

**Local Conference Call**  
**TEGMA Gestão Logística S.A.**  
**Resultados do 1T21**  
**4 de maio 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 primeiro 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.

Olá pessoal. Boa tarde a todos. Espero que todos estejam bem e com saúde. Em nome de toda empresa agradeço mais uma vez a participação em mais uma teleconferência de resultados.

Nesse trimestre, reformulamos nossa apresentação para que ela possa ficar mais dinâmica e com isso melhorar ainda mais o entendimento da empresa e de seus resultados.

Aqui comigo estão o Ramón Perez, nosso diretor financeiro e de relação com investidores, Ian Nunes Head de RI e William Santos, analista de RI.

Bem, começando pelo Slide 2, como é do conhecimento de todos, a pandemia de COVID-19 vem impactando de maneira severa 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, antes de falar dos destaques do trimestre, gostaria de comentar um pouco sobre o momento atual que passamos.

Nosso principal mercado de atuação, de veículos novos, se encontra em um momento atípico. Por um lado, há sinais evidentes de que há uma demanda reprimida por veículos considerável, seja de locadoras, de frotistas ou de pessoas físicas, refletido no aumento da venda de veículos usados e em uma grande fila de espera.

Por outro lado, as montadoras têm enfrentado diversos desafios de produção por conta de falta de peças, do aumento de custos para produção, do preço dos veículos e de restrições de mobilidade impostas à sociedade por conta da pandemia.

Nós na Tagma estamos atentos ao curtíssimo prazo mais incerto (principalmente o segundo trimestre de 2020) e considerando que, quando houver a retomada da produção, as montadoras necessitarão de todo apoio das operadoras logísticas para recompor os estoques da indústria com a maior agilidade possível.

Começando pelo primeiro item dos destaques, temos um novo fluxo logístico de entregas rodoviárias de veículos zero quilômetro até o Chile, que se intensificou nesse trimestre. Essa operação é de alta complexidade, pelo fato de passar pela Cordilheira dos Andes e se torna uma nova opção de escoamento para as montadoras daqui do Brasil.

Assim, passam a ser menos dependentes de questões como atraso em portos ou indisponibilidade de navios nesse momento de gargalos logísticos internacionais.

Apesar de não representar tanto em termos de receita, se trata de mais uma forma da Tagma se provar como uma provedora completa de soluções para nossos clientes, ampliando ainda mais nossas vantagens competitivas.

O segundo item trata da ampliação do escopo de serviço para clientes atuais da operação de logística industrial da divisão de logística integrada. Conforme parte do plano de expansão dessa divisão, que é de oferecer cada vez mais serviços interconectados para os clientes atuais e novos, conseguimos fechar o serviço de transporte rodoviário de sulfato de sódio até a fábrica de um cliente atual, assim como firmar acordo de transporte rodoviário com outro cliente.

Com isso, conseguimos entregar crescimento da melhor forma, com contratos que são baseados em produtividade e não somente em preço, fidelizando o cliente e gerando valor tanto para ele quando para nossos acionistas.

O terceiro ponto trata de algo que já comentei anteriormente. As paradas de produção de veículos que ocorreram no 1T21 foram causadas principalmente pela falta de peças e de semicondutores, uma crise que afeta a produção de veículos em todo o mundo.

Apesar desse problema e do fechamento das fábricas da Ford em janeiro de 2021, a indústria conseguiu manter a produção estável nesse trimestre na comparação anual, em função dessa indisponibilidade ter afetado mais algumas montadoras do que outras.

A General Motors, fabricante do veículo mais vendido do país (o Onix), interrompeu algumas vezes a produção deste modelo em março e, de acordo com a própria montadora em comunicados divulgados, tem previsão de manter a fábrica de Gravataí no RS parada até junho de 2021. Outras paradas de montadoras não estão descartadas e estamos atentos aos desdobramentos em nossas operações.

Por último, o quarto item trata da alteração substancial da participação de mercado das montadoras de veículos nas vendas nacionais.

Observando o desempenho de vendas por marca no 1T21 na comparação com o 1T20, é possível notar que somente duas das 7 maiores marcas cresceram: FCA/Stellantis (que cresceu 33% e já conta com quase um terço do mercado) e a Hyundai. As restantes ficaram, ou estáveis ou reduziram suas vendas.

Se desconsiderarmos a Ford, que encerrou suas operações locais, a General Motors, um importante cliente nosso, foi a que teve o pior desempenho nessa comparação, em função da limitação temporária de produção que foi explicada no item anterior.

Assim, passo a palavra a Ramón Pérez, nosso CFO e diretor de Relações com investidores, para continuar com a condução desta apresentação.

Obrigado, Marcos. Boa tarde a todos e todas.

No slide 4, vemos as principais estatísticas do mercado de veículos no Brasil. As vendas domésticas trimestrais foram 7% menores na comparação anual. Essa queda é inferior à que verificamos no 4T20 contra o 4T19, que foi de 10%, ou seja, confirma a recuperação do mercado. Em função de todas as restrições atuais por conta do acirramento da pandemia pode-se considerar um sinal bastante positivo. Com relação à produção, podemos verificar no slide abaixo que o primeiro trimestre de 2021 apresentou uma estabilidade na comparação anual, mesmo considerando que ocorreu o fechamento da fábrica da Ford e todas as restrições de fornecimento de peças impostas pela pandemia. Já as exportações, tiveram um

desempenho positivo e cresceram 4% no 1T21 na comparação anual, influenciadas principalmente da desvalorização do câmbio, que as tornou mais competitivas.

No slide 5, vemos os principais indicadores operacionais da divisão de logística automotiva. No gráfico acima vemos que a quantidade de veículos transportados no primeiro trimestre de 2021 foi 12% menor na comparação anual o que se reflete numa perda de 2,9 pontos percentuais do nosso *market share*, que foi de 22,8%. Essa redução se deve principalmente às alterações das participações de mercado das montadoras, conforme foi mencionado nos destaques do trimestre, em função da parada de produção temporária de um importante cliente. A distância média, no gráfico abaixo, também apresentou um desempenho negativo no trimestre, explicado principalmente por conta do aumento da participação das exportações via porto no mix de transporte. Também é explicado pelo fechamento da fábrica da Ford no Brasil em janeiro de 2021, que implica em não haver mais viagens desde o estado da Bahia (onde ficava uma das fábricas da Ford) até as regiões Sudeste e Sul.

Passando para o slide seis, mencionamos os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida da divisão foi 17% inferior no 1T21 na comparação anual, principalmente em função dos aspectos mencionados, como a queda da quantidade de veículos transportados e a redução da distância média. Além disso, também houve uma queda das receitas dos serviços logísticos, em função do menor estoque da indústria. Apesar disso, houve ao longo do ano passado e no primeiro trimestre de 2021 reajustes de tarifas que contribuíram positivamente para a receita.

No gráfico abaixo à esquerda podemos ver o EBIT ou lucro operacional da divisão no primeiro trimestre de 2021, que apresentou um crescimento de 37% em relação ao ano anterior ou uma margem de 12,4%. Parte desse incremento é proveniente de controles de custos e despesas implementados durante os últimos meses, mas devemos mencionar também os eventos não recorrentes que aconteceram tanto no primeiro trimestre 2020, piorando o seu resultado, quanto o primeiro trimestre de 2021, que melhoram seu resultado. Caso desconsiderássemos esses eventos, que se encontram detalhados em nossa divulgação de resultados, teríamos uma margem EBIT no 1T21 em torno de 9%, o que representaria uma queda de dois pontos percentuais em relação ao um 1T20 também ajustado. Essa margem EBIT menor se deve à queda da receita, o que leva a uma menor diluição de custos fixos. Da mesma forma, verifica-se no gráfico ao lado, que o EBITDA do 1T21, que foi de R\$ 33 milhões, 13% de crescimento, foi afetado pelos eventos não recorrentes positivos em 2021. Caso desconsiderássemos esses eventos, teríamos um EBITDA de R\$ 27 milhões no 1T21, uma redução de 30% em relação

ao 1T20 também ajustado, uma margem de 13,2%, 2,4 pontos percentuais inferiores em relação ao primeiro trimestre de 2020.

Passando para o slide 7, podemos ver os principais indicadores operacionais da logística integrada. Começando pelos dois gráficos de baixo, podemos ver que o volume transportado de granéis sólidos e líquidos pela operação de químicos foi 3% superior no primeiro trimestre de 2021 em relação ao primeiro trimestre de 2020 em função do alto estoque acumulado nesta operação ao longo do segundo semestre de 2020. Podemos ver no gráfico ao lado, que houve uma queda no volume armazenado médio no 1º trimestre de 2021 na comparação anual, em função do consumo do estoque constituído e pela não chegada de navios para recompor os mesmos. Essas oscilações são normais e estão obviamente alinhadas à estratégia de produção, demanda de consumo e formação de estoque de produtos acabados de nosso cliente. Como reflexo desse movimento, no gráfico de cima podemos ver que a quantidade de viagens foi 8% menor, em função principalmente do menor fluxo de transporte de químicos entre o porto e o armazém, apesar do leve crescimento das viagens na operação de eletrodomésticos.

No slide 8 mostramos os resultados da logística integrada. No gráfico acima, a receita líquida da divisão no primeiro trimestre de 21 foi 15% inferior na comparação anual. Essa queda é principalmente explicada pela perda de um cliente na operação de armazenagem, conforme demonstrado na divulgação de resultados do 4T de 2020.

Passando para o gráfico abaixo à esquerda, em que mostramos o EBIT ou lucro operacional da divisão, podemos ver que houve uma retração significativa do lucro operacional de 37% no primeiro trimestre de 2021 na comparação anual, que representa uma redução de 5,7 pontos percentuais da margem EBIT. Esse desempenho é explicado pela descontinuação do cliente de armazenagem que, conforme mencionado anteriormente, tornou-se deficitária, apesar de todos os ajustes de custo promovidos. Além disso, o mix de serviços da logística Industrial foi temporariamente menos favorável, com o aumento de serviços que têm margens inferiores.

No gráfico à direita, podemos ver que o EBITDA da divisão foi 33% inferior no primeiro trimestre de 2021 em comparação com 2020, resultando numa contração de 7,9 pontos percentuais da margem. Além das mesmas explicações que mencionamos para a contração do EBIT, o EBITDA atualmente tem uma distorção proveniente da implementação do IFRS 16, no sentido de não contemplar mais os custos de aluguel. Caso fizéssemos a mesma comparação, incorporando os custos de aluguel, ou seja, o EBITDA no formato anterior, a margem do primeiro

trimestre de 2021 seria de 23,8%, uma queda de somente 2,6 pontos percentuais em relação ao EBITDA calculado nas mesmas bases para o 1T20, em linha com o mix de serviços desfavorável mencionado.

Passando para o Slide nove, falamos sobre os resultados consolidados. Podemos ver que a receita líquida da companhia se retraiu 16%. Esse desempenho foi principalmente impactado pela redução da quantidade de veículos transportados na divisão automotiva.

Apesar desse desempenho, podemos ver um crescimento no gráfico abaixo à esquerda do EBIT de 13% no primeiro trimestre de 2021 na comparação anual, uma expansão de 3,4 pontos percentuais da margem. Esse desempenho, conforme explicado anteriormente, se deve em parte a eventos extraordinários que ocorreram em ambos os trimestres, mas também ao processo de controle de custos e despesas implementado ao longo do ano de 2020 e no trimestre no primeiro trimestre de 2021.

No gráfico ao meio, podemos ver que o EBITDA da companhia foi praticamente estável no primeiro trimestre de 2021, em 43 milhões de reais, representando uma margem de 18,5% um incremento de 2,7 pontos percentuais na comparação anual. Esse incremento, da mesma forma, se deveu a eventos extraordinários em ambos os trimestres e pelo controle de gastos implementado nos últimos 12 meses.

Por último, no gráfico à direita, onde mostramos o nosso lucro líquido, podemos ver que o primeiro trimestre de 2021 apresentamos um lucro líquido de R\$ 20 milhões, 5% superior a 2020, resultado de toda a descrição das variações operacionais anteriores, de um ligeiro aumento nas despesas financeiras em função da contratação de dívidas a um custo mais elevado no início da pandemia, a fim de preventivamente fortalecer nosso caixa, e de uma equivalência patrimonial ligeiramente inferior na comparação anual.

No slide seguinte, o slide 10, damos destaque a um fator muito importante no momento de incerteza atual que vivemos, que é a gestão de custos e despesas. No gráfico acima mostramos nas duas primeiras colunas que a receita líquida da divisão de logística automotiva, conforme mostrado anteriormente, foi 17% inferior no primeiro trimestre de 2021 na comparação com o ano anterior. Ao lado, podemos observar que os custos variáveis se retraíram 14%, demonstrando o alto nível de correlação entre estes e, por último, à direita, que os custos fixos se reduziram 21% no primeiro trimestre de 2021 em comparação com o ano anterior, em função de todo o esforço empreendido ao longo do ano de 2020 e do primeiro trimestre de 2021.

No gráfico abaixo, mostramos as Despesas Gerais e Administrativas consolidadas. Primeiro à esquerda, onde pode-se encontrar uma comparação das despesas do 1T21, que foi R\$ 18 milhões, 33% inferior ao primeiro trimestre de 2020 e, ao lado, mostramos a mesma comparação só que em relação ao quarto trimestre de 2020, no qual houve uma redução de 16%. Esta gestão de despesas faz parte de reduções implementadas pela administração ao longo do ano passado para fazer face ao impacto da pandemia, sendo que essas economias foram incorporadas de forma perene. Dentre os principais itens que dessas economias podemos destacar a redução com folha de pagamentos, em função do ajuste realizado ao longo do ano passado, a queda de despesas com serviços terceirizados, como consultorias e a redução com custos rescisórios.

Adiante, no slide 11, mostramos no gráfico à esquerda o fluxo de caixa livre da companhia, que conforme pode ser observado nos últimos três anos, tem sido crescente. Falando do primeiro trimestre de 2021, tivemos 44 milhões de reais de fluxo de caixa livre, um patamar ligeiramente inferior ao do ano anterior em função de todo o exposto anteriormente em termos de questões operacionais e também pelo fato de haver uma menor compensação de crédito tributário extemporâneo no primeiro trimestre de 2021.

No gráfico do meio podemos ver que o ciclo de caixa consolidado está em 39 dias, patamar recorrente da Companhia observado nos trimestres recentes em função da normalidade dos prazos de recebimento (de cliente) e de um trabalho de centralização de pagamento (de fornecedores), que ampliou o prazo médio de pagamento.

Por último e ao lado, os investimentos realizados pela companhia no 1T21 somaram R\$ 7 milhões, uma retomada dos investimentos ao nível parecido pré pandemia em percentual da receita líquida, próximo dos 3%. O principal investimento do trimestre foi aquisição de embalagens para a operação de eletrodomésticos.

No slide 12, mostramos detalhes sobre a nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, fica evidente que o caixa de 305 milhões de reais em março de 2021 é muito superior às amortizações da dívida bruta atual nos próximos 4 anos. Esse valor se deve tanto à nossa capacidade de geração de caixa operacional, como à redução da necessidade de capital de giro pelo nível menor das operações além de ser uma decisão estratégica da companhia.

Essa posição de caixa, quando comparada ao nosso endividamento bruto, resulta numa caixa líquido de R\$ 111 milhões, refletindo a estrutura desalavancada da companhia.

Já no gráfico à direita e acima, confirma que a elevação de nosso custo médio da dívida se deve à captação feita no início da pandemia que, como explicado anteriormente, visou o fortalecimento de nosso caixa. O custo da dívida em março de 2021 permanece em CDI +2,9%.

Por último, abaixo mostramos que o nosso rating permanece atribuído pela Fitch no patamar de A local, perspectiva Estável. Vale destacar que tal rating acaba de ser confirmado pela agência na sexta feira dia 3 de abril, confirmando a solidez financeira da companhia e ratificando o acerto de nossas diretrizes estratégicas de condução dos negócios e das perspectivas de crescimento.

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 17,8% no primeiro trimestre de 2021 reflete uma inflexão na tendência de queda que tínhamos desde o primeiro trimestre de 2020, confirmando 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 parecidos aos de 2019. Simultaneamente, o retorno sobre o patrimônio líquido se manteve em 11,6%, praticamente estável em relação ao quarto trimestre de 2020.

No gráfico abaixo à esquerda, mostramos o histórico de dividendos e juros sobre capital pagos pela companhia. Na linha cinza, o *payout* do ano de 2020 retornou ao patamar acima do nosso nível mínimo de 50%, estabelecido em política indicativa. Já na linha laranja abaixo podemos ver o *dividend yield* que foi de 2,4% em 2020.

Nos gráficos ao lado, encontram-se informações relacionadas às nossas ações. Acreditamos que os níveis atuais dos múltiplos de mercado se devem principalmente pelas incertezas relacionadas ao mercado automotivo, o que contribui fortemente para a depreciação do preço de nossa ação, embora nós nos mantenhamos confiantes da retomada e dos sinais positivos vindos do mercado, em especial, da demanda reprimida por novos veículos.

Por último, abaixo vemos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. Vale a pena destacar que a partir de abril percebe-se uma retomada da confiança dos investidores, provavelmente baseada nos dados de mercado de março e na crença de uma retomada mais consistente do mercado automotivo.

Com isso, volto a palavra ao Marcos para as considerações finais.



Obrigado Ramón, no último slide destacamos à esquerda os próximos eventos que estaremos presentes e esperamos com a participação de todos. Abaixo destacamos os últimos eventos que participamos também, um deles pode ser revisto no Youtube.

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.

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 do webcast.

A primeira pergunta é de Pedro Zaniolo da Condor Insider.

**Sr. Pedro Zaniolo:** Boa tarde gente, obrigado por pegarem a pergunta. Eu queria saber se vocês podem dar um pouco mais de detalhes de como é que andou o mês de abril, tanto na divisão de logística integrada quanto de automotiva.

E segundo se vocês estão vendo alguma recuperação já no 2T principalmente da logística automotiva, ou vão ficar mais para o 2S? Obrigado.

**Sr. Marcos:** Pedro, obrigado pela pergunta, aqui é o Marcos. Bom, o resultado de abril a FENABRAVE acabou de divulgar e a gente já fez uma leitura aqui, uma pré-análise. A gente pode perceber que as vendas foram 7,5% inferiores a março quando você pega o valor total, o valor nominal, e aí principalmente por conta de que abril teve três dias úteis a menos.

Mas por outro lado, se você olhar as vendas, nós olhamos aqui um efeito importante, que são as vendas diárias de abril, e aí elas foram 6% superiores a março - e isso para nós é um bom indicador de demanda, ou seja, significa que a demanda ela está crescente.

E também importante mencionar que as vendas de março elas foram infladas por conta de vendas que na verdade elas aconteceram em dezembro e janeiro, mas que só foram entregues em março. Então aí acabou dando um pouco esse efeito no mês de março.

E falando assim rapidamente só para te dar dois exemplos aqui de alguns de nossos clientes, de algumas montadoras: por exemplo, a gente percebeu mais uma vez a Fiat, a Jeep, com crescimentos regulares, chamando muito a atenção, até mexendo bastante nesse market share, e também e já um movimento importante da Toyota, especialmente pelo último lançamento que eles fizeram.

Então abril é isso. A gente acabou de analisar os dados, estamos acompanhando constantemente os nossos clientes, a perspectiva, e é isso, Pedro.

**Sr. Pedro:** Tá ótimo, obrigado.

**Sr. XXX:** Pedro, a segunda pergunta que você, qual é a segunda pergunta, Pedro, por favor?

**Sr. Pedro:** Era se vocês já estão vendo alguma recuperação principalmente na parte de logística automotiva.

**Sr. Marcos:** Ah tá, então acabei respondendo já tudo junto mesmo, tá certo. Então é isso Pedro, é isso que eu te falei. Acho que a gente vê sim, esse indicador das vendas diárias é um indicador importante que ele demonstra a demanda, ou seja, a ponta está puxando, isso é importante. Então é isso aí, Pedro, obrigado.

**Sr. Pedro:** Beleza, valeu.

**Operadora:** A próxima pergunta é de Victor Benier do Vinci Partners.

**Sr. Victor Benier:** Senhores boa tarde, tudo bom? Obrigado pela apresentação e também por pegarem minha pergunta. Eu acho que da minha parte aqui é uma pergunta bem rápida, é mais tentando entender um pouco esse efeito no EBITDA de vocês da logística integrada. A gente viu que ele vinha num patamar bem forte nos últimos tris já, desde o 2T, 3T lá de 2020, e aí teve um impacto nesse 1T.

Só para se vocês puderem falar um pouco, abrir um pouco do que ocasionou esse efeito acho que seria interessante, obrigado.

**Sr. Ramón Pérez:** Oi é o Ramón, obrigado pela pergunta. De fato a gente teve uma queda de receita, mas eu acho que é importante explicar o fato de que a gente tem hoje contabilmente - embora o EBITDA não seja necessariamente um indicador contábil - mas a gente tem um efeito um pouco perverso da mudança da aplicação do IFRS 16, porque a perda desse cliente da armazenagem, que representou uma parte importante da queda da nossa receita, ele levou também a uma queda de 53% dos nossos custos com aluguel, então quando a gente compara o EBITDA no formato atual a gente pega a queda da receita, mas não considera a queda do aluguel.

Se a gente fizesse o cálculo no formato antigo, ou seja, se os custos de aluguel fossem deduzidos antes do cálculo do EBITDA, nós teríamos uma queda de só 2,4, 2,5 p.p., isso por conta da perda desse cliente e dos menores estoques de produtos químicos no nosso armazém, que acabaram reduzindo a diluição dos nossos custos fixos.

Então resumindo a gente teve uma perda de margem, mas a perda que aparece ela está, digamos, artificialmente inflada por essa metodologia que utiliza IFRS 16.

**Sr. Victor:** Ficou super claro Ramón, obrigado. E aí se eu pudesse só fazer uma continuação aqui, acho que até uma continuação da pergunta que me antecedeu, eu acho que a gente viu nos calls das locadoras elas falando bastante de normalização, de prazos para normalizar a cadeia de suprimentos para a gente ter finalmente uma volta à normalidade da produção das montadoras, e aí ao longo desse 1T foi sempre postergada essa expectativa de normalização.

Só se vocês têm algum indicativo, as montadoras um pouco mais confiantes talvez que isso possa acontecer mais para o início do 2S do que o final, enfim, só para ver a opinião de vocês, obrigado.

**Sr. Marcos:** Victor, é o Marcos. Bom, a expectativa é positiva. Acho que até no último call nós fizemos a gente falou que tinha um backlog de 450.000 veículos, e o que a gente tem lido principalmente das locadoras que a frota deles está envelhecendo, aí com isso eles ficam, o custo operacional começa a aumentar, então existe realmente uma necessidade até já de trazer esses novos equipamentos.

Então acho que as montadoras, claro, não querem perder essa demanda, então acho que tinha aquela briga lá atrás de tentar segurar um pouco o preço e tal, mas acho que essa guerra de braço ela deve estar avançando e certamente as locadoras vão ter que recompor esse estoque.

Uma coisa que também a gente está lendo constantemente é que eles não estão conseguindo nem vender mais carros, porque se você vende carro usado você fica sem carro para atender às lojas, e até por um lado foi bom porque eles aumentaram os preços, ou seja, as locadoras realmente estão num momento muito positivo do ponto de vista de receita, o tíquete aumentou bastante em função dessa falta de veículos; mas existe sim uma demanda reprimida, se era 450.000 já deve estar em torno de 500.000 veículos, e o indicador importante é a frota está ficando envelhecida.

Então acho que é isso, Victor. Acho que tem sim um cenário aí de retomada desses volumes pelas locadoras.

**Sr. Victor:** Super claro Marcos, obrigado pela resposta.

**Operadora:** A próxima pergunta será da webcast.

**Sr. Marcos:** Oi, essa pergunta então ela chegou aqui por escrito, eu vou lê-la, é do Rafael Maisonnave, desculpa, agradecendo pela apresentação e a pergunta dele é a respeito da margem EBITDA da logística automotiva, e ele pergunta: caso desconsiderássemos os eventos não recorrentes, ou seja, desconsiderando esses eventos, ela foi bem prejudicada nesse trimestre. Ele pede para a gente comentar.

Bom, aqui também tem uma parte da explicação, vou tentar, enfim, de uma forma didática colocar isso, mas também se deve a essa questão do IFRS 16; mas aqui eu acho que tem mais uma tempestade perfeita, porque tem vários fatores que acabaram contribuindo para a gente ter essa fotografia.

Estou me referindo à queda do volume que foi constatado e já foi explicado aqui, que resultou inclusive na queda do nosso market share; mas é que também nesse trimestre a gente teve uma queda importante da distância total percorrida, porque a gente precisa ter em mente que a nossa receita ela vem da relação entre a quantidade de veículos e a distância média percorrida.

Pelas razões já explicadas, essa distância foi menor: exportações via porto, transporte da Bahia que deixou de acontecer, volume menor de um cliente importante que tem uma fábrica no Sul, enfim, tudo isso afetou a nossa distância.

Para vocês terem uma ideia, se a gente comparar a distância total desse trimestre ela só foi observada o mesmo nível de distância em 2016. É uma época em que a gente vivia uma outra crise, que também foi muito importante no Brasil.

A gente até fez uma conta aqui que é para tentar medir isso, e naquela época a gente tinha uma margem EBITDA, lá em 2016, na casa dos 7% - e lembrando que lá não existia IFRS 16 - então é o EBITDA antigo, 7%.

Nesse 1T agora de 21 se a gente desconsiderar os eventos recorrentes e se a gente tirar também os efeitos do IFRS 16 para poder comparar a banana com banana, a gente teria uma margem EBITDA de 9,5%. Então eu acho que isso evidencia, essa diferença, ou seja, com o mesmo nível de operação, de volume, de distância percorrida, a gente tem hoje 9,5 de margem EBITDA contra 7% em 2016.

Essa melhoria ela é fruto do aumento de produtividade da companhia como um todo. Então as nossas margens hoje elas estão até melhores do que elas estiveram no passado, e a gente está preparado para aproveitar, para surfar nessa onda da recuperação, que todos nós acreditamos que vá acontecer nos próximos meses.

**Operadora:** A próxima pergunta é de Marcelo Audi da Cardinal Partners.

**Sr. Marcelo Audi:** Obrigado. Vocês comentaram sobre a normalização de demanda agora há pouco, mas eu gostaria de perguntar sobre a normalização de produção. Do que vocês acompanham - e isso não é só uma restrição de Brasil, é uma restrição de mundo - como é que vocês vislumbram essa normalização de produção com normalização de suprimento por parte das montadoras daqui para frente?

**Sr. Marcos:** Marcelo, é o Marcos. Bom, nós conversamos recentemente, até para atualizar um pouco, porque essa notícia, como você bem colocou, é um fato global. Eu acho que essa paralisação, que praticamente todas as montadoras no Brasil fizeram no início de abril, foi um pouco também para ganhar um pouco esse fôlego de reposição do estoque; mas ele deve sim ainda ficar prejudicado nesse 2T, ou seja, a gente não vê hoje grandes impactos, mas cada montadora tem a sua estratégia.

A gente comentou *en passant* a questão da GM, a questão do Onix, que vai ficar praticamente dois meses e meio parado produção, mas também deve retornar com fôlego total a partir 1 de julho.

Então existe o impacto. É uma cadeia de abastecer suprimentos que ela é complexa, você depende muito de produto importado; mas naturalmente a logística ela vai se adaptando. Então acho que a gente espera que esse impacto a partir de junho ele comece a ser absorvido de uma maneira mais natural, e em sincronismo com a demanda.

Acho que isso que é importante também, sabe, você sincronizar a produção com a demanda. A demanda, já pelo que eu falei aqui, está sinalizando que existe, e isso é importante, ou seja, a ponta está puxando. Eu acho que a partir do momento que as montadoras, cada uma no seu ritmo, cada uma com sua estratégia - por exemplo a Fiat foi um que conseguiu, está conseguindo administrar bem essa questão das peças - porque também não é só questão da falta da peça, você também teve um aumento significativo de alguns insumos: o aço, o próprio pneu.

Mas enfim, pelo que a gente recebe de feedback acho que os dois, maio e junho, ainda são meses um pouco mais complexos; mas a partir daí acho que começa um equilíbrio - não vou dizer uma normalização - mas um equilíbrio entre a necessidade de produção e o abastecimento das lojas.

**Sr. Marcelo:** Obrigado.

**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. Marcos para as considerações finais. Por favor Sr. Marcos pode prosseguir.

**Sr. Marcos:** Obrigado. Bom pessoal, gostaria de agradecer a todos pela participação e acho que para encerrar aqui esse 1T21, como vocês poderão perceber, nós tivemos esses impactos de volume tanto na logística automotiva quanto na logística integrada, ali especialmente no químico.

A linha branca, que ela também esse 1T ela teve também um pouquinho de dificuldade com peças - quando a gente fala em peças não é só para o setor automotivo, vários segmentos que precisam de peças parecidas eletrônicas e chips, etc., também estão sofrendo um pouco com isso.

Então esse 1T realmente tivemos esse impacto em volume, mas como vocês puderam ver acho que uma coisa que foi importante para nós ano passado foi deixar a Tegma mais enxuta, mais flexível. É aquilo que eu falo: nós somos grandes, mas temos que ser flexíveis - e esse aprendizado foi muito importante para a gente.

Como vocês puderam ver nos indicadores que o Ramón apresentou, uma forte redução de despesas - que fizemos ano passado na contingência da pandemia - mas que ela permanece porque foi feita baseada em tecnologia, em melhoria de processos, e aquela redução que infelizmente tivemos que fazer headcount ano passado em função da queda de volume praticamente a gente está preparado para voltar aos nossos volumes normais, aí praticamente com esse headcount reduzido, o que demonstra efetivamente um aumento de produtividade.

Então gostaria de dizer que a Tegma está pronta para suportar os nossos clientes na retomada dos volumes, já que pudemos comprovar essa capacidade e essa flexibilidade operacional, além de uma forte resiliência nos resultados. Acho que esse trabalho cai volume, cai receita; mas esse olhar forte para a redução de custos fixos e despesas, como a gente pode observar na apresentação, acho que é uma agenda importante - e a gente olha isso com muita frequência.

Bom, continuaremos naturalmente a focar em investimentos em tecnologia. O Ramón passou um pouco isso também quando a gente falou um pouco do CapEx, e especialmente excelência operacional, para que a gente possa cada vez mais ser mais eficiente no que fazemos.

Bom, com isso eu gostaria de agradecer a todos e boa tarde, boa semana para todos, espero que todos permaneçam com saúde, um grande abraço.

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

