

# DIVULGAÇÃO DE RESULTADOS 2T20

Agosto/2020





## DISCLAIMER - DECLARAÇÕES PROSPECTIVAS

Esta comunicação contém declarações prospectivas baseadas nas atuais expectativas e crenças da administração da Tegma. A pandemia de COVID-19 em andamento impõe riscos e incertezas significativos às declarações, incluindo as discutidas abaixo. Salvo indicação em contrário, a Tegma está fornecendo essas informações na data desta comunicação e não assume nenhuma obrigação de atualizar quaisquer declarações prospectivas contidas nesta apresentação como resultado de novas informações, eventos futuros ou outros.

Nenhuma declaração prospectiva pode ser garantida e os resultados reais podem diferir materialmente daqueles que projetamos.

# STATUS COVID-19

## Protocolos de saúde

- Tegma teve 58 notificações de colaboradores relacionadas à COVID-19.
- Grande parte do corporativo em trabalho remoto.
- Os protocolos de segurança das operações que não foram interrompidas seguem o rigor e os padrões adotados pela companhia. Na nossa maior operação de logística de veículos implementamos divisórias de plásticos nos veículos utilizados na logística de colaboradores dentro dos nossos pátios.



## Operações

- Resultado da **Divisão de logística automotiva** seriamente impactada pela redução das vendas de veículos, mas o impacto foi amenizado pela receita residual dos meses de abril e maio, pelos cortes e postergações de custos e despesas e pela retomada das vendas em junho.
- Por outro lado a **Divisão de logística integrada** apresentou um desempenho positivo em meio à crise:
  - a **operação de armazenagem** apresentou crescimento de volumes por conta do crescimento do e-commerce.
  - a **operação para o setor de químicos** apresentou crescimento por se tratar de produtos essenciais de alta demanda.
  - a **operação para o setor de eletrodomésticos** teve uma parada no início da pandemia, mas retomou gradativamente ao longo de trimestre, dado o incremento das vendas no e-commerce.

## DESTAQUES DO TRIMESTRE

- ▶ *Renovação de contratos da logística integrada*
- ▶ *Tegma recebe prêmio de fornecedor do ano de 2019 da GM*



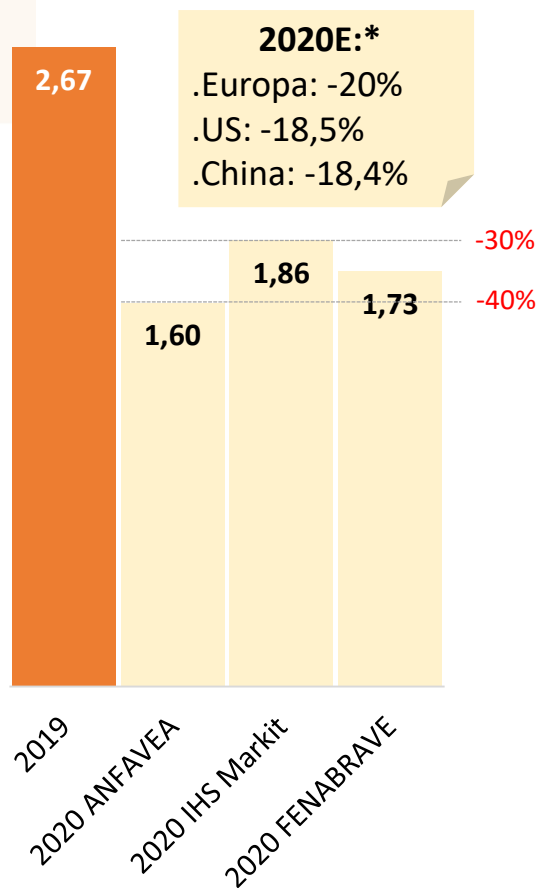
- ▶ *Atualização de start-ups investidas pela tegUP ventures*



- ▶ *Não antecipação de dividendos e JCP de agosto 2020*
- ▶ *Atualização sobre Operação Pacto*

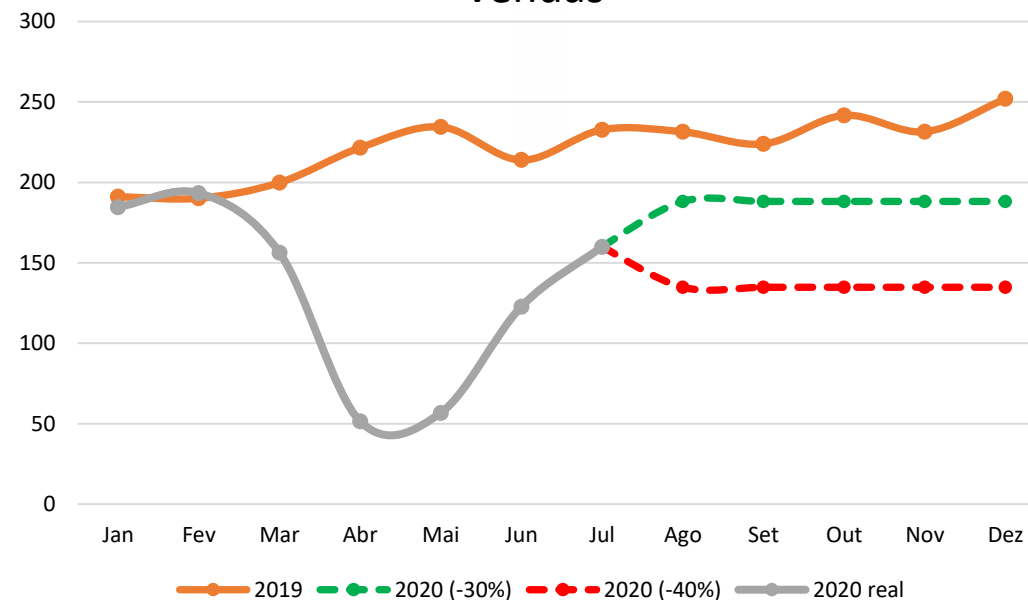
# ESTIMATIVAS MERCADO AUTOMOTIVO 2020 (leves e comerciais leves, em milhão)

## Vendas



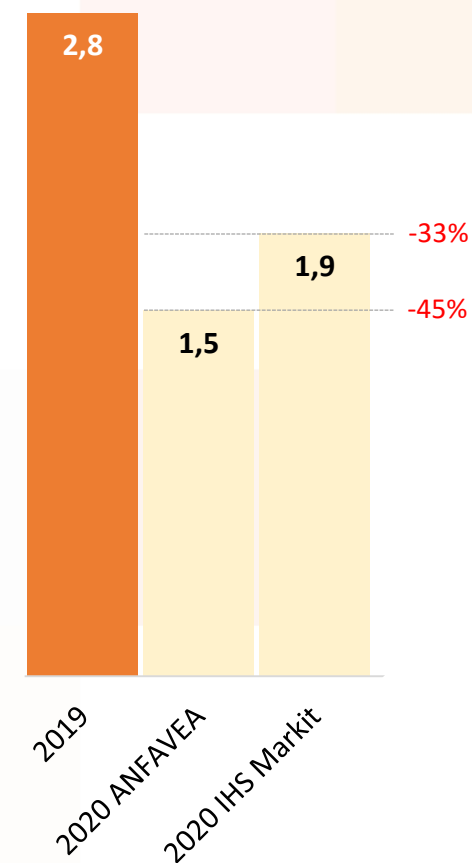
\* LCM Data Group

## Comparativo Mensal de Projeções de Vendas



- As estimativas para as vendas no mercado doméstico no ano de 2020 se concentram em uma retração entre 30% e 40% na comparação anual e de 33% e 45% para a produção de veículos novos.
- Considerando esta queda, o mercado automotivo brasileiro será mais afetado do que os três principais mercados automotivos globais.
- Para se atingir a estimativa de vendas de -40% em 2020 na comparação anual, a média de vendas de agosto a dezembro teria que ser 18% inferior ao nível de vendas de julho de 2020 e para atingir 30%, o mesmo período deveria ter uma média de vendas 15% superior ao patamar de julho 2020.

## Produção



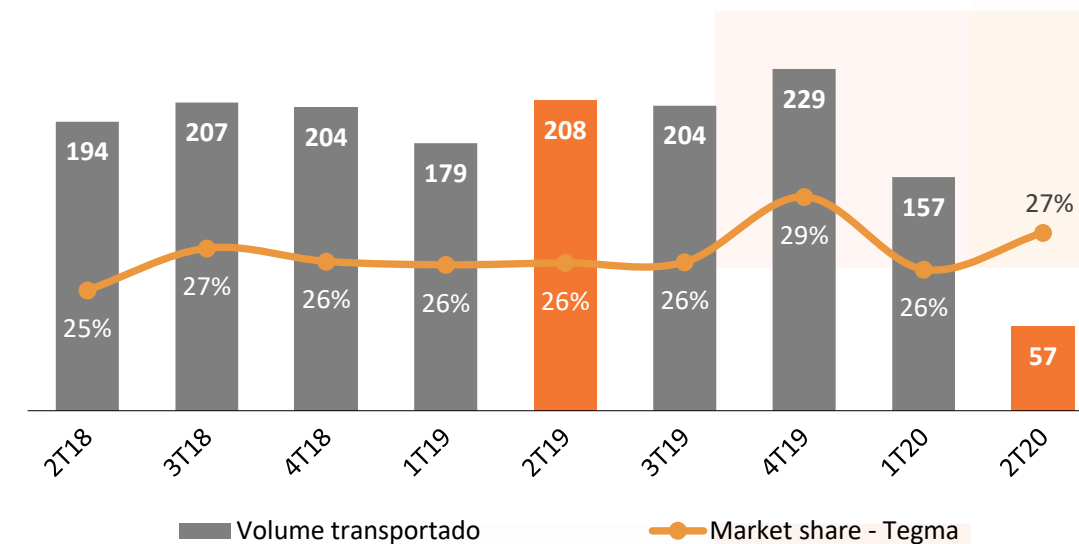
# DESTAQUES OPERACIONAIS – LOGÍSTICA AUTOMOTIVA

## PRINCIPAIS INDICADORES

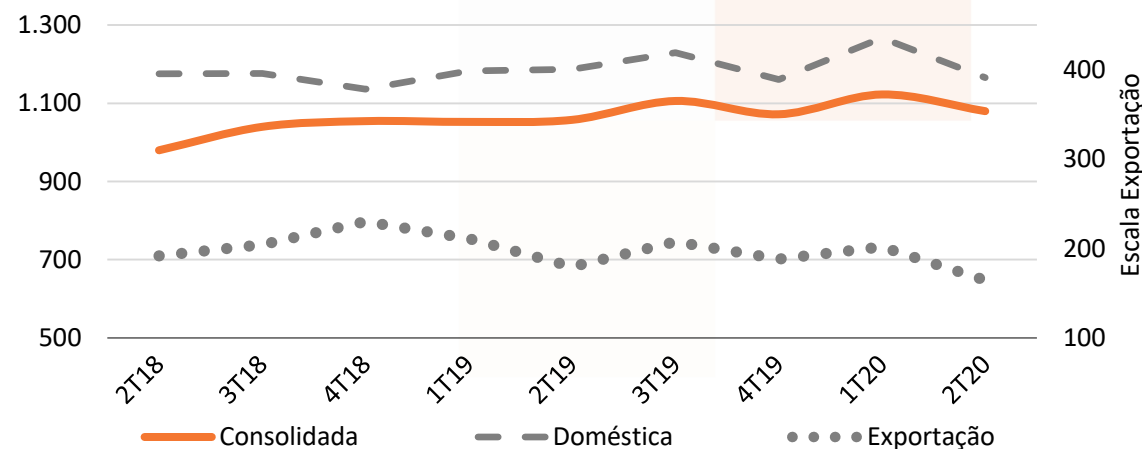
	2T20	1S20	Var % vs		2T19	1S19
			2T19	1S19		
<b>Venda final¹</b>	<b>258,7</b>	<b>878,2</b>	<b>-66,9%</b>	<b>-40,0%</b>	<b>782,6</b>	<b>1.464,0</b>
Doméstico	231,0	765,2	-65,5%	-38,9%	670,3	1.251,8
Exportação	27,7	112,9	-75,3%	-46,8%	112,3	212,2
<b>Vendas estimadas do atacado²</b>	<b>208,5</b>	<b>818,7</b>	<b>-74,0%</b>	<b>-45,3%</b>	<b>802,4</b>	<b>1.495,8</b>
(+) Produção de veículos e comerciais leves	130,6	685,8	-82,3%	-51,2%	737,9	1.404,8
(+) Importação de veículos e comerciais leves	34,4	94,8	-53,8%	-33,8%	74,5	143,3
(-) Variação dos estoques das montadoras	(43,5)	(38,1)	N/A	N/A	9,9	52,4
Estoques (concessionárias e montadoras)	157,6	-	-50,1%	-	316,0	-
<b>Vendas domesticas</b>	<b>231,0</b>	<b>765,2</b>	<b>-65,5%</b>	<b>-38,9%</b>	<b>670,3</b>	<b>1.251,8</b>
Vendas Diretas	94,6	331,6	-70,0%	-41,1%	315,9	562,6
Varejo	136,3	433,7	-61,5%	-37,1%	354,4	689,1
<b>Veículos transportados (mil)</b>	<b>56,6</b>	<b>213,3</b>	<b>-72,8%</b>	<b>-44,9%</b>	<b>208,2</b>	<b>387,5</b>
Doméstico	51,8	187,3	-71,5%	-44,4%	181,6	336,8
Exportação	4,8	26,1	-81,8%	-48,5%	26,6	50,7
Market share % *	27,2%	26,1%	1,2 p.p.	0,2 p.p.	25,9%	25,9%
<b>Km média por veículo (km)</b>	<b>1.080,0</b>	<b>1.072,6</b>	<b>2,1%</b>	<b>5,9%</b>	<b>1.057,8</b>	<b>1.012,8</b>
Doméstico	1.165,5	1.238,9	-1,8%	4,6%	1.186,6	1.184,8
Exportação	164,7	194,8	-8,3%	0,2%	179,5	194,5
<b>Km total (mi km)</b>	<b>61,2</b>	<b>237,1</b>	<b>-72,2%</b>	<b>-42,0%</b>	<b>220,2</b>	<b>409,0</b>
Km total doméstico	60,4	232,0	-72,0%	-41,9%	215,4	399,1
Km total exportação	0,8	5,1	-83,3%	-48,4%	4,8	9,9

¹ e ² A segregação entre vendas varejo e vendas atacado se faz necessária para se capturar a diferença temporal que existe na indústria automotiva. Enquanto que as vendas finais são as que ocorrem entre as concessionárias e o consumidor final ou entre a montadora e o país exportado, as vendas estimadas do atacado representam o fluxo anterior (o que é produzido, mais o que importado, menos o que ficou retido no estoque das montadoras), ou seja os veículos que efetivamente necessitam serem transportados. \* Usando as vendas estimadas do atacado como denominador

## VEÍCULOS TRANSPORTADOS E MARKET SHARE



## DISTÂNCIA MÉDIA DAS VIAGENS

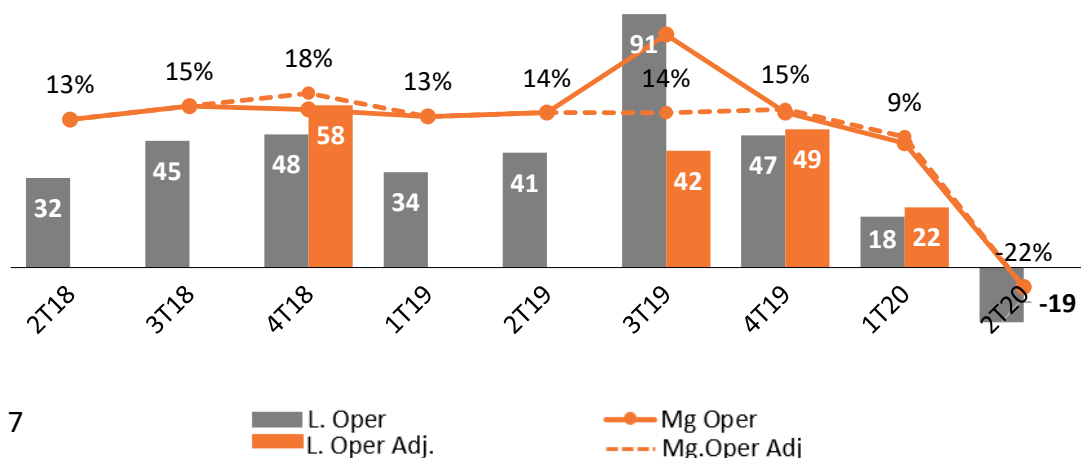


# RESULTADOS - LOGÍSTICA AUTOMOTIVA

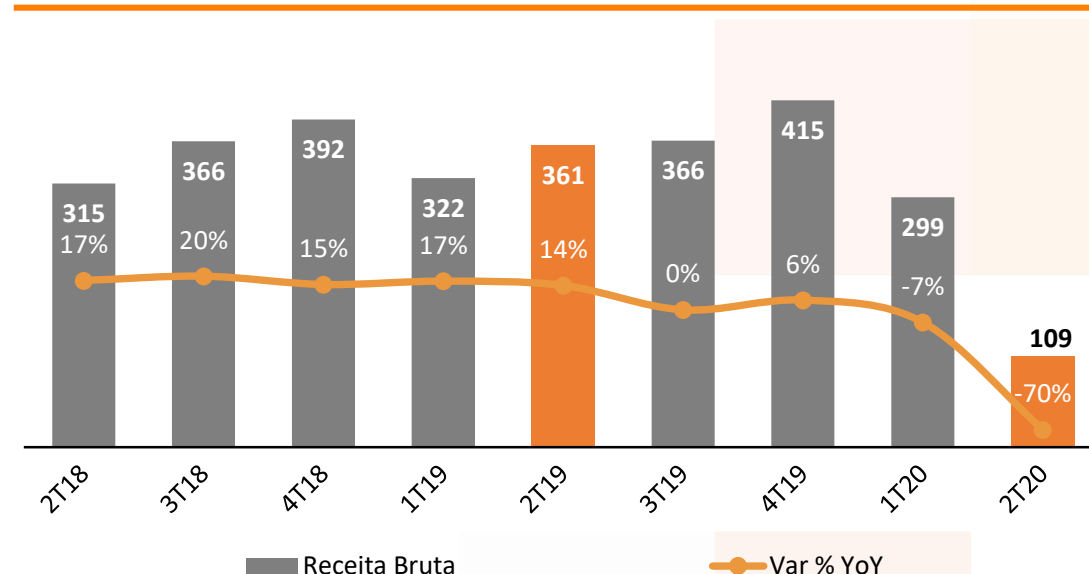
## DEMONSTRATIVO DO RESULTADO

Divisão de logística automotiva	2T20	1S20	Var % vs		2T19	1S19
			2T19	1S19		
Receita bruta	108,6	407,3	-69,9%	-40,3%	360,9	682,6
Deduções da receita bruta	(21,7)	(79,6)	-67,4%	-38,5%	(66,7)	(129,5)
Receita líquida	86,9	327,6	-70,5%	-40,8%	294,1	553,0
Custos dos serviços prestados	(85,9)	(276,5)	-62,5%	-35,9%	(229,1)	(431,5)
Resultado bruto	1,0	51,1	-98,5%	-57,9%	65,0	121,5
Margem bruta%	1,1%	15,6%	-21,0 p.p.	-6,4 p.p.	22,1%	22,0%
Despesas	(20,4)	(52,4)	-14,6%	12,9%	(23,9)	(46,4)
Resultado operacional/EBIT	(19,4)	(1,2)	-	-	41,1	75,1
Margem operacional/EBIT %	-22,4%	-0,4%	-36,3 p.p.	-14,0 p.p.	14,0%	13,6%
(+) Não recorrentes		3,3	-	-	-	-
Resultado oper/EBIT ajustado	(19,4)	2,1	-	-97,2%	41,1	75,1
Margem oper/EBIT ajustado %	-22,4%	0,6%	-36,3 p.p.	-12,9 p.p.	14,0%	13,6%

## LUCRO OPERACIONAL



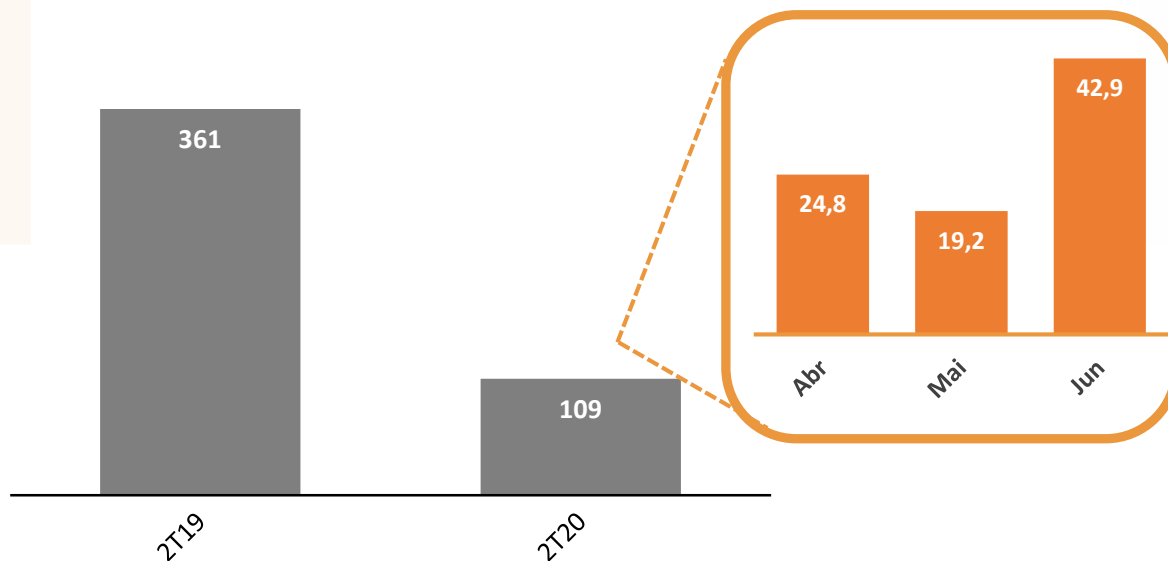
## RECEITA BRUTA



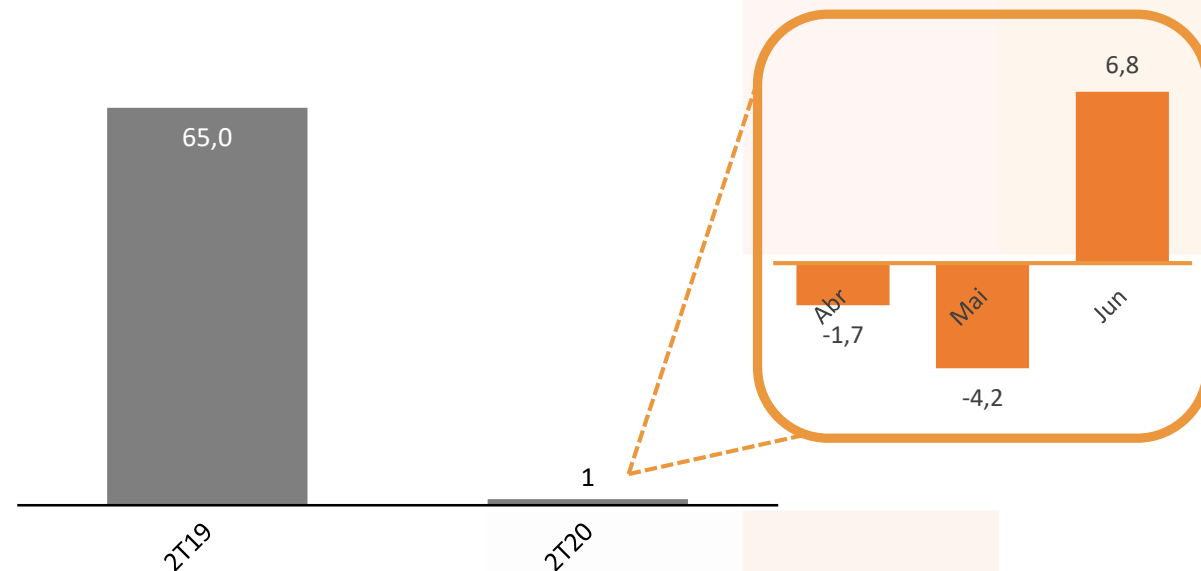
- A **receita bruta** da operação de logística de veículos caiu **69,9%** no 2T20 na comparação anual impactado pela queda de **72,8%** na quantidade de veículos transportados.
- Apesar da queda acentuada da receita, a **margem bruta** da divisão no 2T20 foi positiva em 1,1%, **21,0 p.p.** inferior ao do ano anterior, resultado amenizado por conta das diversas iniciativas de corte de custos ao longo da crise e do modelo de negócio da companhia de predominância de custos variáveis.
- Mesmo com a queda de 14,6% das despesas da companhia no 2T20 na comparação anual em função de diversas medidas implementadas no início da crise, a **margem operacional** da divisão no 2T20 foi negativa 22,4%, **36,3 p.p.** inferior ao 2T19 em função da queda abrupta da receita.

# RESULTADOS - LOGÍSTICA AUTOMOTIVA

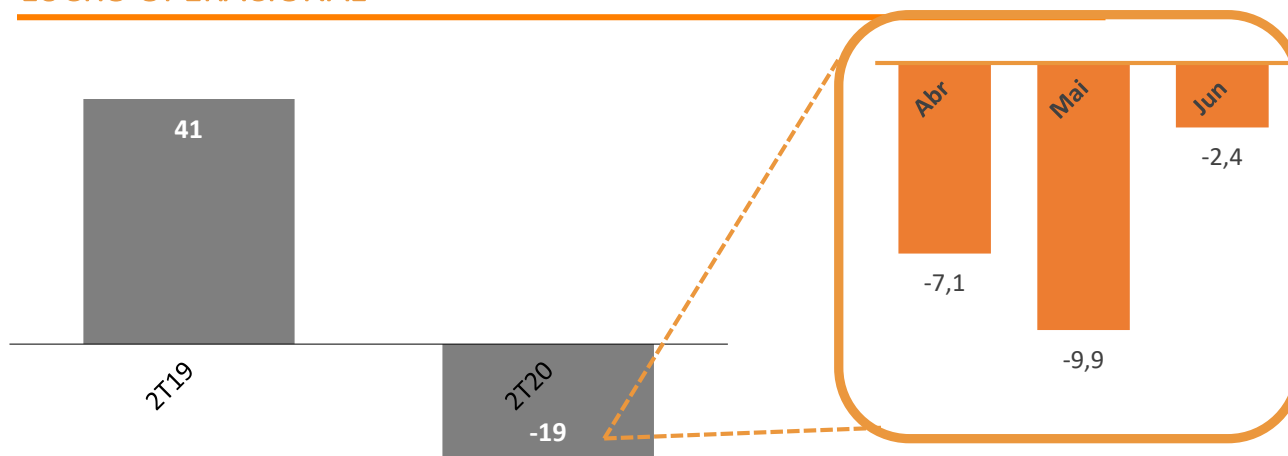
## RECEITA BRUTA



## LUCRO BRUTO



## LUCRO OPERACIONAL

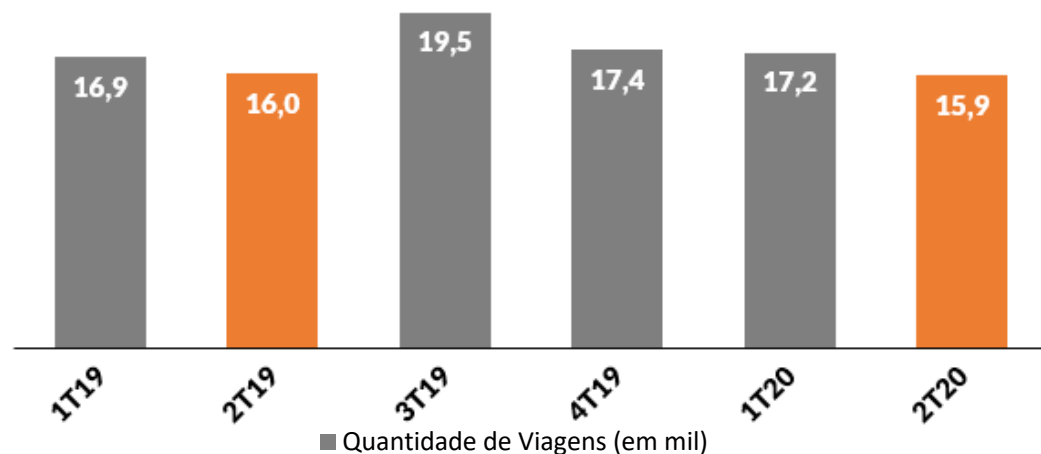


- Houve uma queda acentuada da **receita** nos meses de abril e de maio, que é consequência da redução do transporte de veículos e de uma redução menor dos serviços logísticos como gestão de pátios, PDI e outros serviços.
- Em função da redução de custos com pessoal, em função de desligamento de colaboradores, da implementação da MP 936 que permitiu redução de jornada e suspensão de contrato de trabalho, da redução de custos com alugueis e da recuperação da receita no mês de junho, foi possível que repostássemos um lucro bruto positivo e expressivo no mês de junho.
- Em função das medidas de corte de custos e despesas ao longo no trimestre e da recuperação da receita no último mês do período, foi possível se reduzir significativamente o **prejuízo operacional** no mês de junho.

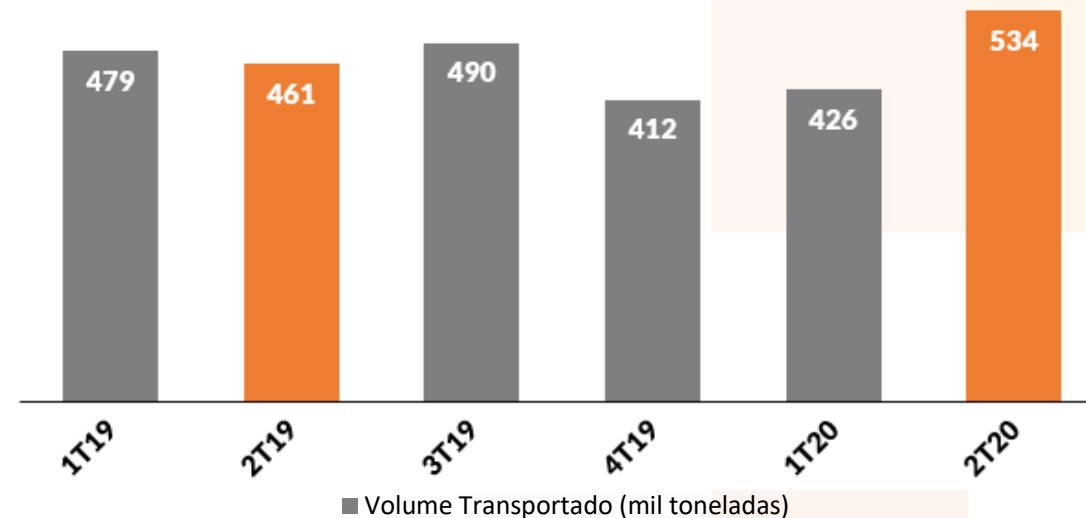


# DESTAQUES OPERACIONAIS – LOGÍSTICA INTEGRADA

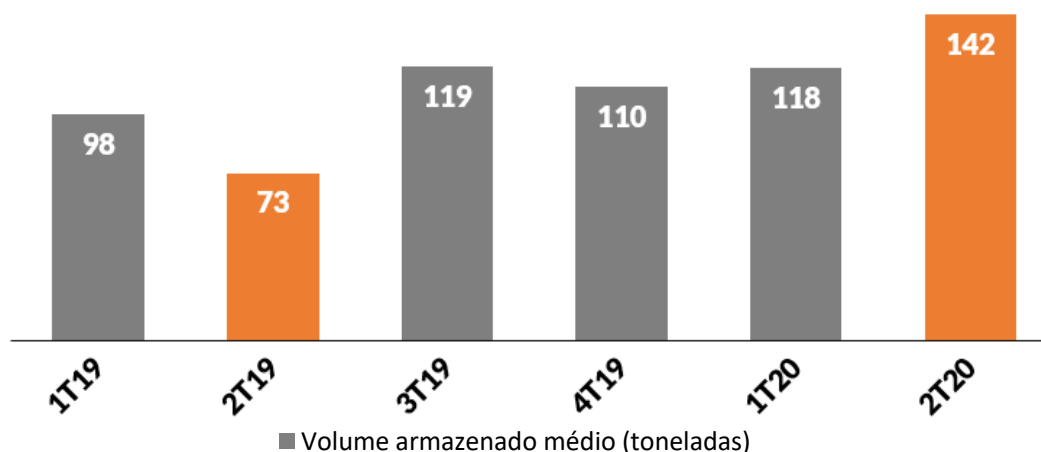
## QUANTIDADE DE VIAGENS DA LOGÍSTICA INTEGRADA



## TONELAGEM TRANSPORTADA PELA OPERAÇÃO DE QUÍMICOS



## MÉDIA DE TONELADAS ARMazenADAS DA OPERAÇÃO DE QUÍMICOS



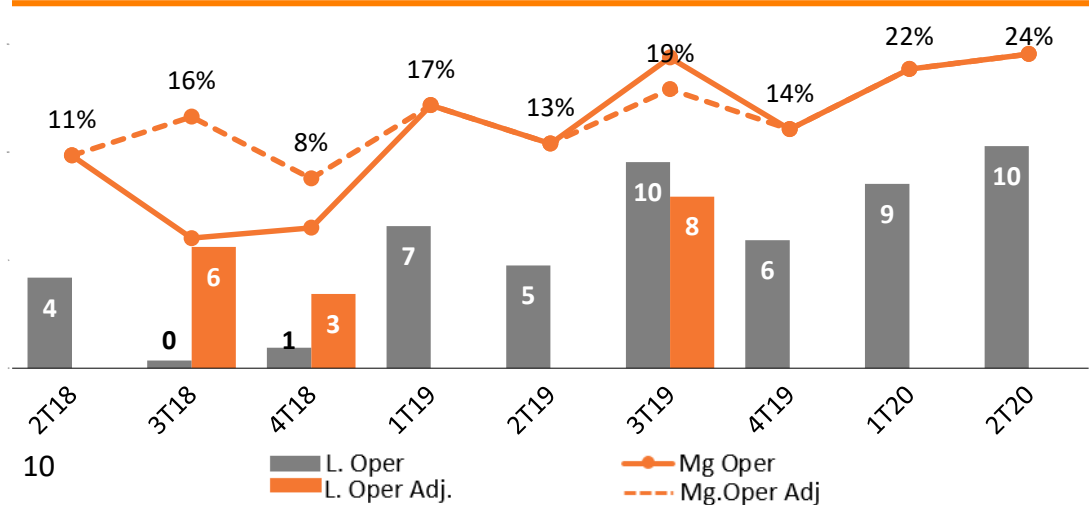
- A divisão de logística integrada apresentou um desempenho positivo em meio à crise atual em função de parte relevante das operações consistirem em prestação de serviços para produtos essenciais, como produtos de limpeza e alimentos.
- A **quantidade de viagens** realizadas pela Tegma caiu **0,7%** na comparação anual devido à interrupção da operação de um importante cliente no setor de eletrodomésticos no mês de abril.
- A **tonelagem de materiais transportados pela operação de químicos** cresceu **15,7%** na comparação anual devido ao aumento do consumo de nossos clientes.
- A **média de toneladas armazenadas pela divisão de químicos** aumentou **95,1%** na comparação anual devido à ampliação de contrato de clientes no 2S19 e de um aumento atípico de estoques de clientes devido às incertezas relacionadas à pandemia.

# RESULTADOS LOGÍSTICA INTEGRADA

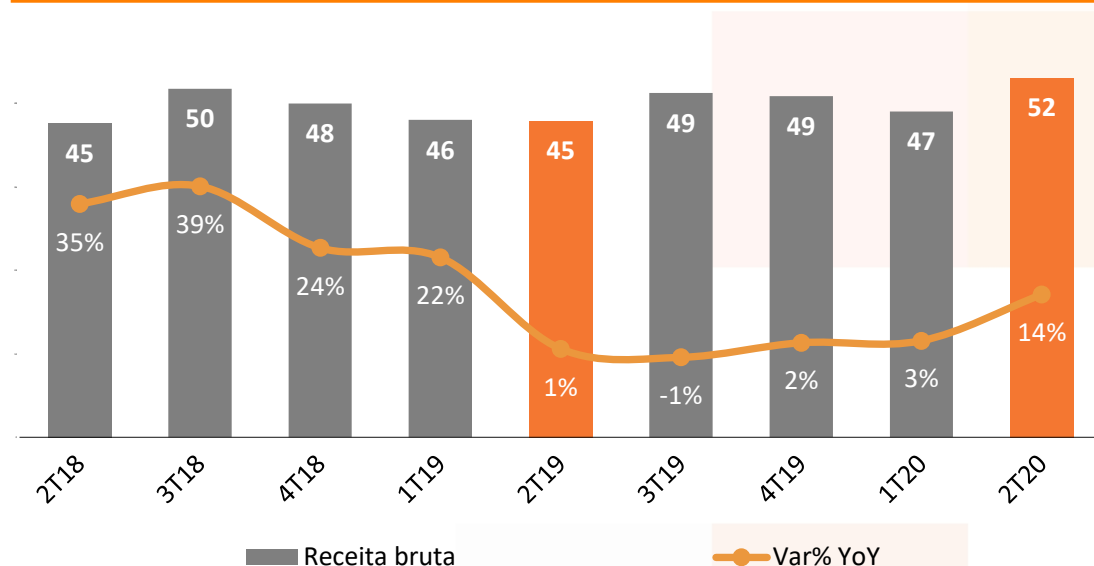
## DEMONSTRATIVO DO RESULTADO

Divisão de logística integrada	2T20	1S20	Var % vs		2T19	1S19
			2T19	1S19		
<b>Receita bruta</b>	<b>51,6</b>	<b>98,4</b>	<b>13,6%</b>	<b>8,1%</b>	<b>45,5</b>	<b>91,1</b>
Armazenagem	11,8	20,5	36,2%	19,4%	8,7	17,2
Logística industrial	39,8	77,9	8,2%	5,5%	36,8	73,9
Deduções da receita bruta	(8,4)	(16,2)	4,8%	2,5%	(8,0)	(15,8)
<b>Receita líquida</b>	<b>43,3</b>	<b>82,2</b>	<b>15,4%</b>	<b>9,3%</b>	<b>37,5</b>	<b>75,3</b>
Custos dos serviços prestados	(32,7)	(63,1)	1,1%	-2,8%	(33,1)	(64,9)
<b>Lucro bruto</b>	<b>10,5</b>	<b>19,2</b>	<b>141,2%</b>	<b>84,7%</b>	<b>4,4</b>	<b>10,4</b>
Margem bruta%	24,3%	23,3%	12,7 p.p.	9,5 p.p.	11,6%	13,8%
Despesas	(0,3)	(0,4)	-	-	0,4	0,9
<b>Resultado operacional/EBIT</b>	<b>10,3</b>	<b>18,8</b>	<b>115,9%</b>	<b>65,8%</b>	<b>4,8</b>	<b>11,3</b>
Margem operacional/EBIT %	23,7%	22,8%	11,0 p.p.	7,8 p.p.	12,7%	15,1%
(+) Não recorrentes	-	-	-	-	-	-
<b>Resultado oper/EBIT ajustado</b>	<b>10,3</b>	<b>18,8</b>	<b>115,9%</b>	<b>65,8%</b>	<b>4,8</b>	<b>11,3</b>
Margem oper/EBIT ajustado %	23,7%	22,8%	11,0 p.p.	7,8 p.p.	12,7%	15,1%

## LUCRO OPERACIONAL



## RECEITA BRUTA



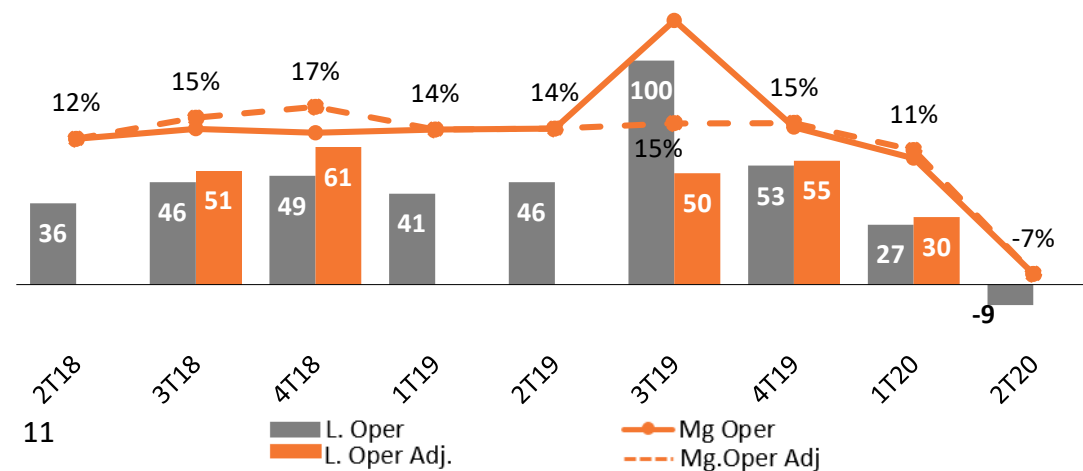
- A **receita bruta** da operação do 2T20 da armazenagem cresceu **36,2%** na comparação anual. A receita da operação de logística industrial no 2T20 cresceu **8,2%** na comparação anual em razão das dinâmicas das operações de químicos e eletrodomésticos explicadas no slide anterior.
- A **margem bruta** da divisão no 2T20 foi de 24,3%, **12,7 p.p.**, superior na comparação anual em função do crescimento da receita das operações de logística industrial para químicos e de armazenagem, permitindo uma melhor diluição de custos fixos e também da melhoria do perfil dos negócios na logística industrial.
- A **margem operacional** da divisão no 2T20 foi 23,7%, **11,0 p.p.**, superior na comparação anual em função principalmente dos mesmos motivos dos ganhos da margem bruta. Esse é o patamar de margem e de EBIT nominal recorde da divisão desde o seu início em 2007.

# RESULTADO CONSOLIDADO

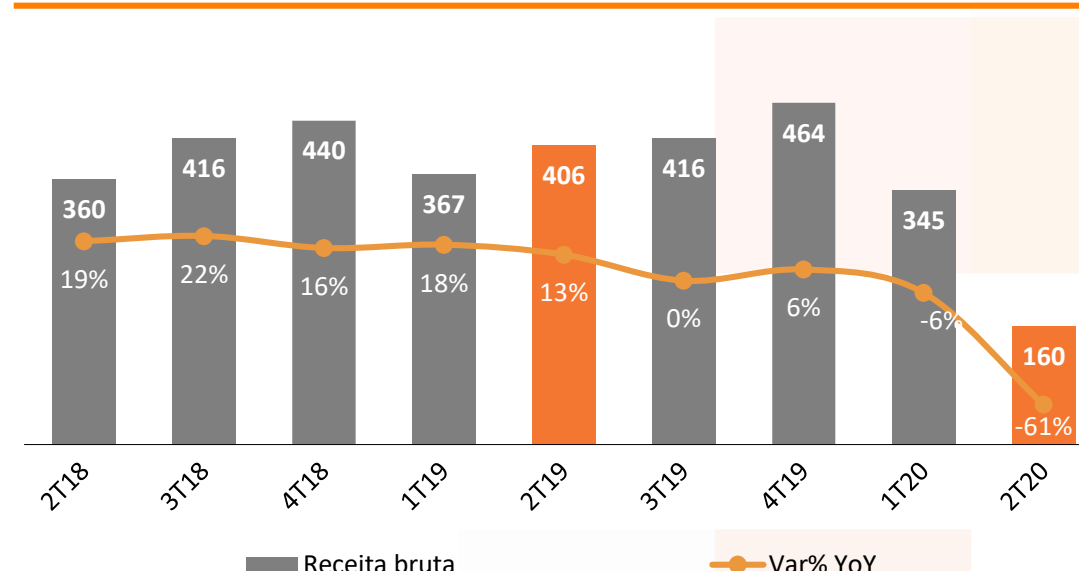
## DEMONSTRATIVO DO RESULTADO

	2T20	1S20	Var % vs		2T19	1S19
			2T19	1S19		
<b>Consolidado</b>						
<b>Receita bruta</b>	<b>160,3</b>	<b>505,7</b>	<b>-60,6%</b>	<b>-34,6%</b>	<b>406,3</b>	<b>773,6</b>
Logística automotiva	108,6	407,3	-69,9%	-40,3%	360,9	682,6
Logística integrada	51,6	98,4	13,6%	8,1%	45,5	91,1
Deduções da receita bruta	(30,1)	(95,8)	-59,7%	-34,1%	(74,7)	(145,3)
<b>Receita líquida</b>	<b>130,1</b>	<b>409,9</b>	<b>-60,8%</b>	<b>-34,8%</b>	<b>331,6</b>	<b>628,3</b>
Custos dos serviços prestados	(118,7)	(339,6)	-54,8%	-31,6%	(262,3)	(496,4)
<b>Resultado bruto</b>	<b>11,5</b>	<b>70,3</b>	<b>-83,4%</b>	<b>-46,7%</b>	<b>69,3</b>	<b>131,9</b>
Margem bruta%	8,8%	17,2%	-12,1 p.p.	-3,8 p.p.	20,9%	21,0%
Despesas	(20,7)	(52,8)	-12,1%	16,2%	(23,5)	(45,4)
<b>Resultado operacional/EBIT</b>	<b>(9,2)</b>	<b>17,6</b>	<b>-</b>	<b>-79,7%</b>	<b>45,8</b>	<b>86,4</b>
Margem operacional/EBIT %	-7,1%	4,3%	-20,9 p.p.	-9,5 p.p.	13,8%	13,8%
(+) Não recorrentes	3,3	-	-	-	-	-
<b>Resultado oper/EBIT ajustado</b>	<b>(9,2)</b>	<b>20,9</b>	<b>-</b>	<b>-75,8%</b>	<b>45,8</b>	<b>86,4</b>
Margem oper/EBIT ajustado %	-7,1%	5,1%	-20,9 p.p.	-8,7 p.p.	13,8%	13,8%

## LUCRO OPERACIONAL



## RECEITA BRUTA



- A **receita bruta** consolidada da companhia, assim como mencionado no slide 6, foi impactada negativamente pela retração da quantidade de veículos transportados e positivamente pela resiliência da divisão de logística integrada.
- A **margem bruta** consolidada do 2T20 foi de 8,8%, uma queda de **12,1 p.p.** vs. o ano anterior, em função da queda abrupta da receita da divisão de logística automotiva, apesar do crescimento substancial da margem da divisão de logística integrada, que se beneficiou da melhoria do perfil de serviços e clientes na logística industrial, além do crescimento da receita.
- As **despesas** no 2T20 foram R\$ 20,7 milhões, **12,1%** inferiores na comparação anual reflexo principalmente das medidas de cortes de despesas corporativas.
- A **margem operacional** no 2T20 foi negativa de 7,1%, **20,9 p.p.** inferior ao 2T19 por conta do impacto da redução abrupta da receita da divisão de logística de veículos, apesar da redução dos custos da divisão e das despesas corporativas e apesar da melhora da performance da divisão de logística integrada no período.

# RESULTADO LÍQUIDO



- O **resultado financeiro** foi negativo de R\$ 2,2 milhões.
- A **equivalência patrimonial** foi positiva em R\$ 2,4 milhões no 2T20 devido ao crescimento expressivo de receita e do resultado da GDL (armazenagem alfandegada e geral no Espírito Santo).
- O **imposto de renda** do 2T20 foi positivo em R\$ 4,6 milhões em função principalmente da constituição de imposto de renda diferido, como consequência do prejuízo do período.
- O **resultado líquido** do 2T20 foi um prejuízo de R\$ 4,4 milhões, apesar das medidas de corte de custos e despesas, em função da redução de receita da divisão de logística de veículos que ocorreu por conta da queda da quantidade de veículos transportados, apesar da melhoria do resultado da divisão de logística integrada.

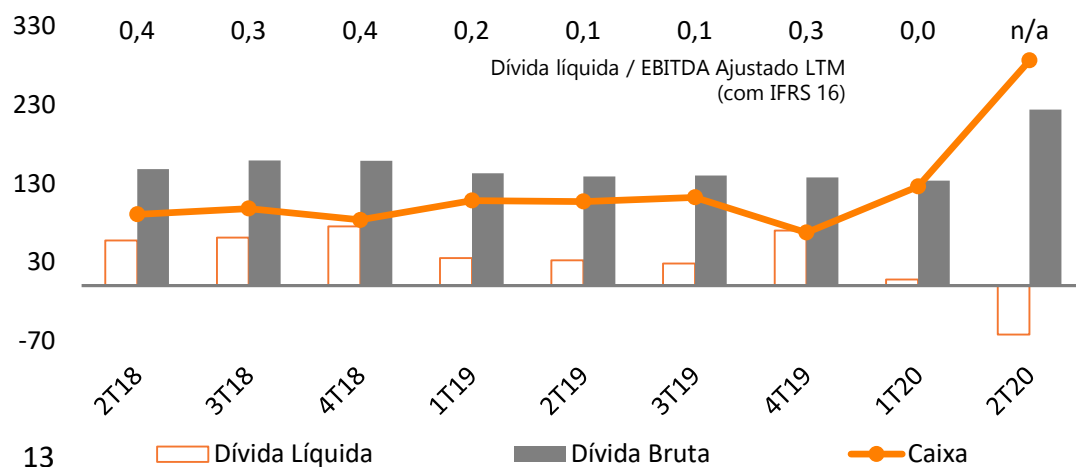


# FLUXO DE CAIXA, ENDIVIDAMENTO E CAIXA

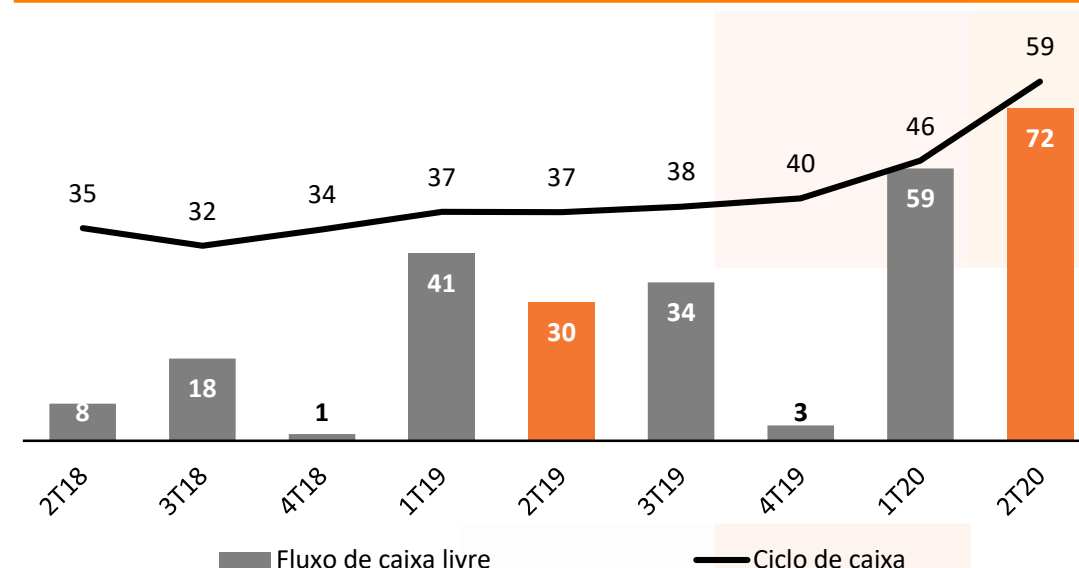
## FLUXO DE CAIXA

	2T20	2T19	1S20	1S19
<b>A - Caixa inicial</b>	<b>125,9</b>	<b>108,0</b>	<b>67,3</b>	<b>83,5</b>
1 - Caixa líquido proveniente das atividades operacionais (1)	83,6	51,4	156,6	107,0
2 - CAPEX "caixa" (2)	(4,5)	(14,8)	(10,1)	(24,1)
3 - Pagamento de arrendamento mercantil	(6,7)	(6,5)	(15,1)	(12,1)
<b>Fluxo de caixa livre (1 + 2 + 3)</b>	<b>72,3</b>	<b>30,1</b>	<b>131,4</b>	<b>70,9</b>
4 - Caixa líquido proveniente das atividades de investimentos (ex CAPEX "caixa")	1,6	0,3	1,6	0,7
5 - Caixa líquido proveniente das atividades de financiamento	79,9	(38,2)	71,0	(60,4)
<b>(=) Caixa final (A + 1 + 2 + 4 + 5)</b>	<b>286,5</b>	<b>106,8</b>	<b>286,5</b>	<b>106,8</b>

## ENDIVIDAMENTO E CAIXA



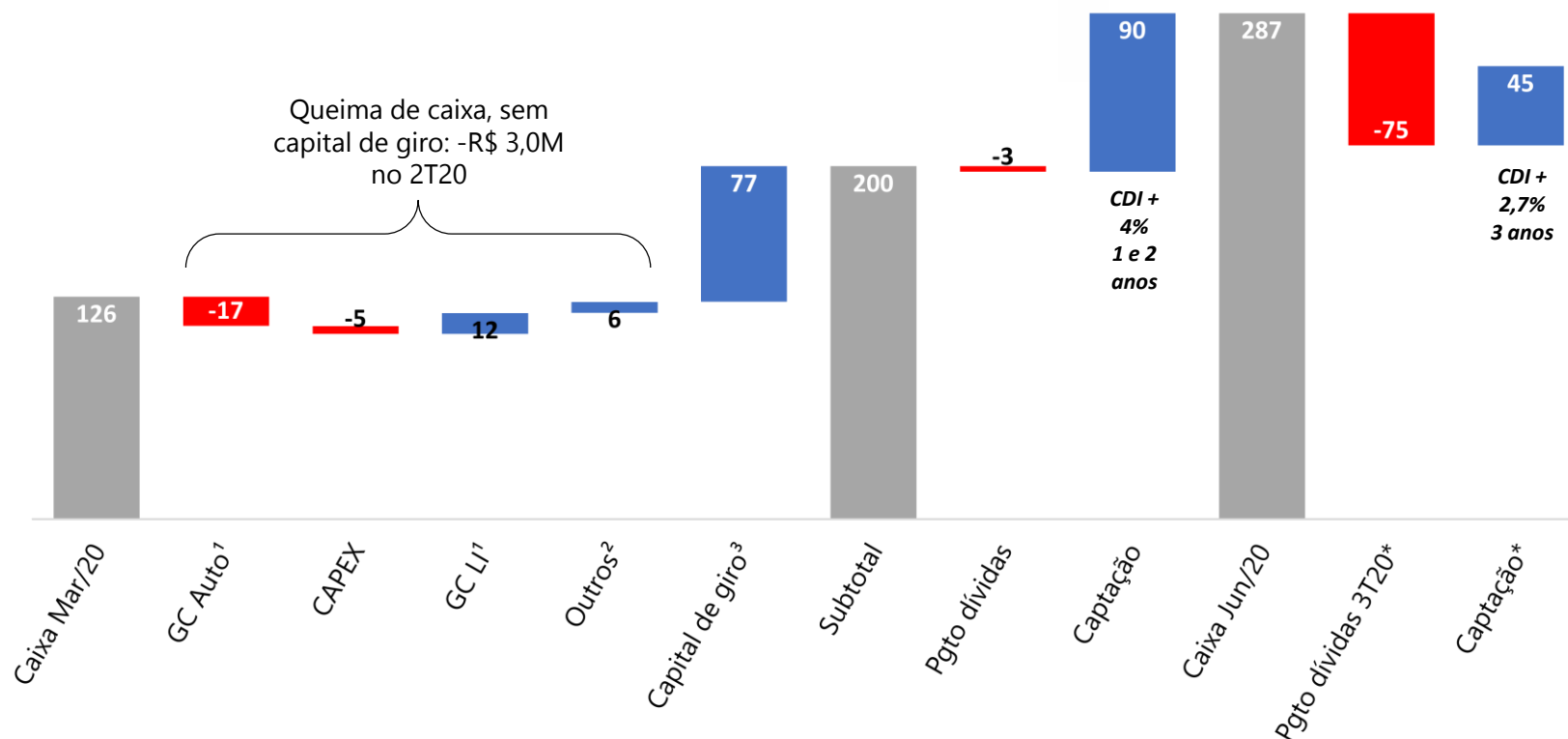
## FLUXO DE CAIXA LIVRE E CICLO DE CAIXA



- O **fluxo de caixa livre** da Companhia no 2T20 foi influenciado negativamente pela queda acentuada da receita da logística de veículos, mas por outro lado, foi positivamente impactado pela: i) continuidade das operações da logística integrada, ii) cortes e postergamento de custos, despesas e impostos na operação automotiva e do corporativo e iii) liberação de capital de giro proveniente da queda da receita da principal divisão. .
- O **ciclo de caixa** da companhia apresentou outro aumento no 2T20 em função principalmente do aumento da representatividade da divisão de logística integrada no faturamento, divisão que tem um prazo de recebimento maior.
- O **excedente de caixa** em 30 de junho de 2020 foi de R\$ 62,5 milhões vs uma dívida líquida de R\$ 7,6 milhões em 31 de março de 2020.

# EVOLUÇÃO DO CAIXA

Var Caixa Mar/20 - Jun/20

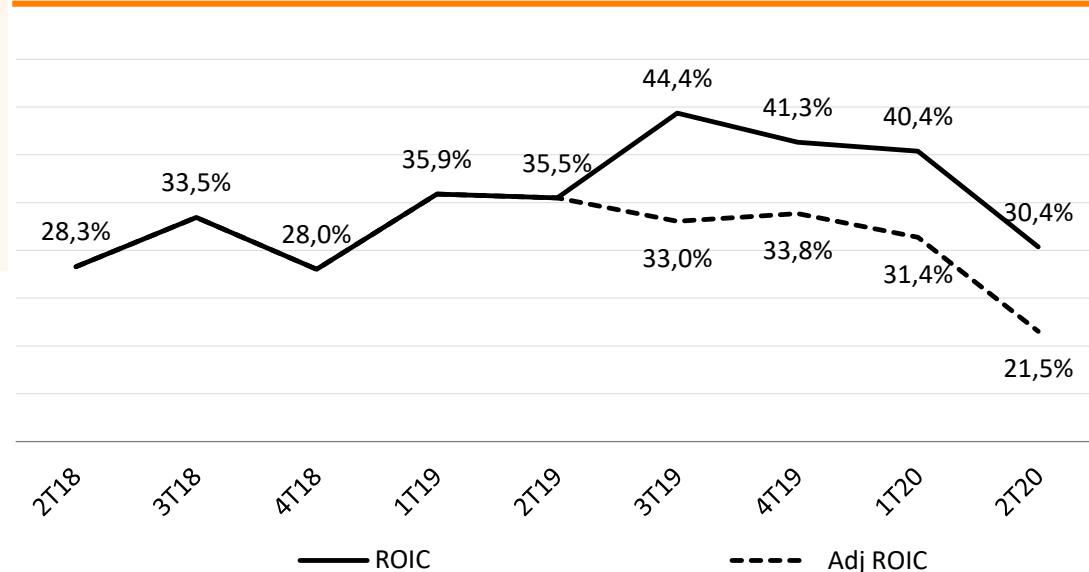


- A liquidez da Companhia durante a crise tem sido resiliente.
- A receita remanescente da operação, somada aos cortes de custos e despesas realizados ao longo do trimestre, resultaram em uma “queima de caixa” da divisão automotiva e do corporativo de R\$ 17 milhões no trimestre.
- O CAPEX consolidado da Companhia no 2T20 foi de R\$ 5 milhões.
- A “geração de caixa” da logística integrada do trimestre de R\$ 12 milhões positiva (vs R\$ 10,4 do 1T20).
- Juros, imposto de renda, dividendos de controladas, outras variações patrimoniais e ajustes de provisões de R\$ 6 milhões positivos,
- A queima de caixa da companhia, sem os efeitos de capital de giro, foi de R\$ 3,0 milhões.

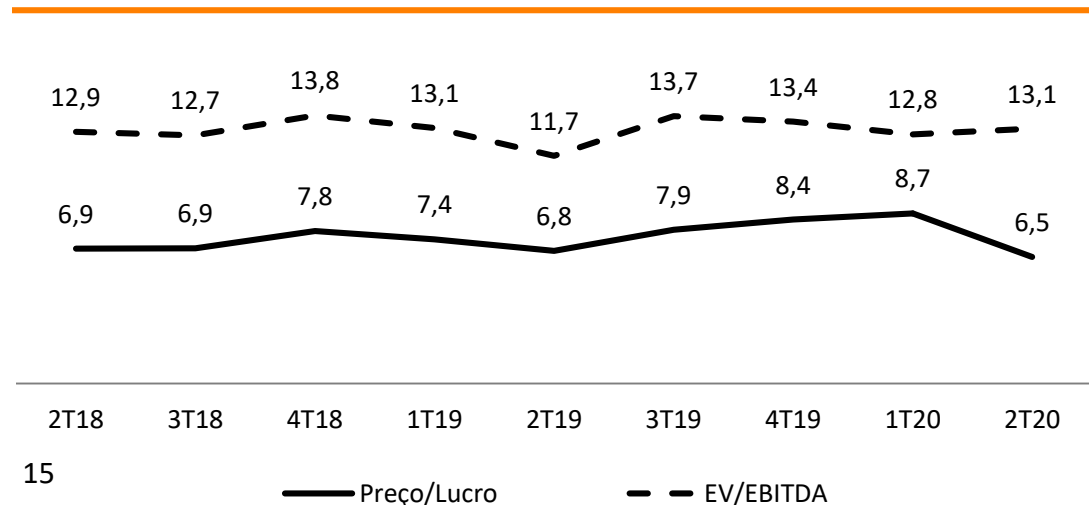
<sup>1</sup>Geração de caixa (GC) da divisão automotiva e da logística integrada: lucro operacional - depreciação - amortização + custos de aluguel (IAS17); <sup>2</sup>resultado financeiro, imposto de renda, dividendo de controladas, outras variações patrimoniais e ajustes de provisões; <sup>3</sup> Var contas a receber e fornecedores; \*Pagamentos e captações de acordo com eventos subsequentes do ITR 2T20 e de acordo com cronograma de amortização de dívidas.

# INDICADORES

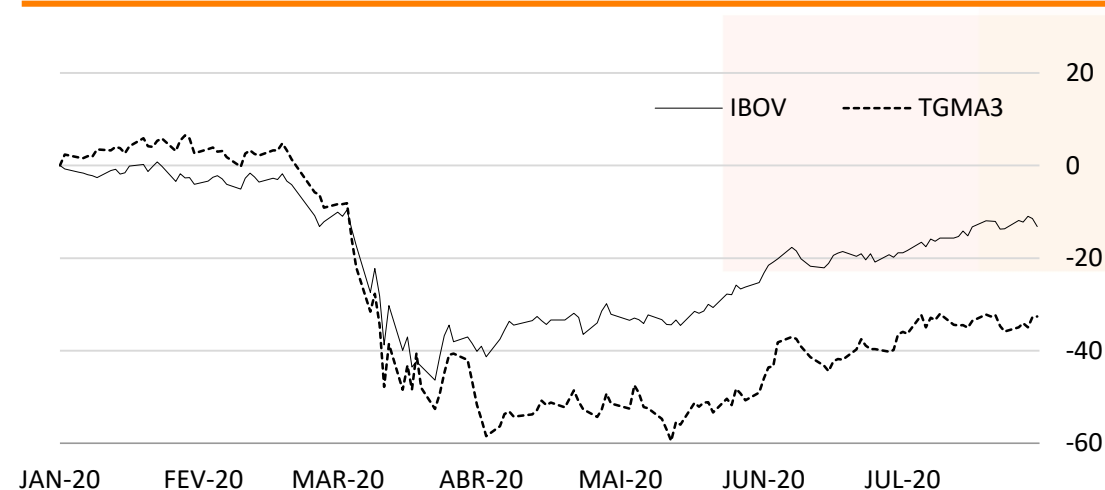
## ROIC – Retorno sobre Capital Investido



## MÚLTIPLOS EV/EBITDA E P/E



## DESEMPENHO TGMA3



- O **ROIC** do 2T20 foi 30,4%, no entanto caso desconsiderássemos o crédito tributário que foi reconhecido no 3T19, que impactou o NOPAT em R\$ 50,4 milhões, o ROIC teria sido de 21,5%.
- A ação da Tegra performou abaixo do IBOV no início do ano por conta de incertezas relacionadas ao mercado automotivo e, do final da metade de março em diante, por conta do surto da COVID-19 que interrompeu a produção de veículos no Brasil. O *market cap* da empresa está por volta de R\$ 1,7 bi (R\$ 26 por ação).
- Os múltiplos do 2T20 considerando somente estimativas de resultados de 2021 dos analistas de *sell side* que revisaram após a pandemia foi 13,2 EV/EBITDA e 6,5 P/E.





# SESSÃO DE PERGUNTAS E RESPOSTAS

Marcos Medeiros – CEO  
Ramón Pérez – CFO e DRI

[ri.tegma.com.br](http://ri.tegma.com.br)

Siga a Tegma nas redes sociais:

   /tegmagestaologistica





# RESULTS PRESENTATION 2Q20

August/2020

TEGMA  
GESTÃO LOGÍSTICA





## DISCLAIMER FOWARD LOOKING STATEMENTS

This communication contains forward-looking statements based on the current expectations and beliefs of Tegma's management. The ongoing COVID-19 pandemic imposes significant risks and uncertainties on the statements, including those discussed below. Unless indicated, Tegma is providing this information as of the date of this communication and does not undertake any obligation to update any forward-looking statements contained in this document as a result of new information, future events or otherwise.

No forward-looking statement can be guaranteed and actual results may differ materially from those we project.

# COVID-19 STATUS

## Health Protocols

- Tegma had 58 notifications from employees that tested positive to COVID-19.
- A large part of the Company's corporate workers is still working from home.
- The safety protocols of the resuming operations follow the strictness levels adopted by the company. We have implemented a plastic partition inside the support cars in our main vehicle logistics operation.



## Operation

- The results of **automotive logistics division** were seriously impacted by the reduction in vehicle sales, but the impact was mitigated by the residual revenue in the months of April and May, by the cost cutting and postponements of costs and expenses and by the resumption of sales in June.
- On the other hand, the **Integrated Logistics Division** performed positively during the crisis:
  - The **warehousing operation** recorded increase in volume due to the growth of e-commerce.
  - The **chemical operation** grew due to the fact that it involves essential products in high demand.
  - The **home appliance operation** came to a halt at the beginning of the pandemic, but it gradually resumed over the quarter, given the increase in e-commerce sales

## QUARTER HIGHLIGHTS

- ▶ *Renewal and extension of integrated logistics contracts*
- ▶ *Tegma receives 2019 Supplier of the Year Award from GM*



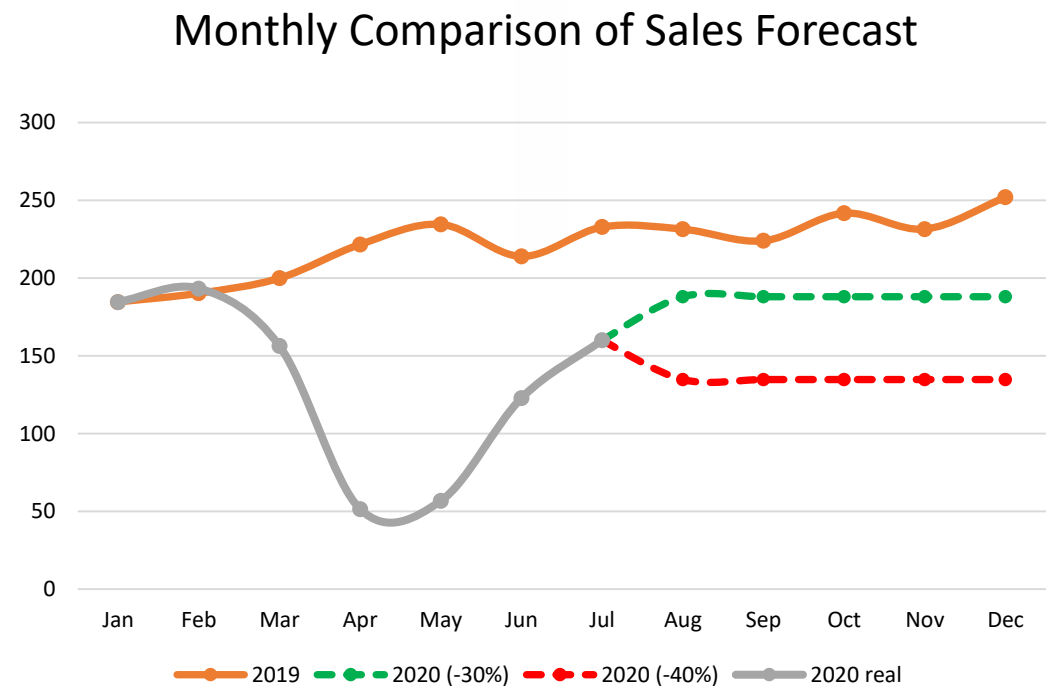
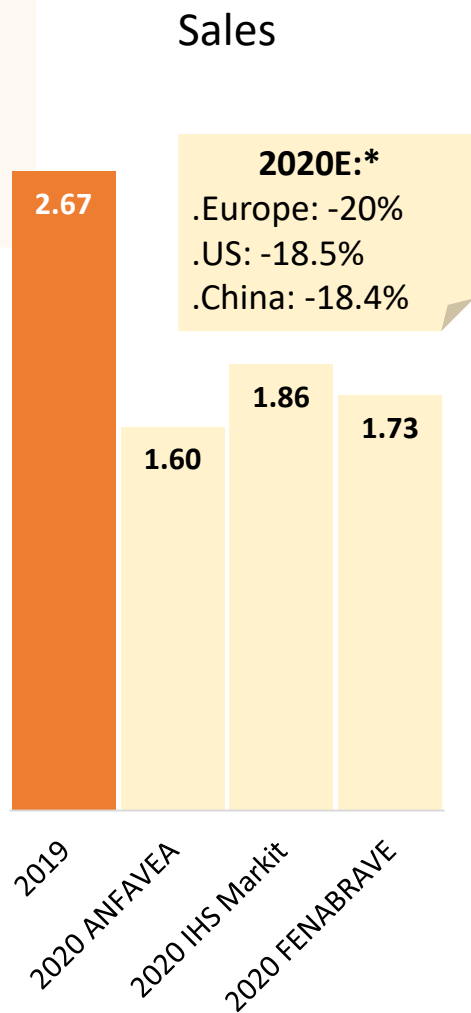
- ▶ *Updates from start-ups that received investments from **tegUP** ventures*



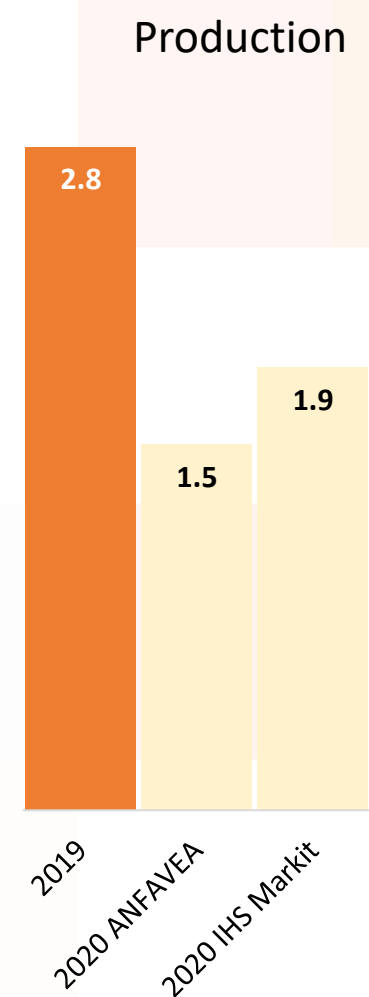
- ▶ *Non-anticipation of dividends and interest on own capital in August 2020*
- ▶ *Update on the investigation related to Operação Pacto*



# AUTOMOTIVE MARKET FORECAST 2020 (vehicles and light commercial, in million)



- 2020's vehicle sales forecast in the domestic market are ranging between 30% and 40% reduction in the annual comparison and between 33% and 45% contraction for the production of new vehicles.
- Considering these forecasts, the Brazilian automotive market will be more affected than the three main global automotive markets.
- To reach the sales forecast of -40% in 2020 in the annual comparison, the average sales from August to December would have to be 18% lower than the sales registered in July 2020, to reach -30%, the same period should have an average sales 15% higher than the July 2020 level.



\* LCM Data Group

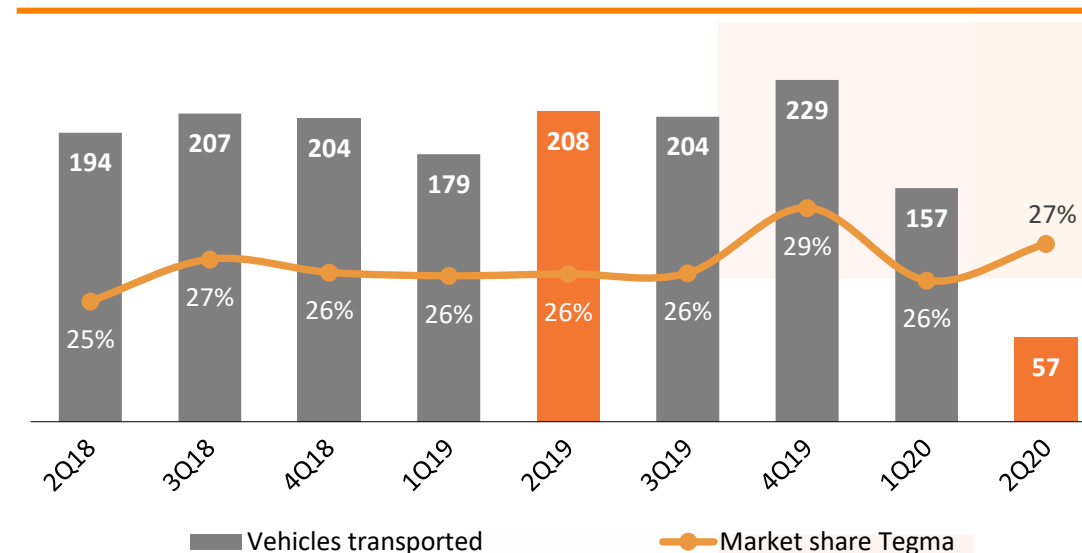
# OPERATIONAL HIGHLIGHTS

## MAIN INDICATORS

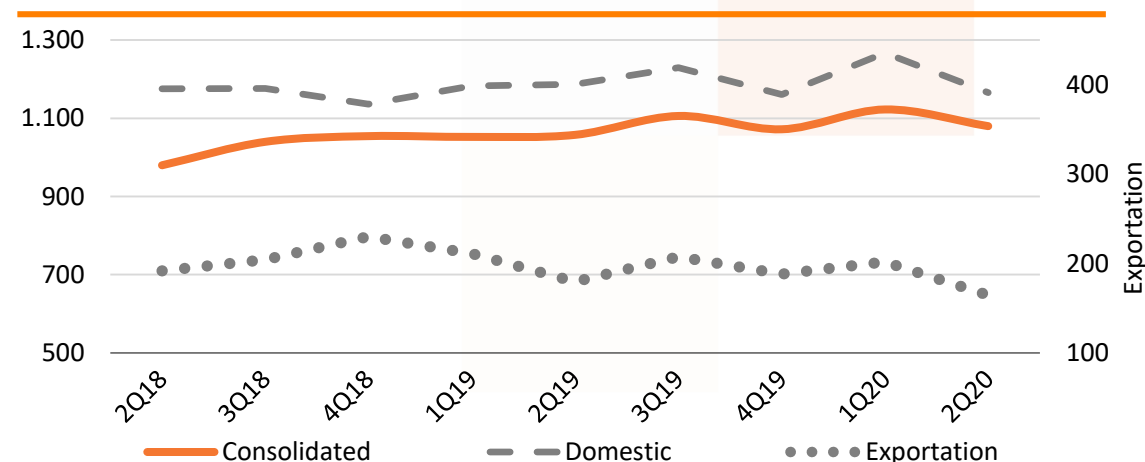
	2Q20	1S20	Chg % vs		2Q19	1S19
			2Q19	1S19		
<b>Final sales<sup>1</sup></b>	<b>258.7</b>	<b>878.2</b>	<b>-66.9%</b>	<b>-40.0%</b>	<b>782.6</b>	<b>1,464.0</b>
Domestic	231.0	765.2	-65.5%	-38.9%	670.3	1,251.8
Exportations	27.7	112.9	-75.3%	-46.8%	112.3	212.2
<b>Estimated wholesale sales<sup>2</sup></b>	<b>208.5</b>	<b>818.7</b>	<b>-74.0%</b>	<b>-45.3%</b>	<b>802.4</b>	<b>1,495.8</b>
(+) Production of vehicles and light commercial	130.6	685.8	-82.3%	-51.2%	737.9	1,404.8
(+) Importation of vehicles and light commercial*	34.4	94.8	-53.8%	-33.8%	74.5	143.3
(-) OEM's inventories change	(43.5)	(38.1)	N/A	N/A	9.9	52.4
Inventories (In OEM and dealers)	157.6	-	-50.1%	-	316.0	-
<b>Domestic Sales</b>	<b>231.0</b>	<b>765.2</b>	<b>-65.5%</b>	<b>-38.9%</b>	<b>670.3</b>	<b>1,251.8</b>
Direct Sales	94.6	331.6	-70.0%	-41.1%	315.9	562.6
Retail Sales	136.3	433.7	-61.5%	-37.1%	354.4	689.1
<b>Vehicles transported (thousand)</b>	<b>56.6</b>	<b>213.3</b>	<b>-72.8%</b>	<b>-44.9%</b>	<b>208.2</b>	<b>387.5</b>
Domestic	51.8	187.3	-71.5%	-44.4%	181.6	336.8
Exportations	4.8	26.1	-81.8%	-48.5%	26.6	50.7
Market share %*	27.2%	26.1%	1.2 p.p.	0.2 p.p.	25.9%	25.9%
<b>Average km per vehicle transported (km)</b>	<b>1,080.0</b>	<b>1,072.6</b>	<b>-2.1%</b>	<b>5.9%</b>	<b>1,057.8</b>	<b>1,012.8</b>
Domestic	1,165.5	1,238.9	-1.8%	4.6%	1,186.6	1,184.8
Exportations	164.7	194.8	-8.3%	0.2%	179.5	194.5
<b>Total km (million km)</b>	<b>61.2</b>	<b>237.1</b>	<b>-72.2%</b>	<b>-42.0%</b>	<b>220.2</b>	<b>409.0</b>
Domestic total km	60.4	232.0	-72.0%	-41.9%	215.4	399.1
Exportations total km	0.8	5.1	-83.3%	-48.4%	4.8	9.9

<sup>1</sup> and <sup>2</sup> the breakdown between final sales and wholesale sales is necessary to capture the time difference that exists in the automotive industry. Final sales are those that occur between the dealerships and the final consumer or between the OEM and the exported country, the estimated wholesale sales represent the previous flow (what is produced, more than imported, less what was held in OEM inventories), these are the vehicles that actually need to be transported. \* Using Wholesales sales as denominator.

## VEHICLES TRANSPORTED & MARKET SHARE



## AVERAGE KM PER VEHICLE TRANSPORTATED

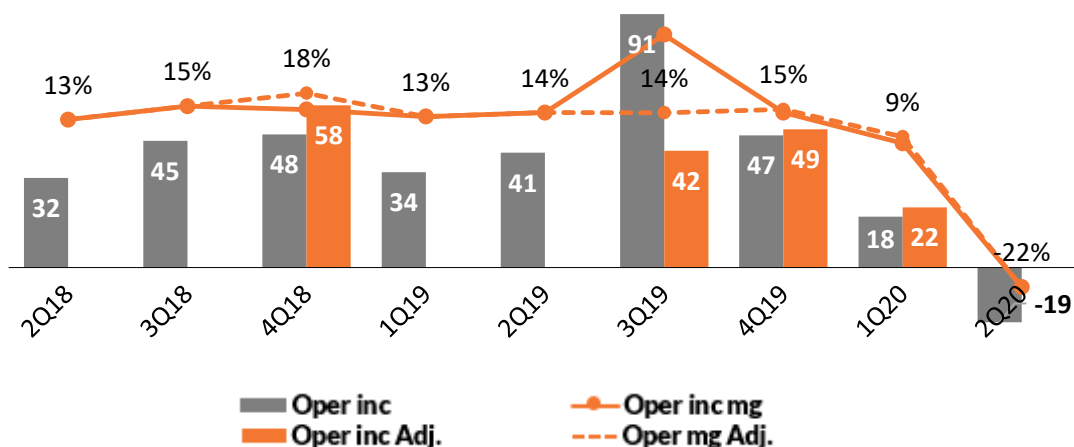


# RESULTS – AUTOMOTIVE LOGISTICS

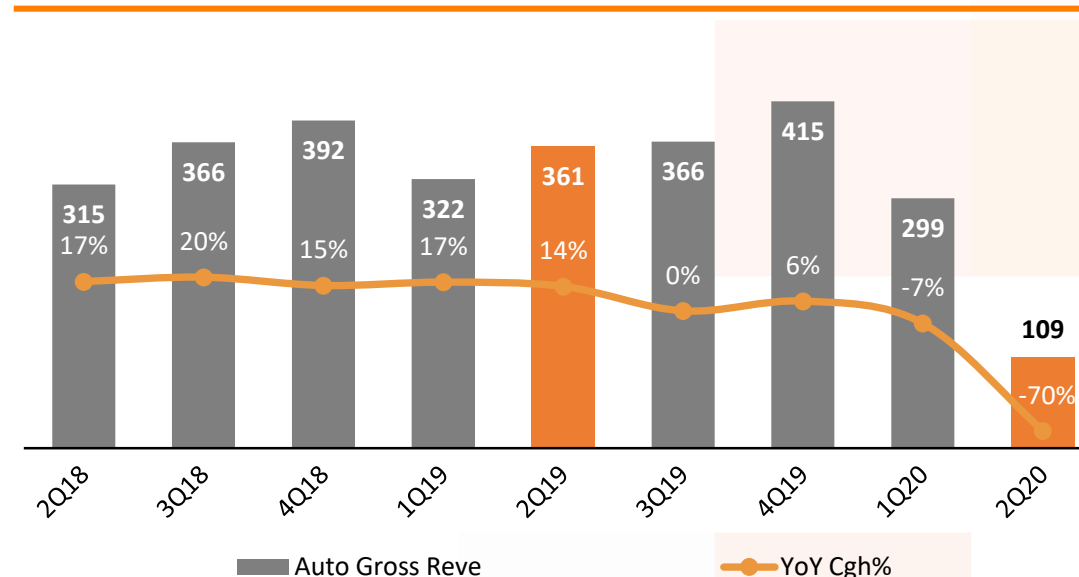
## INCOME STATEMENT

	2Q20	1S20	Chg % vs		2Q19	1S19
			2Q19	1S19		
<b>Automotive logistics division</b>						
<b>Gross revenue</b>	<b>108.6</b>	<b>407.3</b>	<b>-69.9%</b>	<b>-40.3%</b>	<b>360.9</b>	<b>682.6</b>
Taxes and deductions	(21.7)	(79.6)	-67.4%	-38.5%	(66.7)	(129.5)
<b>Net revenue</b>	<b>86.9</b>	<b>327.6</b>	<b>-70.5%</b>	<b>-40.8%</b>	<b>294.1</b>	<b>553.0</b>
Cost of services	(85.9)	(276.5)	-62.5%	-35.9%	(229.1)	(431.5)
<b>Gross profit</b>	<b>1.0</b>	<b>51.1</b>	<b>-98.5%</b>	<b>-57.9%</b>	<b>65.0</b>	<b>121.5</b>
Gross margin	1.1%	15.6%	-21.0 p.p.	-6.4 p.p.	22.1%	22.0%
Expenses	(20.4)	(52.4)	-14.6%	12.9%	(23.9)	(46.4)
<b>Operating income</b>	<b>(19.4)</b>	<b>(1.2)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>41.1</b>	<b>75.1</b>
Operating margin%	-22.4%	-0.4%	-36.3 p.p.	-14.0 p.p.	14.0%	13.6%
(+) Non-recurring	3.3	-	-	-	-	-
<b>Operating income/EBIT adjusted</b>	<b>(19.4)</b>	<b>2.1</b>	<b>-</b>	<b>-97.2%</b>	<b>41.1</b>	<b>75.1</b>
Operating margin/EBIT adjusted %	-22.4%	0.6%	-36.3 p.p.	-12.9 p.p.	14.0%	13.6%

## OPERATING INCOME



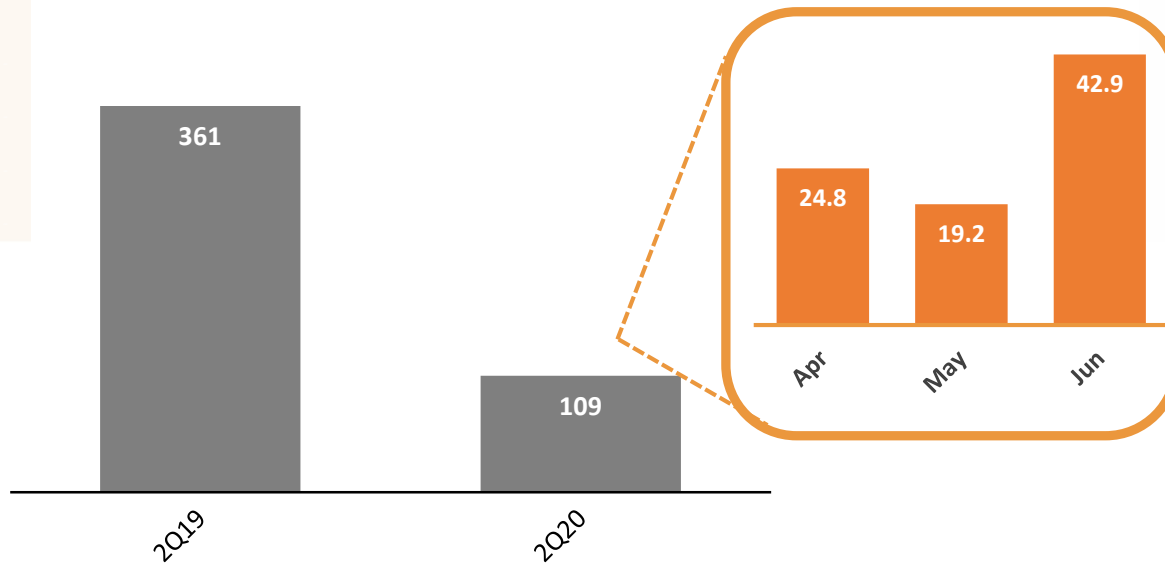
## GROSS REVENUE



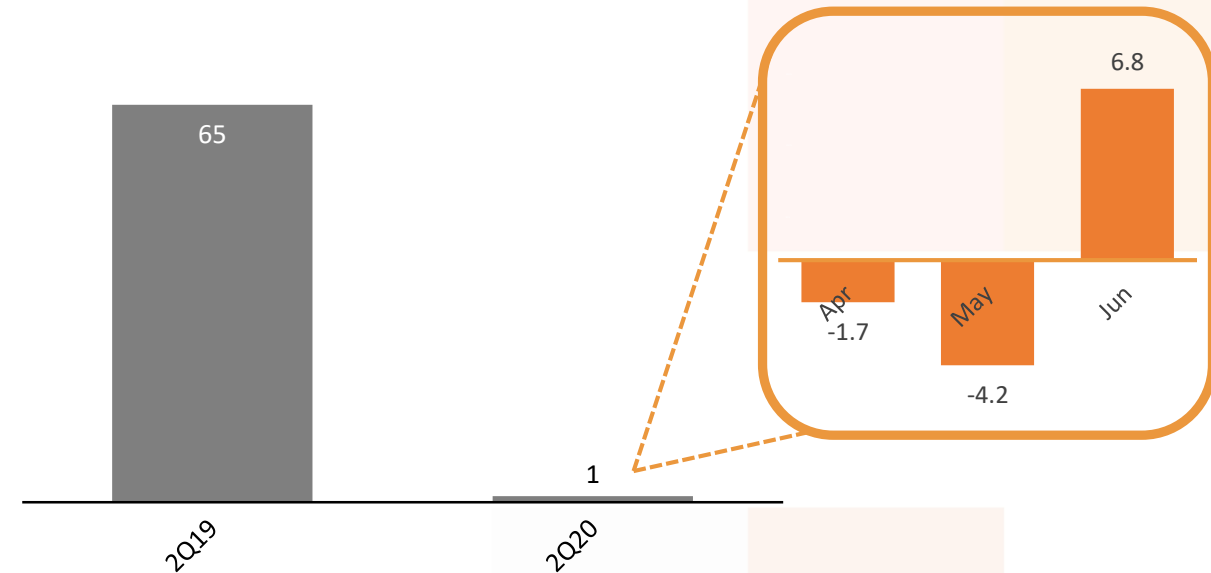
- Automotive logistics division gross revenue fell **69.9%** in 2Q20, in yearly comparison, due to the **72.8%** drop in the number of vehicles transported.
- Despite the sharp drop in revenue, automotive logistics division gross margin in 2Q20 was positive by 1.1%, **21.0 p.p** lower in yearly comparison, a result that was due to cost cutting initiatives throughout the crisis and the company's business model of variable costs predominance.
- Even with the 14.6% drop in the division's expenses in 2Q20 in the annual comparison due to several measures implemented at the beginning of the crisis, the division's operational margin/EBIT in the quarter was negative by 22.4%, **36.3 p.p** below 2Q19, mainly due to the sharply fall in revenue.

# RESULTS – AUTOMOTIVE LOGISTICS

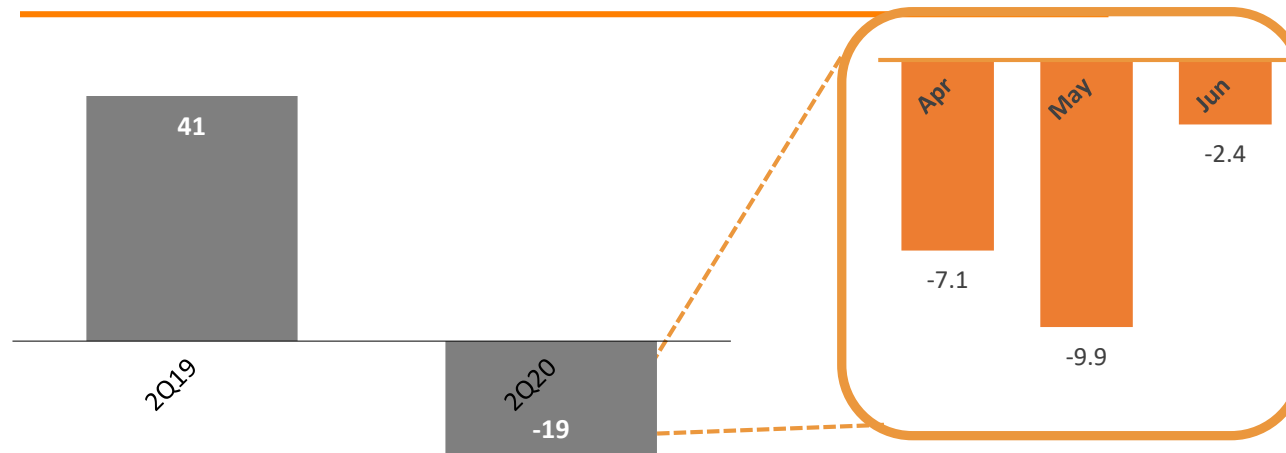
## GROSS REVENUE



## GROSS PROFIT



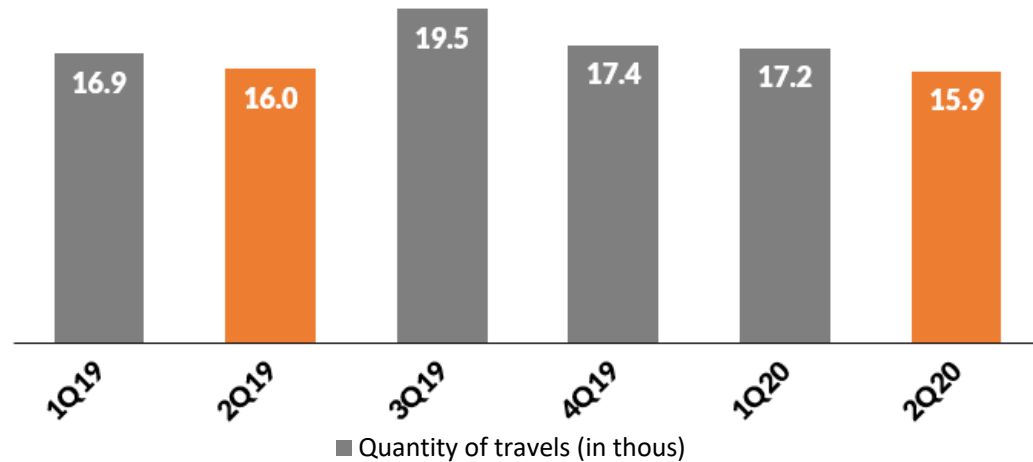
## OPERATING INCOME



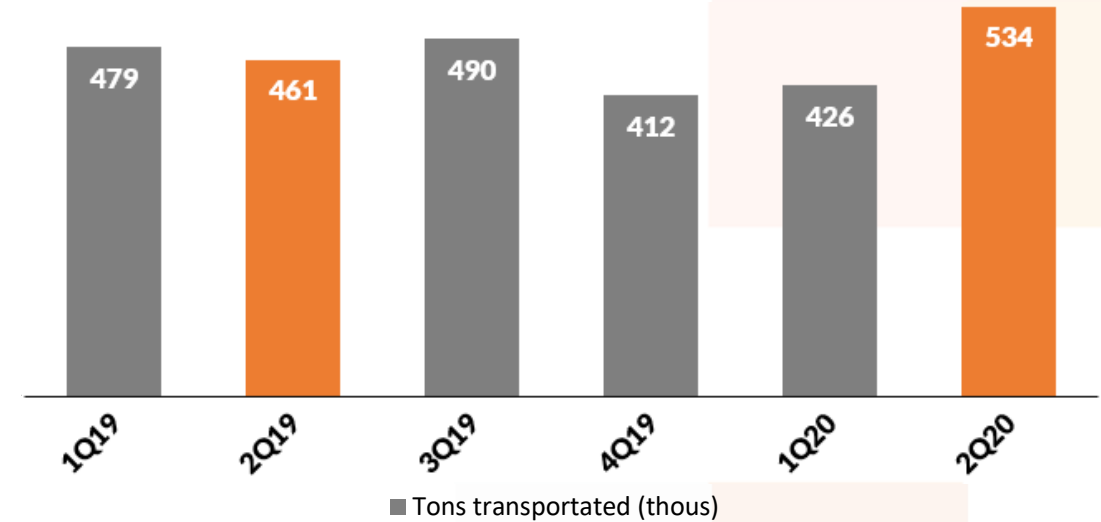
- There was a sharp drop in revenue in the months of April and May, which is a consequence of the sharp reduction in the quantity of vehicle transported and a lighter reduction in logistics services such as yard management, PDI and other services.
- Along the first two months of the quarter, there was also a sharp reduction in personnel costs, due to the employee layoffs and the implementation of PD 936, as mentioned above, in addition to the transversal cut in costs and expenses.
- The recovery of revenues in June, due to the recovery of the number of vehicles transported, combined with lower costs and expenses, allowed us to report a significantly lower operating loss/EBIT compared to the rest of the quarter and a positive EBITDA for the month

# OPERATIONAL HIGHLIGHTS – INTEGRATED LOGISTICS

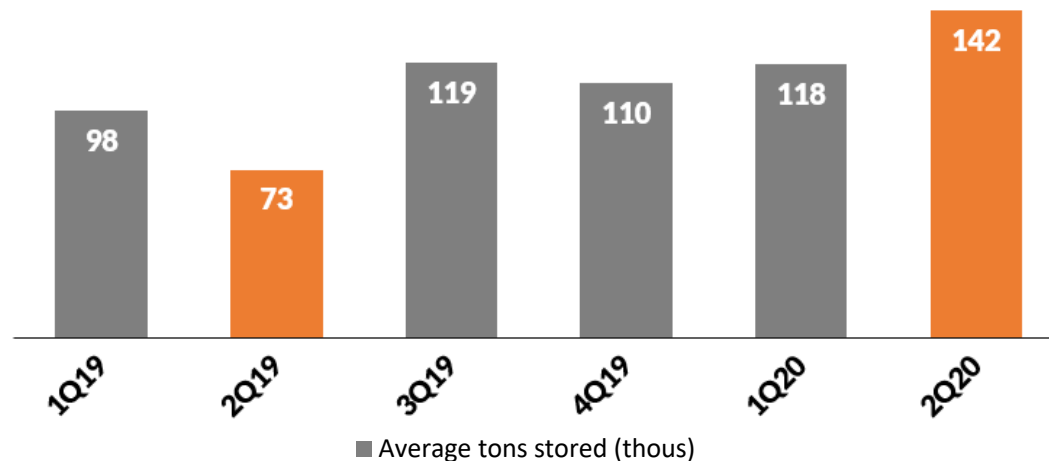
## CONSOLIDATED # OF TRAVELS BY THE INTEGRATED LOGISTICS



## TONS TRANSPORTED BY THE CHEMICAL OPERATION



## AVERAGE TONS STORED BY CHEMICAL OPERATION



- The integrated logistics division performed positively in the midst of the current crisis due to the fact that a significant part of its operations consists of providing services for essential products, such as cleaning products and food
- The **quantity of travels** by Tegma fell **0.7%** in the annual comparison due to the interruption of an important client operation in April, despite its resumption in May and in June almost to levels pre-COVID-19 pandemic.
- The **tons transported by the chemical operation** grew **15.7%** in the annual comparison due to the increase in consumption by our clients.
- The **average tons stored by the chemicals division** increased **95.1%** in the annual comparison due to the expansion of clients contracts in 2S19 and an atypical increase in inventories due to uncertainties related to the pandemic.

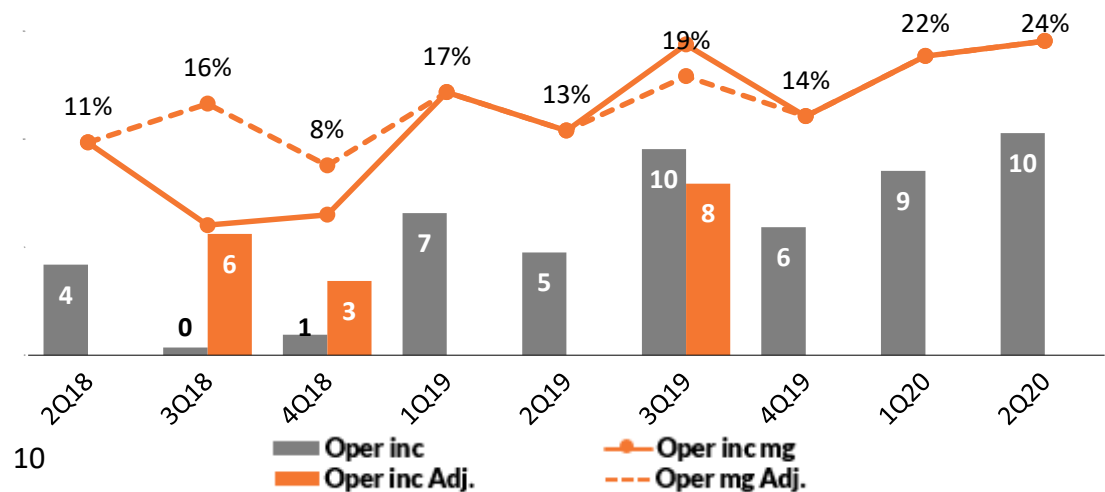


# RESULTS – INTEGRATED LOGISTICS

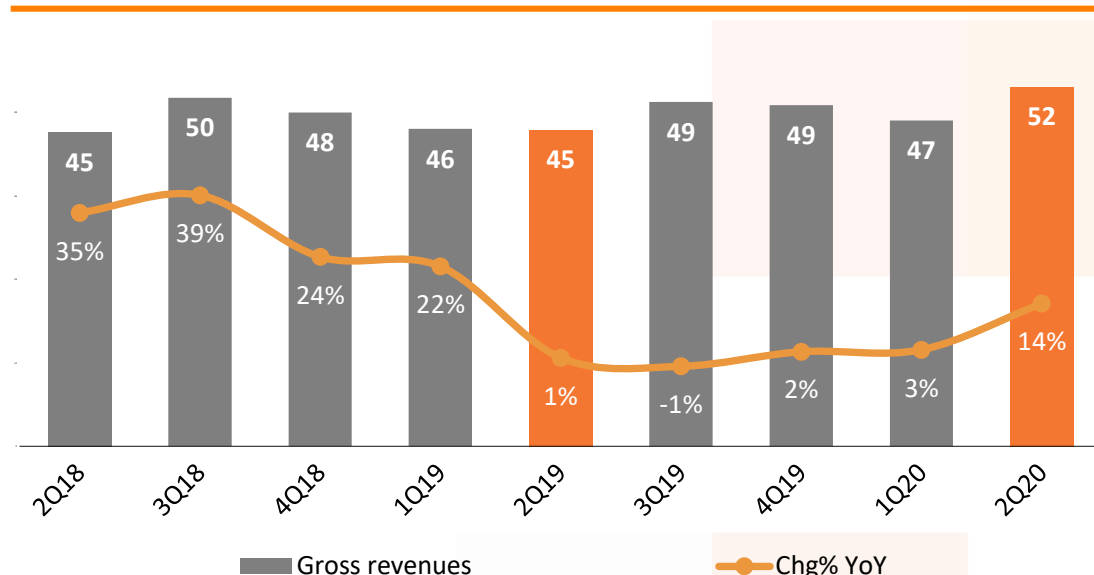
## INCOME STATEMENT

Integrated logistics division	2Q20	1S20	Chg % vs		2Q19	1S19
			2Q19	1S19		
<b>Gross revenue</b>	<b>51.6</b>	<b>98.4</b>	<b>13.6%</b>	<b>8.1%</b>	<b>45.5</b>	<b>91.1</b>
Warehouse	11.8	20.5	36.2%	19.4%	8.7	17.2
Industrial logistics	39.8	77.9	8.2%	5.5%	36.8	73.9
Gross revenue deductions	(8.4)	(16.2)	4.8%	2.5%	(8.0)	(15.8)
<b>Net revenue</b>	<b>43.3</b>	<b>82.2</b>	<b>15.4%</b>	<b>9.3%</b>	<b>37.5</b>	<b>75.3</b>
Cost of services	(32.7)	(63.1)	1.1%	-2.8%	(33.1)	(64.9)
<b>Gross profit</b>	<b>10.5</b>	<b>19.2</b>	<b>141.2%</b>	<b>84.7%</b>	<b>4.4</b>	<b>10.4</b>
Gross margin %	24.3%	23.3%	12.7 p.p.	9.5 p.p.	11.6%	13.8%
Expenses	(0.3)	(0.4)	-	-	0.4	0.9
<b>Operating income</b>	<b>10.3</b>	<b>18.8</b>	<b>115.9%</b>	<b>65.8%</b>	<b>4.8</b>	<b>11.3</b>
Operating margin%	23.7%	22.8%	11.0 p.p.	7.8 p.p.	12.7%	15.1%
(+) Non-recurring	-	-	-	-	-	-
<b>Operating income/EBIT adjusted</b>	<b>10.3</b>	<b>18.8</b>	<b>115.9%</b>	<b>65.8%</b>	<b>4.8</b>	<b>11.3</b>
Operating margin/EBIT adjusted %	23.7%	22.8%	11.0 p.p.	7.8 p.p.	12.7%	15.1%

## OPERATING INCOME



## GROSS REVENUE



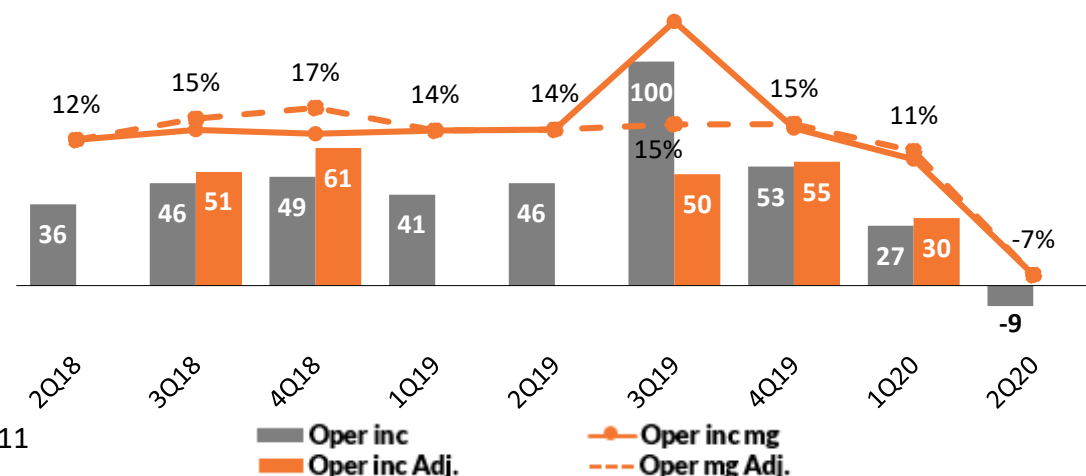
- Gross revenue from the warehousing operation grew **36.2%** in 2Q20 in annual comparison. Revenue of industrial logistics operation in 2Q20 grew **8.2%** in the annual comparison mainly due to the dynamics of chemical and home appliance operations explained on the previous slide.
- The division's **gross margin** in 2Q20 was 24.3%, **12.7 p.p** higher in the annual comparison due to the growth in revenue from chemicals logistics operation and from warehousing, allowing for a better dilution of fixed costs and also for improving the business profile in industrial logistics.
- The division's **operating/EBIT margin** in 2Q20 was 23.7%, **11.0 p.p** higher in annual comparison mainly due to the same reasons for the gross margin gains. This is the division's highest margin and nominal EBIT level since it began in 2007.

# RESULTS - CONSOLIDATED

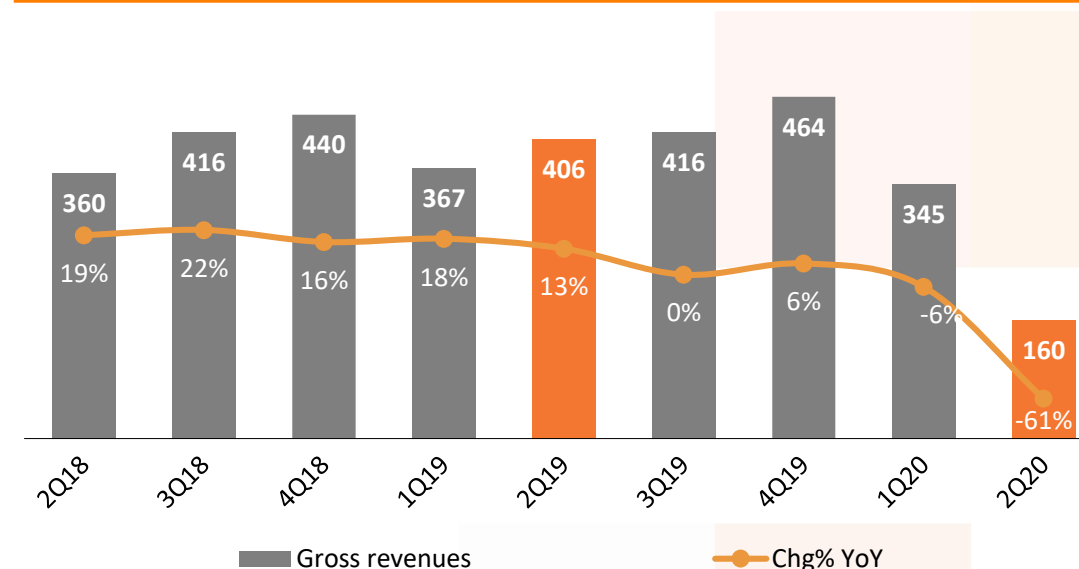
## INCOME STATEMENT

	2Q20	1S20	Chg % vs		2Q19	1S19
			2Q19	1S19		
<b>Consolidated</b>						
<b>Gross revenue</b>	<b>160.3</b>	<b>505.7</b>	<b>-60.6%</b>	<b>-34.6%</b>	<b>406.3</b>	<b>773.6</b>
Automotive Logistics	108.6	407.3	-69.9%	-40.3%	360.9	682.6
Integrated Logistics	51.6	98.4	13.6%	8.1%	45.5	91.1
Gross revenue deductions	(30.1)	(95.8)	-59.7%	-34.1%	(74.7)	(145.3)
<b>Net revenue</b>	<b>130.1</b>	<b>409.9</b>	<b>-60.8%</b>	<b>-34.8%</b>	<b>331.6</b>	<b>628.3</b>
Cost of services	(118.7)	(339.6)	-54.8%	-31.6%	(262.3)	(496.4)
<b>Gross profit</b>	<b>11.5</b>	<b>70.3</b>	<b>-83.4%</b>	<b>-46.7%</b>	<b>69.3</b>	<b>131.9</b>
Gross margin %	8.8%	17.2%	-12.1 p.p.	-3.8 p.p.	20.9%	21.0%
Expenses	(20.7)	(52.8)	-12.1%	16.2%	(23.5)	(45.4)
<b>Operating income</b>	<b>(9.2)</b>	<b>17.6</b>	<b>-</b>	<b>-79.7%</b>	<b>45.8</b>	<b>86.4</b>
Operating margin%	-7.1%	4.3%	-20.9 p.p.	-9.5 p.p.	13.8%	13.8%
(+) Non-recurring	-	3.3	-	-	-	-
<b>Operating income/EBIT adjusted</b>	<b>(9.2)</b>	<b>20.9</b>	<b>-</b>	<b>-75.8%</b>	<b>45.8</b>	<b>86.4</b>
Operating margin/EBIT adjusted %	-7.1%	5.1%	-20.9 p.p.	-8.7 p.p.	13.8%	13.8%

## OPERATING INCOME

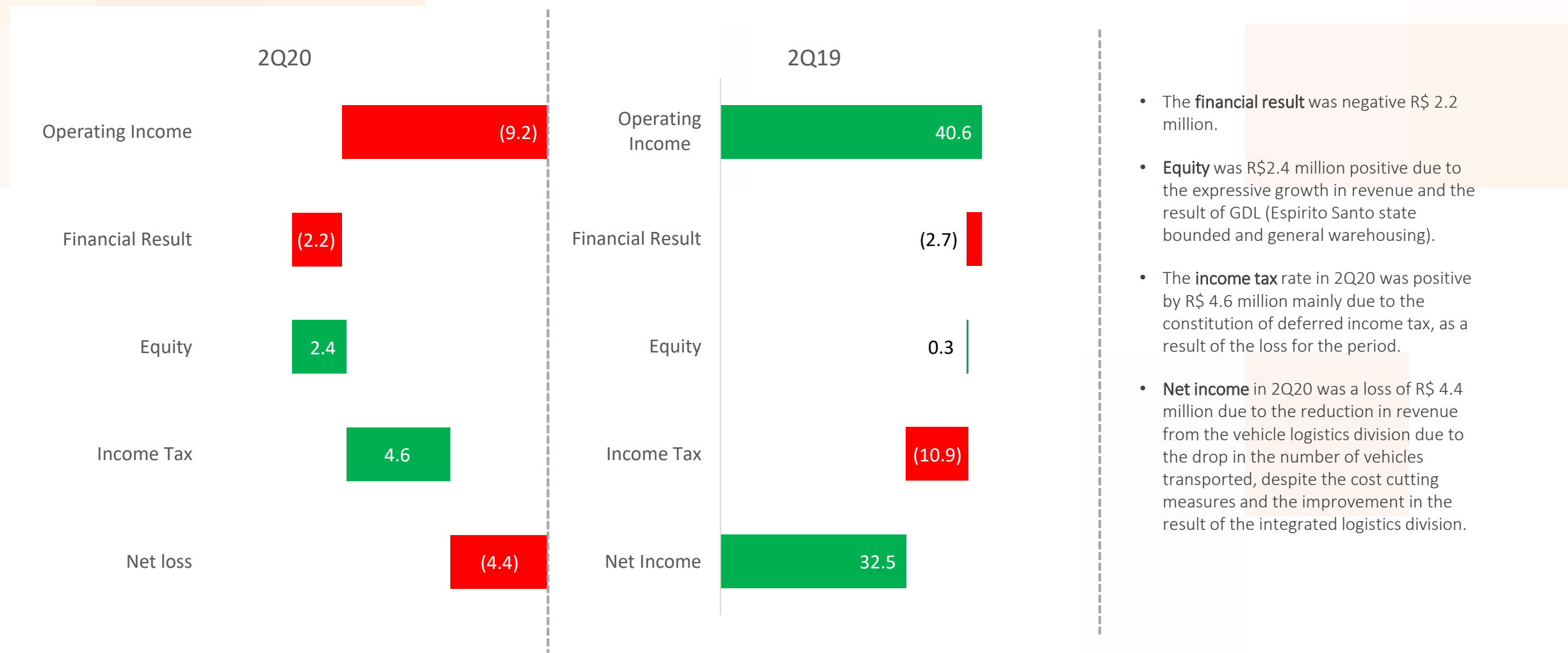


## GROSS REVENUE



- The consolidated **gross revenue** as mentioned in slide 6 was impacted by the retraction in the number of vehicles transported and positively by the resilience of integrated logistics division.
- 2Q20's **gross margin** was 8.8%, a decrease of **12.1 p.p** vs. previous year, due to the margin reduction in the vehicle logistics division, given the sharp drop in automotive logistics division revenue and despite the substantial integrated logistics division margin growth, which was benefited from the improvement of the profile of services and clients in industrial logistics, in addition to the growth in revenue.
- 2Q20's **expenses** were R\$ 20.7 million, **12.1%** lower in the annual comparison, mainly reflecting the cost cutting in corporate expenses.
- In 2Q20, **operating income** was negative by 7.1%, **20.9 p.p** lower than 2Q19 due to the impact of the abrupt reduction in revenue from the vehicle logistics division, despite the division's costs reduction and corporate expenses and despite the improved performance of the integrated logistics division in the period.

# NET INCOME

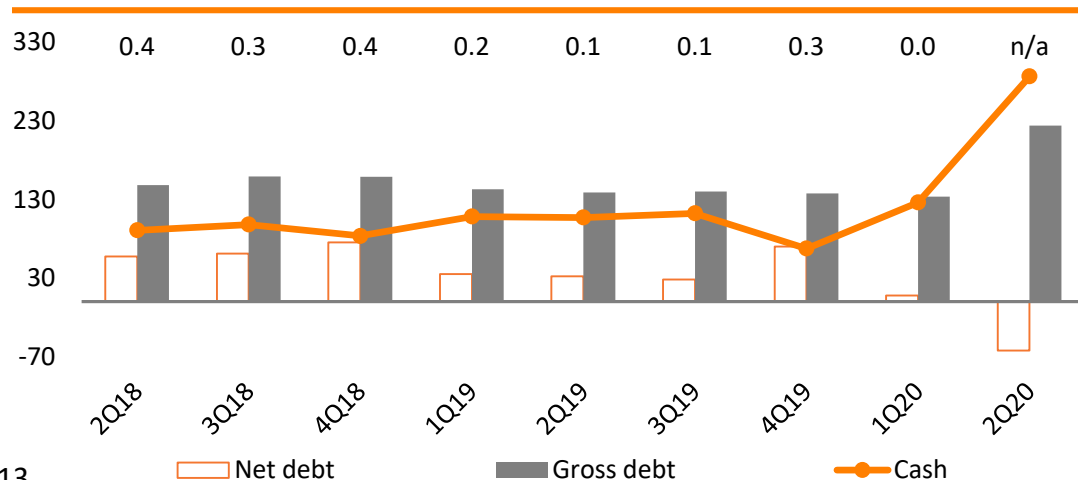


# CASH & INDEBTEDNESS

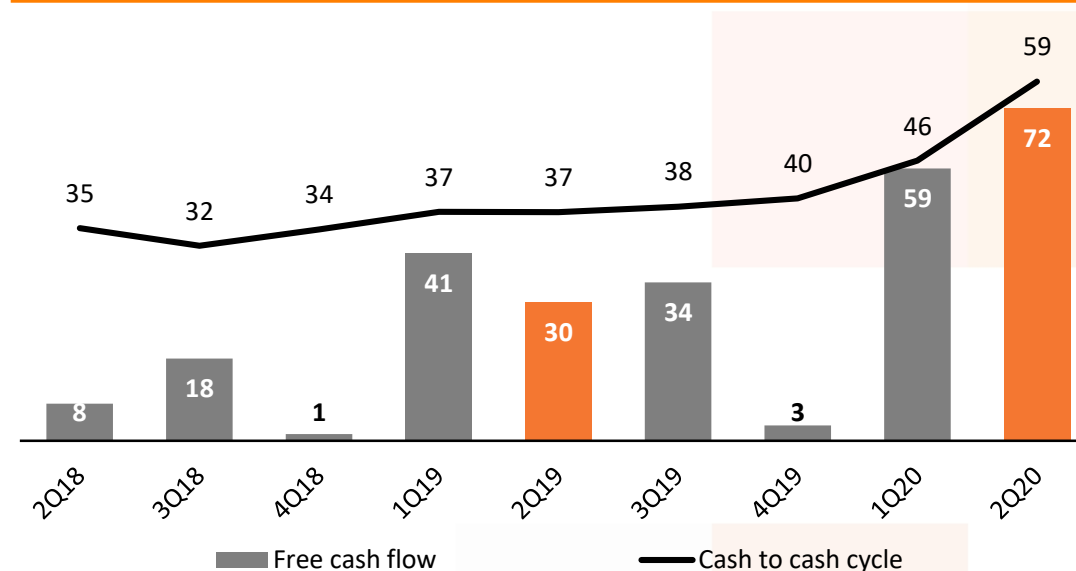
## CASH FLOW

	2Q20	2Q19	1S20	1S19
<b>A - Cash at beginning of period</b>	<b>125.9</b>	<b>108.0</b>	<b>67.3</b>	<b>83.5</b>
1- Net cash generated by operating activities	83.6	51.4	156.6	107.0
2 - Capital expenditures "cash" (2)	(4.5)	(14.8)	(10.1)	(24.1)
3 - Payment of leasing	(6.7)	(6.5)	(15.1)	(12.1)
<b>Free cash flow (1 + 2 + 3)</b>	<b>72.3</b>	<b>30.1</b>	<b>131.4</b>	<b>70.9</b>
4 - Net cash generated by investing activities (ex cash CAPEX)	1.6	0.3	1.6	0.7
5 - Net cash from financing activities	79.9	(38.2)	71.0	(60.4)
<b>(=) Cash at end of period (A + 1 + 2 + 4 + 5)</b>	<b>286.5</b>	<b>106.8</b>	<b>286.5</b>	<b>106.8</b>

## CASH & INDEBTEDNESS



## FREE CASH FLOW & CASH TO CASH CYCLE

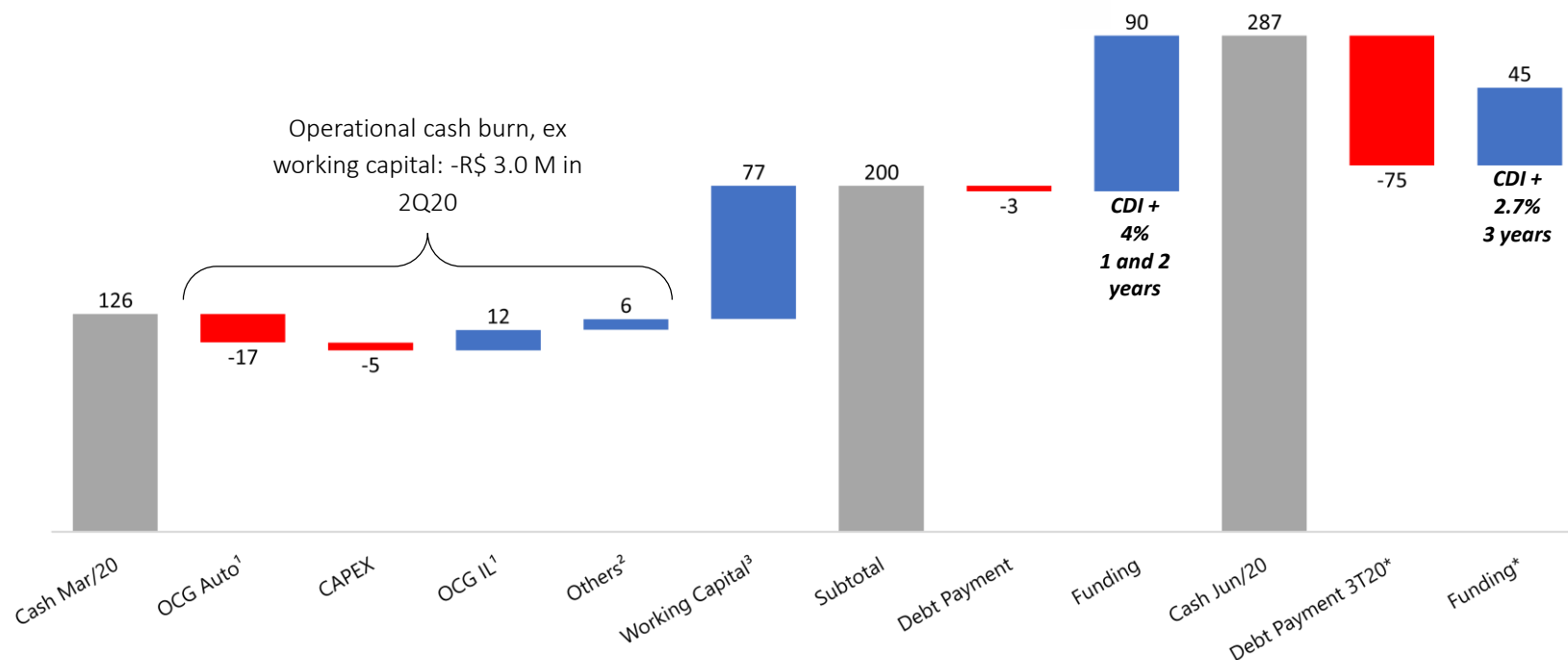


- The Company's **free cash flow** in 2Q20 was negatively influenced by the sharp drop in revenue from vehicle logistics, but on the other hand, it was positively impacted by: i) continuity of integrated logistics operations, ii) cutting and postponement of costs, expenses and taxes in automotive and corporate operations and iii) release of working capital coming from the drop in revenue from the main division.
- The **cash to cash cycle** increased in 2Q20 mainly due to the higher representativeness of the Integrated logistics division in total revenue, a division that has a longer receivables terms.
- The **cash surplus** on June 30, 2020 was R\$ 62.5 million vs a net debt of R\$ 7.6 million as of March 31, 2020. As explained in the cash flow session, this reduction was due to several factors, despite the sharp drop in revenue from the automotive division.



# CASH EVOLUTION

Cash Var Mar/20 - Jun/20

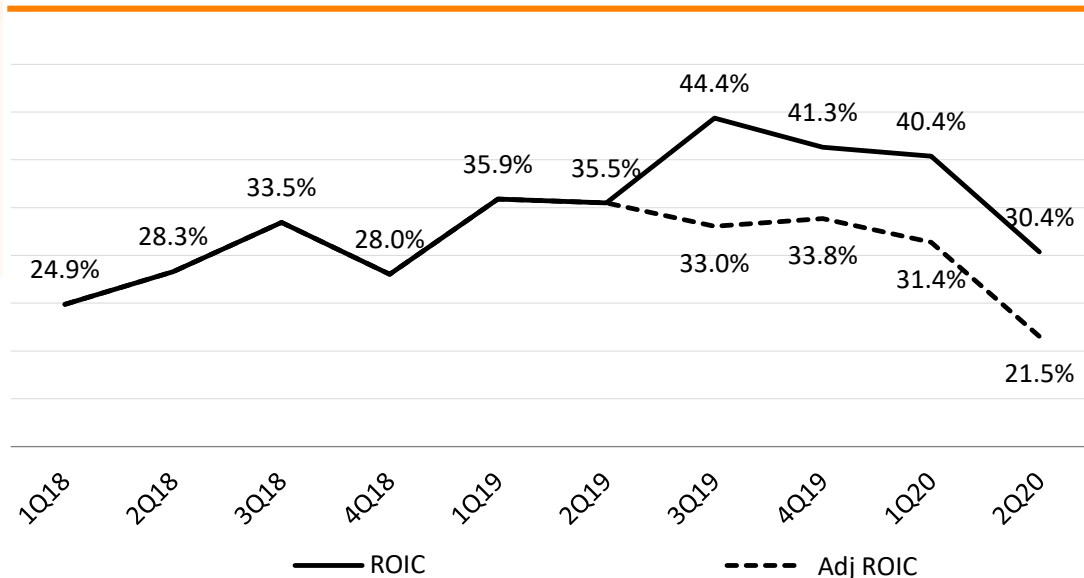


<sup>1</sup> Operational cash generation (OGC) Automotive and Integrated Logistics Division: Operating profit - depreciation and amortization + rental costs (IAS17); <sup>2</sup> financial result, income tax, dividends from subsidiaries, other equity variations and adjustments to provisions; <sup>3</sup> Variation in accounts receivable and suppliers; \*Debt payments and raise according to subsequent events of 2Q20 interim financial information and according to the debt amortization schedule.

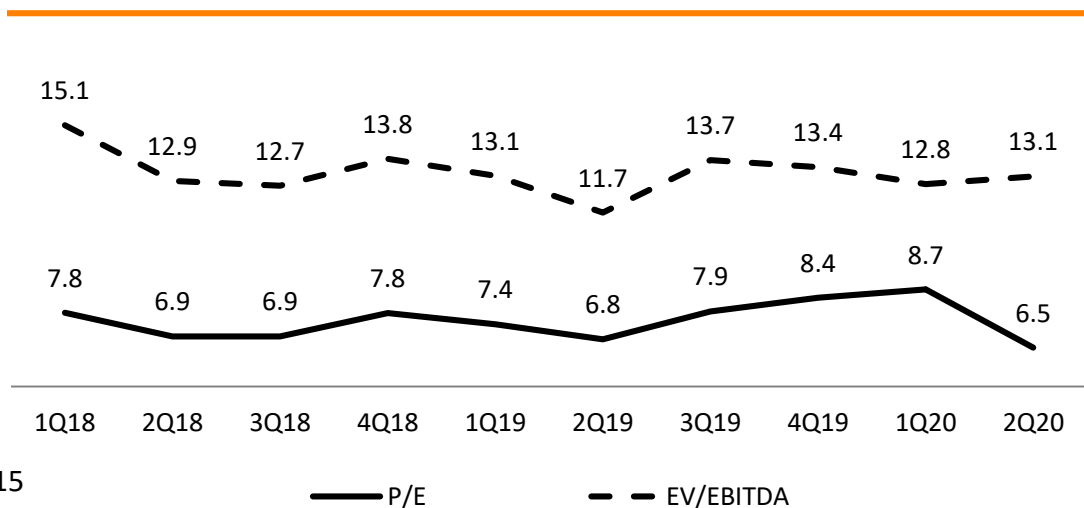
- The Company's liquidity during the crisis has been resilient.
- The remaining revenue from the operation, added to the cuts in costs and expenses made throughout the quarter, resulted in a “operational cash burn” of the automotive division/corporate amounting to R\$ 17 million in the whole quarter
- Company's consolidated CAPEX in 2Q20 amounting to R\$ 5 million
- The positive integrated logistics division “operational cash generation” in the quarter, amounting to R\$ 12 million (vs R\$ 10.4 million in 1Q20).
- Interest, income tax, dividends from subsidiaries, other balance sheet variations and provisions adjustments amounting to R\$ 6 million positive
- The company's operational cash burn, without working capital effects, amounted to R\$ 3.0 million negative

# MAIN INDICATORS

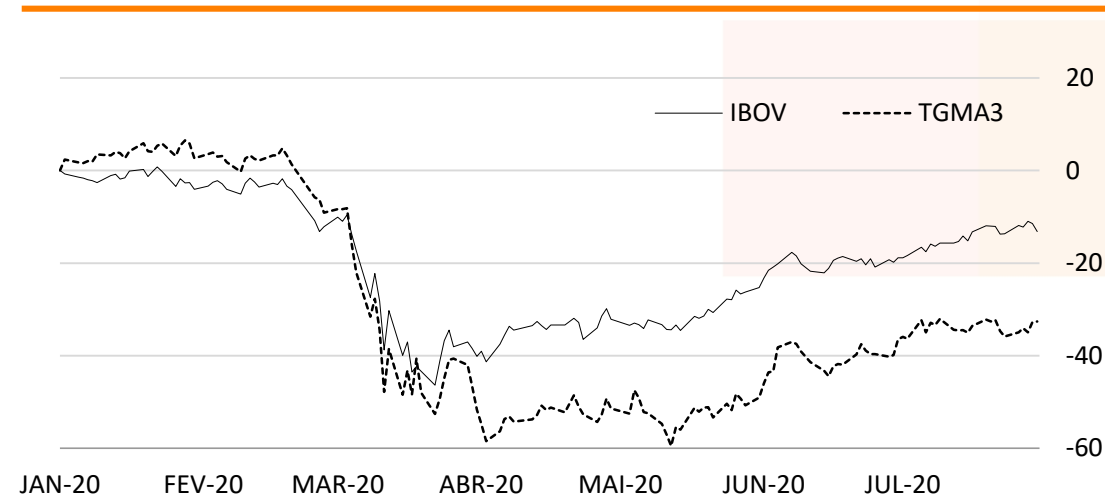
## ROIC – RETURN ON INVESTED CAPITAL



## MULTIPLES TGMA3



## CAPITAL MARKETS



- **ROIC** in 2Q20 was 30.4%, however if we disregarded the tax credit that which impacted 3Q19 NOPAT by R\$ 50.4 million, ROIC would have been 21.5%.
- Tagma's **shares** underperformed IBOV Index because uncertainties regarding auto industry recovery and from the end of March on because of COVID-19 outbreak in Brazil. The company's market cap is around R\$ 1.7 billion (R\$ 26 per share).
- The 2Q20 **multiples**, considering only the 2021 results of sell side analysts who reviewed projections after a pandemic, were 13.1 EV/EBITDA and 6.5 P/E.



## Q&A SECTION

Marcos Medeiros – CEO  
Ramón Pérez – CFO & DRI

[ri.tegma.com.br/en/](http://ri.tegma.com.br/en/)

Follow Tegma in Medias:

   /tegmagestaologica

