distribuição proposta para a AGOE de 9 de abril de 2025, será de 66,4%. O dividend yield das distribuições de 2024 foi de 9,7%.

Slide 13

No último slide, mostramos o desempenho da nossa ação (a linha laranja) em comparação com o índice Ibovespa (em preto) e do índice small caps, em vermelho, tomando-se como base 0 o fechamento do ano passado. As ações da Tegma, conforme mostrado no gráfico acima, apresentaram um desempenho superior ao de ambos os índices a partir do início de fevereiro, em função do desempenho positivo observado pelo mercado automotivo e pelos resultados da empresa. Finalmente, no gráfico abaixo, apresentamos um histórico dos múltiplos pelos quais as ações da Tegma vêm sendo negociadas. Apesar dos indicadores e resultados robustos, verifica-se que estas seguem apresentando múltiplos inferiores à sua média histórica.

Com isso, agradeço mais uma vez a participação e interesse de todos pela companhia, deixando aberta a sessão de perguntas e respostas.

Ian: Obrigado, Ramón. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor pressione o botão “levantar a mão”. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando “abaixar a mão”. Caso deseje fazer alguma pergunta por escrito, por favor digite sua pergunta no campo Q&A na parte inferior da tela.

Fazendo mais uma... eu acho que eu tenho uma pergunta do Gabriel Rezende do Itaú. Operador, pode soltar a o Gabriel por favor.

Gabriel, não estamos escutando aqui. Se você estiver falando, a gente não está te escutando. Seu áudio já está liberado. Já que o Gabriel não está conseguindo falar, eu acho que a gente vai liberar o Cristian, que está segundo na fila, e mais tarde a gente volta a tentar o Gabriel.

Gabriel: Boa tarde Ian, boa tarde pessoal, obrigado por pegarem minhas perguntas, vocês me ouvem?

Ian: Sim, Cristian.

Cristian: Perfeito. Eu queria explorar com vocês a dinâmica de tarifas. Já pelo segundo trimestre a gente vê um desempenho tarifário bastante positivo no faturamento por quilômetro, uma situação de quase 20%. E vocês até comentaram pouco na conferência sobre além do efeito de repasse de preços, também desse efeito positivo de mix de serviços no faturamento de pátios, e também isso que vocês mencionaram de maior frequência do serviço de transferência de veículos entre pátio e fábrica das montadoras, que é um serviço que aparece no faturamento, mas não aparece no volume que é o que a gente usa aqui como base da projeção.

Então, vocês já exploraram um pouco, mas eu queria entender um pouco mais aqui com vocês para explorar um pouco desses efeitos de mix. Quanto vocês acham que isso é recorrente para a frente para ajudar a gente nas projeções e também o que na visão de vocês têm levado a demandar mais desse tipo de serviço. Obrigado.

Nivaldo: Olá Cristian, boa tarde, Nivaldo Tuba falando, obrigado pela sua pergunta. Realmente, o ponto que você tocou é efetivamente um grande diferencial da Tagma. Não simplesmente fazer o transporte, ou seja, remover o carro de um ponto a outro, mas agregar serviços logísticos, em especial serviços de pátios, serviços de PDI, serviços de gerenciamento de pátios.

E esse trabalho adicional, realmente ele acaba por agregar valor à nossa tarifa, agregar valor ao nosso faturamento. Esse é um serviço que vem gradativamente aumentando. Nós estamos inclusive com expansões de pátio previstas aí para os próximos períodos, no sentido de poder fornecer de maneira consolidada e de maneira integrada esses serviços de logística. Então, isso acaba por agregar valor efetivamente à tarifa, ao faturamento e quando você traduz isso em valor sobre o quilômetro médio percorrido ele acaba tendo incremento.

Ian: Obrigado, Nivaldo. Eu vou tentar... Cristian, mais alguma pergunta?

Cristian: Não, só isso, ficou muito claro, obrigado.

Ian: Vou tentar liberar o Gabriel mais uma vez, para ver se a gente consegue ouvi-lo.

Gabriel: Oi pessoal, consegue me ouvir agora?

Ian: Agora sim, Gabriel.

Gabriel: Obrigado Ian, boa tarde pessoal, boa tarde, Nivaldo. Duas perguntas aqui do nosso lado. Se vocês pudessem comentar um pouco com a gente, como que está a expectativa da empresa de *payout* para 2025, entendo que vocês não têm intenção de passar um *guidance*, mas só que eu entendesse se a gente poderia, esperar um patamar ali parecido ao que a gente viu em 2024, perto de 66%, ou talvez alguma coisa maior, considerando mais uma vez a Companhia reportando

um patamar de endividamento bem saudável, balanço bem líquido. A nossa ideia é que talvez o *payout* pudesse ser pouco maior.

Segundo ponto é entender o que que vocês têm sentido de molde das montadoras aqui para 2025, como que tem sido as conversas, como que tem sido as expectativas de volume. O Nivaldo tinha comentado no último *Investor Day*, uma expectativa do mercado ficar pouco mais *flat*, em termos de volume em 2025, só que o ano já começou a sublinhando positivamente. Queria só entender se a visão de vocês continua parecida no que vocês compartilharam lá no último *Investor Day*, ou se teve alguma melhora na margem. Obrigado.

Ramón: Oi, Gabriel. É o Ramón que está falando, tudo bem? Eu vou responder primeiro com relação à questão do *payout*. Bom, o que eu posso comentar com você é o seguinte: Primeiro, queria chamar atenção para nossa proposta de administração, onde a gente apresentou uma elevação do nosso CAPEX bastante importante. A gente está saindo de um CAPEX de 57 milhões em 2024 para quase 90 milhões em 2025.

Tem que precisar ser levado em consideração também, como a gente já vem mencionando em, há diversos meses, eu diria até diversos anos, na verdade, que a gente tem reservado essa nossa capacidade financeira, de alavancagem financeira, há discussões que têm ocorrido ao longo dos últimos anos para operações de M&A. Outro aspecto que precisa ser levado em consideração, é que mesmo com esse nível de distribuição de *payout* de 66%, que se você olhar em relação ao nosso histórico, não está longe dos últimos percentuais que a gente tem praticado, que estão em torno de 70%. Ele é bem acima da nossa política indicativa que é distribuir 50%.

Por último, eu destacaria também que mesmo com essa distribuição de 66%, que está bastante alinhada com, como eu disse, com a elevação do CAPEX, e com manutenção da nossa flexibilidade financeira, flexibilidade de alavancagem, a gente atingiu um *Dividend Yield* próximo a 10%. Isso tudo considerado, a gente considerou que esse é o nível adequado para ser praticado agora, nós não temos um compromisso de praticar 70% ou 80%, nós temos uma política indicativa e a gente faz uma gestão ativa em função dos movimentos táticos e estratégicos da companhia para curto e médio prazo, está bom? Isso é o que eu posso comentar a respeito desse tema, vou passar a palavra aqui para o Nivaldo.

Nivaldo: Olá Gabriel. Vamos lá. Efetivamente no nosso *Investor Day*, a gente tinha um panorama comercial, perspectivas, e essas perspectivas efetivamente mudaram. Não mudaram drasticamente, mas vamos dizer que mudaram para um cenário um pouquinho mais positivo. Até uma notícia talvez de primeira mão, houve um depoimento, há pouco, do Presidente Global da *Stellantis* dizendo que o Brasil é país estável, e com intenções de crescimento bastante sustentáveis na área automobilística, anunciou a contratação de mil e quinhentos funcionários, aproximadamente, na unidade produtiva, ou seja, notícias boas, vindas de um conglomerado industrial bastante robusto. Mas indo à sua pergunta, a gente tem um

cenário do primeiro bimestre, de 2025, bastante interessante. Essas vendas do primeiro bimestre cresceram 8%, versus 2024.

Esse número é muito importante e muito em linha, com a expectativa de crescimento que a ANFAVEA e outros órgãos reguladores do setor estão predizendo para o ano de 2025. E dada a quantidade de incertezas na economia brasileira no momento, é diferente do depoimento do presidente da Stellantis, nós entendemos ser um crescimento bastante substancial esse nível de 8% no primeiro bimestre.

Exemplificando um pouquinho esse crescimento, ele foi puxado por montadoras intermediárias aí como uma Honda, uma BYD, uma Caoa Chery, uma Citroen. E montadoras tradicionais como GM, Volkswagen e Toyota cresceram pouquinho abaixo dessa média de 8%. E dentre essas grandes, a Fiat foi a única grande que se destacou crescendo mais que essa média de mercado.

Tivemos também um leve destaque negativo, não é, que jogou essa média pouquinho para baixo para a Hyundai que teve uma queda relevante em vendas. Então, Gabriel, nós começamos aí um primeiro bimestre bom, um primeiro bimestre que dá sustentabilidade ao início do ano e esperamos manter essa régua aí, esperamos manter esse nível de crescimento que é o, são os números preditos pelos órgãos reguladores.

Gabriel: Obrigado, ótimo.

Ian: Eu vou tentar, desculpa, desculpa Gabriel, mais alguma pergunta ou não?

Gabriel: Ian, se eu puder fazer mais uma, agradecer ao Nivaldo e o Ramon já, mas se eu puder só entender um pouco como que está a visão de vocês pra GDL, obviamente o resultado GDL ficou bem mais expressivo nesses últimos trimestres, e aí com a tarifação para carros elétricos ali no meio do ano, a gente deveria ter uma aceleração novamente agora nesse semestre de importação de veículos chineses. Então, entender se eventualmente vocês imaginam que essa dinâmica tende a sustentar, ou talvez acelerar ali os números que a gente tem visto hoje para a GDL?

Nivaldo: Gabriel, com base no nosso budget de 2025 feito lá pela administração da GDL e acompanhado pelos conselheiros da Tegma, nomeados lá na GDL, nós estamos esperando um crescimento sim do nível de receitas em relação à régua de 2024. Veja assim, a BYD que é o principal cliente da linha automotiva da GDL, tem um budget maior do que o budget de 2024 delas. Vocês notaram a mídia, viram na mídia a chegada desse monstruoso navio que trouxe cinco mil carros, esses carros são totalmente removidos para a GDL. Nós terminamos o investimento numa quarta nave de armazém, justamente para armazenagem de *spare parts* automotivas.

Então, acredita se, ainda, num crescimento da linha automotiva, e não ficando restrito só a BYD, na linha de chineses nós temos mais três ou quatro marcas chinesas chegando ao Brasil, esses veículos já estão predestinados à entrada através dos portos lá do Espírito Santo e remoção para a GDL. Mas mais que isso, existe todo um trabalho comercial em desenvolvimento, uma continuidade de um trabalho comercial no

sentido de atendimento de mercado diverso, costumeiro da GDL, eu digo assim o mercado doméstico, seja ele para o centro de distribuição, seja ele para operações alfandegadas. Então, resumindo, entendemos que a GDL cumprirá o seu budget e é um budget muito parecido com o que foi feito em 2024, seja mantendo-se os volumes aí, está bom?

Gabriel: Ótimo, obrigado Nivaldo.

Ian: A gente recebeu uma pergunta do Antônio Rizzo, a respeito das perspectivas de 2025, que a gente acredita que a gente já tenha abordado boa parte dessas expectativas nas respostas anteriores. Queria fazer uma última chamada para ver se alguém tem mais alguma pergunta, senão a gente passa para as considerações finais do Nivaldo.

Parece que não. Nivaldo, por favor.

Nivaldo: Pessoal, antes de tudo muito obrigado pela confiança depositada na Tegma, muito obrigado pelo trabalho que desenvolvemos juntos ao longo 2024, efetivamente com a confiabilidade que vocês demonstraram no nosso negócio, nas nossas ações. Finalizamos o ano com resultados muito positivos. Iniciamos 2025 otimistas. Muito embora a nossa régua de 2024 tenha sido alta, nós temos desafios ainda a cumprir, estruturamos de maneira adequada a nossa divisão de logística integrada, trouxemos um Diretor com bastante experiência, no sentido de fazer essa área desenvolver, dentro daquilo que nós sempre vemos, vimos falando ao mercado, de buscar melhor balanceamento nas nossas receitas, de trazer a logística integrada mais próxima da logística de veículos, ok? Tivemos um primeiro bimestre de vendas nacionais de carros, com volumes adequados, conforme eu lhes disse, e esperamos a continuidade desse mercado.

Muito obrigado a todos.