**Local Conference Call**

**Tegma Gestão Logística S.A.**

**Resultados do 4T18**

**20 de março de 2019**

OPERADORA – Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao 4T18. Estão presentes hoje conosco os senhores Gennaro Oddone, diretor-presidente e de RI, e Ramón Perez, diretor financeiro. 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.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Tegma, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Cia., bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Tegma e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Gennaro Oddone, diretor-presidente de RI da Tegma, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Gennaro, pode prosseguir.

Boa tarde a todos.

Iniciaremos agora mais uma teleconferência para a apresentação dos resultados da Tegma. Agradeço pelo interesse de todos em nossa companhia.

Gostaria de iniciar pelo slide dois, com uma agenda da nossa apresentação. Iniciaremos com os destaques do trimestre, depois passaremos pelo desempenho de mercado e alguns indicadores operacionais da Tegma, depois focaremos nos resultados do período, assim como fluxo de caixa, investimentos e o endividamento no 4T18. Por fim falaremos do mercado de capitais e das expectativas.

No slide três apresentamos os destaques do trimestre. Iniciamos falando dos resultados de 2018, que apesar de ainda estarmos na metade do caminho da recuperação entre o pico de vendas de veículos em 2013 e o pior patamar da crise recente de 2016, já pudemos reportar um resultado recorde mesmo com uma receita ainda 21% inferior à 2013. Isso foi fruto de muito esforço em controle de custos, despesas e processos, o que garantiu que pudéssemos manter o patamar de qualidade dos nossos serviços.

O segundo ponto se refere à nova operação em Itirapina, interior do estado de São Paulo. Como foi amplamente divulgado, a Fabricante Honda inaugurou sua fábrica que já está pronta há três anos somente em fevereiro de 2019, com capacidade de produzir 120 mil veículos por ano (inicialmente o Modelo Fit).

O segundo destaque é a proposta de pagamento de dividendos e JCP complementares a se aprovada em AGO do dia 24 de abril, no valor de R$ 28 milhões e que corresponderá a um payout de 60% do lucro de 2018 e um dividend yield de 4,3% no ano de 2018.

No slide cinco, mostramos a evolução do resultado das divisões, sendo a receita na esquerda, a rentabilidade (EBITDA e EBIT) nos gráficos do meio e o lucro líquido consolidado à direita. Lembramos que os números aqui mostrados estão sem a operação de armazenagem de Cariacica em 2017 e sem os não recorrentes de 2017 e de 2018, dado que os mesmos alteraram a receita líquida e consequentemente as margens. Podemos ver que as receitas de logística automotiva no 4T18 apresentaram crescimento de 16% devido ao aumento na distância média, do reajuste de preço realizado em 2018 e da receita de outros serviços. A receita líquida da logística integrada cresceu 4% refletindo o aumento de volume e a entrada de novos clientes na operação de armazenagem.

Falando do EBITDA por operação no gráfico do meio à esquerda, o crescimento do EBITDA automotivo, em azul, de 42%, representando uma mg de 18% e o ganho de 3,4 p.p. vs o 4T17 reflete o controle de custos e despesas, combinado com o crescimento da receita. A margem EBITDA ajustada da logística integrada foi de 14%, representado um crescimento de 14% em relação ao 4T17. Essa margem do 4T18 foi inferior à media do restante do ano em razão da provisão para perda de contas a receber de um cliente em recuperação judicial da operação de armazenagem, no valor de R$ 1,75 milhão, que se fosse desconsiderado, veríamos margens semelhantes às do restante do ano.

No gráfico do meio à direita podemos ver a evolução da Margem EBIT das divisões. A margem EBIT da logística de veículos se expandiu 35 bps no período em razão do crescimento da receita e do controle de custos, despesas e investimentos. Já a evolução da margem EBIT da logística integrada vs o 4T17 se deve ao mesmo motivo na operação de armazenagem.

O lucro líquido no 4T18, no gráfico à direita, de R$ 35 milhões, foi inferior ao 4T18 de 59 milhões. No entanto, se levarmos em consideração que o 4T17 tivemos R$ 31 milhões positivos de eventos não recorrentes, o resultado do 4T18 foi 25% superior em razão da melhoria operacional anteriormente explicada e, adicionalmente, de menores saldos de dívida líquida e menores taxas de juros básicas, além da redução do spread de nossa dívida.

Com isso, passo a palavra a Ramon, nosso CFO, para falar do nosso retorno, fluxo de caixa e endividamento.

Obrigado, Gennaro.

No slide seis, mostramos no gráfico à esquerda a evolução do nosso retorno sobre o patrimônio em azul e sobre o capital investido em laranja. A queda do retorno se deve principalmente a um efeito matemático do cálculo do Indicador ROIC, que utiliza o resultado dos últimos 12 meses. O 4T17 contemplou um importante crédito fiscal que melhorou o resultado da companhia. Tal crédito impactou favoravelmente o ROIC do 3T18 mas está fora da abrangência do ROIC do 4T18. Adicionalmente tivemos ajustes negativos no 4T18 que acentuaram ainda mais a diferença na base de 12 meses.

No gráfico central, podemos ver que a geração de caixa operacional em azul do 4T18 foi inferior ao 4T17, apesar dos melhores resultados operacionais, em razão do um aumento do ciclo de caixa da companhia e de um maior CAPEX, em laranja, que foi de R$ 11 milhões no 4T18 em razão principalmente da benfeitoria em um terreno no interior de São Paulo em Sorocaba para a operação da Toyota. Por conta desses efeitos, o fluxo de caixa livre do trimestre foi praticamente zero.

Em relação à alavancagem financeira, verificamos no gráfico à direita o aumento da dívida líquida e da alavancagem em razão do menor fluxo de caixa livre como já foi explicitado anteriormente e por conta do pagamento do 3T18 de dividendos e JCP no montante de R$ 15 milhões.

No slide sete, falando de mercado de capitais e de expectativas, mostramos a evolução da cotação da ação da Tegma à esquerda, que valorizou-se 3% em 2019, abaixo do índice do Ibovespa que subiu 13%. Em termos de liquidez das nossas ações, a média diária dos últimos 12 meses tem estado em R$ 7,6 milhões, um aumento em relação à média de 2018. Ao centro vemos a comparação dos múltiplos da Tegma de 2018 (com as estimativas dos resultados de 2019) e de 2019 (com as estimativas dos resultados de 2020). Constata-se que a Tegma segue sendo negociadas a múltiplos semelhantes quando comparamos com os praticados no 1T18.

À direita, podemos ver que nosso rating permanece em B1 pela Moody´s, sem qualquer atualização que reflita a melhora do cenário de mercado ou dos fundamentos da empresa. Também mostramos a relação dos analistas de sell side, com o preço médio estimado por eles para o final do ano de 2019.

Com isso, devolvo a palavra para Gennaro.

Obrigado por participarem de mais uma apresentação de resultados da Tegma e abrimos para a seção de perguntas e respostas.

**Sessão de Perguntas e Respostas**

 **Operador:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

 O Sr. Gennaro lerá as perguntas feitas por meio do webcast. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas.

 A primeira pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

 **Sr. Lucas Marchiori:** oi pessoal boa tarde, obrigado pelo call, Gennaro, Ramón. Duas questões do meu lado, a primeira, Gennaro, sobre aquecimento de mercado ano que vem. A gente tem ouvido as projeções da Anfavea de crescimento de vendas, acho que o mercado está bastante alinhado com isso. Eu queria saber se nesse crescimento você vê alguma diferença entre regiões.

 Estou tentando entender se a distância média percorrida ano que vem deve continuar com a tendência de crescimento. Talvez crescimento mais puxado por regiões norte e nordeste tenha impacto positivo na sua distância média percorrida, eu queria entender um pouco disso.

 A segunda questão vocês comentaram na mensagem da administração sobre o mercado de locadoras. Eu queria entender se vocês já tem feito alguma coisa nesse segmento, o que seria o volume disso, enfim, como você enxerga um pouquinho desse produto para mercado de venda direta. É isso, obrigado.

 **Sr. Gennaro:** oi Lucas, obrigado pelas perguntas. Primeiro, Lucas, mas estamos otimistas com relação ao crescimento do mercado esse ano. O mercado você tem acompanhado as projeções da Anfavea que fala alguma coisa como pelo menos 12% de crescimento no mercado doméstico. Nós achamos que essa projeção é bastante factível.

 Acho que o fator negativo continua sendo exportações. A gente não vê hoje perspectiva de recuperação do volume da exportação, pelo menos não temos nenhuma evidência que faça com que a gente acredite ainda no momento do volume da exportação - mas no mercado doméstico estamos bastante otimistas.

 Agora é difícil falar o aumento da distância média, Lucas, que a gente tem reportado o longo dos últimos trimestres. Como foi explicado ele se dá fundamentalmente pela queda do volume da exportação - exportação essa quando a gente fala exportação porto, que tem uma distância média muito menor. Então diminui a participação da distância média... diminui a participação da exportação no volume total e consequentemente aumenta nossa distância média consolidada.

 Agora nós não temos nenhuma projeção ou nenhuma indicação que nos faça afirmar se vamos ter uma aceleração em determinadas regiões do país. Isso ainda não temos nenhuma visibilidade com relação a isso.

 Em relação à segunda pergunta de locadoras sim, a gente atua nesse mercado. Nós atuamos hoje com algumas locadoras onde a gente faz PDI, que é a revisão para entrega de veículos, fazemos a assessorização, fazemos enfim instalações muitas vezes de rádio ou adesivamos o carro quando é carro de frotista. Enfim, fazemos o transporte também sempre que são transportes da nossa região. Então a gente atua, se o teor da sua pergunta é se o crescimento das locadoras, do mercado se isso para nós tem algum impacto, para nós ele é favorável. Ele não é, uma vez que a gente para esse grupo de empresas a gente consegue inclusive aplicar serviços adicionais.

 **Sr. Lucas:** beleza Gennaro. Só um follow up nisso. Isso já é relevante para a sua receita hoje o ainda é algo muito incipiente?

 **Sr. Gennaro:** olha Lucas a gente não divulga, a gente não dá ainda esse tipo de abertura.

 **Sr. Lucas:** tá bom, tranquilo, obrigado.

 **Operador:** lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Seguiremos agora com a leitura da pergunta vinda do webcast.

 **Sr. Ramón Perez:** aqui é Ramón, eu tenho uma pergunta do George: ainda existem efeitos não recorrentes a serem refletidos nos próximos trimestres ou maior parte já foi refletida no 4T18?

 Não, eu não tenho nenhuma... o que a gente precisava ajustar foi ajustado. Eu acho que o que vale mencionar apenas, e isso está explicado no nosso earnings, é que nós temos um reconhecimento de um crédito de imposto que ele se refere apenas a uma parte do período que eventualmente nós podemos ter direito. Estou me referindo ao crédito referente à exclusão de ICMS da base de PIS e COFINS.

 Como a gente menciona no relatório isso corresponde ao período de abril de 2017 até dezembro. Um período adicional depende de uma decisão ainda, de uma modulação sobre esse assunto. Isso afeta a Tegma e muitas empresas na verdade. Essa modulação pode dar direito a que os créditos sejam reconhecidos desde a data da entrada da ação. No nosso caso é bem anterior, é de 2008 e então a gente pode ter um crédito nos próximos meses, anos; na verdade isso vai depender da modulação do crédito maior que seria tratado também como não recorrente. Fora isso eu não tenho nenhuma outra expectativa sobre outros lançamentos.

 **Operador:** seguimos com perguntas via áudio de Lucas Marchiori, Banco Safra.

 **Sr. Lucas:** pessoal obrigado pelo follow up. Só mais dois pontos rápidos do meu lado: Gennaro, esse projeto da GM ele já está na receita no 4T? E esse novo da Honda imagino que deve entrar no 1T19, só para confirmar isso.

 O segundo ponto se puder só dar uma explicada para a gente, comentar um pouquinho sobre esse market place do frete rápido que vocês estão investindo, só para dar uma explicada sobre o que é a receita, enfim, dar um pouco de view sobre esse novo produto. É isso, obrigado.

 **Sr. Gennaro:** Lucas é assim: a GM imagino que você está se referindo à nossa atividade nova lá que nós fechamos um contrato de armazenagem com a GM lá em Arapari. Hoje nós temos lá um empate com capacidade de estocar mais de 10.000 veículos. Sim, esse já começamos no terceiro... desculpa no 4T, então no 4T ele já está impactado por receitas oriundas desse novo negócio.

 Como a gente explicou a GM agora importa os carros via Santa Catarina e nós coletamos esses carros no porto, fazemos a transferência para nosso pátio e fazemos a armazenagem e hoje, depois a partir daí é feita a distribuição tá certo?

 Com relação ao frete rápido... você me perguntou também sobre a Honda. A Honda na realidade começou agora. A fábrica foi inaugurada agora e aí nós não temos nenhuma atividade complementar, é apenas a atividade do transporte. Então é uma atividade normal com um volume que a gente ainda não tem muita objetividade se a introdução, o início dessa fábrica vai representar acréscimos de volume total para a Honda. Mas enfim, então já começamos a operação agora no 1T deste ano tá?

 Com relação ao frete rápido o frete rápido é uma start up que nós fizemos o investimento. Ela ainda está numa fase inicial. O objetivo praticamente a conectar transportadoras de empresas com transportes do last mile. Hoje temos o perfil mais de empresas que estão se utilizando dessa plataforma são empresas voltadas a e-commerce, mas a gente já tem apresentado essa empresa a inclusive clientes nossos e estamos vendo boas perspectivas de desenvolver negócios adicionais para frete rápido ao longo desse ano.

 **Sr. Lucas:** legal excelente, obrigado Gennaro.

 **Operador:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um e para retirar a pergunta da lista basta digitar asterisco dois. Novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um.

 Temos uma pergunta de Fernando Moreira. Pode prosseguir. Sr. Fernando Moreira sua linha está liberada.

 **Sr. Fernando Moreira:** engano, engano. Estou ligando agora para acompanhar e foi um engano, nenhuma pergunta no momento.

 **Operador:** Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gennaro para as considerações finais.

 **Sr. Gennaro:** Mais uma vez então eu quero agradecer a participação de todos e o interesse pela nossa companhia, às perguntas efetuadas e enfim nos colocarmos à disposição através da nossa área de RI para encaminhamento de questões futuras. Mais uma vez muito obrigado e uma boa tarde a todos.

 **Operador:** A áudio conferência da Tegma está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigado por usarem Chorus Call.