

Local Conference Call
Tegma Gestão Logística
Resultados do 1º Trimestre de 2023
4 de maio de 2023

OPERADORA – Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2023. Estão presentes hoje conosco os senhores Nivaldo Tuba, 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. Nivaldo, diretor-presidente da Tegma, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Nivaldo, pode prosseguir.

Slide 1

Boa tarde a todos. Sou Nivaldo Tuba, 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 Fogaça da área de RI.

Slide 2

Começando nossa apresentação pelo slide 2, como de costume, fazemos um disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

Slide 3

Passando para o slide 3, vamos falar sobre os principais dados do mercado de veículos no Brasil.

Conforme pode-se observar no primeiro gráfico, as vendas domésticas do primeiro trimestre de 2023 foram 16% superiores na comparação anual. Esse desempenho é fruto do ritmo acelerado das vendas diretas e do crescimento das vendas do varejo, depois de quase dois anos de queda. Vale o destaque que o primeiro trimestre de 2022 foi muito impactado por questões de suprimento das montadoras e foi o pior primeiro trimestre desde 2004. Esses são também os motivos pelos quais a produção no primeiro trimestre de 2023, mostrada no gráfico abaixo e à esquerda,

ter crescido 11%. Por fim, as exportações apresentaram mais uma vez crescimento, refletindo o bom desempenho das vendas para países como Argentina e México, apesar da queda das vendas para o Chile e para a Colômbia.

Slide 4

Seguindo para o slide 4, mostramos uma mudança que realizamos em nossa metodologia de cálculo de market share da Divisão de Logística Automotiva, visando simplificar o indicador.

Podemos observar no gráfico abaixo, que apresenta um comparativo entre os métodos de cálculo novo e o antigo, o market share se manteve muito próximo nos períodos anuais, independente do critério.

O histórico de nosso Market share foi ajustado de forma a manter a comparabilidade. No nosso arquivo Série Histórica, que está disponível em nosso site de RI, é possível ver a memória de cálculo de ambos critérios na aba Análise Rápida.

Slide 5

No slide 5, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no primeiro trimestre de 2023 foi 18% superior na comparação anual e o market share se recuperou a um patamar próximo de 25%, semelhante ao market share dos últimos dois trimestres do ano passado e próximo a um patamar normalizado da Tegma. A recuperação do market share reflete o bom desempenho dos principais clientes da Companhia.

Por último, a distância média das viagens foi ligeiramente superior na comparação anual em função principalmente do crescimento da distância média das viagens de exportação e do aumento da participação das viagens domésticas.

Após esses destaques, passo a palavra para nosso diretor financeiro, Ramón Perez, para que ele possa falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores, e depois abriremos para a seção de perguntas e respostas.

Slide 6

Obrigado, Nivaldo. Boa tarde a todos.

Passando para o slide 6, falaremos sobre os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 47% na receita líquida da divisão no primeiro trimestre de 2023, explicado principalmente pelo aumento de 18% da quantidade de veículos transportados no período, pelo aumento de 1,4% da distância média e pelos reajustes de tarifas de transporte realizadas ao longo de 2022 e em 2023. Destacamos também o bom desempenho da Fastline, nossa unidade de logística de veículos usados, que tem apresentado

uma evolução de receita excelente e dos serviços logísticos, que se beneficiaram com o aumento expressivo das vendas para as locadoras e dos estoques da indústria.

Abaixo, vemos o crescimento tanto do EBIT quanto do EBITDA no primeiro trimestre de 2023 na comparação anual, acompanhado pelo incremento de suas respectivas margens. Essa evolução é fruto dos motivos mencionados anteriormente, que se refletiram no crescimento de nossa receita, aliado à disciplina no controle de gastos, proporcionando, conseqüentemente, uma melhor diluição de custos fixos e de despesas.

Slide 7

No slide 7, apresentamos os resultados da logística integrada. Vemos uma quase estabilidade da receita líquida da divisão no primeiro trimestre de 2023 na comparação anual, que decorre de uma queda na quantidade transportada e armazenada pela operação de químicos. Vale lembrar também que a receita da operação de químicos no 1T22 foi positivamente impactada pela atracação de dois navios extras. Por outro lado, a operação de eletrodomésticos apresentou uma recuperação de receitas refletindo, principalmente, a recomposição de tarifa realizada na divisão.

Nos gráficos abaixo, vemos que tanto a margem EBIT quanto a margem EBITDA apresentaram retração no primeiro trimestre de 2023 na comparação anual. Essas oscilações são um reflexo principalmente da discrepância da receita de armazenagem das operações de químicos originada pela atracação de dois navios extras no 1T22, apesar da melhora das margens da operação de eletrodomésticos.

Slide 8

Passando para o slide 8, falamos sobre os resultados consolidados. A receita líquida foi de R\$ 336 milhões no primeiro trimestre de 2023, um crescimento de 39% na comparação anual, refletindo o crescimento da logística automotiva no período.

Abaixo, vemos que tanto o EBIT quanto o EBITDA apresentaram uma forte expansão na comparação anual, fruto do crescimento da receita da divisão de Logística Automotiva, acarretando uma melhor diluição de custos fixos. Soma-se a isso a disciplina no controle de custos e despesas em ambas as operações.

Por fim, o lucro líquido do primeiro trimestre de 2023 foi de R\$ 34,7 milhões, 85% superior na comparação anual. Esse crescimento expressivo advém do desempenho operacional positivo da divisão de Logística Automotiva, do resiliente resultado da logística integrada, do crescimento com expansão de margens da Joint Venture GDL e do resultado financeiro positivo, conseqüência da geração de caixa e da estrutura de capital desalavancada.

Slide 9

Passando adiante, no slide 9 mostramos no gráfico à esquerda que o ciclo de caixa em março de 2023 foi de 44 dias, patamar similar ao dos últimos dois trimestres e consideravelmente inferior ao de março de 2022 em função da regularização de questões comerciais que impactaram negativamente esse período do ano anterior.

Com relação ao CAPEX da Companhia, ele foi de R\$ 5,5 milhões no primeiro trimestre de 2023, representando 1,6% da receita líquida, sem nenhum investimento que individualmente se destacasse.

Por último, à direita vemos o fluxo de caixa livre da companhia, que foi de R\$ 59 milhões no primeiro trimestre de 2023, fruto do desempenho operacional positivo, ainda que inferior ao fluxo de caixa livre do primeiro trimestre de 2022 em função de este ter sido positivamente impactado pela regularização de recebíveis atrasados.

Slide 10

No slide 10, mostramos detalhes de nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, observamos o caixa atual de 242 milhões de reais, que é muito superior às amortizações da dívida bruta dos próximos anos. No gráfico ao lado, o custo da dívida se elevou em comparação a dezembro de 2022, totalizando CDI + 2,07% em março de 2023. Esse aumento ocorreu por conta do pagamento de uma parcela de R\$ 10 milhões de principal referente a uma Nota de Crédito de Exportação, que tinha um custo inferior à média do endividamento da Companhia.

Na tabela abaixo, podemos ver que nossa posição de caixa líquido em março de 2023 atingiu R\$ 152 milhões, bem acima da posição de dez/22 em função da geração de caixa da Companhia no período.

Por fim, à direita, o nosso rating foi reafirmado pela Fitch em abril deste ano, sendo “A local”, com perspectiva Estável, mesmo em um cenário de grandes incertezas no mercado automotivo e da crise de crédito que tem afetado alguns setores do mercado como um todo.

Slide 11

Passando para o próximo slide, mostramos primeiro a evolução do nosso retorno sobre o capital investido e sobre o patrimônio líquido. O ROIC do primeiro trimestre de 2023, em preto, foi de 27,4%, 2,1 p.p superior ao do quarto trimestre de 2022, como fruto da evolução positiva de nossos resultados. O mesmo é válido para o ROE, na linha laranja, cuja expansão no primeiro trimestre de 2023 também se deve aos bons resultados da Joint Venture GDL e à melhora do resultado financeiro.

Abaixo, observamos que a evolução do EVA no primeiro trimestre de 2023 manteve a tendência de recuperação observada desde meados de 2022. Essa evolução é um reflexo da geração de valor pela Companhia, superior ao seu custo de capital, fruto do desempenho operacional de ambas as divisões, da resiliência das margens da logística automotiva e dos resultados positivos da Fastline.

À direita, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital próprio pagos pela Companhia. Na linha preta indicamos o payout das distribuições, que em 2022 foi de 60% do lucro líquido ajustado, ou 70% do lucro líquido sem considerar as reservas legal e de incentivos fiscais. Na linha laranja o dividend yield correspondeu a 8,2% no ano.

Slide 12

Por fim, no último slide, mostramos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. As ações da Tegma, conforme podemos observar no primeiro gráfico, apresentam um desempenho equivalente ao da bolsa em 2023, apesar das incertezas do setor automotivo. Conforme mostrado no gráfico abaixo, as ações da Tegma são negociadas a múltiplos abaixo da sua média, assim como ocorre atualmente com a maior parte das empresas listadas no Brasil, influenciado pelo cenário macroeconômico.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem *1. Para retirar a pergunta da lista digitem *2.

O Sr. Nivaldo lerá as perguntas feitas por via webcast. Lembrando que para fazer uma pergunta digite *1. Para retirar a sua pergunta da fila digite *2. Por gentileza, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta é de Vítor da empresa Vinci.

Vítor - Vinci

Boa tarde pessoal, tudo bom? Vocês me escutam?

XXX - Tegma

Sim, Vítor. Vítor, você escuta a gente? Vítor?

Operadora

Com licença, o Sr. Vítor foi desconectado. Lembrando que para fazer uma pergunta por favor digitem *1. Para retirar sua pergunta da fila digitem *2. Por gentileza, aguardem enquanto coletamos novas perguntas.

Iniciaremos agora as perguntas feitas pelo webcast.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

Boa tarde a todos, aqui quem fala é Ian, RI da Tegma, eu vou começar pela pergunta do **Lucas Daniel da Eu Quero Investir**: Boa tarde, parabéns pelos resultados. Vocês podem comentar sobre a operação de logística de veículos usados, seminovos? Vou passar a resposta para o Nivaldo.

Nivaldo Tuba - CEO

Boa tarde Lucas, obrigado pela pergunta, nós vamos falar da Fastline. Veja bem, esse mercado de veículos seminovos ele funciona, essa logística funciona ainda no Brasil de uma maneira informal. Então a adoção da Tegma como um possível organizador vai trazer tecnologia e muito maior legitimidade a essa operação.

Vale destacar que o mercado de usados no Brasil é da ordem de 6x maior do que o mercado de veículos novos - eu estou me referindo à movimentação - e em especial a Tegma ela pode se utilizar de toda a expertise tecnológica e de toda e que expertise infraestrutural que ela tem através da operação de veículos novos e aplicá-la aos veículos usados.

Então essa conjunção de fatores vem trazendo a favorabilidade dos nossos desenvolvimentos, e conseqüentemente um crescente aumento nas receitas e nos resultados.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

Obrigado, Nivaldo. A próxima pergunta vem do **Artur da (incompreensível 18:08)**: Antecipam que o CapEx de 2023 deva ser abaixo dos últimos anos, ou esse trimestre foi um outlier? Vou passar a resposta para o Ramón.

Ramón Pérez - CFO e IRO

Boa tarde. Não, não tenho nenhum motivo para acreditar que a gente tenha um valor muito abaixo dos últimos anos. A gente tem uma proposta de administração que foi apresentada, que foi aprovada em que a gente menciona R\$ 51 milhões. O 1T normalmente é comum que a gente tenha uma defasagem dos valores que acabam se acelerando ao longo do ano, então não há nenhum motivo para crer num valor inferior ao que a gente que havia indicado, ao que a gente indicou a proposta da administração.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

A próxima que eu leio aqui é do **Felipe Viana da 3R**: Boa tarde, parabéns pelos resultados. Vocês podem dar mais detalhes sobre o desempenho da GDL? De onde vem o ritmo de crescimento ainda forte? Vou passar para o Nivaldo responder.

Nivaldo Tuba - CEO

Oi Felipe boa tarde, obrigado. Realmente a GDL vem mantendo no 1T a mesma toada do final do ano passado. A gente pode notar a manutenção dos clientes, a manutenção da logística doméstica e inclusive um aumento na logística automotiva, ou seja, hoje a GDL está com uma ocupação de pátios de veículos bastante superior à ocupação que ela tinha no ano passado, então daí explica-se parte dos bons resultados colhidos no 1T.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

Obrigado, Nivaldo. Próxima pergunta vem do **Vítor da Prumo**: Boa tarde Nivaldo, Ramón, Ian e time da Tegma. Analisando as despesas gerais e administrativas de vocês nos últimos cinco anos a média trimestral nesse período é de 20 milhões trimestralmente, e as despesas do 1T23 foi de 22 milhões. Como explicar uma estabilidade nominal ou a queda real nesse período?

Se puderem também falar sobre a demanda, ao que parece o 1T ainda teve um efeito de demanda represada e base de comparação é fraca. Para frente como estão se comportando as vendas diárias em abril?

Vou passar a primeira pergunta para o Ramón e a segunda pergunta para o Nivaldo.

Ramón Pérez - CFO e IRO

Bom, com relação à primeira parte é difícil a gente nomear, indicar um fator preponderante em relação a tantos para que a gente consiga manter as nossas despesas, os nossos gastos tão controlados - mas eu posso afirmar que nós somos, eu diria, obsessivos com relação a esse controle. Temos metas de desempenho internos ligados a esse controle.

Há cerca de 3 ou 4 anos nós implantamos um sistema específico de orçamento matricial que nos ajuda a controlar essas despesas e também a disseminar as melhores práticas dentro da companhia. É um sistema bastante interessante, que tem reuniões mensais e que envolve toda a empresa, não só a área de

controladoria. Então esse eu acho que é um dos segredos desse nosso atingimento de controle das despesas e gastos.

Nivaldo Tuba - CEO

Eu acho que continuando na resposta, complementando o que o Ramón falou, no tocante a abril as vendas foram por volta de 11 superiores, 11% superiores em comparação com o passado, e o importante é dizer que em abril em função do menor número de dias úteis as vendas diárias foram 17% superiores no mesmo período.

Realmente houve um desempenho positivo, podemos dizer até igualando-se ao patamar de vendas daquele registrado em meados de 21.

No tocante a clientes não houve mudanças significativas no market share versus o market share de março, houve simplesmente um pequeno aumento absoluto nos volumes.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

A próxima pergunta vem do **Artur da (incompreensível 23:06)**: Acreditam que há espaço para algum tipo de retorno de capital aos acionistas através de dividendos extraordinários ou recompra?

Ramón Pérez - CFO e IRO

Bom, não dá para a gente não mencionar a nossa estratégia atual e que a gente já vem perseguindo há algum tempo de crescimento inorgânico para responder essa pergunta. Então a principal utilização dos nossos recursos está focada nesse crescimento inorgânico o qual a gente vem trabalhando com bastante energia, agora não está descartada uma eventual distribuição de recursos através desses mecanismos que foram mencionados caso a gente não tenha sucesso nessa nossa iniciativa do ponto de vista temporal, ou seja, tempestivamente. Tudo está sobre a mesa e isso é considerado constantemente.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

Obrigado, Ramón. Temos mais algumas perguntas, a seguinte é do **Marcelo do BTG**: Parabéns pelo resultado, pessoal. Duas perguntas do meu lado: como está a competição pelos novos entrantes no mercado brasileiro, principalmente as marcas chinesas? Como essas paradas de produção das montadoras no 1T afetarão vocês e como estão vendo o cenário daqui para frente? Passo para o Nivaldo.

Nivaldo Tuba - CEO

Marcelo, no tocante aos chineses a gente vai falar de BYD e Great Wall Motors. A BYD já é uma realidade no mercado brasileiro. Já temos recebido através da GDL que a logística, temos recebido os veículos através do porto de Vitória que são removidos para a GDL, lá eles são inspecionados e disponibilizados para a venda. Então já está havendo um ritmo constante de recebimento, e também a Tegma faz essa distribuição, faz esse transporte, ou seja, temos aí toda a cadeia dessa marca.

No tocante à Great Wall existe em andamento um processo de licitação, vamos chamar assim, para o transporte, e possivelmente esses carros também entrarão através do porto de Vitória e serão processados lá na GDL.

Especulações sobre fábricas existem, seja em Salvador, seja na Grande Curitiba. Não temos essa informação com efetividade.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

A próxima pergunta - obrigado Nivaldo - a próxima pergunta vem do **Luiz Peçanha do Safra**: Boa tarde. Poderiam falar sobre a possibilidade de M&As no curto prazo?

Ramón Pérez - CFO e IRO

O que eu posso dizer? Como eu já mencionei anteriormente e a gente mencionou também em outros encontros, a gente vem trabalhando bastante nesse sentido, temos contado com o apoio de uma assessoria específica para esse tema. Temos NDAs assinados com alguns targets potenciais, mas não temos nada de firme, de vinculante, de concreto infelizmente - na verdade nós até gostaríamos de ter isso - para que possa ser anunciado.

Eu só posso ratificar que essa é a nossa estratégia. Nós enxergamos na logística integrada um setor onde nós podemos crescer mantendo as margens, criando valor para os acionistas, com rentabilidades adequadas como nós já pudemos comprovar, podem acompanhar os resultados da nossa logística integrada.

Então nós enxergamos esse setor como um oceano azul de oportunidades onde a gente pode utilizar a nossa expertise, buscar sinergia e através de aquisições que sejam harmoniosas com o tipo de negócio que nós fazemos hoje nós podemos utilizar inclusive a capacidade de alavancar recursos para que possamos consolidar, nós consolidar nesse setor.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

Obrigado, Ramón. A próxima pergunta que a gente recebeu do **Vítor**, a ligação dele havia caído e ele mandou pelo chat: Poderiam nos dizer como foi o desempenho dos principais clientes em abril? Eu acredito que ele deva estar se referindo às vendas de veículos novos, vou passar a palavra para o Nivaldo.

Nivaldo Tuba - CEO

Oi Vítor, obrigado. Vítor, as vendas foram em abril 11%, 10 a 11% superiores em relação ao que foi no ano passado, e como eu disse em função do menor número de dias úteis as vendas diárias foram melhores.

O nosso market share ficou muito parecido com o market share de março, e na questão de marcas destacamos a GM, Volkswagen, Toyota, as três marcas com maior representatividade dentro do nosso mix.

Ian Nunes – Gerente Executivo de RI

Obrigado, Nivaldo. Eu vou ler aqui mais uma pergunta do **Gabriel do Santander**: Boa tarde pessoal, parabéns pelo resultado, duas perguntas do meu lado: Quanto à metodologia adotada - ele se refere entre parêntese sobre a mudança da metodologia do nosso market share na divisão de logística automotiva - apesar das leves modificações dos números em market share na logística automotiva, vocês poderiam dar mais cor com relação à motivação da alteração? Acreditam ser mais fidedigna a nova metodologia? Qual vem sendo a estratégia de vocês com relação ao market share? Muito obrigado. Eu vou passar essa resposta para o Ramón responder.

Ramón Pérez - CFO e IRO

Bom, com relação à motivação eu acho que como a gente mencionou é a simplificação. A gente utilizava dados que eram de certa forma estimados ou que a gente não, a segurança sobre estoque das montadoras, a variação dos estoques, isso nem sempre tornava esse número - estou buscando a palavra, não é exatamente fidedigno - mas enfim criava algumas incertezas.

Então a gente trabalhando agora simplesmente utilizando como denominador os licenciamentos, as vendas, fica mais simples, e o importante é que a gente, também na nossa base de dados a gente ajustou o passado também e eu acho que tem um gráfico que a gente apresenta que mostra que as variações são pequenas, e o importante é você poder comparar a evolução.

Eu acho que na pergunta também continha também algo sobre qual a nossa estratégia com relação ao market share. Bom, enfim, nosso market share ele está,

nós não temos muita ação sobre esse número porque ele está ligado, ele depende das regiões que a gente atende principalmente onde a gente já tem as nossas linhas estabelecidas; e também aos clientes - que nós atendemos a praticamente todo o mercado - mas alguns deles são conhecidos de vocês, eles têm uma participação maior do que a nossa média.

Então se esses clientes têm sucesso na venda dos seus modelos isso afeta o nosso market share; por outro lado, se um desses clientes são mais afetados, por exemplo, por falta de componentes, por paradas de fábrica maiores do que os outros, isso vai afetar também nosso market share.

No longo prazo nosso market share ele tem ficado em torno de 25, 26% com algumas variações, mas não tem uma oscilação muito grande.

Outro aspecto importante, obviamente, que foi mencionado também numa pergunta anterior, tem a ver com a nossa capacidade de atender os novos entrantes. Para isso eu posso ratificar o que eu acho que já foi dito aqui em outras oportunidades, que nós temos nos posicionado de maneira bastante agressiva nesses bids, participando com o objetivo de levar parte dessa carga nova que está sendo oferecida.

Operadora

Com licença, temos uma pergunta via telefone do Sr. Luiz Capistrano, Itaú BBA.

Luiz Capistrano - Itaú BBA

Pessoal boa tarde, obrigado pelo espaço. Com relação ao mercado de novos eu queria pegar com vocês, a gente está vendo um contexto da maioria do varejo muito fraco, e algumas manchetes de discussões das montadoras com o governo com relação a possíveis incentivos.

Então se vocês puderem fazer um overview geral citando o que está em etapas mais avançadas - é claro que tem muita coisa que é citada, que é discutida que nunca vai para frente - então eu queria fazer primeiro esse mapeamento com vocês: existe algo que vocês acreditam que de fato tem mais chances de se concretizar, uma negociação levada mais a sério, mais profunda? Se vocês acham que o governo realmente está disposto a implementar esse tipo de coisa? Seria interessante ter um update nessa discussão de vocês.

E da parte de mercado de transporte de veículos usados, vocês têm falado cada vez mais da Fastline. Seria interessante também se vocês pudessem comentar um pouco sobre o potencial do mercado, desafios de crescimento, se existe alguma chance de até o final do ano, no ano que vem a gente ver isso se segregando como

uma unidade de negócios à parte? Um pouquinho mais de cor sobre a estratégia de vocês nesse segmento seria ótimo, obrigado pelo espaço.

Nivaldo Tuba - CEO

Luiz, é Nivaldo que está falando, vamos lá. Esse 1T apesar de toda essa dificuldade de vendas ou alguma coisa parecida e das paradas de fábricas, essas paradas foram motivadas por uma regulação dos estoques, ou seja, apesar de paradas produtivas os veículos foram transportados dos pátios para as revendedoras, ou seja, a nossa operação, o nosso movimento teve continuidade.

A questão de subsídios, a questão de possíveis incentivos além daqueles que estão sendo dados diretamente pelas concessionárias, ou seja, não através do governo, encontram-se em discussão. Então o acesso que nós temos aí seja através da Anfavea, seja através de outros órgãos, é muito nebuloso neste momento. Não sabemos com exatidão o que pode vir pela frente.

Realmente você tem razão que as vendas do varejo reduziram, mas em contrapartida as vendas diretas cresceram bastante. Quando eu falo vendas diretas as vendas destinada ao mercado de locação. Existe efetivamente uma mudança cultural no Brasil em que a adoção do veículo locado vem passando por uma transformação e aumentando seus volumes.

Fastline, conforme falamos o mercado de usados tem um potencial muito grande a se desenvolver. Ele é 6 a 7x maior que o mercado de carros novos e a possibilidade de a Tegma utilizar toda a expertise que ela já tem, toda a infraestrutura física que ela já tem, toda a infraestrutura sistêmica que ela já tem, vai trazer a esse mercado um novo modal logístico. Então existe todo um campo de desenvolvimento aí no quesito Fastline, tá bom Luiz?

Luiz Capistrano - Itaú BBA

Tá ótimo pessoal, obrigado pela resposta.

Operadora

Lembrando que para fazer uma pergunta por favor digite *1. Para retirar sua pergunta da fila digite *2. Por gentileza, aguardem enquanto coletamos novas perguntas.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Nivaldo para as considerações finais. Por favor, Sr. Nivaldo, pode prosseguir.

Nivaldo Tuba - CEO

Meu agradecimento especial a todos os colaboradores da Tegma que trabalharam para a obtenção desses bons resultados do 1T, e um outro agradecimento a todos vocês que participaram dessa vídeo conferência e espero revê-los no próximo trimestre, muito obrigado.

Operadora

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