**Local Conference Call**

**Tegma Gestão Logística S.A.**

**Resultados do 1T19**

**06 de maio de 2019**

OPERADORA – Boa tarde e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao 1T19. 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, gostaria 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.

Gostaria de agradecer a participação de todos e também nos desculparmos pelo atraso de 1h do início da nossa conferência, em função de problemas técnicos que tivemos aqui com a transmissão da teleconferência.

Vamos iniciar pelo slide dois, onde a gente apresenta a agenda, na primeira parte nós vamos falar do 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 1T19. Por fim, falaremos do mercado de capitais e das expectativas.

No slide três, mostramos como foi o desempenho do mercado automotivo e os indicadores da Tegma.

Começando pelo gráfico à esquerda, é possível ver que as vendas domésticas ficaram 10% superiores no 1T19. Esse resultado tem sido positivamente influenciado pela melhora de 28% das vendas diretas. Por outro lado, as exportações em cinza escuro tiveram uma queda de 41%, refletindo a crise da Argentina, principal parceiro econômico do Brasil na exportação de veículos.

Olhando o gráfico do meio, podemos ver que a estabilidade da produção no 1T19 deveu-se principalmente à queda das exportações, apesar do aumento do estoque nas montadoras. A estabilidade das importações, por outro lado, provavelmente reflete o alto estoque nas concessionárias desde dezembro.

Por último, no gráfico à direita, vemos que no 1T19 transportamos 179 mil veículos, 1,2% a mais que no 1T18, resultando em um crescimento de 15% das entregas domésticas e de uma queda de 43% das entregas de exportação. Esse desempenho se refletiu em um ganho de 1,3 p.p de market share (comparando com as vendas do atacado) em razão do ganho de participação de mercado de um dos nossos principais clientes. A distância média no 1T19, que foi de 1.053 quilômetros, continua a crescer e ela é influenciada principalmente pela redução da participação das exportações com destino ao porto nos volumes, que têm uma distância menor.

No slide quatro, 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 janeiro de 2018 e sem o IFRS 16 em 2019. Podemos ver que as receitas de logística automotiva no 1T19 apresentaram crescimento de 16% devido principalmente ao aumento na distância média e da quantidade de veículos transportados, do reajuste de preço realizado em 2018 e da receita de outros serviços. A receita líquida da logística integrada cresceu 1,3% impulsionada pelo bom desempenho da logística industrial no período, que teve incremento de ambas operações de químicos e eletrodomésticos.

Falando do EBITDA por operação no segundo gráfico, vemos que o crescimento do EBITDA automotivo, em laranja, de 66%, representando uma mg de 14,5% e um ganho de 430 bps vs o 1T18, que reflete o controle de custos e despesas, combinado com o crescimento da receita.

O EBITDA da logística integrada foi 26% superior em relação ao 1T18, correspondendo a uma margem de 23,3%, um crescimento de 450 bps em razão do crescimento da receita de logística industrial em ambas operações de químicos e eletrodomésticos.

No terceiro gráfico podemos ver a evolução da Margem EBIT das divisões. A margem EBIT da logística de veículos em cinza se expandiu 450 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 de 530 bps vs o 1T18 se deve ao crescimento das receitas da logística industrial em ambas operações e o controle de custos, despesas e de uma adequada remuneração dos investimentos realizados recentemente.

O lucro líquido no 1T19, no gráfico à direita, foi de R$ 26,6 milhões. No entanto, se levarmos em consideração que no 1T19 tivemos R$ 0,5 milhão de impacto negativo do IFRS 16, o resultado do 1T19 foi 94% superior ao do 1T18 em razão da melhoria operacional anteriormente explicada e, adicionalmente, de melhores resultados financeiros.

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

Obrigado, Gennaro.

No slide cinco, mostramos no gráfico à esquerda a evolução do nosso retorno sobre o patrimônio em cinza e sobre o capital investido em laranja. O aumento do ROIC no 1T19 vs o 4T18 se deve principalmente à melhora do resultado operacional que foi 12% superior e por um capital investido menor, que foi reduzido pelo aumento do ágio de aquisição em função da constituição da JV GDL no 1T18 e pela menor alavancagem financeira. A evolução do retorno sobre o patrimônio (ROE) reflete a melhora operacional recente.

No gráfico central, podemos ver que a geração de caixa operacional sem IFRS 16 (em laranja) do 1T19 foi de R$ 46 milhões, estável vs o 1T18 apesar dos melhores resultados operacionais, em razão de um aumento do ciclo de caixa da companhia. Abatendo dessa geração de caixa o maior CAPEX caixa, em cinza, que foi de R$ 9 milhões no 1T19, em razão principalmente da benfeitoria em um terreno em Sorocaba para a operação da Toyota, resulta em um fluxo de caixa livre de R$ 37 milhões (lembrando, que sem efeito do IFRS 16).

Em relação à alavancagem financeira, verificamos no gráfico à direita a queda da dívida bruta em razão do pagamento de dívidas e também da dívida líquida e da alavancagem em razão do fluxo de caixa livre do período. Lembramos que o montante complementar de dividendos e JSCP de 2018 será pago amanhã, dia 7.

Passando para o slide seis, falando do mercado de capitais e de expectativas, mostramos a evolução da cotação da ação da Tegma à esquerda, que se valorizou 9% nos últimos 12 meses, desempenho parecido ao do mercado. No período, foi verificado uma certa volatilidade das nossas ações, que acreditamos ser relacionada às incertezas da economia nacional, apesar dos bons resultados recentes divulgados. Em termos de liquidez das nossas ações, a média diária dos últimos 12 meses tem estado em torno de R$ 7,4 milhões, um aumento em relação à média de 12 meses anteriores. Ao centro vemos a comparação dos múltiplos da Tegma de 2018 (com as estimativas dos resultados de 2019) e dos múltiplos de 2019 (com as estimativas dos resultados de 2020). Constata-se que a Tegma segue sendo negociada a múltiplos semelhantes em termos de EV/EBITDA e, com algum desconto em termos de PE.

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 o Gennaro.

Obrigado, Ramón, podemos agora abrir a seção de perguntas e respostas.

**Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operador:** Senhoras e senhores, iniciaremos agora a 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. Nossa primeira pergunta vem de Lucas Marchiori do Banco Safra.

**Sr. Lucas Marchiori:** Olá pessoal boa tarde, obrigado pelo call. Duas questões aqui do meu lado, a primeira sobre a tarifa. Gennaro você comentou brevemente na apresentação além do crescimento de volume, a distância média e também o aumento do preço. Eu queria entender um pouquinho se esse aumento de preço está vindo pela agregação de novos serviços, é mix um pouco mais favorável? Enfim, só para entender esse aumento de preço além da inflação, só para entender então o que está puxando o aumento de preço, seria legal pegar uma cor sobre isso.

A segunda questão sobre a margem bem forte no segmento de logística integrada. Você falou que teve bom desempenho na parte de logística industrial, mas enfim só explicar um pouquinho essa margem bem forte no trimestre o que foi, foi corte de custo, foi nova receita, novos contratos? Só para a gente ter uma ideia sobre isso também. É isso pessoal obrigado.

**Sr. Gennaro:** Lucas boa tarde, obrigado pelas perguntas. Vamos lá. Falando um pouquinho de tarifas, Lucas, as tarifas elas basicamente são reflexos, primeiro você tem que levar em consideração que a parte principalmente da logística automotiva, a parte da exportação, ela tem tarifa menor porque tem distância média menor; à medida em que o volume da exportação perde representatividade, e você observou mais de 40% de queda no trimestre em relação a igual período do ano passado e aumento do volume em 15% no mercado doméstico, então essa combinação faz com que naturalmente a tarifa, a gente aumente a quilometragem média e isso acaba se refletindo.

Mas também você lembra que nós anunciamos o fechamento de contratos de serviços logísticos e que isso também tem contribuído para o acréscimo da nossa receita, e obviamente também quando a gente compara com o 1T do ano passado nesse ano nós temos o efeito ainda da tarifa negociada no ano passado, que normalmente se dá mais um menos nessa época do ano e que também, vamos dizer, no 1T do ano passado ela ainda não tinha sido capturada. Então é uma combinação de todos esses fatores.

Com relação à logística integrada acho que também está bem claro para vocês que nós temos os contratos principalmente da logística industrial, mas temos contratos que envolvem Capex e obviamente são contratos com margem Ebitda maior. Na medida em que nós tivemos aumento de volume nos dois principais segmentos nossos que é linha branca e químicos, por serem contratos que a gente consegue ter margem Ebitda maior então no consolidado a gente acaba tendo efeito, impacto positivo. A gente tem conseguido sim agregar alguns serviços adicionais principalmente na área de químicos, então isso também tem contribuído além do acréscimo de volume natural dos clientes, digamos atuais, então a combinação desses fatores é que fez com que a gente apresentasse margem melhor.

Na parte de armazém onde a gente tem margem Ebitda mais estreita, mais apertada, é uma área que as receitas são mais estabilizadas. Então isso que fez com que nossas margens crescessem nesse trimestre.

**Sr. Lucas:** Tá ótimo Gennaro obrigado.

**Operadora:** senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta é de Lucas Marchiori, Banco Safra.

**Sr. Lucas Marchiori:** oi pessoal obrigado pelo follow up. Só mais duas questões rápidas Gennaro do meu lado. Um ponto que fiquei curioso vocês desalavancaram bastante financeiramente nesse trimestre, a geração de caixa foi muito forte. Eu queria saber se isso continua ou a ideia é ficar nesse 0,2x ou com o pagamento de dividendos você volta para 0,4, 0,5 anterior? Enfim, só para ter uma ideia qual nível de alavancagem que você acha que é o ideal para a companhia.

O segundo ponto você comentou também no começo do call que está tendo bastante, boa parte do aumento das vendas do mercado automotivo está vindo bastante das vendas diretas. Isso de alguma forma atrapalha, tem algum impacto no seu negócio, muda a tarifa média? Isso também tem ajudado a puxar a tarifa média ou isso de certa forma é neutro para o teu business? Só para a gente entender, obrigado.

**Sr. Gennaro:** Lucas, falando da questão dessa maior concentração daquilo que a gente chama de vendas diretas o mercado nesse 1T subiu mais vendas diretas em relação a vendas do consumidor final.

Para nós não tem impacto, para nós é indiferente. Nós não temos nenhum impacto com relação a isso, quer dizer, qualquer mudança de mix em relação a vendas diretas versus consumidor final isso é efeito neutro tanto para nossas tarifas como para nosso resultado. A parte de alavancagem vou deixar o Ramón responder.

**Sr. Ramón Perez:** bom, com relação à alavancagem ela é resultado da nossa política indicativa de distribuição de dividendos, da baixa necessidade de Capex que a companhia apresenta em função da estrutura do seu negócio embora a gente tenha tido recentemente, como a gente mencionou, alguma pressão em função do aumento do ciclo de caixa. Mantidas essas variáveis, mantida a situação dessas variáveis nós não temos perspectiva de nenhuma mudança significativa. A tendência é que a gente mantém essa baixa alavancagem.

**Sr. Lucas:** obrigado Ramon, Gennaro, obrigado de novo.

**Operadora:** nossa próxima pergunta vem da webcasting.

**Sr. Gennaro:** bom, a pergunta é a seguinte: o market share da operação de veículos se recuperou significativamente no 1T19. Qual o motivo e o que esperar?

Bom, é importante a gente entender que nós fazemos o cálculo do nosso market share baseado no volume de veículos transportados no trimestre comparado com as vendas, e nem sempre... e quando a gente faz essa conta a gente não consegue capturar também a questão dos estoques, maiores estoques ou menores estoques, então muitas vezes um único trimestre não representa um dado, vamos dizer, definitivo.

Mas o que eu posso adiantar para vocês que é fato, que ocorreu esse trimestre, é que tivemos um importante cliente nosso que teve recuperação de market share e então isso acabou nos beneficiando, além obviamente do mix gerado de clientes que a gente tem uma participação maior do que nossa participação média e então isso acabou nos favorecendo no trimestre, da mesma forma que no passado tivemos alguns impactos negativos por conta de alguns clientes terem perdido market share e isso agora houve uma reversão e estamos reportando market share mais em linha com aquilo que tínhamos no passado.

**Operadora:** Senhoras e senhores lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Gennaro para as considerações finais. Por favor Sr. Gennaro pode prosseguir.

**Sr. Gennaro:** Ok, mais uma vez então quero agradecer a participação de todos no nosso conference call, o interesse pela companhia e nos colocarmos à disposição através da nossa área de RI para eventuais dúvidas futuras e questionamentos. Muito obrigado a todos e uma boa tarde.

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