

**Local Conference Call**  
**Tegma Gestão Logística S.A.**  
**Resultados do 4T19**  
**1 de abril de 2020**

19:13

**Sr. Marcos Medeiros:** Boa tarde a todos, primeiramente gostaria de me apresentar. Sou Marcos Medeiros, novo CEO da Tegma. Como fora explicado em nossas comunicações formais, eu fui contratado em julho de 2019 no intuito de dar início ao processo de sucessão de Gennaro Oddone. Em março desse ano o processo se findou e aqui estou com a missão de construir o nosso crescimento e consolidação como um dos maiores operadores logísticos do Brasil. Pretendo manter o foco habitual da Tegma nos clientes e em nosso principal recurso, as pessoas. Acredito que parte fundamental do sucesso de um operador logístico seja o investimento na melhoria dos processos por meio de projetos de excelência operacional e transformação digital, tornando o dia a dia mais ágil para encantar os nossos clientes e garantir o nosso crescimento. Pretendo integrar ainda mais a Logística de veículos com a Logística integrada e com a tegUP, reforçando cada vez mais a marca Tegma.

Bem, com isso, início mais uma teleconferência para a apresentação dos resultados da Tegma. Agradeço pelo interesse de todos em nossa companhia.

Nessa apresentação iremos focar nos pontos mais importantes do trimestre no intuito de reduzir o tempo de apresentação de informações que já estão no nosso Earnings release e focar na sessão de perguntas e respostas.

Slide 2

No slide dois falamos dos destaques do trimestre. O primeiro item já explicado se trata do importante fato da sucessão da presidência da Tegma.

O segundo item refere-se aos impactos da Pandemia do COVID-19 na Tegma. Felizmente até o momento nenhum colaborador foi testado positivo. Desde cedo tomamos medidas de prevenção, como trabalho remoto aos colaboradores que

pudessem fazê-lo, antecipação de vacinas e acompanhamento de casos sintomáticos por médico do trabalho. Conforme já explicado em nossas comunicações oficiais, os primeiros impactos das decretações de calamidade pública em nível federal e estadual foram no fim de março, quando interrompemos nossas operações de logística de veículos em função da paralização das montadoras e do fechamento de concessionárias ao redor país. As outras áreas de negócio estão sujeitas às mesmas restrições e passíveis de serem interrompidas, apesar de algumas, como as que estão expostas aos mercados de cuidados pessoais e e-commerce, estarem operando até em níveis superiores. Estamos tomando medidas para atenuar os impactos da pandemia nas finanças da Tegma, em linha com as medidas nas áreas fiscais e trabalhistas anunciadas pelo governo. Além disso, realizamos uma contenção generalizada dos desembolsos de caixa, inclusive submetemos em proposta da administração para AGO do dia 30 de abril, o não pagamento de dividendos complementares do exercício de 2019.

O terceiro ponto refere-se à habilitação dos créditos de PIS COFINS reconhecidos no 3T19. No início de janeiro eles foram oficialmente habilitados e pudemos passar a compensá-los efetivamente no pagamento de impostos federais, fortalecendo nosso caixa, o que se torna ainda mais importante em função do período de incerteza que a economia atravessa.

O quarto ponto se trata de uma atualização sobre a Operação Pacto. Em dezembro de 2019, a Tegma obteve uma liminar no STJ suspendendo os impactos da operação pacto. No que tange aos trabalhos do Comitê Independente, os mesmos continuam em curso.

Sobre o quinto item, em março de 2020, conforme deliberado pelo nosso Conselho de Administração realizamos a mudança de nosso auditor independente, para a BDO. As razões para tal decisão estão ligadas a divergências entre as partes acerca da abrangência e delimitação do escopo desenhado para o acompanhamento dos auditores externos, chamado tecnicamente de shadow investigation, da investigação independente que, por determinação do Conselho, vem sendo conduzida em relação às acusações relacionadas à Operação Pacto. Após essa mudança e, uma vez consensado o processo da shadow investigation e, assegurada a total independência da BDO, pudemos rapidamente regularizar a pendência relacionada ainda ao nosso ITR do 3T19, bem como, após uma primeira alteração do prazo original, publicar nossas DFs de 2019 dentro do prazo regulamentar, sem qualquer ressalva.

Por último e tão importante quanto, conseguimos uma reconhecida certificação em 2019 que reflete o compromisso que a Tegma tem com as pessoas. Assim, Great

place to work fez um levantamento com 75% dos colaboradores da Tagma e atingimos uma pontuação de 81 pontos (de 100 possíveis). Essa conquista reforça nosso comprometimento em promover um ambiente de trabalho que valoriza o capital humano, potencializando nossa capacidade de entregar os melhores serviços com inovação e competência.

### Slide 3

No slide três, mostramos os destaques da divisão automotiva, sempre na comparação do 4T19 vs o 4T18 e desconsiderando os efeitos do IFRS 16 e de outros eventos não recorrentes explicados em nosso Earnings release.

Pela caixa da esquerda podemos ver sinais distintos advindo do mercado de veículos. O crescimento de 4,8% das vendas domésticas de veículos foi fundamental para explicar o crescimento das vendas no atacado de 2,7%, apesar da queda de 3,5% das importações, da quase estabilidade da produção e da queda de 13,3% das exportações. No período houve um crescimento de 4% dos estoques.

Falando de nossos indicadores operacionais, na sequência, podemos ver que tivemos um crescimento superior ao do mercado em quantidade de veículos movimentados, de 12,6%, o que resultou em um crescimento de 2,5% em nosso market share, além de um crescimento de 1,7% da nossa distância média.

Na sequência, falando da receita da divisão, diversos fatores fizeram que nossa receita crescesse 3,4% no período. Dentre esses fatores destacamos: i) crescimento das receitas da operação de gestão de pátios, ii) o reajuste de preços da operação de transporte de veículos realizado em maio de 2019, iii) do próprio crescimento da operação de transporte em função do aumento da distância total e iv) o impacto negativo em função da mudança do porto de entrada de veículos importados para um importante cliente, reduzindo significativamente as receitas de transferências entre pátios.

Nos destaques à direita sobre as margens da divisão, lembramos que, corrigindo uma diferença temporal nas deduções da receita bruta do 4T18, a estabilidade da margem bruta do 4T19 vs o 4T18 se deu por conta de maiores custos fixos de novas operações de pátios que não trouxeram receita. Por outro lado, a queda de 2,6 p.p da margem EBITDA ajustada, que foi de 15,6% no 4T19, ocorreu em função do aumento de provisões judiciais por conta de acordos, atualizações e encerramento de processos cíveis e de maiores despesas com honorários advocatícios.

### Slide 4

No slide seguinte à esquerda mostramos alguns indicadores que entendemos ser importantes para a divisão de logística integrada, como a produção de eletrodomésticos no país, que foi 10% superior no trimestre, assim como a melhora de 1% do índice de confiança dos empresários industriais do setor de cuidados pessoais.

Esse cenário ajudou no crescimento de 7,3% na receita da operação de logística industrial no trimestre em função do crescimento de ambas operações. A nossa outra operação de armazenagem se retraiu 12,7% no trimestre em função da perda de um cliente importante no Rio de Janeiro no início do ano.

Como consequência desses fatos e da melhor diluição de custos fixos na logística industrial, as margens brutas e EBITDA ajustada da divisão cresceram 3,7 e 5,1 pontos percentuais respectivamente e a nossa margem operacional atingiu 13,7% no trimestre. Lembramos em nosso Earnings release que nesse trimestre tivemos um evento de desmobilização de operações que significou um custo de R\$ 1,8 milhão e que se tivesse sido desconsiderado, nossas margens teriam estado no patamar recorde do 3T19.

Agora passo a palavra a nosso CFO Ramón Pérez, para que ele possa falar de nosso resultado líquido, fluxo de caixa e endividamento, além de retorno e dividendos.

**Sr. Ramón Pérez:** Boa tarde. Obrigado Marcos.

Uma análise dos nossos números confirma a melhoria contínua de nossos indicadores econômicos financeiros.

O melhor desempenho operacional, combinado com a redução das despesas financeiras e recuperação da equivalência patrimonial de nossa controlada (GDL), resultou em um lucro líquido recorrente de R\$ 43,4 milhões, 24,3% superior ao 4T18.

Em termos de fluxo de caixa, tivemos um CAPEX caixa de R\$ 11,3 milhões, sendo que mais da metade desse valor de deveu a investimentos em imóveis ligados à logística de veículos de um importante cliente, tanto na compra de um terreno adicional como na benfeitoria de área já existente, tudo na região de Sorocaba.

Nosso fluxo de caixa livre, desconsiderando-se o IFRS16, foi de R\$ 3,4 milhões, quase 130 % superior ao do 4T18. Destaco que neste 4T19, efetuamos a antecipação de 50% do resultado do 3T19, através do pagamento de dividendos e JCP no montante de R\$ 45 milhões.

Como pode-se ver na sequência, essa distribuição de resultados impactou temporariamente nosso caixa, principalmente se lembrarmos que no 3T19 havia

sido registrado um crédito tributário extraordinário de R\$ 91,4 milhões que não havia se materializado em caixa ainda, o que vem ocorrendo na prática deste janeiro de 2020.

Além do impacto dessa distribuição de resultados, alguns represamentos temporários de recebimentos de clientes também contribuíram para reduzir nosso caixa a R\$ 67 milhões e a elevar nossa dívida líquida a R\$ 70,1 milhões, o que equivale a 0,3x o EBITDA ajustado.

É importante ressaltar que esse não é o nível recorrente de caixa da companhia principalmente quando se compara com montante de dívida vencendo em meados de 2020, que soma R\$ 78 milhões.

Após o encerramento do exercício, com a liberação do represamento de clientes mencionado, além do início da utilização efetiva dos créditos tributários já mencionados, os quais já foram devidamente habilitados, nosso caixa sofreu sensível fortalecimento, estando neste momento em níveis que superam os R\$ 100 milhões.

Aproveito para reforçar que, como já divulgado ao mercado através de comunicados e fatos relevantes, com o cenário atual da pandemia do COVID 19 e os impactos que ela tem nos trazido, com a interrupção de parcela importante de nossas operações, estamos adotando todas as medidas necessárias para fortalecer ainda mais nosso caixa, como rolagens e captações adicionais, postergação de desembolsos de toda sorte, inclusive revisão de todos nossos investimentos. Voltando aos comentários específicos do 4T19, destacamos que nosso custo médio de dívida permaneceu em CDI +1,41% e nosso rating da Fitch escala nacional em A estável.

Com relação ao retorno sobre capital investido (desconsiderando os efeitos do crédito extraordinário de PIS Cofins do 3T19) houve uma queda do ROIC vs o 3T19, 33% contra 35%, em função principalmente de redução da taxa de crescimento da logística automotiva e de investimentos obrigatórios, que não trouxeram novas receitas, relativos a contratos já existente e que fazem parte da explicação do CAPEX já mencionada acima.

O retorno sobre o patrimônio do 4T19 de 28,6% (também desconsiderando os efeitos do crédito de PIS Cofins do 3T19) foi ligeiramente inferior ao 3T19 por conta de uma base de patrimônio maior nesse trimestre.

Sobre os dividendos de 2019, é bom ressaltar que em Proposta da Administração que acompanha nossas DF's optou-se por propor que "não haja a distribuição complementar de resultados". Obviamente essa decisão se insere nas diversas

medidas visando fortalecer o caixa da companhia para enfrentar os impactos da pandemia em curso.

De qualquer maneira, gostaria de ressaltar que os proventos já antecipados durante o ano de 2019 vão corresponder a 43% do lucro líquido de 2019.

Por último, com relação à cotação das ações da Tegma, destaco que em 2019 elas se valorizaram 34% vs. 27 % do Ibovespa. Já quando consideramos apenas o 1T20 essas se desvalorizaram 49% em 2020 vs 41% do Ibovespa por conta novamente da Pandemia de COVID 19, sendo que temos apresentado uma liquidez diária média R\$ 13 milhões nesse período.

### **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. Marcos lerá as perguntas feitas por meio do webcast.

Temos uma pergunta de Lucas Marchiori do BTG.

**Sr. Lucas Marchiori:** olá pessoal, boa tarde a todos, obrigado pelo call, espero que estejam todos bem por aí. Queria aqui também deixar os votos de bem-vindo e sucesso para o Marcos nessa nova função. Eu tenho duas questões do meu lado, a primeira, Marcos, se puder comentar com a gente o que você tem ouvido das montadoras em termos de paralisação, o que a gente deveria esperar de redução de volume para o 2T. Devemos esperar alguma redução total do volume de veículos transportados por um, dois meses? É isso que vocês estão vislumbrando em termos de demanda? Essa a primeira pergunta.

A segunda pergunta, Ramón, se puder passar para a gente desses créditos de PIS COFINS que vocês comentaram, que é mais ou menos uns 100 milhões no release, quanto você espera cash in, ou seja, você consegue efetivamente colocar para dentro do balanço nesse ano aproximadamente, só para a gente ter uma ideia também do que pode ser o reforço de caixa em função desse crédito de PIS COFINS. São essas as perguntas pessoal, obrigado.

**Sr. Marcos Medeiros:** Lucas boa tarde, obrigado pelos votos. Essa é uma pergunta importante e estamos aqui todos os dias fazendo essa pergunta de manhã, de tarde e de noite. O que nós temos feito é um contato permanente com as principais

montadoras através dos nossos contatos. Eu também tenho feito outros contatos e a gente tem uma referência dada por eles uns dez dias atrás que foi publicada, a paralisação que todas as montadoras fariam, sendo que uma pela outra estamos falando de uma média de paralisação de 19 dias, umas mais, outras menos. Uma dessas, uma bem importante dessas montadoras, recentemente ampliou esse prazo. Eles tinham uma paralisação em torno de 13 dias e agora com essa extensão estão indo para 28 dias.

Então a percepção que a gente tem aqui falando com eles é que a cada dia eles estão aferindo um pouco o que vão fazer. Porque de um lado tem a produção e do outro tem suas concessionárias que vão receber, então também não adianta eles produzirem, a Tegma transportar, chegar na concessionária, que é um comércio não essencial, chegar lá e o caminhão não ter como descarregar e aí gera outros problemas e eventualmente até custos adicionais para a Tegma.

Então acho que é uma leitura diária - mais de uma vez - e eles também estão com muitas dúvidas. Muitos deles também aguardam decisões das matrizes, do que acontece lá fora e vem acontecendo aqui depois de alguns dias. Então acho que é ficar com a mão no pulso todo dia, toda hora e manter uma comunicação muito ativa com eles, Lucas.

Então a gente não consegue, dentro aqui a gente tem um plano, um cenário que a gente vai ajustando a cada dia. Usamos aquela estratégia de cenários para ir a cada dia ajustando um pouquinho essa direção - mas a cada call a gente ajusta um pouquinho esse cenário. Vou passar a palavra para o Ramón para responder, Lucas, a segunda pergunta.

**Sr. Ramón Pérez:** Lucas boa tarde. Com relação à utilização dos créditos de PIS e COFINS, independente da questão da COVID e de como isso vai afetar nossa performance esse ano, nós já tínhamos a perspectiva de utilizar 100% daquilo que corresponde ao cálculo pelo ICMS pago. Você lembra, imagino que todos estão mais ou menos a par dessa discussão: nós temos o crédito que foi registrado que é um crédito da ordem de R\$ 100 milhões que é calculado e foi habilitado todo ele, calculado pelo ICMS destacado. Quando você faz o cálculo pelo ICMS pago o valor é um pouco menor, é da ordem de R\$ 80 milhões e nós estávamos considerando utilizar, consumir esses R\$ 80 milhões dentro do ano - e a princípio é isso que a gente vai fazer.

Por que estou destacando isso? Porque nós ainda temos uma gordura que podemos decidir utilizar ou não, que são esses R\$ 20 milhões que nós estávamos inicialmente aguardando o julgamento pelo STF dessa modulação, que como talvez

vocês também acompanhem isso vem sendo postergado. Então resumindo, 80 milhões, vamos consumir tudo isso e ainda temos uma gordura de mais 20 milhões.

Mas eu aproveito também só para dizer que além disso, como a gente tem adotado todas as estratégias que são possíveis, a gente também vai se beneficiar de algumas postergações no recolhimento de impostos federais, ou seja, eu posso postergar por alguns meses também o recolhimento de imposto de renda e também do PIS e COFINS. Com isso, isso não traz efeito imediato de caixa porque eu iria usar meu crédito para compensar; mas é eu aumento ainda mais minha capacidade lá no final de ter mais tempo para poder compensar esse crédito. Não sei se respondi tua pergunta.

**Sr. Lucas:** ficou claro, ficou claro sim Ramón, Marcos. Obrigado pelas respostas pessoal, boa tarde a todos.

**Sr. Marcos:** nós temos uma pergunta do Roberto: poderiam comentar como estão vendo as perspectivas de expansão da logística industrial nesse novo cenário?

Bom, aqui a gente tem notícias mais positivas. Dentro dessa nossa divisão nós temos dois grandes clientes que estão no segmento de produtos essenciais, tanto de cuidados pessoais e outro relacionado a e-commerce. Esses dois, até por serem essenciais nesse momento o volume está até aumentando, estamos até reforçando as equipes lá com ganho de produtividade, mantendo uma visão de parceria com nossos principais clientes.

Tivemos pouco impacto em termos de parada de produção. Apenas um segmento que não foi considerado como essencial e que aí sim teve uma parada de alguns dias da produção.

Agora olhando para frente um ponto positivo é o seguinte: na semana passada, por exemplo, nós recebemos uma solicitação de participação em três bids dessa divisão, o que demonstra pelo menos uma perspectiva de médio, de curto ou médio prazo - isso vai depender do que é curto e do que é médio dada essa instabilidade do COVID-19 - mas pelo menos sinaliza primeiro, o melhor posicionamento da Tegma como operador logístico. Estamos sendo convidados de maneira proativa dos clientes; e segundo uma perspectiva positiva de que tem serviço sim à frente. Então nessa divisão estamos bastante... estamos mais otimistas vamos dizer assim considerando todo o cenário.

E outro ponto também que ajuda é que nos últimos três, quatro meses eu estava ainda me dedicando muito a desenhar a estratégia de crescimento dessa divisão. Nós concluímos esse desenho, então agora a gente vai também poderá aproveitar das competências e dos atributos que foram definidos nesse desenho de estratégia.

Tem mais uma pergunta do Marcelo: qual é o Opex fixo trimestral da empresa? Como fica o acordo com motoristas terceirizados? Teriam que bancar algo durante a paralisação? Vou deixar a primeira parte da pergunta para o Ramón e aí posso complementar depois se for necessário.

**Sr. Ramón:** ok obrigado Marcos. Bom, então a primeira parte o Opex fixo em termos mensais, podemos multiplicar por seis, mas mensal é da ordem de 25 a R\$ 27 milhões. Aí estou me referindo aos desembolsos que envolvem custo e envolvem despesa em termos de classificação contábil, vamos dizer assim. Desses 25 a R\$ 27 milhões cerca de 15 se referem à parte de gastos com pessoal. Também tem, enfim, uma divisão entre esses dois, entre obviamente a parte de custo e de despesa administrativa dentro desse valor. Então é isso, é 27, 25 a 27 e 15 aproximadamente dentro desses 25 a 27 se referem a gastos com pessoal.

E também queria aproveitar para enfatizar: nós estamos atuando firmemente sobre esse tema. Liderado pelo Marcos nós temos um comitê interno que foi constituído, o equivalente a um comitê de crise, atuando na discussão de todas as despesas e custos. E além dessa questão dos desembolsos a gente também tem rediscutido, como já mencionei também *en passant*, a questão dos investimentos, do Capex. Estamos atuando firmemente sobre isso. Esses são os números antes, esses 27 milhões, 25 a 27 milhões, são os números antes da redução que está sendo praticada. Marcos.

**Sr. Marcos:** obrigado Ramón. Só para complementar, Marcelo, a última parte da tua pergunta, não teve nenhum movimento nesse sentido. A única coisa que veio dos nossos prestadores de serviço foi justamente a preocupação com a saúde deles, mas que naturalmente com a queda dos volumes eles acabaram então resolvendo, vamos dizer assim, essa preocupação que eles tinham.

Uma coisa só que a gente quer evitar, e que até comentei na primeira resposta que fiz para o Lucas, é justamente evitar de fazer uma viagem e chegar lá e a concessionária está fechada. Isso sim eventualmente geraria um pagamento de um crédito de retorno, então é por isso que a gente quer evitar esse tipo de viagem. Então não tivemos não nenhum tipo de questionamento sobre isso.

Bom, mais uma pergunta do Marcelo: alguma visão de como pode ser o retorno da indústria automobilística após essa crise? Imagino que patamar de vendas seriam bem inferiores ao pré-crise por desemprego, menor renda.

Sim, Marcelo, acho que como respondi na pergunta do Lucas, vou tentar complementar um ponto importante: nós não sabemos como vai ser esse período

pós-crise. Aliás, não sabemos como será a crise. Quando a gente olha os indicadores do Banco Central, pelo menos a última indicação que eu tive aqui, ele coloca PIB negativo para esse ano. Ainda mantém juros baixos, dólar a 4,50 e uma inflação IPCA ainda na ordem de 2,94.

Olhando para o ano que vem ou sinais são positivos. O que pode ser é que dependendo de quanto tempo durar essa crise e quão impacto... porque nós estamos falando da crise do COVID-19, só que o pós-crise do COVID, as questões de saúde, nós teremos outras crises: nós teremos uma crise econômica e eventualmente uma crise social. Então é difícil responder agora como vai ser o comportamento do consumidor; mas pode ser que fique uma demanda represada e assim que volte essa segurança, as pessoas voltem a consumir; mas pode, certamente algumas pessoas não vão fazer uma aquisição.

Mas assim novamente olhando os números do Banco Central eu imagino que a gente teria uma recuperação sim do consumo de veículos, que estava vindo forte. Só para vocês terem uma ideia, no mês de março até dia 20 os volumes estavam muito, muito acima até da média e aí sim depois do dia 20 os volumes caíram em detrimento da paralisação das montadoras. Não sei se consegui responder, Marcelo, o teu ponto.

**Operadora:** Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente, 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. Marcos para as considerações finais.

**Sr. Marcos:** Bom, mais uma vez gostaria de agradecer a participação de todos especialmente nesse momento difícil como a gente está vivendo e dizer que nosso time de RI está totalmente à disposição para eventuais perguntas futuras, alguma pergunta que possa ter ficado no webcast. Eu também fico inteiramente à disposição dos senhores para conversas futuras. Boa tarde, se cuidem que tudo isso vai passar. Muito obrigado e boa tarde para vocês.

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

---