

Local Conference Call

Tegma Gestão Logística S.A.

Resultados do 4T21

10 de março de 2022

OPERADORA – Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao quarto 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.

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 e Felipe Silva da área de RI.

Slide 2

Como é do conhecimento de todos, as consequências da pandemia da COVID-19 têm impactado a economia global, tornando o ambiente extremamente volátil e colocando incertezas sob as 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.

Slide 3

Começando pelo slide 3, falamos de alguns destaques do trimestre.

Primeiro, destacamos a proposta de pagamento de R\$ 23 milhões em dividendos e JCP complementares a ser aprovada em Assembleia no dia 13 de abril. Essa distribuição reflete a solidez financeira da empresa e, caso aprovada, corresponderá, quando somada às antecipações ocorridas, a uma distribuição de 71% do lucro líquido ajustado do ano ou 60% do lucro líquido sem constituição de reservas fiscais e a um dividend yield de 5,7% no ano.

A seguir, destacamos um crédito tributário que a joint venture Catlog reconheceu, no valor líquido de impostos de R\$ 5,8 milhões, o que impactou equivalência patrimonial da Tegma em R\$ 2,8 milhões (refletindo os 49% de participação da Tegma na empresa).

O terceiro destaque tem relação com a nossa aceleradora de startups tegUP e a primeira investida, a Frete Rápido. No final de 2021 a Tegma e a tegUP decidiram vender a participação nessa startup por questões estratégicas e por entender que havia uma oportunidade. Essa transação gerou um ganho de R\$ 2,6 milhões para a Companhia, quase 2x o investimento realizado em 2018.

No quarto e último destaque, damos atualizações sobre a questão da discussão comercial que gerou um atraso no recebimento pela prestação de serviços de transporte de veículos. Esse atraso tem impactado nosso capital de giro desde meados de 2021. Em 31 de dezembro de 2021 essa questão ainda não havia sido solucionada, o saldo a receber se acumulou a R\$ 57 milhões e o saldo a pagar em R\$20 milhões. No início de março de 2022 a Companhia recebeu da contraparte o montante de R\$ 21,7 milhões, o que corresponde a 58% do saldo líquido a receber de 31 de dezembro de 2021. Com isso, continuamos com as discussões para que possamos regularizar o saldo remanescente o quanto antes.

Slide 4

Passando para o slide 4, falamos de ASG.

O tema ASG adquiriu ainda mais relevância dentro da companhia, conforme procuramos divulgar ao longo do ano. Nesse trimestre tivemos três importantes iniciativas: a efetiva compra de energia livre de fontes renováveis para quatro importantes bases da Tegma, reduzindo assim o consumo de energia potencialmente poluente, o lançamento de nosso Programa de Diversidade e Inclusão, chamado de Nossa Gente, que vai ser balizador dos nossos compromissos com um ambiente ainda mais inclusivo e diverso e também o apoio à restauração ecológica de uma importante área nativa na região da Serra da Mantiqueira em parceria com o nosso cliente Toyota.

Com isso, passo a palavra para nosso Diretor Financeiro Ramón Pérez, para que ele possa explicar a respeito dos indicadores do trimestre e do ano.

Slide 5

Boa tarde e obrigado pela presença.

No slide 5 vemos na parte superior a evolução das vendas de veículos no Brasil. O ano de 2021 foi bastante prejudicado pelos efeitos da quebra de cadeias de produção e logística mundo a fora, impactando as vendas no Brasil que foram somente 1% superiores ao ano de 2020. Cabe o destaque que, mesmo assim, essa evolução foi melhor que o desempenho de muitos países com economias relevantes, como Alemanha e Coreia do Sul e bem próximo a de mercados como dos Estados Unidos e da China. À direita, podemos ver que apesar da grande evolução do 4T21 vs o 3T21, na comparação anual o trimestre ainda teve uma queda substancial em decorrência de problemas de oferta de carros, de aumento do preço dos veículos e de fatores macroeconômicos não favoráveis, como alta da inflação e redução da renda disponível no Brasil.

Lembramos que todas comparações do ano de 2021 vs 2020 que vamos fazer na apresentação referentes ao mercado automotivo precisam levar em conta o fato de o 2T20 ter sido significativamente impactado pelo início da pandemia. Dessa forma, vamos focar nas explicações do trimestre.

A queda tanto da produção quanto das exportações no 4T21 na comparação anual é reflexo das dificuldades de produção das montadoras no período que, apesar de menos acentuadas que no 3T21, ainda causaram restrições severas.

Slide 6

No slide 6 podemos observar os indicadores operacionais da divisão de logística automotiva. No gráfico acima, podemos ver uma queda do nosso market share em 2021 vs 2020 e 2019. Lembramos que esse desempenho foi uma consequência tanto dos impactos na produção sofridos por um de nossos principais clientes quanto pela mudança de mix de vendas no Brasil, que favoreceu clientes menos representativos e também prejudicou um cliente importante da Tagma. A melhoria do market share no 4T21, de 23,4% à direita, em comparação com o do ano de 2021 reflete o retorno desse importante cliente (a GM) ao topo de vendas de dois dos seus modelos no final do ano.

A distância média, no gráfico abaixo, por sua vez, foi bastante comprometida em 2021 em função do fechamento das operações da Ford no Brasil, que tinham viagens mais longas desde o nordeste do País.

Slide 7

Passando para o Slide 7, no gráfico acima podemos ver um pequeno crescimento da receita líquida da divisão de logística automotiva em 2021 vs 2020, apesar da redução na quantidade de veículos transportados e na distância média percorrida. Os fatores que colaboraram com esse pequeno crescimento foram a recuperação ainda que tímida dos outros serviços logísticos, o crescimento da operação de logística de usados (embora ainda pouco representativo nas vendas da empresa, mas com grande potencial) e os reajustes de tarifas que refletiram a inflação do setor no período. A mesma explicação se aplica à estabilidade das receitas no 4T21 vs 4T20.

Passando para os gráficos abaixo, apesar de todos os esforços de aumento de produtividade e controle de gastos, a queda dos volumes e da distância média impactou diretamente na diluição de custos fixos da divisão, levando a menores margens dessa operação no 4T21 vs o 4T20. A margem EBITDA de 13,4% no 4T21 da divisão no gráfico à direita foi impactada por provisões para contingências judiciais adicionais em um patamar um pouco maior, além dos volumes reduzidos e menor diluição dos custos fixos. A evolução das margens em 2021 vs 2020 foi bastante positiva, apesar de não podermos esquecer do que já comentamos antes, quero dizer, da do fato de o 2T20 ter sido impactado fortemente pela interrupção generalizada das fábricas.

Slide 8

Passando para o slide 8, mostramos os destaques financeiros da divisão de logística integrada. Lembrando um pouco dos últimos dois anos, vale destacar que o ano de 2020 da divisão foi excepcionalmente positivo por maiores volumes de todas as operações como consequência de efeitos colaterais da pandemia nos respectivos mercados de atuação.

No gráfico acima, podemos ver que a queda de 16% da receita líquida em 2021 foi consequência principalmente da perda de um cliente âncora na operação de armazenagem, apesar do crescimento de quase 2% da operação de logística industrial. A queda de 18% na comparação anual no 4T21, ao lado, foi em decorrência da perda desse cliente e também em função de dois eventos atípicos. O primeiro deles se refere ao atraso de dois navios que estavam previstos para atracar em dezembro e atracaram somente em janeiro de 2022, reduzindo os volumes movimentados no final do ano pela operação de químicos. O segundo diz respeito à operação de eletrodomésticos, que também sentiu uma queda de volumes em decorrência da parada no final do ano das fábricas que atendemos, por férias coletivas e por casos de falta de peças.

No gráfico abaixo e à esquerda, podemos observar crescimento de margens EBIT tanto no ano de 2021 quanto no 4T21. Essa evolução em 2021 reflete a venda de participação acionária e o reconhecimento de créditos tributários. No gráfico ao lado, onde vemos as margens EBITDA ajustadas, podemos observar uma queda da margem no ano de 2021 vs 2020 em função de dois fatores: parte da queda é proveniente do efeito contábil do IFRS-16, que faz com que o EBITDA não capture a redução de custos com aluguel no ano de 2021. A outra parte da queda se deve a um mix menos rentável de serviços na logística de químicos. A variação da margem EBITDA ajustada do 4T21 na comparação anual, ao lado, também tem esses mesmos motivos como explicação e, adicionalmente, a menor receita no trimestre, o que incorre em menor diluição de custos fixos.

Passando para o slide 9, vemos os resultados consolidados. Como já explicado, 2021 foi um ano desafiador para a logística automotiva, que teve que se adequar a diversas paradas de produção em função da falta de peças. A estabilidade da receita em 2021 vs 2020 no gráfico de cima é reflexo principalmente desses problemas e da perda de um cliente âncora na Logística integrada. A quase estabilidade das receitas no 4T21 vs o 4T20, ao lado, se deve, em grande parte, aos mesmos motivos da variação no ano e por questões pontuais e temporais que afetaram negativamente o resultado da Divisão de Logística Integrada.

No gráfico abaixo e à esquerda, podemos ver que o EBIT de 2021 foi superior ao de 2020 em função de eventos não recorrentes positivos que, somados, corresponderam a quase R\$ 14 milhões em 2021. No gráfico ao lado é possível observar que o EBITDA ajustado de 2021 foi bem parecido ao de 2020. A queda do EBITDA ajustado do 4T21 ocorreu em função da redução na receita e da menor diluição de custos fixos em ambas divisões.

O lucro líquido de R\$ 108 milhões em 2021, no gráfico ao lado, conta com eventos não recorrentes que somados corresponderam a R\$ 26,8 milhões, explicando boa parte do crescimento vs 2020. No entanto, ainda assim esse lucro líquido resultaria em uma margem líquida de 8,0%, mesmo em um cenário adverso do país e do setor automotivo. O lucro líquido do 4T21, por sua vez, foi impactado positivamente em R\$ 4,4 milhões por eventos considerados não operacionais, o que, se desconsiderado, seria quase R\$ 27 milhões, o que corresponderia a 8,8% de margem líquida.

Slide 10

Passando para o slide 10, apresentamos à esquerda indicamos que o CAPEX de 2021 foi de cerca de R\$ 30 milhões, cujos investimentos mais relevantes foram a aquisição de embalagens para a logística integrada de eletrodomésticos e de

caminhões para a logística de veículos, conforme plano de renovação da frota própria em curso. No 4T21 o CAPEX foi de R\$ 6 milhões, sem nenhum projeto que individualmente se destacasse.

No gráfico ao lado mostramos o ciclo de caixa da companhia, que foi 54 dias no 4T21, muito acima dos níveis normais. Esse aumento é decorrente das retenções de recebimento já mencionadas no início da apresentação e que até ontem já havia sido parcialmente pago pela contraparte. Adicionalmente, em dezembro de 2021 também registramos um atraso pontual de um cliente em função de troca de sistemas, mas que já regularizado em janeiro. Descontando esses dois eventos, nosso ciclo de caixa estaria no mesmo patamar do 3T21.

No gráfico à direita, mostramos o fluxo de caixa livre da empresa que foi negativo em 8 milhões em 2021, muito abaixo de 2020. Essa queda se dá em função de em 2020 termos realizado um grande aproveitamento de créditos tributários e de ter havido uma grande liberação do capital de giro na operação automotiva. Já em 2021, houve as retenções e atraso já mencionados, que somaram R\$ 37 milhões em 31 de dezembro de 2021 (líquido do que também devemos), além do aumento dos investimentos vs 2020.

O fluxo de caixa livre do 4T21, negativo em R\$ 63 milhões, ocorreu em decorrência do aumento de R\$ 10 milhões vs setembro de 2021 no saldo líquido a receber da discussão comercial, assim como também do atraso, já solucionado, de R\$ 20 milhões de um cliente específico por questões de troca de sistema. e do consumo de capital de giro em decorrência do aumento de 40% do faturamento da divisão de logística automotiva vs o 3T21.

Slide 11

Passando para o Slide 11, podemos observar no gráfico superior à esquerda que nosso endividamento continua condizente com a nossa posição de caixa atual, caixa este que será significativamente superior após a regularização das questões de recebimentos. Além disso, o cronograma do pagamento das dívidas está condizente com nossas expectativas de geração de caixa, considerando que em 2022 grande parte vencerá em meados do ano.

A tabela abaixo mostra que nossa posição de caixa líquido de 18 milhões é menor que a do final do ano passado, principalmente em função dos eventos não recorrentes do nosso ciclo de caixa. Nosso custo de dívida em dezembro de 2021, conforme mostrado na tabela acima e à direita, permanece igual ao de setembro e ligeiramente inferior ao de dezembro de 2020. Abaixo mostramos nosso rating, que não teve nenhuma alteração desde abril de 2021, em A.

Slide 12

Passando para o último slide, no gráfico acima, mostramos a evolução do nosso retorno sobre o capital investido e sobre o patrimônio líquido. Destacamos que o ROIC de 18,4% no quarto trimestre de 2021 foi 2 pontos percentuais menor em relação ao ROIC do terceiro trimestre, em função das dificuldades que a indústria automotiva tem enfrentado com a escassez de peças e componentes. A estabilidade do ROE no final do ano de 2021, na casa dos 16%, reflete a resiliência operacional da empresa e, também, eventos não recorrentes positivos no segundo semestre de 2021.

No gráfico abaixo à esquerda, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela companhia. Conforme foi mostrado nos destaques do trimestre, foi proposta a distribuição de dividendos e JCP complementares no valor de R\$ 23 milhões.

Nos gráficos ao lado, apresentamos informações sobre as nossas ações. Primeiro no gráfico acima de múltiplos, o Preço Lucro em cinza se encontra no patamar mais baixo dos últimos trimestres, ao passo que o EV/EBITDA, que foi de 5,4 no 4T21, se manteve em linha com o trimestre anterior. Esses múltiplos são reflexo das incertezas relacionadas ao mercado automotivo e ao panorama macroeconômico.

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 tido um desempenho inferior ao índice.

Com isso, agradeço a atenção de todos e abro para a seção de perguntas e respostas.

24:01

Sessão de Perguntas e Respostas

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. Por gentileza, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Gabriel Rezende do Itaú BBA.

Sr. Gabriel Rezende – Itaú BBA

Oi pessoal boa tarde, obrigado pelo espaço aqui, parabéns pelo resultado. A gente tem duas questões, a primeira delas sobre o market share. Eu queria entender se esse patamar que vocês atingiram no 4T de 23% poderia ser um novo run rate para vocês, ou se existe ainda mais espaço para ele aumentar nos próximos trimestres considerando a volta ano de produção de um dos principais clientes que vocês atendem.

E aí a segunda questão sobre a Fastline. Se vocês pudessem dar mais detalhes sobre esse business de transporte de usados, parece ser um segmento bem resiliente, que tem um grande potencial de crescimento principalmente considerando que vocês atendem locadoras.

Então enfim se vocês pudessem compartilhar quais são os planos de longo prazo para esse projeto, como estão as expectativas de crescimento e o que pode fazer ele ganhar ainda mais tração, obrigado.

Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO

Oi, é o Ramón, muito obrigado pela pergunta. Eu vou comentar aqui a primeira parte sobre a questão do market share, tá? Assim, de fato um dos nossos principais clientes em termos de market share, a General Motors, ela teve uma performance muito positiva no 4T21, e justamente as paradas ao longo do ano elas nos afetaram bastante, e ela chegou no final do ano a ser a líder isolada do setor, ela retornou ao market share pré-pandemia.

Então se a gente fosse contar só esse movimento, de fato o crescimento do nosso market share seria maior do que o que a gente apresentou. Só que a gente tem que lembrar também um outro evento: a Ford ela encerrou suas operações no Brasil no começo de 21 e a gente, quer dizer, o mercado esperava que em função da similaridade do mix das duas montadoras que a General Motors absorveria essa demanda, ou pelo menos absorveria proporcionalmente à sua participação no mercado, o que não ocorreu.

Na verdade, uma outra montadora - em que a gente tem menos participação - assumiu, adquiriu parte desse market share, no caso a Fiat, e a Fiat para nós ela tem uma participação menor do nosso market share, embora a gente também tenha operações.

Então quando você soma esses dois eventos: o crescimento do market share da Fiat acompanhado pela absorção da demanda da Ford pela própria montadora -

destacando que a Fiat independente de absorver ela teve já um volume, uma participação boa no mercado em função do seu mix de produtos. Mas isso foi o principal motivo para ter, vamos chamar assim, amortecido o crescimento do nosso market share em função do nosso principal cliente.

Futuro. Bom, é difícil a gente comentar. Como você pode ver as minhas explicações estão baseadas na performance das montadoras, então o futuro vai depender da evolução da capacidade, do mix de produtos dessas montadoras aprenderem às demandas do mercado. Então é difícil a gente fazer uma previsão se isso representa um novo patamar de estabilização ou não. Isso é o que eu acho posso comentar em relação a isso.

Com relação ao segundo item eu acho que era sobre a Fastline, né? O Marcos vai comentar.

Sr. Marcos Medeiros - CEO

Gabriel, aqui é o Marcos. Então o que você colocou a leitura é essa mesma, tá? A gente também, a Fastline ela foi criada, ela começou quase que atendendo clientes pontuais, não era nem um negócio, era uma oportunidade pontual; mas a gente percebeu que isso poderia de fato ser algo, um novo negócio, uma característica muito similar ao da Tegma no sentido de ser asset light, no sentido de precisar ganhar escala, tudo, e foi aí que a gente começou dentro do nosso planejamento estratégico a desenhar as competências, os atributos que essa Fastline deveria ter.

Então o ano passado nós já fizemos um investimento em tecnologia, porque isso sem tecnologia não funciona, não ganha escala, e também não consegue garantir as margens que a gente busca nesse tipo de negócio.

Ele tem uma boa sinergia com as operações da Tegma do ponto de vista de gestão, do ponto de vista de que alguns clientes são comuns.

Mas eu destacaria aqui dentre os clientes as locadoras, e esse volume ele vai ter esse crescimento orgânico muito alinhado com o crescimento e da renovação de frotas das locadoras, porque a gente sabe que eles já fizeram algumas compras especialmente no final do ano passado - mas ainda existe um gap enorme ainda de necessidade. A frota está ficando envelhecida, aí começa a aumentar o custo de manutenção, enfim, esse tipo de problema que para a locadora até um certo ponto vai bem, mas depois começa realmente a impactar inclusive no negócio deles.

Então a Fastline ela vai atender esse retorno das locadoras mobilizando, desmobilizando frota. Uma coisa interessante que evoluiu bastante, Gabriel, em relação a 2020 para 21, foi que a gente adicionou novos serviços para Fastline. Então a gente criou não só o transporte, a gente criou serviços acessórios, muito

similar ao que nós fazemos com o zero: pátio, serviços de pequenos reparos nos veículos, e também com isso a gente conseguiu ampliar a carteira de clientes não só para locadoras como para grandes frotistas, e até para pessoa física.

A gente aproveitou bem esse retorno com a redução da pandemia, começaram a ter as férias especialmente aqui no Brasil. Então esse direcionamento de turista seja para o nordeste, seja para o sul dependendo da sazonalidade, existe muita desmobilização também de frota, e a gente também aproveita para prestar esse serviço para nossos clientes.

Então fizemos ano passado 20.000 veículos aproximadamente e estamos aí com uma boa perspectiva para 2022 - mas que novamente como o Ramón já disse depende muito do retorno dos nossos clientes.

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Tá certo, obrigado pessoal.

Operadora

A próxima pergunta é de Pedro Pimenta da Eleven Financial. Sr. Pedro, seu áudio já está aberto.

Sr. Pedro Pimenta - Eleven Financial

Alô, vocês me escutam?

Sr. Marcos Medeiros - CEO

Sim Pedro.

Sr. Pedro Pimenta - Eleven Financial

Opa, obrigado pelo espaço e parabéns pelos resultados. Eu queria explorar também um pouco também do market share como Gabriel comentou, justamente nessa saída da Ford. Com a captura do mercado pela Fiat como é que vocês estão vendo a possibilidade de negociação com essa montadora, se existe algum espaço para vocês conseguirem também capturar uma faixa desse mercado e conseguirem recuperar aquele market share de 26%.

E uma segunda pergunta, olhando, comparando 2020 com 2021 a gente vê ali um aumento na linha de PDD importante, que vocês comentaram que tem um cliente ali que teve um total de cinquenta milhões ou um pouco mais, mas a pergunta é o que é que tem mais impactado essa linha e como é que está a situação financeira,

se vocês tiverem essa abertura como está a situação financeira desses principais clientes que têm afetado essa linha.

Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO

Oi Pedro, é o Ramón. Voltando à questão do market share, nós mantemos contratos com os nossos clientes, com as montadoras - contratos de médio e longo prazo que vêm sendo renovados há muitos anos - e esses contratos não há uma grande mobilidade ou variabilidade dentro do mercado no sentido de que a gente possa adquirir novas linhas junto a um cliente específico como esse que você citou. Então eu reforço, eu reforço a perspectiva de que a retomada do nosso market share que historicamente vinha se mantendo entre 25 e 26% com alguma variação, está muito mais ligado ao desempenho dessas montadoras nas quais a gente tem um market share maior do que nosso market share de mercado - e esse market share dentro dessas montadoras e ele é bastante estável ao longo do tempo, até mais estável do que o nosso em relação ao mercado. É por isso que existe essa flutuação, do que uma postura mais agressiva nossa. Essas variações não se dão assim no curto prazo, tá? Você tem eventualmente uma montadora que está entrando no Brasil ela vai assinar contratos de longo prazo com a transportadora, então essa variação não acontece no curto prazo e não é através dela que a gente vai mitigar essas variações, tá?

E aí só para aproveitar, outro aspecto que influencia também é o crescimento das regiões. Uma região em que a gente entregue mais carros se ela crescer de maneira diferente das outras a gente também vai ter um aumento ou uma diminuição do nosso market share.

Com relação, a tua outra pergunta foi sobre PDD, né? Assim nós não tivemos nenhuma variação significativa com relação ao PDD, e o que eu acho que é importante mencionar é que todos esses atrasos que a gente teve principalmente ligados a essa operação de subcontratação que atingiu um valor expressivo no final do ano, eu queria reforçar que ele não se deve a uma questão de risco de crédito, e nenhum PDD foi necessário ser feito com relação a esse atraso, até porque nós já temos a liquidação agora inclusive de boa parte daquilo que estava atrasado - e principalmente do que estava atrasado há mais tempo. Então reforço de mais de 60% do valor que estava em aberto já foi liquidado.

Nós temos uma posição até privilegiada com relação a isso, porque a nossa carteira de clientes é uma carteira com uma qualidade de crédito bastante elevada, tanto na logística automotiva como na logística integrada também. Então eu vou até recuperar o valor exato, mas foi um valor aqui pequeno, acho que da ordem de 1 milhão estão me sinalizando aqui, e comparado às nossas receitas da ordem de R\$

1 bilhão realmente não é muito significativo, foi algum atraso pontual, tá bom? Obrigado?

Sr. Pedro Pimenta - Eleven Financial

Obrigado.

Operadora

A próxima pergunta é de Victor Demier do Vinci Partners.

Sr. Victor Demier - Vinci Partners

Boa tarde Ramón, boa tarde Marcos, tudo bom? Obrigado pelo seu espaço. Eu tenho dois pontos para tocar aqui, que a primeira é em relação à expectativa de vocês para o CapEx para 22, se vocês puderem comentar assim tanto a questão do nível financeiro desse CapEx e também um pouco do qualitativo, em que vocês estão pensando, onde vocês estão pensando em alocar esse dinheiro.

E a minha segunda pergunta é em relação a esses recebíveis. Eu queria entender, só perguntar para vocês como é que está a situação de negociação mais recente, porque eu entendo que uma parte relevante disso foi liquidada duas semanas atrás, mas existe ainda um saldo em aberto e eu queria perguntar especificamente de janeiro e fevereiro desse ano, porque a informação que a gente tem pelo menos no documento é em relação ao fechamento do ano. Então se puderem esclarecer um pouco de como está a negociação para janeiro e fevereiro eu acho que ajudaria bem a gente aqui.

Sr. Marcos Medeiros - CEO

Oi Victor, tudo bem? É o Marcos. Bom, então sobre o CapEx nós planejamos uma recuperação dos investimentos em função das restrições, estratégias e preservação que tivemos nos últimos dois anos, então com os valores na ordem de 45 milhões - e esse número até já foi divulgado na proposta da administração - e como destaque dentro desses valores a gente tem a retomada da renovação gradual da frota própria. Então nós compramos, esse ano a gente comprou 16, vamos comprar mais 16, ou seja até 2025 tem uma quantidade aí de equipamentos para comprar, normalmente em torno de 16 equipamentos/ano.

A gente também tem incremento dos investimentos em tecnologia, e aí como já falei um pouquinho não só na Fastline, mas também para a própria divisão automotiva e especialmente para a logística integrada, onde a necessidade de gerar novas soluções de tecnologia são super necessárias, então muito investimento em tecnologia. Só para você ter uma ideia, estamos falando só em tecnologia algo em

torno de 10, 12 milhões. Só de road map, e aí seria só para realmente uma transformação digital vamos dizer assim, da Tegma, estamos falando de 5 milhões.

Então são 8, vamos dizer para corrente, atualizações normais e mais praticamente 5 milhões só em TI. Aí tem melhorias de site, outros projetos, compra de embalagens para um cliente também com um contrato que nós fazemos as aquisições de embalagem.

Então é isso, Victor, é força total, recuperar um pouco o investimento que não fizemos nos últimos dois anos, mas aí para a gente fazer aquela preservação de caixa - mas agora acho que a gente retoma, especialmente em tecnologia para nos colocar em outro patamar, tá bom? Vou passar para o Ramón aqui, Victor, para ele responder a outra parte da pergunta.

Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO

Oi Victor, boa tarde. Então complementando a questão dos atrasos, até aproveitando tem uma outra pergunta aqui do Marcelo Audi que é sobre o mesmo tema, sobre o recebimento da parte do valor que ainda está em aberto e sobre também 2T, se essa tendência vai estar resolvida e se a gente pode encarar como encorajador o avanço da negociação.

O que eu posso dizer para vocês é primeiro, a resposta sobre ser encorajador sim, é encorajador porque inclusive eu mencionei o pagamento do saldo em aberto, mas nós já retomamos, além do acerto que está sendo feito já há alguns dias nós retomamos o pagamento das parcelas vincendas, então o saldo não está mais aumentando.

E o volume, inclusive a gente pontuou aqui o valor de 21, acho que é 21 milhões aproximadamente, ele já é até maior do que esse porque teve uma hora que a gente teve que fechar a conta para fazer a apresentação para vocês, então os pagamentos continuam sendo feitos diariamente, além dos vencimentos correntes e isso não é mais questão. Isso está sendo pago dos dois lados.

Então sim, eu espero, acredito - respondendo diretamente aqui se a gente acha que até o final do 2T essa tendência pode estar resolvida - sim, ela pode estar resolvida e o que vem sendo feito até agora é bastante encorajador, tá? Principalmente, reforço, pelo pagamento corrente que já está acontecendo. Não está havendo aumento e só diminuição do saldo.

Sr. Victor Demier - Vinci Partners

Super claro pessoal, obrigado mais uma vez pelo tempo.

Operadora

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar *1.

Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO

Eu tenho aqui uma pergunta do Rafael - aqui é o Marcos que está falando: como é que vocês estão vendo a demanda do setor automotivo para 2022, isso é uma pergunta.

E a segunda é: vocês estão tendo alguma dificuldade para repassar o aumento dos custos de combustível?

O Rafael, vamos lá. Em relação à demanda para 2022 realmente está, ainda é muito difícil de prever, especialmente com o que tem acontecido lá na Rússia, Ucrânia, isso a gente não consegue entender, os nossos clientes também não consegue entender o real impacto disso, além de algumas coisas que a gente já consegue perceber como dificuldade em alguns fluxos logísticos, aumento de custos de algumas commodities - em especial do combustível - então isso pode sim impactar nessa demanda. Para 2022 a ANFAVEA divulgou um crescimento da ordem de 8,4%, então chegando aí 2,150 milhões, alguma coisa assim.

Então a gente está muito alinhado com essa perspectiva, sabe? Então mas é difícil, muito difícil de prever agora como é que vai se comportar. Os nossos clientes muitos anunciaram novos investimentos no Brasil, em contrapartida alguns ainda estão fazendo paradas, umas mais pontuais e outras um pouco mais extensas, reduções de turno, retornos de turno; então nós estamos num momento ainda de muita instabilidade e então é difícil de você prever uma tendência - mas tem sinais aí tanto positivos quanto negativos. Nós estamos direto falando com os nossos clientes justamente para tentar ter a melhor aderência possível aqui no nosso dia-a-dia.

Bom, esse segundo ponto, essa pergunta que você traz sobre os custos do combustível, só com a notícia de hoje já traz um desafio adicional aqui para a gente. É claro que o ano passado nós tivemos também muito os reajustes do combustível, o que impacta diretamente em todas as nossas operações.

Mas nós temos aí dentro do nosso modelo de negócio e dos nossos contratos, nós temos um dispositivo - que é o gatilho, eles chamam de gatilho - onde a cada, quando atinge uma certa variação a gente consegue negociar com os clientes, então a gente não fica negociando uma vez por ano o diesel, sabe? Uma vez por ano a gente negocia o pacote como um todo, mas o diesel a gente vem negociando pontualmente, o que deixa a negociação - não é simples naturalmente - mas existem bases técnicas para uma negociação.

Eu diria que o resultado dessas negociações ano passado foram satisfatórios, e a gente espera que o mesmo aconteça daqui para frente, porque quando você discute o diesel é uma discussão de cenário, né? Não há uma discussão pontual da Tegma, então isso também traz um mote que facilita no sentido de o cliente entende também o que está acontecendo, e naturalmente os nossos prestadores também têm o mesmo alinhamento, tá bom? É isso aí, obrigado, viu, pela pergunta.

Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO

É o Ramón agora, eu vou ler uma pergunta do Adriano Seabra: considerando a normalização do capital de giro a Tegma possui cerca de 100 milhões de excesso de caixa. Devemos esperar algum dividendo extraordinário?

Bom, de fato a nossa posição de excesso de caixa em 31/12 ela é de 18 milhões o número exato se não me engano, e ela está maior, a gente não pode divulgar a que exatamente o valor agora, mas enfim ela está maior por causa desses pagamentos, enfim, dessa regularização.

A proposta de administração já é pública, o que a gente está propondo agora para complemento das antecipações que foram feitas no ano passado, cerca de 70%, um payout de cerca de 70% do valor líquido de reservas, ou 60% do lucro como um todo, que é o que a gente vem praticando ao longo dos últimos anos.

Um pagamento extraordinário, isso estaria ligado à estratégia mais ampla da companhia, que como a gente já vem comentando nos últimos eventos e nas próprias apresentações de resultados está ligada a estudos ligados ao crescimento inorgânico, então operações de M&A e que embora a gente não tenha nada de concreto para ser anunciado - obviamente, porque senão a gente já o teria feito - essa estratégia de uma distribuição extraordinária iria de encontro, contrária a essa estratégia. Então, enfim isso é o que eu posso dizer. Um dividendo extraordinário iria de encontro à estratégia que a gente persegue no momento, que é uma estratégia de crescimento inorgânico que obviamente vai necessitar da nossa, da utilização da nossa alavancagem financeira, obrigado.

Sr. Marcos Medeiros - CEO

É o Marcos, eu vou ler uma pergunta do Gustavo Romi: quais os motivos das vendas de veículos no 1T terem sido tão baixas?

Aí a outra pergunta é se os clientes passaram alguma expectativa de retomada da produção para os próximos meses.

Bom Gustavo, vamos lá, vou primeiro falar um pouquinho do primeiro bimestre. Realmente foi um bimestre bastante impactado, e até na coletiva da ANFAVEA eles

destacaram bem os principais pontos que afetaram. Acho que primeiro, que foi uma boa notícia, vamos dizer, para dezembro, que dezembro acho que os nossos clientes, as montadoras, elas realmente conseguiram produzir e vender um volume muito bom, e aí automaticamente eles passaram algumas férias coletivas para janeiro.

Então janeiro teve esse efeito de férias coletivas. Foi também um mês que a ômicron também deu aquele, chegou no Brasil vamos dizer assim, os números foram muito agressivos - o que gerou um absenteísmo muito alto. A própria a ANFAVEA divulgou um absenteísmo da ordem de 6 a 7%, que é muito alto. Para ter uma ideia, um absenteísmo normal é alguma coisa de 2% no máximo, 2,5. Então realmente 6, 7 é algo muito impactante - o que deixou aí não só as montadoras, mas muito dos nossos clientes faltando gente para produzir, então o que gerou também paradas pontuais, reduções de turno etc., no mês de janeiro. Ainda a continuação da escassez, da falta de peças e semicondutores também foi um elemento que impactou também no primeiro bimestre. Fevereiro começou uma reação, mas também não foi suficiente para equilibrar o bimestre. Então o primeiro bimestre foi isso.

Uma notícia que a ANFAVEA trouxe que ela traz um sinal positivo: que as vendas, as vendas agora diárias do mês de março já registram uma melhora na comercialização, ou seja, uma média diária um pouco superior a 8000 emplacamentos. Só para se ter uma ideia, a média nesse primeiro bimestre foi de 6239, então estamos falando agora em março de 8000, então é um sinal de recuperação - mas eu acho que, e pelo que a gente ouve dos nossos clientes, acho que a partir do trimestre e claro, como eu já comentei na resposta anterior vai depender muito dos impactos do conflito na Rússia e da Ucrânia; mas considerando que isso se pacifique, a partir do 2T acho que começa um processo até de recuperação desse volume perdido, tá ok Gustavo? Obrigado pela pergunta.

Sr. Marcos Medeiros - CEO

Pessoal, tem mais duas perguntas aqui relacionadas a Fastline, uma é do Marcelo Audi e a outra é do Felipe. Eu vou ler o primeiro a do Marcelo, então sobre a Fastline qual é a ordem de grandeza que a receita dela pode ter nos próximos três anos?

E a do Felipe, ele pede para comentar um pouco mais sobre o tamanho do mercado em que a gente enxerga a Fastline e também uma ideia de rentabilidade ao negócio de logística automotiva.

Vamos lá. Marcelo, a relação à ordem de grandeza da receita ela ainda se você pegar em torno de 20.000 veículos, e relação à receita a gente não pode publicar aqui para vocês, não posso te dizer ainda, não é pública essa informação. Mas o

que eu posso te dizer é que nós fizemos 20.000 veículos ano passado e tem aí uma projeção de algo em torno de 30.000, 40.000 veículos agora para 2022, tá?

Aí Felipe, na parte de baixo aqui o tamanho desse mercado, acho que a melhor referência que a gente tem para isso é o mercado de locadoras, tanto que os principais clientes nossos são os locadores.

Mas como eu comentei, quando a gente abriu o portfólio e com isso possibilitou atender outros tipos de clientes - inclusive pessoa física - imagina, o contrato com pessoa física você fica quase que imprevisível saber o tamanho do mercado. Então ainda a gente não consegue ter uma apuração, mas o que a gente consegue perceber é um potencial importante, e a gente ali não trata, como você colocou na pergunta, dentro do negócio da logística automotiva. Ele é quase que realmente um negócio à parte, que tem uma característica, ou seja, o perfil do cliente é completamente diferente.

Em relação à rentabilidade, Felipe, ainda a gente não consegue publicar dessa forma até porque ainda é como se fosse uma startup, sabe? Então a gente está mais focado no crescimento, no ganho de escala do que na rentabilidade. Mas por ser um modelo também asset light a gente acredita que a gente consiga ter uma margem dentro do que a gente espera para esse tipo de negócio.

Sr. Ramón Pérez - CFO e IRO

Oi, agora é o Ramón. Tem mais uma pergunta aqui do Gustavo Romi, é o seguinte: é possível encontrar investimento em ativos de logística integrada acima do retorno do investimento na própria ação da empresa nesse nível de preço?

Bom, vamos lá. Primeiro está implícito nessa pergunta a hipótese de recompra de ações, certo? Que esse é um assunto que já foi discutido internamente, a gente faz contas obviamente sobre isso e nós temos primeiro uma percepção de que se trata de algo com um impacto muito limitado. Então antes de falar da questão da rentabilidade possível através disso, porque a gente poderia fazer uma recompra de até cerca de 10% do nosso free floating, então essa é uma primeira consideração que eu faria.

Segundo, eu voltaria a um tema que é o nosso desenvolvimento, o nosso plano estratégico de desenvolvimento, que tem como âncora, enfim como norte, a diversificação, e está muito claro para nós que a possibilidade de aumentar a nossa receita na logística automotiva, até pelas razões que a gente mencionou quando a gente estava discutindo sobre market share, estão ligadas à capacidade de crescimento dos nossos clientes, obviamente porque isso iria afetar a nossa própria receita, o nosso próprio market share; e ao crescimento da indústria - e nós temos

um grande potencial. Nós estamos muito bem posicionados para capturar esse crescimento da indústria automobilística. A frota está envelhecendo, há uma demanda reprimida, então nós estamos muito bem posicionados.

E nós enxergamos - e aí para chegar no core da pergunta - nós enxergamos a logística integrada como o oceano azul no qual nós podemos crescer. Eu lembro que a Tegma ela desde o seu IPO, desde a sua abertura de capital em 2017, ela vem implementando uma estratégia que visa o crescimento e a consolidação no mercado de logística integrada. Ela quer crescer - e sim, nós buscamos crescer com taxas, com retornos bastante elevados. Uma das metas que a gente tem é a manutenção do nosso retorno. Se você, se nós avaliarmos o retorno, as margens EBITDA que nós temos nas nossas operações de logística integrada, embora o nosso histórico mais recente nós não tenhamos conseguido crescer em termos de receita, mas a evolução tem sido muito positiva. Nós temos tido um crescimento muito positivo.

Então tentando resumir: não só nós acreditamos que nós podemos encontrar esse nível de retorno que nós buscamos a manutenção das margens, o potencial de crescimento que nós não temos na logística automotiva, ou seja, a gente é um pouco mais reativo - apesar de iniciativas como a Fastline que possibilitam crescimento também nesse setor - mas nós vemos o nosso oceano azul, nossa margem, nosso campo de crescimento como sendo a logística integrada, e como vocês sabem a gente tem uma disciplina muito forte de capital e a gente só vai crescer com retornos bastante superiores ao nosso custo de capital.

Operadora

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

Pessoal, obrigado mais uma vez pela participação. Eu gostaria de agradecer a participação de todos e reforçar que estamos confiantes de que o setor automotivo conseguirá ultrapassar as dificuldades atuais de falta de peças, de semicondutores e que com o avanço do processo de vacinação e a redução dos casos da contaminação de COVID 19 o mercado voltará a ser forte e sólido como antes.

Entretanto, como todos estamos acompanhando estamos agora diante de um novo desafio de entender e mitigar os efeitos dessa situação entre a Rússia e a Ucrânia, no qual esperamos que seja pacificado o quanto antes.

Nós vamos manter a nossa estratégia de crescimento, diversificação conforme o Ramón bem colocou, e continuar a investir em excelência operacional e em tecnologia, reforçando cada vez mais a nossa missão de agregar valor aos nossos acionistas e clientes.

Com isso agradeço a todos, boa tarde.

Operadora

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