

**Local Conference Call**  
**TEGMA Gestão Logística S.A.**  
**Resultados do 4T20**  
**10 de março de 2021**

**Operador:** 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 2020. 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.

**Sr. Marcos:** Boa tarde a todos. Agradecemos a participação dos presentes nesta conferência de resultados do 4T20 da Tegma. Eu, Marcos Medeiros, CEO, e Ramón Pérez, CFO e DRI, passaremos pelos destaques do trimestre e dos principais números do período.

Como é do conhecimento de todos, a rápida expansão da pandemia de COVID-19 impactou em larga escala a economia global, tornando o ambiente extremamente volátil e colocando incertezas sob declarações realizadas no presente momento. A Tegma está fornecendo informações na data desta comunicação e reserva-se expressamente o direito de não atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas nesta apresentação.

No slide três falamos dos destaques do trimestre.

O ano de 2020 se encerra como mais um ano de grandes desafios para a Tegma. A pandemia de COVID-19 se mostrou e se mostra como um grande teste de disciplina em todos os âmbitos da gestão corporativa. Apesar de colaboradores terem contraído a COVID-19, nenhum deles teve, felizmente, grandes complicações. Toda a nossa área corporativa permanece em trabalho remoto e

todas as medidas de segurança estão sendo atendidas nas operações que necessitam do trabalho presencial. Apesar de todos estes desafios, conseguimos fechar nossos resultados do ano com uma performance melhor da que havíamos previsto no meio da crise.

Passando para o segundo destaque, conforme mencionado em Proposta da Administração enviada ontem, foi proposto para aprovação em A G O no dia 13 de abril, a distribuição de R\$ 12,5 milhões em dividendos e JCP complementares, correspondendo a R\$ 0,19 por ação, sendo prevista a data de corte para o próprio dia 13 de abril e pagamento dia 24 de abril. Somando com a antecipação realizada em novembro de 2020, o payout do ano, desconsiderando-se as reservas constituídas, corresponde a 63% e o dividend yield em 2,5%.

O terceiro destaque trata da decisão da Ford Motors no início de janeiro de encerrar a produção de veículos no Brasil, mantendo apenas a comercialização de veículos importados. A Ford é uma cliente da Tegma de longa data e permanece com um contrato vigente para transportar parte dos veículos comercializados localmente. É válido mencionar que, por conta da diversificação de clientes da Tegma, que atende a quase 100% das montadoras instaladas no país, acreditamos que o impacto dessa decisão da Ford será reduzido no médio prazo para os volumes da Tegma, pois a demanda dos veículos da montadora que eram produzidos localmente será redistribuída para outras montadoras. Por outro lado, é de se esperar um impacto negativo na distância média das viagens percorridas pela Tegma, em função da grande distância que os veículos tinham que percorrer para vir até o sul-sudeste.

O quarto item diz respeito à fusão dos grupos Fiat Chrysler e Peugeot-Citroen, criando assim o grupo Stellantis, o quarto maior grupo fabricante de veículos do mundo e líder no mercado de veículos leves no Brasil. A Tegma possui contrato de transporte de veículos com ambos os grupos, não sendo afetada, até o momento, por quaisquer mudanças decorrente da fusão.

O quinto item se refere ao problema acarretado pela severa falta de peças na cadeia automotiva. Devido à falta de aço e semicondutores, entre outras peças, algumas montadoras interromperam a produção em algumas de suas unidades por alguns dias neste mês de março. A companhia está atenta a esse momento atípico do mercado automotivo, podendo realizar redimensionamentos de estruturas de acordo com as perspectivas do mercado automotivo.

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

**Sr. Ramón Pérez:** Obrigado Marcos,

No próximo slide podemos ver os principais indicadores do mercado automotivo e da divisão de logística automotiva da Tagma.

Pode-se observar no gráfico de veículos transportados a recuperação de 14,8% no 4T20 vs o 3T20. Já na tabela superior esquerda constata-se que as vendas nacionais no 4T20 foram 10,0% abaixo na comparação anual, queda inferior aos 27% do ano e em proporções muito menores do que se imaginou no início da pandemia. Além disso podemos ver que a produção apresentou quase uma estabilidade, impulsionada principalmente pelo crescimento das exportações.

Na tabela abaixo, podemos ver os indicadores de transporte da Tagma. Nossa participação de mercado sofreu uma queda de 2,8 p.p no trimestre (fechando em 25,8%) e de 0,9 p.p em 2020. Esse desempenho se deu por conta da performance individual de alguns clientes chave, que sofreram com mudança de perfil do consumo de veículos no Brasil, que vem preferindo o consumo de SUV's em detrimento de carros menores e de variações por conta de mix regional de vendas. Lembramos que não perdemos nenhum contrato nesse período.

Por último, constata-se uma evolução positiva da distância média, tanto no ano, +5,7%, como no 4T20 versus o 4T19, +4,8%. Isso se deveu principalmente por conta do desempenho positivo das vendas em regiões que não o Sudeste do Brasil. Pode se atribuir esse desempenho à maior liquidez gerada pelo auxílio emergencial e ao fato de que as locadoras de veículos, que compram veículos por São Paulo e Minas Gerais, tiveram problemas na compra de veículos no pós pandemia.

No próximo slide, falamos dos resultados da divisão de logística automotiva. Conforme explicado no slide anterior, o mercado automotivo seguiu se recuperando de maneira consistente. Por outro lado, a redução dos estoques da indústria reduziu a nossa receita de gestão de pátios, de armazenagem e de serviços de accessorização.

Este cenário impactou diretamente a receita bruta da divisão no 4T20, conforme tabela acima e à esquerda, que foi 18,6% inferior na comparação anual.

Essa queda de receita afetou a nossa diluição de custo fixo, o que impactou a margem bruta, reduzindo-a em 1,7 p.p, totalizando 21,6% no 4T20. Apesar disso, vale o destaque da redução de 26,9% das despesas da divisão no 4T20, mesmo em um período de inflação do IGPM em patamares altíssimos como temos observado desde o final do ano passado. Tudo isso explica a redução de apenas 1,2 p.p da margem EBITDA na comparação anual 4T20, apesar da queda expressiva observada na receita.

Conforme apresentado no gráfico ao lado, é possível observar o crescimento de 10,5% da receita bruta no 4T20 vs o 3T20 e no gráfico abaixo, à esquerda, é possível observar que, mesmo com patamar inferior de receita, a divisão tem apresentado níveis de margem próximos ao do passado pré crise.

Passando para o próximo slide, trazemos os destaques operacionais da logística integrada, onde podemos observar as principais métricas que influenciam a divisão.

Damos destaque no gráfico superior à esquerda que houve um crescimento de 10,5% na quantidade de viagens realizadas pela divisão. Esse crescimento é principalmente devido a um volume acima da média na operação de eletrodomésticos, em razão do incremento das vendas de bens semi-duráveis no segundo semestre.

A operação de químicos também apresentou um desempenho positivo na comparação anual, conforme mostrado gráfico ao lado, com um crescimento de 19,0% na quantidade de toneladas transportadas.

Já no gráfico abaixo, é possível observar que a tonelage média armazenada pela operação de químicos foi 7,6% superior no 4T20 na comparação anual.

Na página seguinte, mostramos os resultados da divisão de logística integrada, que reportou um crescimento mesmo num cenário adverso, fruto de crescimento do volume dos clientes atuais e da expansão do leque de serviços. Em decorrência desse desempenho, a divisão apresentou em 2020 mais um ano de recorde de rentabilidade.

Na Tabela podemos ver que, mesmo com o impacto da queda abrupta na receita da operação de Armazenagem causado pela perda de um importante cliente, a divisão de logística integrada manteve um bom desempenho no quarto trimestre de 2020. A margem bruta da divisão no trimestre foi inferior na comparação anual por conta dos custos de R\$ 5,2 milhões relacionados à desmobilização de um armazém em Barueri, estado de SP. Já a margem EBITDA ajustada da divisão, em que deduzimos os custos de desmobilização mencionados, foi de 37,3% no trimestre, 6,5 p.p superior na comparação anual, reflexo do crescimento da logística industrial e da melhoria do mix de serviços da divisão.

No slide 8, onde apresentamos os resultados consolidados, podemos ver na tabela à esquerda que, em função principalmente do volume inferior na divisão automotiva, tivemos uma queda de receita líquida trimestral de 17,3% da companhia.

Derivado disto e dos custos de desmobilização do armazém na operação de logística integrada, nossa margem bruta no trimestre também foi impactada, com uma queda de 1,9 p.p, 20,8% no trimestre e 19,8% em 2020.

Assim como foi mencionado na divisão automotiva, o controle de despesas administrativas realizado ao longo do ano se reflete na queda de 23,8% desta linha no 4T20 na comparação anual, apesar do alto nível de inflação do IGPM no período. O aumento de 112% das despesas contra o ano de 2019 na comparação anual se justifica por créditos tributários de PIS e Confins de 2019 e por algumas despesas não recorrentes em 2020 como i) desmobilização do armazém de Barueri, ii) honorários advocatícios e custos rescisórios. Caso excluíssemos esses efeitos, as despesas de 2020 teriam sido 10% inferiores às de 2019.

Tudo isto resulta numa estabilidade da margem EBITDA ajustado no 4T20 na comparação anual, reflexo do bom desempenho da logística integrada, mas também da adaptação da logística automotiva ao novo cenário.

No próximo slide verificamos no gráfico à esquerda a reconciliação do Lucro Líquido do 4T20 desde o EBITDA e o comparativo com o 4T19 à direita. Destaque-se a redução da depreciação e da amortização no período, a redução do resultado financeiro e a reversão da equivalência patrimonial, que foi zero no 4T20 devido principalmente a despesas não recorrentes e à redução na importação de veículos, que são movimentados e armazenados pela Joint-Venture GDL. Tudo isso resulta em um lucro Líquido de R\$ 28,8 milhões no 4T20, 33% inferior ao 4T19.

No slide seguinte podemos ver a abertura do fluxo de caixa, acima à esquerda, em que destacamos um fluxo de caixa livre positivo de R\$ 32,7 milhões no 4T20, influenciado positivamente pela continuidade da boa performance das operações da companhia e também pelo aproveitamento de crédito de PIS/COFINS (que correspondeu a R\$ 13,5 milhões no trimestre).

Importante também mencionar que o caixa líquido proveniente de investimentos no 4T20 foi impactado positivamente pelos R\$ 2,0 milhões de dividendos recebidos da Joint Venture GDL (R\$7 milhões no ano inteiro de 2020) e pelo CAPEX do 4T20, que somou R\$ 5,7 milhões.

À direita é possível ver que o ciclo de caixa (a linha) se manteve estável em 38 dias, consolidando seu retorno aos níveis pré-pandemia. Neste mesmo gráfico é possível observar que o fluxo de caixa livre (as barras) nos últimos 8 trimestres foram preponderantemente positivos.

No gráfico abaixo, podemos observar, justamente em função da geração de caixa da companhia, que nosso patamar de caixa se encontra acima da dívida bruta a três trimestres, resultando em uma estrutura de capital bastante desalavancada (R\$ 66,6 milhões de caixa líquido no 4T20).

Passando para o próximo e último slide, verifica-se que o ROIC da companhia no gráfico acima à esquerda foi de 16,2% no 4T20, inferior ao do 3T20, principalmente por conta do impacto da pandemia da COVID-19 na divisão automotiva a partir de março de 2020. Caso anualizássemos o NOPAT do 4T20, já apresentaríamos um ROIC de 26,2%, reflexo da melhoria recente dos resultados.

Ao lado direito podemos ver a performance da ação TGMA3 em comparação com o IBOV. O desempenho negativo das ações nesse ano refletem, ao nosso ver, as incertezas em relação à capacidade de produção do mercado automotivo, embora tenhamos demonstrado nossa forte resiliência, da capacidade de proteção de nosso caixa e de adaptação aos cenários mais adversos.

No gráfico abaixo e à esquerda, podemos ver os múltiplos que a Tegma tem sido negociada nos últimos trimestres. Os múltiplos recentes são inferiores aos de 2019 principalmente fruto das mesmas incertezas explicadas anteriormente.

Com isso, gostaria de agradecer em nome da Tegma e abrir para a sessão de perguntas e respostas.

**Operador:** Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem “asterisco um” no seu telefone e para remover a pergunta da fila digitem “asterisco dois”. As perguntas também são recebidas através da *webcast*, por favor aguardem. Por favor aguardem enquanto recebemos as perguntas.

Iniciamos a sessão de perguntas e respostas com Fernanda Recchia, BTG Pactual. Por favor prossiga.

**Sra. Fernanda Recchia:** Oi pessoal boa tarde, obrigada por pegarem minha pergunta. Eu tenho duas perguntas, a primeira é o que é que vocês mencionam no aporte de mais ou menos 1 milhão que vocês fizeram na FastLine? Eu queria entender um pouco melhor a natureza desse aporte e como é que é esse investimento, se vocês vão ter outros sócios.

E o segundo ponto que eu queria entender é como tem sido o impacto na divisão de auto do aumento dos casos de COVID, se vocês já sentiram alguma desaceleração de volume.

No 4T a gente viu uma recuperação muito forte, mas eu queria entender como é que está neste comecinho do ano e se vocês já têm alguma visão. Eu sei que vai depender muito da duração dessa segunda onda, mas o que seria a visão de vocês aqui para 2021? Obrigada.

**Sr. Ramón Pérez:** Oi Renata... Fernanda perdão, é o Ramón que está falando, eu vou comentar sobre sua primeira pergunta sobre a FastLine e o Marcos vai comentar um pouco sobre o segundo aspecto que você levantou.

Bom, para responder sobre do que se trata esse 1,1 milhão da integralização da nova empresa, eu queria só contextualizar que FastLine é uma nova controlada nossa, controlada da TEGMA, e ela atua - de forma ainda incipiente - mas no transporte de veículos usados, que a gente já vem comentando há algum tempo que a gente vem implementando.

E essa associação, que a gente fez com um empresário do setor que tem bastante experiência, ela foi feita para acelerar esse processo, tá? Para acelerar o nosso processo e trazendo novos clientes, novos fornecedores - os fornecedores são os transportadores - e esse nosso sócio, que tem 13% da FastLine, já aportou alguns equipamentos de transporte, que são utilizados na coleta de veículos.

Então isso é, resumindo, é o processo, é a continuidade daquele processo que a gente iniciou já há algum tempo e que vem se desenvolvendo de forma bastante positiva nessa atuação no mercado de usados.

Eu vou passar agora a palavra aqui para o Marcos, tá?

**Sr. Marcos:** Oi Fernanda boa tarde. Bom, como é que nós estamos vendo, ou podemos chamar agora efetivamente da segunda onda da COVID 19? Bom, nós tivemos muita lição aprendida no ano passado desde março - agora estamos aqui já completando um ano - então assim bom, os cuidados com as pessoas a gente está mantendo tudo o que fizemos, embora como a gente comentou na apresentação nós tivemos alguns casos de contaminação, que a gente monitora semanalmente com nosso o médico do trabalho, realmente não tivemos nenhum caso grave até então. Então acho que essa receita a gente vai manter daqui para frente, já estamos mantendo na verdade.

Em relação ao pessoal operacional a gente está reforçando um pouco os cuidados, porque a gente está vendo que essa segunda onda o nível de contaminação ele está sendo mais rápido e mais agressivo, então a gente está reforçando um pouco esses cuidados com nosso pessoal. Então primeira coisa é cuidar do nosso pessoal.

Também estamos atentos com toda essa dinâmica e com toda essa imprevisibilidade de algumas notícias, de tudo o que acontece. O mercado está

muito, cada dia tem novas notícias especialmente em relação aos impactos da COVID. Nós estamos aí mantendo um diálogo muito próximo dos nossos prestadores de serviço, que são os nossos transportadores, mas especialmente com nossos clientes.

Eu acho que isso foi uma estratégia que deu muito certo ano passado: a gente conseguiu, mesmo com a queda da receita, manter alguns indicadores acima do que a gente esperou naquele momento. Então estamos atentos, estamos conversando muito com fornecedores e com clientes.

A gente também - foi uma notícia muito boa - que a gente realmente provou aquilo que eu comentei ano passado: a história da TEGMA ser uma empresa forte, de musculatura, porém com flexibilidade, e a gente conseguiu demonstrar isso atendendo com um ótimo nível de serviço a retomada do volume, especialmente a partir de setembro.

Então a gente viu que tomando os cuidados com as pessoas, mantendo um diálogo ativo com os nossos principais fornecedores e clientes e com essa competência operacional e essa flexibilidade, a gente está preparado para o que vem pela frente.

Acho que o grande desafio é saber o que vem pela frente. A gente não tem uma noção ainda de como é que vai ser o impacto dessa segunda onda, então acho que esse é um ponto que a gente está muito atento aqui - mas preparados para a gente passar por isso como fizemos no ano passado.

Outro ponto que também traz uma certa incerteza e a gente acompanha muito de perto é questão da escassez de algumas partes, de algumas peças, o que tem impactado já um pouco algumas linhas de produção. Isso é um fenômeno global, a gente tem acompanhado até o efeito disso lá fora, e a gente acredita que nos próximos meses (três, quatro meses) esse abastecimento ele vá se estabelecer, até porque como o volume agora, em função da pandemia ele está desacelerando um pouco, acho que vai ser um tempo suficiente para essa cadeia de supply chain se adequar. Porque a primeira vez foi um golpe, porque isso todo mundo trabalhava com *just in time*, e agora todo mundo teve que se adaptar um pouco a esse novo cenário com essa imprevisibilidade.

Então acho que considerando essas duas grandes variáveis estamos aqui prontos, preparados para enfrentar aí, Fernanda, o grande desafio que continua.

**Sra. Fernanda:** Perfeito, obrigada pessoal.

**Operador:** A próxima pergunta vem de Luis Peçanha, Banco Safra. Sr. Luiz Peçanha, seu microfone...

**Sr. Luis Peçanha:** Desculpa, estava no mudo aqui. Bom, boa tarde a todos. Minha pergunta é em relação aos resultados da GDL. Ela veio apresentando resultados bons nos últimos trimestres, até que ela apresentou um resultado ruim, entender um pouquinho melhor esse resultado da GDL e se tem algum efeito negativo da desvalorização cambial, redução da importação de veículos. Vocês podem dar um pouquinho de detalhe da operação?

**Sr. Ramón:** Oi, é o Ramón. Bom, primeiro eu queria destacar que o ano da GDL foi excepcional, foi um ano muito bom. Nós tivemos um recebimento de dividendos bastante significativo e o 4T, embora sim, ele tenha sido ligeiramente influenciado pela queda da movimentação de veículos importados, mas essa não é a principal razão do resultado ter caído; a principal razão na verdade foram provisões que foram feitas e despesas que foram registradas relacionadas a uma reestruturação da direção.

Nós tivemos uma mudança na governança da companhia, nos administradores, e também o registro de um bônus que enfim, não estavam provisionado, por conta da ótima *performance*, um bônus aos colaboradores por conta da ótima *performance*, muito acima do que a gente havia orçado. Então isso acabou impactando o resultado da empresa.

Mas os fundamentos dela continuam bastante sólidos, e a gente constata que depois da decisão em 2018 da gente criar essa JV a gente conseguiu transformar uma operação que era deficitária dentro da companhia numa operação bastante superavitária nessa associação que a gente fez. Então a gente está muito feliz com a condução dos negócios.

**Sr. Luis:** Legal, obrigado. Se eu puder fazer uma segunda pergunta em relação à evolução do *market share* da companhia. Ela vem perdendo *market share* nesses últimos trimestres em relação a anos anteriores e eu queria tentar entender qual a expectativa da empresa, se isso pode se reverter, é alguma coisa pontual, do momento ou não, esse *market share* pode ser considerado para frente como o novo mercado para a TEGMA?

**Sr. Marcos:** Luis, é o Marcos. Bom, deixa eu te dar um pouquinho aqui no contexto também antes de responder diretamente. Bom, o *market share* da TEGMA no mercado automotivo ele depende estritamente da *performance* de seus principais clientes. É possível perceber uma mudança importante no hábito do consumo do brasileiro, que passou a preferir *SUVs* em detrimento de veículos menores. Aí tem uma questão de tíquete médio, de retorno e tal, o que faz com que haja uma mudança de *mix* favorecendo as marcas melhores posicionadas nesse segmento. Você vê que tem *SUVs* aí com *backlog* de entrega.

Em 2020 a Fiat, por exemplo, a Volkswagen, Hyundai foram as que ganharam mais *market share*. Essas são montadoras que têm uma exposição baixa a média; as marcas GM e Toyota, nossos dois principais clientes, não tem *SUVs*, amplamente aceitos pelo mercado, conseqüentemente tem perdido participação nesse momento - embora haja planos promissores, como por exemplo o Corolla Cross.

Então acho que essa questão do *market share* depende muito mais nessa questão do perfil e da dinâmica dos nossos próprios clientes. Como a gente destacou na apresentação nós não tivemos nenhuma perda de contratos, nossos contratos estão todos ainda - mesmo da Ford, como a gente mantém o que eles vão comercializar localmente.

Então é uma questão, tem esse impacto da *SUV*, mas acho que a gente acredita que no médio, longo prazo ele também deixa de ser um impacto. Então acho que isso, Luis, acho que a gente não vê isso como um grande ponto de atenção, não.

**Sr. Luis:** Tá certo, obrigado.

**Operador:** Seguimos com a pergunta de Alexandre Kogake, Eleven.

**Sr. Alexandre Kogake:** Olá, boa tarde a todos. Eu queria perguntar um pouco sobre a saída do cliente de armazenagem, mais para focar em qual foi o principal motivador para essa saída, se ele optou por uma operação própria, para algum outro fornecedor que tenha, que tivesse toda a logística integrada, algum outro armazém? Enfim, se der um pouquinho mais desse motivador.

E como vocês veem tanto essa questão de armazenagem quanto o restante da divisão olhando para frente, obrigado.

**Sr. Marcos:** Oi Alexandre, é o Marcos. Bom, esse cliente em especial, bom, esse produto de armazenagem isoladamente como era o caso desse contrato é um contrato que dentro da nossa estratégia aqui ele não traz nenhum diferencial, ou seja, é um serviço completamente commoditizado, então ele realmente tinha margens muito apertadas - embora tivesse uma receita importante - mas quando a gente olhava no *bottom line* realmente as margens muito apertadas.

Nós passamos por um processo de negociação intenso e vimos que realmente a gente não conseguiria atender às expectativas do cliente com esse nível de precificação. Então aí o cliente - e aí em total acordo conosco - ele abriu um *bid*, houve um *bid*.

Só para você ter uma ideia como esse serviço é muito commoditizado, doze empresas participaram do *bid*, então aí realmente é um serviço *commodity*, é preço, e então nesse tipo de estratégia a gente preferiu sair desse contrato - e aí a gente

aproveitou, porque a gente já vinha falando sobre isso desde o ano passado, desse reforço de posicionamento da logística integrada como um grande diferencial da TEGMA, ou seja, a gente não quer vender frete e não quer vender o armazém, a posição-*pallet*, a nossa estratégia baseada no oceano azul é justamente criar soluções customizadas em que a gente possa ter um valor agregado e que sim, vamos ter competidores - mas não doze. Então a gente quer tentar a se posicionar desta forma. Naturalmente isto traz necessidades de competências adicionais, etc.

Como a gente perdeu esse contrato, que era bem significativo para a armazenagem, mas quando você olha na receita como um todo ele tem uma participação pequena de 2%, então do ponto de vista de receita e de impacto não foi significativo.

Agora como nós pretendemos seguir - respondendo uma segunda parte da tua pergunta - como é que a gente olha para frente isso? A gente aproveitou essa oportunidade, Alexandre, para mudar de *site*.

Não sei se você participou de outras reuniões no passado: esse site ele tinha uma limitação de capacidade, de crescimento, e ele também tinha uma característica técnica de altura, de pé-direito, que não gerava uma boa relação m<sup>3</sup>/m<sup>2</sup> e então a gente procurou nessa mudança buscar um condomínio logístico, manter a nossa estratégia de *asset light* - mas num condomínio logístico super bem localizado e que tem um armazém de altíssimo padrão de qualidade, possibilitando inclusive crescimento, flexibilidade.

E isso é fundamental, Alexandre, porque um custo que é muito difícil de controlar num armazém é a ociosidade. Então quando você tem módulos você consegue administrar melhor esse custo de ociosidade, então a gente acredita que desse limão nós vamos fazer uma limonada, viu Alexandre?

**Sr. Alexandre:** Entendi. Se eu puder só fazer um *follow up* aqui: já que o cliente vocês não podem abrir, mas o setor em que ele atuava, enfim, se puderem abrir um pouquinho mais para a gente entender se são determinados setores que operam só com armazenagem e não logística integrada? Seria só isso, obrigado.

**Sr. Marcos:** Alexandre, como teve um *bid* acho que não tem nenhum motivo: foi a Nestlé, na verdade foi um contrato com a Nestlé. Esse contrato tinha, era um contrato de cinco anos, então ele passou por essa negociação que eu já expliquei. Então é isso, era a Nestlé.

Então ali, quando eu falo Nestlé mais na divisão de cafés, então você tinha tanto a linha Nespresso quanto a linha Dolce Gusto, e teve um sucesso de vendas no *Black Friday* e mesmo durante a pandemia com aquela história de todo mundo estar em

casa tomando mais café - mas no final do dia com uma margem muito baixa. Às vezes aumentava o volume, piorava nosso resultado, porque você não tinha ali um ganho de escala em função dessa capacidade limitada do armazém que eu comentei, entendeu?

Então é isso aí Alexandre. Foi a Nestlé na linha de cafés.

**Sr. Alexandre:** Legal, obrigado... boa tarde, tchau.

**Operador:** Seguimos sem perguntas por telefone. Caso os senhores palestrantes desejem, as perguntas via *webcast* podem seguir, obrigado.

**Sr. Ramón:** Sim, eu vou então, chegaram a algumas perguntas para nós aqui, eu tenho uma de um acionista, João Carlos Xavier: prezados, obrigado pela oportunidade. Gostaria de saber como estão os contratos da companhia em relação à logística integrada, se há alguma perspectiva de novos contratos.

E nós temos também uma pergunta aqui que é correlacionada, que é do Gustavo Rumi: qual a expectativa da empresa para a logística integrada em 2021, se é esperada a manutenção de margem, e também pergunta sobre novos contratos.

Juntando um pouquinho essas duas perguntas bom, primeiro eu acho que como já explicado em outras oportunidades a logística integrada para nós é uma grande avenida de crescimento. A companhia tem investido muitos esforços para que a gente alcance esse crescimento desejado, inclusive na revitalização da área de projetos, investimentos na área comercial. Nós temos um pipeline de projetos bastante importante.

Nós já mencionamos aqui a questão da operação de armazenagem, que tinha uma rentabilidade abaixo da média e a gente espera que por conta disso isso deve ter um impacto positivo na margem consolidada.

Por outro lado, a gente não pode deixar de lembrar que em 2020 nós tivemos alguns volumes excepcionais para a logística industrial. Isso acabou permitindo uma melhor diluição de custos da divisão.

Então resumindo, a gente continua trabalhando duro com relação a essa questão de novos contratos e investimos bastante energia e tempo nesse tema, e esperamos ao longo dos próximos meses temos boas notícias para dar nesse setor.

**Sr. Ramón:** É Ramón novamente. Eu tenho aqui uma nova pergunta que chegou, eu vou ler aqui e o Marcos vai comentar. A pergunta é: poderiam elaborar mais sobre os impactos da saída da Ford nos resultados da TEGMA no médio e longo prazo?

**Sr. Marcos:** Bom, sobre a Ford foi realmente uma notícia surpreendente no início do ano. Bom, o encerramento da produção de uma grande montadora como a Ford impacta significativamente todo o mercado automotivo, desde a cadeia de fornecedores incremental à produção da montadora, assim como os prestadores de serviços logísticos.

A Ford é cliente da TEGMA, prestamos serviços de logística de veículos que eram produzidos nacionalmente, importados e exportados, então não era só ali os produzidos para mercado doméstico. Adicionalmente possuímos um pátio, nós tínhamos um pátio próximo à planta da Ford localizado lá em Camaçari, era muito próximo ali da fábrica e esse pátio, assim que os volumes lá foram encerrados a gente também desmobilizou esse pátio.

Então a gente está avaliando se a gente vai utilizar para uma outra operação, por exemplo, de logística integrada, já que ali tem um polo petroquímico importante.

Bom, em relação a impacto de volume qual é a nossa visão? Esse volume ele vai ser absorvido no médio, médio e longo prazo - vai depender um pouco inclusive da própria recuperação do mercado - por outras montadoras. Então como a TEGMA opera em praticamente 100% das operadoras aqui no Brasil esse volume vai acabar a vinda através de uma outra montadora. Então no curto prazo sim, tem impacto natural; mas a gente acredita que nem no longo, mas no médio prazo esse volume seja redistribuído, já que tem montadoras que têm produtos similares aos que a Ford fabricava lá em Camaçari, então esse é um ponto.

Naturalmente é um ponto de atenção, mas que no médio prazo a gente entende que isso vai ser equalizado junto às demais montadoras.

**Sr. Ramón:** aqui é o Ramón novamente. Nós temos duas perguntas relacionadas à questão do diesel, são perguntas aonde querem saber como isso pode pressionar os nossos custos, como é que nós lidamos com essas situações de preço e quais os impactos que elas podem trazer nesse 1T.

Bom, começaria dizendo que sim, de fato isso está na pauta do dia. Nós temos tido sim uma pressão dos nossos fornecedores por negociação de tarifas. O que a gente, a gente está no meio desse processo, dessa negociação, e a gente tem o objetivo de que esse ajuste que provavelmente, eventualmente - que provavelmente na verdade - virá seja um *pass-through* e que minimizando assim o impacto para a TEGMA.

Eu não tenho ainda como, enfim, simular ou dar qualquer indicação com relação aos impactos que isso poderia trazer no 1T da divisão da logística automotiva principalmente - é parte de uma das questões aqui - mas nós estamos trabalhando

duro para minimizar esse impacto, para que ele seja o mais *pass-through* possível para nós.

**Operador:** Lembramos que para fazer perguntas por telefone basta digitar asterisco um e para remover a pergunta da fila basta digitar asterisco dois. Por favor aguardem. Por favor aguardem enquanto aguardamos por novas perguntas.

Não havendo mais perguntas passo a palavra para as considerações finais do Sr. Marcos.

**Sr. Marcos:** Bom, para encerrar aqui primeiro eu gostaria de agradecer a participação de todos, perguntas muito importantes aqui até para nossa reflexão interna e dizer que nós aqui da administração estamos muito confiantes, especialmente pelo que aprendemos no ano passado.

A crise ela traz dor, tristeza; mas também traz e trouxe para nós aqui na TEGMA muito aprendizado. Eu acho que como eu comentei lá atrás – e felizmente a gente está conseguido comprovar isso - estamos saindo pelo menos dessa primeira fase, vamos dizer da primeira onda, mais fortes, mais resilientes, mostrando a relevância da logística integrada e comprovando que a nossa estratégia de diversificação está correta.

Também reforçando a capacidade operacional da nossa divisão automotiva de se adaptar a um volume que chegou a cair 80% e logo três meses depois já tinha recuperado uma boa parte, mantendo o nível de serviço. Aliás, nós somos reconhecidos pelos nossos clientes tanto pela logística integrada quanto pela logística de veículos, prêmios internacionais de excelência operacional.

Um outro ponto importante que nos traz aí uma confiança de que passaremos por esse momento - que é um contexto que não é só da TEGMA mas é um contexto para todos - que é a questão da automatização de processos. Nós conseguimos ser mais eficientes: na área administrativa, só para citar um número, nós tivemos 32 processos de automatização de processos administrativos, o que traz uma eficiência, uma redução de custos muito importante.

E isso não foi feito apenas na crise. Isso foi feito de um trabalho adicional, e a gente lá atrás combinamos que não faríamos corte de despesas e corte de custo, porque isso é fácil de fazer; o que nós fizemos foi um trabalho de gestão de despesas, gestão de custo, o que hoje faz com que tudo o que a gente colheu e que a gente conseguiu reduzir o impacto dos nossos resultados, que isso possa servir também para daqui para frente.

Um outro exemplo, então citei da parte administrativa, mas para reforçar as questões operacionais - o que no nosso negócio é fundamental - nós também

tivemos um ganho de produtividade importante. Infelizmente naquela época nós tivemos que fazer um corte de pessoas especialmente na operação, e mesmo com, mesmo em novembro, dezembro, que os volumes tiveram um aumento significativo a gente conseguiu atender, com uma recuperação ou com retorno de apenas uma parte desse *headcount*, o que significa que o nosso ganho de produtividade ele é real.

Então para encerrar gostaria de dizer que estamos prontos, atentos mas confiantes que passaremos por esse contexto e que em breve teremos boas novidades.

Gostaria de agradecer a todos, um abraço e boa tarde.

**Operador:** Obrigado. A áudio conferência da TEGMA está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigado por usarem Chorus Call.

---