

**Local Conference Call**  
**TEGMA Gestão Logística S.A.**  
**Resultados do 1T22**  
**4 de maio de 2022**

Slide 1

Boa tarde a todos. Sou Marcos Medeiros, CEO da Tegma e em nome de toda empresa agradeço mais uma vez a participação em mais uma teleconferência de resultados. Comigo aqui tenho o Ramón Perez, nosso diretor financeiro e de RI, além de Ian Nunes da área de RI.

Slide 2

Passando pelo slide dois, damos um disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

Slide 3

No slide três, onde falamos dos destaques do trimestre, começamos com o anúncio que recebemos o Prêmio Transformação Digital Brasil. A Tegma foi uma das 17 organizações selecionadas pelo Instituto MicroPower – Transformação Digital para receberem o Prêmio. De acordo com os organizadores, a iniciativa tem o objetivo de identificar e reconhecer instituições com experiências em inovação e em transformação digital que se destacaram no período em 2021.

Passando para o segundo tópico, falamos dos impactos esperados do conflito da Ucrânia e do surto de COVID na China na indústria automotiva. A Rússia e a Ucrânia são grandes produtores de insumos essenciais para a produção de veículos, como paládio, gás neônio e chicotes elétricos, o que torna ainda mais difícil o suprimento global desses produtos. Adicionalmente, o lockdown em algumas cidades da China causa uma pressão nas cadeias de suprimentos globais que podem impactar a produção de veículos no Brasil nos meses subsequentes.

Conforme detalhado em ata de reunião de Conselho de Administração do dia 20 de abril, realizamos a conversão das debêntures da startup Rabbot e adquirimos novas ações no valor de R\$ 4 milhões. Nesse processo, somado a outras capitalizações que a startup receberá de outros investidores, a Tegma terminará com 16,2% na empresa. Simultaneamente, a startup fez sua Serie A com um braço de inovação de uma grande instituição financeira.

Dado esses destaques, passo a palavra para nosso diretor financeiro, Ramón Perez para que ele possa falar dos nossos indicadores operacionais, resultados, fluxo de caixa e demais indicadores.

#### Slide 4

Boa tarde,

Começando pelo slide 4, vemos as principais estatísticas do mercado de veículos no Brasil. Conforme pode-se observar no gráfico de cima, as vendas domésticas do primeiro trimestre de 2022 foram 25% inferiores às vendas do mesmo período de 2021, reflexo do impacto do cenário econômico que vem afetando a demanda além das dificuldades de suprimentos que as montadoras vêm enfrentando. Foi destaque negativo mais uma vez a parada de quatro semanas da fábrica da GM de Gravataí, no Rio Grande do Sul. Em função desse cenário, a produção também se retraiu 18%, conforme gráfico abaixo e à esquerda. A queda da produção, no entanto, foi amenizada pelo crescimento de 14% das exportações, em função do bom desempenho das vendas para Mercosul e para o Chile, mostrado no gráfico à direita.

#### Slide 5

No slide 5, vemos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. No gráfico acima, a quantidade de veículos transportados no primeiro trimestre de 2022 foi 15% inferior na comparação anual e o market share cresceu quase 1 ponto percentual, na casa dos 24%. Esse crescimento do market share se deu em função do mix favorável de vendas dos principais clientes, apesar da parada de quatro semanas da principal fábrica da GM, que nos afeta negativamente. A distância média, no gráfico abaixo, foi 7% inferior no 1T22 em função de dois fatores: da parada já mencionada da fábrica da GM, de onde partem viagens mais longas e também pelo crescimento da participação das exportações no total das viagens, que têm uma distância menor.

#### Slide 6

Passando para o slide seis, mencionamos os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima, que a receita líquida da divisão no 1T22 ficou estável vs o mesmo período de 2021. Essa estabilidade ocorreu apesar da queda do volume e da distância média mostrados no slide anterior. O que amenizou esses efeitos foram os reajustes de tarifas de transportes e serviços em 2021 e em 2022 e o crescimento das receitas da logística de veículos usados (por meio de nossa controlada Fastline) e o crescimento dos outros serviços logísticos como gestão de pátio, instalação de acessórios e outros.

O gráfico abaixo e à esquerda mostra a queda da margem EBIT neste trimestre. Parte dessa queda pode ser explicada por conta de receitas não operacionais que impactaram positivamente as despesas do 1T21 em R\$ 6,7 milhões, prejudicando a comparação. Por outro lado, mesmo desconsiderando-se esse impacto, constatamos uma queda importante (de 9,1% para 5,9%) que se deve aos volumes excessivamente baixos de veículos transportados do trimestre, que proporcionaram menor diluição de custos fixos e com pessoal, além do crescimento de alguns custos com manutenção. Da mesma forma, no gráfico à direita, se faz necessário ajustar os mesmos eventos não recorrentes do 1T21 para se chegar a uma variação adequada, que reflete basicamente as mesmas explicações da margem EBIT e que seria de 13,2% para 10,4%.

#### Slide 7

No slide sete mostramos os resultados da logística integrada. No gráfico acima, o crescimento da receita líquida da divisão no 1T22 vs o 1T21 reflete principalmente a atracação de dois navios com sulfato e barrilha em janeiro que deveriam ter atracado em dezembro de 2021. Esse desempenho ocorreu apesar da queda das receitas da operação de logística para o setor de eletrodomésticos, refletindo as dificuldades do varejo brasileiro e algumas questões pontuais de suprimento de peças.

Essa evolução positiva das receitas se reflete nas margens tanto EBIT quanto EBITDA, abaixo, que apresentaram crescimentos expressivos em função da melhor diluição de custos fixos.

#### Slide 8

Passando para o slide oito, falamos sobre os resultados consolidados. Destacamos a receita líquida no gráfico acima, 3% superior, impactada negativamente pela redução de 15% na quantidade de veículos transportados e de 6,7% na distância média no 1T22, mas mais que compensadas pelos reajustes de tarifas da divisão automotiva e pela recuperação da receita da logística integrada.

A queda de 28% do EBIT e de 3,9 p.p da margem EBIT no 1T22 na comparação anual reflete as perdas da logística automotiva com volume e distância menores, além do evento não recorrente positivo já mencionado do 1T21, que se desconsiderado, indicaria uma queda de 10,1% para 9%. No entanto, cabe destacar que esse resultado foi ajudado pela melhora da logística integrada, assim como nas variações do EBITDA à direita, que também neste, caso a exclusão do evento não recorrente do 1T21, restaria uma queda de margem de 16,5% para 14,6%. Quando se excluem os eventos não recorrentes que afetaram positivamente o 1T21, verifica-se que houve uma redução de despesas mesmo em um momento de alta inflação.

Por fim, no gráfico à direita, podemos observar que o lucro líquido no 1T22 caiu somente 7% ou uma retração de 0,8 p.p de margem líquida, muito menos que os indicadores operacionais. Isso ocorreu em função do melhor resultado da equivalência patrimonial da nossa Joint Venture GDL, que já cresceu 63% desde seu início de suas operações e já representa mais de 10% do nosso lucro líquido. Além disso, houve um melhor resultado financeiro, consequência do aumento do CDI no período e da razão caixa/dívida no período.

#### Slide 9

Adiante, no slide 9, mostramos no gráfico à esquerda o CAPEX da Companhia, que foi de R\$ 4 milhões no 1T22, representando 1,8% da receita líquida, sem nenhum investimento que individualmente se destacasse.

No centro, podemos observar o ciclo de caixa do 1T22 de 50 dias, três dias inferior ao do trimestre anterior. Esse indicador permanece influenciado por um maior contas a receber acima do volume regular, por conta de questões comerciais, mas que vem se regularizando pouco a pouco, mas de maneira consistente.

Por último, à direita vemos fluxo de caixa livre da companhia, que foi de R\$ 72 milhões no 1T22, superior ao 1T21, em função da regularização de recebíveis atrasados e da liberação de mais capital de giro da operação automotiva.

#### Slide 10

No slide 10, mostramos detalhes sobre a nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, fica evidente que o caixa de 211 milhões de reais em março de 2022 é muito superior às amortizações da dívida bruta atual dos próximos 3 anos. Nesse 1T22, foi realizado o pagamento de R\$ 10 milhões de Notas de Crédito de Exportação, o que explica o aumento do custo médio da dívida no gráfico ao lado, já que esta possuía um custo bastante baixo. Dessa forma, apenas pelo efeito de liquidarmos uma dívida mais barata, nosso custo médio se elevou a CDI + 2,9%, conforme gráfico ao lado. Em abril também realizamos o pagamento de R\$ 50 milhões de uma outra NCE que venceu, o que neste caso reduzirá novamente nosso custo médio a patamares bastante inferiores.

Sobre a composição da dívida líquida, na tabela abaixo e à esquerda, podemos ver que em março de 2022 apresentamos um caixa líquido de 91 milhões, refletindo a estrutura desalavancada da companhia.

Por último, à direita, ressaltamos que mesmo em um momento muito desafiador para a indústria automotiva, o nosso rating foi reafirmado pela Fitch no mês passado, no patamar de “A local”, com perspectiva Estável.

## Slide 11

Passando para o último slide, mostramos primeiro a evolução do nosso retorno tanto sobre o capital investido quanto sobre o patrimônio líquido no gráfico acima. Destacamos que o ROIC de 16,3% em março de 2022, uma queda em relação a dezembro de 2021, reflete principalmente as dificuldades enfrentadas pela indústria automotiva somadas aos problemas macroeconômicos e seus reflexos no varejo nacional. O ROE do trimestre, por sua vez, foi estável em relação ao de dezembro de 2021 em função da melhora da equivalência patrimonial, conforme já explicado, e da queda do resultado financeiro, que compensaram as perdas operacionais no período.

No gráfico abaixo à esquerda, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital pagos pela companhia. Na linha cinza mostramos o payout das distribuições e dividend yield, que em 2021 se recuperou, atingindo quase 6%.

Nos gráficos na parte inferior, à direita, falamos de informações relacionadas às nossas ações. Primeiro no gráfico acima de múltiplos, o Preço Lucro em cinza se encontra no patamar mais baixo dos últimos trimestres, assim como o EV/EBITDA, que foi de 5,0 no 1T22. Acreditamos que isso ocorra em função principalmente das incertezas relacionadas ao mercado automotivo e do cenário macroeconômico em geral.

Logo abaixo vemos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa em 2022. Em função também das grandes incertezas relacionadas ao mercado automotivo, as ações da Tegma têm tido uma grande volatilidade no ano, com uma liquidez reduzida e um desempenho próximo ao Ibovespa no ano.

Com isso, agradeço a 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.

Nossa primeira pergunta vem de Aline Gil, BTG Pactual. Pode prosseguir, Aline.

**Sra. Aline Gil - BTG Pactual.**

Oi pessoal boa tarde, obrigada pelo call. Eu tenho duas perguntas aqui do nosso lado: considerando os lockdowns na China e também o conflito entre a Rússia e a Ucrânia na Europa, eu queria saber se vocês têm alguma cor, o que vocês esperam de volume para o 2S do ano, tanto para o mercado doméstico quanto para as exportações, por favor.

E a segunda pergunta seria em termos de ROIC. Considerando esse cenário ainda desafiador da indústria automotiva e também os impactos da inflação, qual é o cenário que vocês esperam que o ROIC se acomode daqui para frente nos próximos períodos, por favor? Obrigada.

### **Sr. Marcos Medeiros - CEO**

Oi Aline é o Marcos, obrigado pela pergunta. Bom, essa pergunta sua é bem difícil. Eu acho que a nossa equação ela está entrando, entraram novas variáveis. Bom, falando um pouquinho primeiro do lockdown da China, sem dúvida isso já está impactando, especialmente o fluxo logístico. Você vê lá navios sendo represados, você começa a gerar aí uma quebra dessa cadeia de supply chain. Então isso sim tem impactado, tanto em capacidade operacional quanto no aumento de custo e de transit time, que também tem impactado aqui especialmente nós aqui do Brasil que estamos aí aguardando peças. Então sim, esse processo da China tem impactado.

Em relação ao conflito da Rússia e Ucrânia, como a gente já comentou tem também um impacto, porque eles têm lá matéria-prima e produtos que são importantes aqui para o nosso setor, para o setor automotivo como o paládio, o gás neônio, chicotes elétricos, então completamente ligados à produção.

Então nas últimas conversas que tivemos com os nossos clientes eles sim estão preocupados com esse atraso nesse abastecimento, mas especialmente com os custos, que certamente serão maiores nos próximos meses.

E por que isso, Aline? Porque eles estão tendo que achar opções de fornecimento. Então se eu não consigo comprar da Ucrânia ou se não consigo trazer determinado material da Rússia, eu preciso desenvolver novos fornecedores - e esse tempo e esse desenvolvimento ele traz um custo adicional ao processo. Então esse é o impacto que já chegou aqui nas montadoras.

Agora o que isso traz de impacto para o volume no 2S é difícil de prever, viu Aline? Assim, está todo mundo muito com muita precaução. A gente vê por um lado algumas montadoras falando em retornar capacidade, ao mesmo tempo você vê montadoras parando, em férias coletivas. Então existe aí um mix entre acelerar,

frear, sabe? Eu acho que pela média geral aqui dos nossos clientes a gente vai ter uma visão um pouco mais clara a partir do mês de junho, tá Aline?

Então difícil prever um pouco o que vai acontecer de volume. Naturalmente eu acho que de qualquer sorte vai ser um volume maior do que o 1S. Eu acho que isso, vamos dizer assim, é unânime. Que pode não ser um volume que nós gostaríamos que fosse, mas certamente será um volume maior.

O 1T realmente foi uma referência muito ruim, muito negativa não só no Brasil, na Europa, nos EUA. Então acho que o 1T realmente é uma referência muito baixa. O 2T deve vir realmente um pouco melhor pela que a gente tem acompanhado com a ANFAVEA e com a própria FENABRAVE, mas o 2S efetivamente será melhor do que o primeiro - o quanto saberemos um pouco melhor a partir de junho. Vou passar para o Ramón, tá Aline, responder a segunda pergunta.

#### **Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO**

Oi Aline. Com relação ao ROIC é difícil também prever, porque muito está ligado às previsões difíceis de fazer que o Marcos estava explicando. De um pouco mais concreto a gente, eu espero que, considero que vai haver uma melhora pela liberação de capital de giro por conta daqueles atrasos que a gente teve, então isso vai diminuir a base, o denominador do cálculo. Vai ser um pouco amortecido -se vier - o crescimento dos resultados operacionais obviamente, porque aí o nosso contas a receber vai crescer em função de uma eventual recuperação do mercado automotivo. Mas o quanto isso, quanto vai vir dessa recuperação é complicado.

O 1T foi um trimestre difícil em termos de volume. A gente tem a expectativa de recuperação ao longo do ano, o que se acontecer traria o ROIC para os níveis médios praticados, apresentados durante o ano de 21. Então esperamos sim uma melhora desse ROIC por conta desses fatores que eu expliquei, o quanto vai depender da recuperação da operação, e enfim do cenário macroeconômico e da crise dos semicondutores - mas esperamos sim uma melhora daqui para frente.

#### **Sr. Ian Nunes – Gerente de RI**

Boa tarde a todos. Sou Ian aqui da área de RI, eu vou mediar as perguntas que vierem via webcast.

Então a primeira aqui eu vou direcionar para o Ramón vinda do **Felipe Pinheiro da Polo**: Boa tarde. Com a redução do nível de alavancagem no trimestre podemos

esperar um patamar de payout mais elevado para o futuro, como observado em 2021? Ramón.

### **Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO**

Mantidas as condições de pressão e temperatura, nós podemos esperar uma manutenção da política que a gente tem. É uma política indicativa de 50%, sendo que a gente tem praticado um pouco acima disso em anos recentes, até em função de alguns resultados extraordinários que a gente acabou obtendo, principalmente resultados tributários.

Agora tudo isso vai depender obviamente, então assim manutenção, a estabilidade da nossa política - agora isso pode ser eventualmente alterado por alguma necessidade de investimento maior ligado ao crescimento orgânico ou inorgânico. É o que eu posso responder.

### **Sr. Ian Nunes – Gerente de RI**

Uma segunda pergunta que veio do **Rafael Maisonnave da Tarpon**: Caros, boa tarde, parabéns pelos resultados resilientes a despeito de todos os desafios. Vocês poderiam falar sobre a iniciativa da logística de veículos usados?

### **Sr. Marcos Medeiros - CEO**

Rafael, Marcos. Rafael, só comentando aqui da palavra resiliênte que você colocou aqui na tua pergunta. Você tem razão, a gente tem realmente focado muito nisso. Acho que isso todos nossos esforços dentro de casa aqui é garantir essa resiliência de nível de serviço e das nossas margens. Naturalmente nesse cenário complexo que a gente falou essa eu diria que é a palavra, nossa principal palavra do dia-a-dia: resiliência.

Bom, vamos lá. Sobre a logística de veículos usados, a gente está tendo uma surpresa muito positiva. Os volumes o ano passado já foram, mesmo com toda a pandemia e tudo que aconteceu com as locadoras, acho que as locadoras deixaram de desmobilizar veículos. Porque eles não tinham veículos novos eles acabaram segurando os veículos, e essa logística de seminovos justamente ela entra nessa cadeia, nesse fluxo - mas mesmo assim fizemos algo em torno de 20.000 veículos, lembrando que a Fastline, essa iniciativa é como se fosse uma startup, então não dá para comparar com os volumes que nós fazemos na TEGMA do zero - mas foi



um volume de 20.000 veículos, e esse ano nossa estimativa é que esse volume cresça próximo de 50%, ou seja, alguma coisa de 30.000 veículos.

O 1T deste ano foi muito diferente dos novos, que como a gente falou aqui foi o trimestre muito ruim, aquele trimestre para se esquecer - mas em contrapartida os seminovos foi um trimestre muito bom. Sabe, acho que também as locadoras, como a gente percebeu nos relatórios deles eles voltaram a comprar equipamentos, então com isso também voltou a gerar esse fluxo de desmobilização, além de que esse período de férias, janeiro, fevereiro, carnaval, que foi mais ou menos mas teve um movimento de turistas, gerou também uma mobilização de veículos para áreas com maior número de turistas.

Então realmente é uma grata surpresa. A gente está bastante otimista, embora seja, como eu já falei algo ainda pequeno do ponto de vista de volume - mas algo com muito potencial, e principalmente porque nós estamos conseguindo gerar um portfólio de serviços muito maior do que a gente imaginava no início, sabe Rafael?

A gente pensa só no transporte, agora tem vários serviços acessórios que estão sendo feitos. O perfil de cliente também mudou muito. Enfim, a gente conseguiu atrair cliente pessoa física, grandes frotistas. Então não só as locadoras, mas também qualquer outra empresa que tenha uma frota e que necessite de fazer um transporte, tá Rafael? Então realmente é uma grata surpresa no meio desse cenário bastante turbulento que estamos vivendo.

### **Sr. Ian Nunes – Gerente de RI**

Uma próxima pergunta aqui do Gustavo Romi - duas na verdade - a primeira: Quando deve receber o saldo a ser pago pela Sada? Vai haver alguma correção/juros?

### **Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO**

No ritmo que está ocorrendo a amortização, acredito que

por volta de quatro, cinco meses, a gente deve ter o saldo todo liquidado.

Não, não fez parte da negociação nenhuma remuneração adicional ou custo financeiro - mas lembre-se que isso vale tanto para o valor que a gente deve, quanto o valor que eles devem para a gente também. Então sim há uma diferença obviamente desfavorável à gente, mas o mais importante é que a gente está resolvendo essa pendência e seguindo em frente.

### **Sr. Ian Nunes – Gerente de RI**

E uma última pergunta do Gustavo sobre os resultados da GDL, que foram bem fortes, se poderia comentar algo mais sobre essa operação.

### **Sr. Marcos Medeiros - CEO**

Bom Gustavo, é o Marcos. Bom, essa acho que também foi uma ótima surpresa. Surpresa não, porque já é o terceiro ano consecutivo que a gente vem aí com resultados recordes. É o terceiro ano consecutivo, 2022 também uma perspectiva bastante positiva.

Você perguntou para falar um pouquinho mais dessa operação. É um clean, tipo um porto seco, um dry port. Basicamente operação aí é receber cargas seja de aeroporto, ou seja, do porto ali na região do Espírito Santo, e você faz esse armazenamento da carga alfandegada, né?

A gente também tem um serviço lá de armazém geral, a partir do momento em que a carga é nacionalizada a gente também presta um serviço de armazém geral. As cargas, têm diversos tipos de cargas desde veículos também que operamos lá, tem muito veículo também; mas você tem carga farmacêutica, bens de consumo em geral, equipamentos, tem vestuário, enfim tem diversos tipos de cargas.

Uma parte da precificação ela considera o valor CIF da carga, um percentual sobre isso, então o dólar ele favoreceu uma boa parte do ano, agora recentemente até caiu um pouco mas isso ajudou bastante. Então é uma operação que nós estamos cheios, nós estamos com uma ocupação acima de 90% e já estamos lá no conselho de administração inclusive discutindo potenciais de expansão, seja expansão de armazéns já existentes ou eventualmente novas verticalizações.

Enfim, estamos numa agenda bastante positiva de crescimento, de ampliar especialmente investimentos em tecnologia. Essa operação ela ainda demanda de muita gente no processo operacional, então tem muita oportunidade de fazer investimentos em tecnologia, tanto na parte de armazenagem quanto na parte de movimentação de veículos.

### **Operadora**

Nossa próxima pergunta é de Luiz Capistrano, Itaú BBA.

**Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Marcos, Ramón, boa tarde. Vocês conseguem me ouvir?

**Sr. Marcos Medeiros - CEO**

Sim Luiz, boa tarde.

**Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Opa, boa tarde, show de bola pessoal, muito obrigado pelo espaço aqui. São duas perguntas aqui do meu lado, a primeira eu queria entender um pouco assim a GM ela foi de longe, aparentemente a montadora mais afetada com toda a crise dos componentes como um todo: cinco meses parado no ano passado (Inaudível 34:01) aqui num cenário de novos gargalos no 2T, dá para a gente assumir que a GM de novo está numa posição fragilizada, ou dado que ela parou agora no início do ano ela está com uma posição de estoque um pouco mais robusta, vai conseguir resistir um pouco mais pelo menos no curto prazo? A gente viu que a Volkswagen anunciou uma parada importante agora para maio, mas querendo entender um pouco da GM, dado que a planta de Gravataí é tão importante para vocês, né?

E a segunda pergunta é com relação a um ajuste no quadro de funcionários que vocês citaram que não fizeram no 1T, dado que as montadoras sinalizaram uma retomada forte no 2T. Eu entendo que agora o cenário é um pouco mais incerto, então pensando um pouco para o 2T vocês já têm alguns ajustes no quadro de funcionários visando trazer as margens para um patamar mais otimizado, ou vocês pensam em fazer isso em algum momento? Como é que está cabeça com relação a isso? Obrigado pessoal, são essas as perguntas.

**Sr. Marcos Medeiros - CEO**

Oi Luiz legal, são duas perguntas aqui, vamos falar um pouquinho da GM primeiramente. Você tem razão, eles sofreram muito ano passado. Acho que foi uma parada histórica, cinco meses, que custou muito caro para eles em vários sentidos - mas acho que especialmente em ter perdido lá a primeira posição do carro mais vendido.

Eu acho que já comentei em outros calls, eu estive lá em dezembro na fábrica. Foi quando eles começaram ali em novembro, dezembro e eles voltaram a produzir - e incrivelmente o Onix ele atingiu a primeira posição em dezembro novamente. Então eu fui na fábrica, eles estavam lá com as faixas "o campeão voltou". Então assim eles estavam muito otimistas, vamos dizer, no começo do ano.

Bom, com essa, com isso que a gente já comentou aqui um pouquinho, teve a Ômicron aqui no Brasil que foi um absurdo em janeiro, foi um pico. Para você ter uma ideia, aqui na TEGMA pegando todo o período de COVID janeiro agora foi o pior mês do ponto de vista de contaminação de pessoas. Provavelmente a Ômicron fez um estrago - e afetou muito todos eles.

Bom, olhando um pouquinho para frente é difícil, Luiz, te dar uma precisão dessa resposta por que nem eles têm essa resposta. Eles já tinham falado em aumentar o terceiro turno, em aumentar a capacidade; aí veio esse conflito da Ucrânia e da Rússia - como eu já comentei aqui numa outra pergunta da Aline - tem sim impactado eles.

Então eu diria que é aquela história: um pé no acelerador, outro no freio, tá Luiz? Não existe ainda um otimismo para dizer assim "olha, vai ser muito maior". O que a gente percebe - e a gente percebe no dia-a-dia aqui dos nossos volumes que nós carregamos lá na fábrica - é que existe sim um volume que tem se mantido, ou seja, não está caindo.

Agora o quanto isso vai crescer nos próximos, para o 2T, como já comentei vai depender muito do mês de junho. Acho que o mês de junho vai ser um mês importante para o trimestre, porque maio por enquanto os volumes têm se mantido igual o mês de abril no caso da GM. Então em relação a GM é isso, Luiz.

Bom, em relação ao quadro de pessoal a gente tem que lembrar só o seguinte: quando a gente comparar com o ano passado, ainda na época do pico da pandemia, na pandemia, lembra que nós tínhamos aquelas flexibilidades da legislação trabalhista. A gente podia ter o lay-off, fizemos férias, fizemos, a gente tinha muito mais flexibilidade.

Hoje o nosso - e nós não esperávamos esse trimestre tão ruim como foi. Por outro lado, a gente tinha essa expectativa que hoje a gente viu que ela foi um pouco frustrado do ponto de vista de volume com essa falta de peças que continuou, e com algumas paradas que não estavam previstas e que aconteceram, então a gente, porque agora nós não temos a flexibilidade, porque até férias a gente esgotou. Acho que todo mundo tirou férias ano passado - quem tinha e quem não tinha - então esgotou-se, vamos dizer, essa alternativa de férias. Não temos mais o lay-off, então agora qualquer variação de headcount a gente está falando num

processo de demissão e tal, e naturalmente dentro de nossa política aqui de engajamento das pessoas a gente procura evitar isso.

Acho que nós não chegamos num ponto ainda de tomar essa decisão até porque, Luiz, tem aproximadamente, tem muitos carros parados nas fábricas esperando apenas chegar o chip. Então um contêiner de chegar lá com 30.000 peças a gente tem dois, três dias um volume grande. Não dá para prever isso, e eu também não consigo contratar pessoas com essa velocidade com esse padrão que a TEGMA tem. Então é uma decisão sempre muito difícil, mas a gente optou então em manter um headcount, vamos dizer, um pouco acima do necessário para o volume que aconteceu - não para o volume que esperávamos que acontecesse - mas naturalmente é uma conta que a gente acompanha no dia-a-dia aqui, Luiz, tá?

Mas então foi isso: foi falta de flexibilidade e a gente optou em manter o nosso time, até porque é um time muito bem preparado, muito bem treinado - e tem uma conta, Luiz, que se faz: qual é a conta de você demitir essas pessoas, depois de dois, três meses você contrata de novo. Você pode perder essas pessoas no mercado, treinamento, engajamento, motivação. Então é uma conta bem mais complexa de se fazer.

#### **Sr. Luiz Capistrano - Itaú BBA**

Não perfeito pessoal, claríssimo, excelente resposta, muito obrigado.

#### **Operadora**

Lembrando que para fazer perguntas basta digitar \*1. Para retirar sua pergunta da fila digite \*2.

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

#### **Sr. Marcos Medeiros - CEO**

Bom, gostaria de agradecer a todos mais uma vez por participarem do nosso call. Como a gente comentou aqui nas respostas, estamos num cenário bastante imprevisível com variáveis aqui no Brasil, variáveis fora do Brasil, diferentes

variáveis econômicas, supply chain, conflitos, ou seja, a nossa vida aqui de logística tem sido bastante divertida no sentido de aprender também muito com isso.

Eu acho que eu tenho sempre falado essa palavra aqui nos nossos calls: a TEGMA, nós aqui, a diretoria, o conselho de administração, a gente aprendeu muito com o que aconteceu - e felizmente tudo isso está sendo praticado de maneira a garantir a resiliência que foi citada aqui nas nossas conversas.

Esse tem sido nosso foco: manter o nosso time engajado, manter resiliência, o controle especialmente de custos e despesas como vocês viram aí nos nossos resultados, e especialmente voltamos a fazer os investimentos necessários. Voltamos a investir em equipamentos, voltamos a investir especialmente em tecnologia. Não foi à toa que ganhamos o prêmio de transformação digital.

Mantemos aí com um outro importante cliente nosso investimentos em novas startups, fizemos aí a conversão das nossas debêntures na Rabbot, que é uma startup de grande sucesso e que a gente acredita muito no futuro dessa startup.

Então acho que isso, pessoal. Agradecer mais uma vez a todos, boa tarde, vamos em frente.

## **Operadora**

A áudio conferência da TEGMA está encerrada. A agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem a Chorus Call.

---