

Local Conference Call
TEGMA Gestão Logística S.A.

Resultados do 2T21

5 de agosto de 2021

OPERADORA - Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao segundo trimestre de 2021. Estão presentes hoje conosco os senhores Marcos Medeiros, diretor-presidente e Ramón Perez, diretor financeiro e de relações com investidores.

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.

Assim, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcos Medeiros, diretor-presidente da Tegma, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Marcos, pode prosseguir.

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, Ian Nunes e Felipe Silva da área de RI.

Como é do conhecimento de todos, a pandemia de COVID-19 impacta a economia global, tornando o ambiente extremamente volátil e colocando incertezas sob declarações prospectivas realizadas nessa apresentação. A Tegma está fornecendo informações na data desta comunicação e reserva-se expressamente o direito de não atualizar quaisquer declarações contidas neste evento.

Bom, passando para o slide três, começamos com o anúncio da aprovação do pagamento de dividendos intercalares referentes ao primeiro semestre de 2021. Conforme a flexibilidade financeira da Tegma permite, foi aprovado o pagamento de R\$ 22,2 milhões entre Dividendos e Juros sobre Capital Próprio, correspondendo a 59% do lucro líquido ajustado do primeiro semestre do ano e a 1,5% de dividend yield (ou 3,8% nos últimos 12 meses). Os dividendos serão pagos no dia 19 de agosto e a data de corte será no dia 9 de agosto.

Outro assunto positivo nesse trimestre corresponde ao reconhecimento do crédito tributário proveniente do direito de excluir o ICMS da base do PIS/COFINS da empresa que realiza a operação de logística integrada para o setor de químicos, o

que resultou em um impacto positivo de R\$ 5,7 milhões no EBITDA da divisão, R\$ 3,2 milhões positivos de correção monetária no resultado financeiro e R\$ 6 milhões positivos no lucro líquido.

O terceiro item trata da renovação de um dos mais relevantes contratos da Logística Industrial, que tinha, de acordo com os serviços prestados, dois vencimentos, 2021 e 2022. A partir dessa renovação, esse contrato terá um único vencimento em 2024, acumulando já 17 anos de parceria com essa multinacional.

O quarto assunto, conforme foi amplamente noticiado, no início de julho a Tegma recebeu uma proposta de combinação de negócios não solicitada da JSL. Assessorados por consultores jurídicos e financeiros, os membros do Conselho de Administração deliberaram por unanimidade a rejeição da proposta por não refletir o valor econômico-financeiro intrínseco da Companhia.

O quinto assunto marcante do trimestre trata das dificuldades de suprimentos das montadoras de veículos, cujas peças e componentes permanecem um problema para que elas produzam o suficiente para atender a demanda reprimida.

Esse é um dos motivos de haver uma alteração substancial das participações de mercado da indústria. A interrupção da fábrica de Gravataí da GM desde março de 2021 é o principal motivo para a participação da montadora estar nas mínimas históricas (a previsão de retorno de produção é 16 de agosto). Por outro lado, montadoras que tiveram estratégias diferentes e mais ágeis para lidar com o problema, como a Hyundai e a Fiat/FCA já produzem e vendem em patamares superiores ao pré pandemia. Essa dinâmica impactou negativamente os volumes transportados e o nosso market share do primeiro semestre de 2021.

Por último, convidamos a todos a visitar nosso novo site institucional (www.tegma.com.br), que traz uma nova identidade visual da Tegma e as novidades recentes das operações.

Bom, passando para o slide quatro, falamos de passos importantes que estamos tomando no sentido de melhorar o impacto das nossas operações nos aspectos de responsabilidade socioambiental e de governança.

Nesse mês de julho, submetemos ao Programa Brasileiro GHG Protocol o inventário de emissões de gases efeito estufa de 2019 e de 2020, um importante passo para dar transparência ao impacto das nossas operações no meio ambiente e para balizar iniciativas para redução da intensidade das nossas emissões no futuro.

No segundo ponto, anunciamos que fizemos testes com caminhão movido a GNV na operação de químicos, para mensurarmos a viabilidade técnico-econômica de equipamentos menos poluentes em nossas operações. Estaremos sempre em busca de novas iniciativas, como tivemos em 2017 com a criação de um semirreboque mais eficiente e com menor impacto ambiental.

O terceiro ponto é a respeito da submissão de nossas melhores práticas socioambientais e de governança em duas importantes certificadoras (CDP e

EcoVadis), que verificam a aderência dessas práticas às melhores referências do setor e globais. Essas submissões são mais alguns balizadores para nossas futuras iniciativas.

O quarto ponto trata da aprovação das Políticas de Transação com Partes Relacionadas e de Anticorrupção, políticas importantes para melhorar ainda mais a transparência dos nossos negócios e aumentar o nível de confiança nos processos.

Por último, foi realizado na unidade da operação de químicos da companhia uma auditoria chamada Together for Sustainability, que avaliou questões ambientais, de saúde, segurança dos colaboradores e direitos humanos. O resultado foi de 99% de atendimento às questões aplicáveis, com 1% não conformidade.

Com isso, passo a palavra ao Ramón, para que ele prossiga com mais informações da operação e do nosso desempenho econômico-financeiro.

Obrigado Marcos, boa tarde a todos.

No slide 5, vemos as principais estatísticas do mercado de veículos no Brasil. Lembrando que em função de o 2T20 ter sido muito impactado pela COVID-19, comparamos o 2T21 com o 1T21. Conforme pode-se observar no gráfico de cima, apesar da resiliência das montadoras no enfrentamento dos problemas de suprimentos, as vendas domésticas do primeiro semestre de 2021 ainda permanecem 20% inferiores às vendas do mesmo período de 2019. Por outro lado, pôde-se observar um pequeno crescimento no 2T21 na comparação trimestral.

No gráfico abaixo à esquerda, vemos que no 1S21 tivemos uma produção de pouco mais de 1 milhão de unidades, marca essa que foi atingida em 2019 no mês de maio, reflexo de todo o esforço das montadoras em se adaptar ao cenário atual. Em função de paradas e oscilações naturais, pode-se observar que no 2T21 a produção foi 10% inferior na comparação trimestral. Por outro lado, no gráfico à direita, pode-se observar que a exportação de veículos do 1S21 já se aproxima do patamar de 2019, ao nosso ver justificado, dentro outros motivos, pela taxa de câmbio bastante competitiva.

No slide 6, vemos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. No gráfico acima vemos que o market share do primeiro semestre do 1S21 é o menor dos últimos dois anos em função dos problemas da cadeia de suprimentos automotiva, que tem impactado de forma mais acentuada os principais clientes da Tegma. A quantidade de veículos transportados no segundo trimestre de 2021 foi 7% inferior na comparação trimestral e o market share permaneceu em 22,8%.

A distância média, no gráfico abaixo, também tem apresentado no 1S21 o menor patamar dos últimos três anos em função da interrupção da produção da Ford no Estado da Bahia, que gerava viagens mais longas, do aumento da representatividade da exportação via porto que tem uma distância média inferior, além da parada da planta de Gravataí.

Passando para o slide sete, mencionamos os resultados da divisão de logística automotiva. No gráfico acima a receita líquida da divisão em 2021 ainda permanece bem aquém da registrada em 2019, uma queda de 27%. A estabilidade da receita na comparação trimestral é reflexo principalmente do reajuste de tarifa de transporte em maio de 2021, apesar da queda da quantidade de veículos e da distância média.

Abaixo, observa-se nas linhas que as margens semestrais EBIT e EBITDA Ajustado ainda estão abaixo do nível de 2019, em função principalmente do menor nível de receita e da menor diluição de custos fixos. A queda das margens no 2T21 na comparação trimestral, por sua vez, é consequência de um importante evento não recorrente positivo no 1T21 e de outro negativo neste trimestre. Se não fossem esses eventos, as margens EBITDA ajustada da divisão estaria em patamares entre 12-13% em ambos os trimestres.

Passando para o slide 8, podemos ver os principais indicadores operacionais da logística integrada. Começando pelos gráficos de baixo, podemos ver que o volume transportado de granéis sólidos e líquidos pela operação de químicos no primeiro semestre de 2021 retornou ao patamar de 2019, reflexo da movimentação atípica de 2020 proveniente da Pandemia da COVID-19. Na comparação anual do 2T21, houve uma queda que reflete essa correção anteriormente mencionada e as oscilações naturais do negócio, que dependem da chegada de navios. O volume armazenado médio de granéis pela operação de químicos (à direita) também voltou a patamares normalizados no 1S21, reflexo de uma maior previsibilidade dos clientes sobre as cadeias de suprimentos. A queda no 2T21 reflete essa correção vs o pico da crise no ano de 2020.

Falando do gráfico de cima, vemos uma estabilidade da quantidade de viagens da divisão nos últimos três semestres, incluindo a operação de eletrodomésticos e um crescimento de 8% no 2T21 na comparação anual, em função da maior necessidade de viagens para ampliar o baixo estoque de produtos químicos granel de março de 2021.

No slide 9 mostramos os resultados da logística integrada. Acima, a queda da receita líquida da divisão no primeiro semestre de 2021 reflete o término do contrato de um cliente da armazenagem e sua não renovação, por apresentar rentabilidade abaixo de nossos parâmetros mínimos. Por outro lado, o destaque mais importante é o faturamento da logística industrial, que se encontra em patamares recordes em 2021. A queda do 2T21 na comparação trimestral também reflete ao término de contrato do mesmo cliente da operação da armazenagem já mencionado.

O EBIT, observado no gráfico abaixo e à esquerda, da operação no 2T21 foi impactado por um crédito tributário extemporâneo de R\$ 5,7 milhões, explicação do aumento da margem EBIT no 2T21 e no 1S21. Já o EBITDA ajustado ao lado, no qual esse efeito foi expurgado, mostra uma perda de margem no 2T21 na comparação anual. Essa queda é explicada preponderantemente pelo efeito do IFRS-16, que não contempla a redução significativa de custos com aluguel da operação, o que faria que a margem do 2T21 ficasse próxima à do 2T20.

Passando para o Slide dez, falamos sobre os resultados consolidados. Podemos ver que a receita líquida da companhia no 1S21 ainda está bem aquém do mesmo período de 2019, principalmente pelos problemas que a indústria automotiva tem passado. No 2T21, o crescimento de 1% vs o trimestre anterior se dá em função da resiliência da logística automotiva e da recuperação da receita da logística integrada.

O EBIT da Companhia no 1S21 foi impactado por eventos não recorrentes positivos que somam R\$ 12,4 milhões, que caso fossem descontados, se refletiriam na perda de margens na comparação com 2019, apesar de todo esforço de controle de custos e despesas empreendido no período da crise recente.

O EBITDA ajustado do 2T21 foi de R\$ 35 milhões, ou uma margem de 14,9%, uma retração de 3,6 p.p vs o 1T21. Não podemos deixar de mencionar que o EBITDA do 1T21 foi positivamente afetado por eventos ligados à operação, que reduziram as despesas em R\$ 6,7 milhões, e que, embora não tenham sido classificados como “não recorrentes”, prejudica essa comparação. Por último, o lucro líquido à direita, com uma margem líquida de 10,2% no trimestre e 9,4% no semestre, influenciadas pelos efeitos positivos já descritos e que somaram, no semestre, um efeito líquido de R\$ 10 milhões. Desconsiderando esses efeitos, a empresa teria tido uma perda de margem líquida de 2,1 p.p no semestre em comparação com 2019 em função da queda da receita líquida no período. Essa queda nessa magnitude se deu principalmente em razão dos cortes de custos realizados ao longo da crise e da melhora significativa do resultado da equivalência patrimonial, proveniente do bom resultado da Joint Venture GDL nos últimos dois anos.

Adiante, no slide 11, mostramos no gráfico à esquerda o fluxo de caixa livre da companhia, que conforme pôde ser observado nos últimos três anos, tem sido resiliente mesmo em anos de crise. O fluxo de caixa do 2T21 foi negativo, resultado pior em comparação com o 2T20 em razão principalmente do aumento do ciclo de caixa, mostrado no gráfico ao lado. O ciclo de caixa do 2T21 de 46 dias foi maior quando comparado com os últimos três trimestres, que foram em torno de 39 dias. Esse incremento ocorreu em função de uma postergação, por questões comerciais, do recebimento pelo transporte na operação de logística de veículos, que a Companhia não acredita que seja recorrente.

Por último, o CAPEX da Companhia foi de R\$ 6 milhões no 2T21 e de R\$ 13 milhões no 1S21, representando em torno de 2,7% da receita líquida. Esses valores correspondem principalmente à aquisição de novas embalagens para a operação de logística industrial, que tem demanda por embalagens de diversas especificações e faz parte do contrato com o cliente, que é devidamente rentabilizado de acordo com o custo de capital da Companhia.

No slide 12, mostramos detalhes sobre a nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, fica evidente que o caixa de 245 milhões de reais em junho de 2021 é muito superior às amortizações da dívida bruta atual nos próximos 4 anos. Nesse 2T21 foi realizado o pagamento de R\$ 40 milhões de dívida e a dívida vincenda de 2021

remanescente, de R\$ 25 milhões, foi integralmente paga em julho de 2021. Com isso, não resta nenhuma dívida a vencer em 2021.

Sobre a composição da dívida líquida, na tabela abaixo, podemos ver que no 2º trimestre de 2021 tivemos um caixa líquido de 93 milhões, refletindo a estrutura desalavancada da companhia.

À direita e acima, vemos a evolução do custo da nossa dívida, que aumentou em meados do ano passado em função de captações realizadas para garantir a segurança de caixa da companhia. O custo da dívida em junho de 2021 se reduziu para CDI +2,6% em função do pagamento da dívida anteriormente mencionado.

Por último, abaixo mostramos que o nosso rating permanece atribuído pela Fitch, no patamar de “A local”, com perspectiva Estável.

Passando para o último slide, mostramos primeiro a evolução do nosso retorno tanto sobre o capital investido quanto sobre o patrimônio líquido. Destacamos que o ROIC de 23,4% no segundo trimestre de 2021 reflete uma inflexão na tendência de queda que tínhamos desde o primeiro trimestre de 2021. Essa recuperação reflete tanto a recuperação do mercado automotivo ao longo do segundo semestre de 2020, como todo o controle de custos e despesas empregado pela empresa que permitiu que retomássemos níveis de margens operacionais a patamares próximos aos de 2019. Simultaneamente e pelos mesmos motivos, além de pelos bons resultados da equivalência patrimonial, o retorno sobre o patrimônio líquido se recuperou para 15,7% no 2T21. Somado a todos esses efeitos, também deve-se levar em consideração que o 2T21 já não tem na base dos últimos 12 meses o pior trimestre da crise da COVID-19, o 2T20.

No gráfico abaixo à esquerda, mostramos o histórico de dividendos e juros sobre capital pagos pela companhia. Conforme foi mostrado nos destaques do trimestre, foi deliberado a distribuição de 59% do lucro líquido, excluído a constituição da reserva de incentivos fiscais, do 1S21, o que corresponde a um dividend yield dos últimos doze meses de 3,8%.

Nos gráficos ao lado, apresentamos 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 5,6 no 2T21 em função principalmente das incertezas relacionadas ao mercado automotivo. Lembramos que as estimativas dos analistas de sell side foram atribuídas no final do ano de 2020 e início desse ano e não refletem muitas das mudanças no cenário que ocorreram ao longo de 2021.

Por último, abaixo vemos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. Em função também das grandes incertezas relacionadas ao mercado automotivo, as ações da Tegna têm dito um desempenho inferior ao índice.

No último slide, antes de passarmos para a seção de perguntas e respostas, lembro do pedido que vocês avaliem nossos resultados por meio do QR Code ao lado, para que sempre possamos melhorar nossas divulgações. Muito obrigado.

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

O Sr. Marcos lerá as perguntas feitas por meio da webcast.

Nossa primeira pergunta é de Guilherme Nunes da Condor Insider.

Sr. Guilherme Nunes: Alô, conseguem me ouvir?

Sr. XXX: Sim

Sr. Guilherme Nunes: Oi, perfeito. Eu queria tirar duas dúvidas, a primeira é referente, um pouco relacionada com a tentativa de combinação de negócios pela JSL. Eu queria entender, como vocês possuem uma estrutura de capital bem tranquila, vocês se veem sendo o consolidador em si desse mercado partindo para as aquisições, ou vocês acreditam que vão mais permanecer do jeito que estão não tentando procurar esse crescimento, mas focando organicamente mesmo?

E a segunda vocês comentaram que algumas das empresas das quais vocês possuem os contratos estão sofrendo com um pouco de pressão, tanto por conta de produção em si, da falta de produtos dentre outros motivos. Como vocês estão vendo isso no decorrer desse 3T? A situação já está melhorando ou continua bem parecido com o 2T? Obrigado.

Sr. Ramón Pérez: Obrigado pelas perguntas, é o Ramón que está falando. Eu vou comentar um pouco sobre a sua primeira questão e o Marcos vai falar um pouco sobre a segunda. Bom, se eu entendi bem a sua primeira pergunta ela tem a ver com a nossa estratégia. Com a nossa estratégia e principalmente com a estratégia de crescimento, seja orgânico ou inorgânico.

O crescimento inorgânico... perdão, o crescimento orgânico obviamente faz parte do nosso DNA. Nós temos nos dedicado muito ao desenvolvimento de novos negócios com os nossos próprios clientes, onde a gente pode aumentar os serviços que a gente presta para eles, e mesmo prestar serviços correlatos para outros clientes do mesmo setor.

Mas na sua pergunta você falou sobre a questão de ser ou não consolidador do mercado e do crescimento inorgânico. Bom, o primeiro ponto que eu destacaria é que como a gente vem mencionando na verdade já há alguns trimestres, isso faz parte da nossa estratégia. Nós temos dedicado bastante tempo, bastante energia para estudar opções desse tipo.

A TEGMA, pela sua estrutura operacional, pelo baixo nível de capital intensivo que é necessário, ela é uma empresa que gera caixa. Isso aí pode ser visto pelo nosso, enfim, o caixa operacional, pelo nível de dividendos que a gente tem praticado nos

últimos anos. Então isso nos vocaciona, na verdade, a poder utilizar essa nossa capacidade de alavancagem de recursos para crescermos da maneira inorgânica através de operações de M&A, através de um processo de consolidação. Então o que eu posso é ratificar que isso está dentro da nossa estratégia e que a gente tem trabalhado bastante para poder realizar alguma transação nesse sentido.

Sr. Marcos Medeiros: Guilherme aqui é o Marcos, eu vou responder a segunda parte da tua pergunta. Bom, essa é uma pergunta realmente como você viu aí nos nossos resultados e até as notícias de outros, realmente essa falta de peças, de componentes, especialmente os semicondutores, eles têm realmente trazido um grande impacto para a produção.

O que a gente conseguiu também constatar é que esses impactos tem sido diferentes: tem montadoras que têm reagido de uma forma diferente da outra e tal, e isso em função de estratégia de estoque, supply chain, enfim, o impacto ele é alto para todas, mas algumas conseguiram realmente, tem conseguido minimizar um pouco esses impactos.

Bom, para a gente naturalmente o retorno da GM agora a partir de agosto é uma ótima notícia. Vocês sabem que a GM tem uma importância para nós aqui com o Onix, que é um carro que o carro Onix é impressionante, ele precisa de muitos semicondutores, é um carro que realmente sofreu muito o impacto e por isso essa parada longa que a GM fez - mas agora com a retomada acho que isso vai, começa a melhorar um pouco.

De um modo geral, conversando com as montadoras e entendendo um pouco o que está acontecendo nesse cenário, até com alguns operadores de supply chain de comércio exterior, vamos chamar essa normalização que a gente fala, quando vai ser a normalização?

Na verdade é um processo de normalização. O que a gente vai começar a enxergar daqui para frente, segunda quinzena de agosto, setembro em diante, é um processo de normalização, ou seja, cada montadora vai começar a se abastecer dessas peças e aí automaticamente elas vão aumentando gradativamente a sua produção.

Então acho que é isso, Guilherme. Acho que é uma retomada - mas gradativa, e é isso que a gente está contando aqui a partir de setembro, o 2S.

Sr. Guilherme Nunes: Perfeito, muito obrigado.

Operadora: A próxima pergunta é de Victor Demier da Vinci Partners.

Sr. Victor Demier: Boa tarde Marcos, boa tarde Ramón, obrigado por pegar minhas perguntas aqui. Eu tenho duas aqui na verdade do meu lado, primeiro é relativa, vocês comentaram no resultado de vocês - acho que é uma notícia sobre positiva - essa renovação do contrato lá na parte de logística de químicos. Eu queria entender, o que vocês puderem abrir de informação sobre as condições dessa renovação acho que seria superlegal para a gente entender a dinâmica dessa parte da logística integrada nos próximos anos.

E eu acho que a minha outra pergunta é, liga até um pouco na pergunta anterior, que é essa questão da fábrica, da produção do Onix. Parece que a última notícia que eu tenho aqui é que dia 16 a GM ia voltar com a produção, só que eu queria só pegar uma sensibilidade de vocês do que talvez foi passado para vocês questão de turno, se deve voltar só com um ou se vai ser uma produção um pouco mais forte, enfim, só para ter uma ideia, obrigado.

Sr. Marcos Medeiros: Victor aqui é o Marcos, obrigado pelas perguntas. Então, esses contratos que nós renovamos você viu que um contrato ele teria o vencimento agora em dezembro de 21 e o outro dezembro de 22, e aí até por se tratar de um cliente que nós temos um relacionamento de longa data, nós organizamos os contratos de uma forma que os dois então passassem a vencer em 2024 e com isso traz a oportunidade da gente fazer novos investimentos, revitalização de equipamentos e até mesmo em equipamentos mais sustentáveis, como a gente citou esse teste que nós fizemos.

Naturalmente aqui, Victor, não consigo te abrir mais detalhes por uma questão de confidencialidade comercial; mas o que eu posso te dizer é que para nós foi muito, muito importante essa renovação. Primeiro que demonstra a confiança do cliente na TEGMA, no trabalho que a gente tem desenvolvido.

Naturalmente essa renovação trouxe alguns desafios para a gente do ponto de vista de melhorar em tecnologia, criar dashboards, torre de controle, ou seja, a gente renova mas com a barra mais para cima, ou seja, trazendo mais tecnologia e excelência operacional - que para a gente isso é tudo que a gente quer ouvir dos nossos clientes.

Esse é o nosso objetivo realmente, de buscar contratos como esses que conseguimos agregar valor para o cliente e para nós, tá? Então realmente foi, sobre essa renovação foi isso. Era um contrato de armazenagem, serviços e um outro de transporte, e agora a gente consolidou os dois numa única data.

Bom, a outra parte do Onix que você colocou, a gente também por enquanto tem essa mesma data, tá, Victor, 16 de agosto, e a princípio volta com um turno, e aí conforme eles forem sentindo essa questão do abastecimento das peças - como eu falei o Onix ele incrivelmente consome muitos semicondutores - eles vão aí partindo para um segundo turno e terceiro turno. Então acho que... mas começa com um turno e aí vai crescendo de acordo com essa retomada aí, Victor.

Sr. Victor Demier: Entendido, obrigado Marcos.

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

A próxima pergunta vem da webcasting.

Sr. Ramón Pérez: Oi é o Ramón. Eu entendi aqui que é para eu ler a pergunta, então como vocês, como vocês - do Gustavo - como vocês avaliam as estimativas

do sell-side sobre a empresa? Para cumprir aquelas estimativas o 2S teria que ser bem forte, não?

Bom, eu acho até que eu mencionei assim em passant quando eu estava comentando sobre os nossos múltiplos, que eles estão bastante acertados quando são calculados sobre o consenso - consenso de mercado - eles estão acertados por projeções que foram feitas no final do ano passado ou no começo desse ano, e que não consideravam todo o impacto que está havendo na indústria automobilística em função dessa falta de componentes.

Eu posso, sem entrar no detalhe de números, mas eu posso dizer para vocês que as nossas projeções para crescimento do volume em 2021 obviamente eram muito maiores quando nós fizemos nosso orçamento no ano passado, no final do ano passado, do que agora.

E para falar de mercado e para refletir essa necessidade de atualização dessas projeções, eu me lembro que no final do ano passado, acho que quando a ANFAVEA falava de 15% de crescimento para o ano de 2021 o mercado, vários analistas - não estou dizendo só nossa avaliação - vários analistas consideravam que era uma projeção muito conservadora - e hoje essa projeção que era muito conservadora seria otimista nesse momento.

Bom, parece que tem uma outra questão aqui que eu vou ler também: dado o perfil de elevada geração de caixa da empresa, por que não opera com uma estrutura de capital mais alavancada? É do Gustavo Romi.

Essa é uma discussão recorrente. A gente tem consciência de que nosso custo de capital ele é mais elevado em função dessa baixa alavancagem, mas essa situação de balanço, essa estrutura de capital que nós temos hoje, ela está atrelada à estratégia que a gente vem descrevendo de crescimento - inclusive e talvez digamos especialmente - do crescimento inorgânico.

Se por um lado ela traz uma situação em que nós temos um custo ponderado de capital elevado, tirando um pouco de nossa competitividade em alguns processos de crescimento orgânico, por outro lado ela nos dá uma capacidade, uma flexibilidade de agir rapidamente caso encontremos algum alvo que faça sentido para alguma operação de M&A. Então as estratégias ela se comunicam.

Sr. Marcos Medeiros: Tem uma outra pergunta - aqui é o Marcos - eu vou fazer a leitura: como está - é do André a pergunta - como está avançando o pipeline de aquisições? Quais setores em logística são prioridade em M&A?

Bom, como acho que o Ramón já antecipou aqui sim, o processo ele está em andamento. A gente está estudando, acho que a gente tem comentado já isso já de outros semestres. É uma agenda que nós temos aqui ativa.

Agora quando a gente fala em setor naturalmente sim, logística, a TEGMA é uma empresa de logística e a gente quer manter esse posicionamento. Agora uma coisa que é certa, a gente tem falado também, é a diversificação, ou seja, não faz sentido

a gente fazer movimentos inorgânicos para aumentar a nossa exposição no setor automotivo. Então naturalmente os nossos processos, os nossos mapeamentos, eles sempre direcionam para movimentos para a setores diferentes do setor automotivo.

Então outros segmentos que tenham valor agregado - acho que esse é um outro mundo importante - esses, vamos dizer assim, possíveis alvos que a gente possa estar monitorando, acompanhando o mercado, acompanhando todo esse processo que está acontecendo, nós naturalmente gostaríamos de manter, temos o desafio de manter os nossos resultados, as nossas margens, o que de alguma forma nos coloca para ir em busca de alguns setores que têm valor mais agregado.

Mas é um leque muito grande, então eu diria que a resposta mais precisa agora é que certamente não será no automotivo, mas que fica aberto para outras oportunidades dentro da logística, especialmente empresas com logística integrada para poder compor e fortalecer nosso posicionamento dessa divisão.

Sr. Ramón Pérez; Ramón novamente. Uma outra pergunta do Pedro, Pedro Pimenta: como vocês enxergam o cenário de crescimento de juros?

Bom, de certa forma isso é positivo, digo no sentido de que isso está indicando um aquecimento da economia, e principalmente agora no 2S. O último posicionamento do Copom divulgado ontem da elevação da taxa de juros para 5,25 já indicou que eles percebem isso como uma inflação persistente, que deu a indicação. Mencionaram o aquecimento da economia, da atividade econômica.

Então esse é o lado positivo dessa situação, porque nós acreditamos que há uma demanda reprimida especialmente na área, no setor de veículos. Nós estamos preparados para atender essa demanda. É sempre bom enfatizar que nós não perdemos a nossa capacidade estrutural de atender o mercado em volumes muito superiores.

Mas voltando à questão dos juros, o outro lado da moeda, obviamente isso acaba afetando a taxa de atratividade dos negócios e influenciando as nossas avaliações, as nossas avaliações para crescimentos orgânicos e inorgânicos - mas nada que no meu entender, principalmente considerando a estrutura desalavancada que a gente tem hoje, que venha a afetar a nossa estratégia.

Sr. Marcos Medeiros: Marcos aqui. Vou fazer uma leitura que chegou para nós, pergunta do Ricardo: como vocês estão vendo a recomposição e fortalecimento dos estoques dos clientes na logística integrada? Esse movimento ainda continua?

Então Ricardo, não, não continua. Na verdade o que, até você pode ver na apresentação, os estoques agora estão até reduzindo um pouco, ou seja, estão reduzindo para voltar ao patamar que era 2019.

Porque o que aconteceu? 2020 logo no começo da pandemia, como tinha toda uma imprevisibilidade do que ia acontecer, especialmente esses clientes de home care, eles estocaram porque eles não sabiam o que ia acontecer. É como mais ou menos

se as montadoras tivessem feito isso também com semicondutores, talvez hoje eles estariam numa situação um pouco melhor.

Mas esses clientes fizeram isso, então eles cresceram muito estoque. Em 2020 a gente operou batemos recordes lá do estoques dos nossos armazéns - mas aí já desde dezembro eles começaram um processo de normalizar esse nível de estoque, até porque é um working capital muito pesado para eles.

Então eu diria que não. Então para químico não, eles estão normalizando e vai ficar assim, até porque eles também tinham muita dúvida de navios, frequência de navios e inclusive no 1T agora a gente teve, se você lembrar do 1T nós tivemos um pouco de impacto justamente por atrasos de navio, mas isso também, esse schedule também já está se normalizando. Então para o químico é isso.

E para a linha branca, que é um outro cliente importante com relação a estoque, eles não chegaram a criar picos de estoque, mas eles realmente tiveram impacto muito pequeno. Se você lembrar o ano passado eles pararam só dez dias a produção em relação a isso, em relação a peças, vamos dizer assim, e desde lá eles continuam, aliás como o Ramón colocou a gente tem comprado mais embalagem, que nesse contrato como eles crescem as vendas e crescem linhas de produto, nós precisamos comprar mais embalagens justamente para atender essa demanda.

Então é um sinal positivo - mas aí é aumento de volume, não é aumento de estoque. Na verdade o que eles querem é aumentar o giro. Então é mais ou menos por aí, tá? Os estoques vão ficar normalizados a partir de agora.

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

Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcos para as considerações finais.

Sr. Marcos Medeiros: Bom pessoal, primeiro muito obrigado pela participação e pelas perguntas. Como eu sempre digo as perguntas sempre traz uma reflexão nova para nós aqui da administração, para o conselho de administração, então primeiramente agradeço as perguntas e as provocações.

Então mais uma vez eu gostaria de agradecer a participação de todos e reforçar que estamos confiantes que o setor automotivo conseguirá ultrapassar essas dificuldades atuais de falta de peças e semicondutores, e que com o avanço do processo de vacinação no país e no mundo a gente, felizmente agora isso pegou um pouquinho o rumo, o mercado voltará a ser forte e sólido como antes.

A gente já tem aí, acho que um grande sinal positivo é justamente essa demanda reprimida que a gente ouve das locadoras e do próprio consumidor, que tem fila de espera para alguns modelos.

Nós aprendemos muito nesses últimos meses. Estamos mais preparados e motivados para atender os nossos clientes em sua retomada, seja ela gradativa ou não.

Vamos manter nossa estratégia de investir em excelência operacional. Acho que tudo o que a gente falou aí de redução de custos operacionais e administrativos eles têm como base melhorias, a excelência operacional como base, e em tecnologia que é aí, não tem como a gente melhorar processos sem tecnologia. Acho que a gente acredita muito nos pilares da logística 4.0.

Então vamos manter, vamos reforçar cada vez mais a nossa missão de agregar valor para os nossos acionistas e para os nossos clientes, e o nosso time aqui de RI e nós ficamos à disposição. Obrigado a todos e boa tarde.

Operadora: A áudio conferência da TEGMA está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.
