

Local Conference Call
TEGMA Gestão Logística S.A.

Resultados do 3T20

9 de novembro de 2020

Operador: Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao 3T20. 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 Medeiros: Boa tarde a todos. Agradecemos a participação dos presentes nesta conferência de resultados do 3T20 da Tegma Gestão Logística. Eu, Marcos Medeiros, CEO, e Ramón Pérez, CFO e DRI, passaremos pelos destaques do trimestre além de conduzirmos uma explanação sobre os 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.

Iniciando com o status da COVID19 na Tegma, gostaria primeiramente de informar que felizmente nenhum colaborador nosso até o momento teve maiores complicações. Todos os protocolos de saúde permanecem em vigor, com todos os cuidados necessários para a prevenção do contágio.

O segundo item do slide trata de um prêmio conduzido pela fabricante de eletrodomésticos Electrolux em 2020, na qual fomos finalistas na categoria Excelência Operacional como Provedor de Serviços.

Esse reconhecimento global atesta de que forma as vantagens competitivas da Tegma são construídas, por meio de qualidade nos serviços que reconhecidamente geram economias ao cliente e que são concretizadas em relacionamento de longo prazo com benefícios mútuos.

O terceiro ponto é um outro reconhecimento importante que recebemos nesse trimestre também. A Tegma foi reconhecida no TOP 100 Open Corps como uma das empresas que mais interagem com as start-up's do Brasil. No ranking geral, a Tegma ficou em 20º lugar entre as 100 empresas selecionadas; já na categorização por setores, a Tegma se classificou em 1º lugar no setor de transporte e logística, ou seja, a empresa do setor que mais faz open innovation com start-up's do país.

Essa premiação é fruto do trabalho iniciado em 2017 com a criação da tegUP, aceleradora de start-up's e braço de inovação aberta da empresa.

O quarto item se refere à mudança de site da operação de Armazenagem na logística integrada de São Paulo, que ocorre da cidade de Barueri e será transferida para um condomínio logístico em Itapevi em São Paulo, que tem características mais adequadas para as operações atuais, com possibilidade de ampliação de capacidade e flexibilidade para atender novos serviços e clientes.

No quinto item informamos a respeito da retomada do pagamento de dividendos e Juros sobre Capital próprio pela Companhia. Lembrando que por conta da pandemia, suspendemos o pagamento de proventos complementares de 2019 em abril de 2020 e a antecipação do pagamento do primeiro semestre de 2020 em agosto. Em novembro estamos, portanto, distribuindo 50% do lucro líquido dos nove meses de 2020, correspondente a R\$ 22,4 milhões (R\$ 0,34 por ação e 1,5% de *dividend yield*), a ser pago no dia 24 de novembro.

Por último, anunciamos que inauguramos hoje em nosso site de RI uma seção de Sustentabilidade, no qual compilamos todas as nossas iniciativas em termos de cuidado com o meio ambiente, segurança nas estradas, responsabilidade social e governança. Nessa seção, é possível verificar o estágio de atendimento das práticas relacionadas ao tema, sinalizando a relevância que esses assuntos tem adquirido na gestão e na estratégia futura da companhia.

Com isso, passo a palavra a Ramón Pérez, nosso CFO, para continuar com a condução desta apresentação.

Sr. Ramón Pérez: Obrigado Marcos, o próximo slide podemos ver os principais indicadores do mercado automotivo e da divisão automotiva da Tegma. Damos destaque na tabela à esquerda ao crescimento de 132% das vendas de veículos no

Brasil no 3T20 em comparação com o trimestre anterior sinalizando a capacidade de retomada e elasticidade do setor, embora, na comparação anual ainda encontremos, em função dimensão da fase mais crítica já ultrapassada, uma redução de 22% na comparação anual. O forte desempenho trimestral pode ser atribuído a diversos fatores como a reabertura da economia, ao represamento de vendas dos meses de restrições, mas também à maior confiança dos consumidores, à preferência dos consumidores pelo transporte privado em detrimento do transporte público, às baixas taxas de juros básicas e à poupança devido à postergação de gastos com serviços, lazer e viagens. Esse cenário, no entanto, ocorre na contramão de diversos fatores negativos que ainda pesam sobre a economia brasileira, como o alto nível de desemprego, a queda da renda com a MP 936, riscos fiscais que começam a despontar no horizonte e a desvalorização cambial que resulta em aumento do custo de insumos e que já se reflete em aumento de preços no país, inclusive dos veículos zero quilômetros. Damos destaque também aos estoques, que continuam a se retrair a níveis muito baixos, o que exige ainda mais das operações logísticas na entrega desses veículos nas concessionárias.

Logo abaixo, podemos constatar que os números apontam para uma quantidade de veículos transportados pela companhia que evoluiu de forma parecida com a do mercado, embora tenhamos tido uma leve perda de 0,7 p.p. de market share na comparação anual, por conta da performance individual de alguns clientes chave.

Por último, constata-se uma evolução positiva da distância média no trimestre na comparação anual, em função principalmente do desempenho positivo das vendas de regiões como Norte, Nordeste e Centro-Oeste no pós crise em relação ao restante do país.

No próximo slide vemos na tabela à esquerda uma recuperação de 181% da receita bruta do 3T20 vs o 2T20, embora ainda se constate uma redução de cerca de 17% da na comparação anual. Mesmo assim, destaque-se que a companhia reportou um ganho de 1,3 p.p da margem bruta e uma queda de apenas 0,8 p.p da margem EBITDA, que fechou em 15,8% no 3T20, muito próximo dos percentuais verificados durante todo o ano de 2019.

À direita, podemos ver de forma gráfica a forte retomada da receita da divisão no 3T20 em comparação com o 2T20. No entanto, mesmo com uma receita ainda inferior na comparação anual, o corte e o controle de custos e despesas ao longo dos últimos seis meses possibilitou uma sólida recuperação das margens, como se pode ver no gráfico abaixo.

Passando para o slide seguinte vemos a abertura do resultado mensal do 3T20. Apesar do crescimento mês a mês do volume de veículos transportados, a alta distância média do mês de agosto elevou ainda mais a receita do mês. Ao lado

podemos ver o patamar de lucro bruto mensal da divisão que é reflexo da retomada dos volumes e do controle dos custos fixos da operação, assim como no gráfico abaixo vemos o patamar do EBITDA ajustado, que cresceu de forma impressionante em função do controle das despesas nesse trimestre.

Nos destaques operacionais da logística integrada no slide seguinte, podemos observar as principais métricas que influenciam a divisão. Damos destaque na tabela superior à esquerda que houve uma redução de 4,7% na quantidade de viagens realizadas pela divisão, apesar do impacto positivo advindo da operação de logística industrial para o setor de eletrodomésticos, que tem crescido nessa época de pandemia por conta das altas vendas via e-commerce. Por outro lado, esse indicador foi negativamente impactado pelo aumento dos estoques de insumos na operação química no 2T20 por conta das incertezas da COVID-19, o que reduziu a demanda por viagens nesse trimestre. Em função dessa mesma explicação, podemos ver no gráfico à direita a queda de 13,2% da tonelagem transportada e, conseqüentemente, no gráfico abaixo o aumento de 21,8% na tonelagem armazenada no 3T20.

Na seguinte página mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Damos destaque na tabela à esquerda ao crescimento de cerca de 7% da receita bruta da divisão na comparação anual, fruto do crescimento similar das operações de armazenagem e de logística industrial. O ganho de margem bruta de 6,4 p.p no 3T20 na comparação anual é fruto do crescimento da divisão, que incorre em melhor diluição de custos fixos e de melhoria do mix de serviços e clientes na operação de logística industrial. No gráfico à direita podemos ver a tendência de crescimento da receita desde o 2T19 e no gráfico abaixo podemos ver a estabilidade do EBITDA ajustado no elevado patamar de 38% nos últimos três trimestres.

No slide do resultado consolidado, a seguir, observamos na tabela à esquerda que, em função principalmente da retomada da divisão automotiva, tivemos uma recuperação de cerca de 124% da receita bruta consolidada no 3T20 vs o trimestre anterior, embora, mais uma vez, em função da profundidade da crise que foi atravessada, ainda constatamos uma redução de aproximadamente 14% na comparação anual. Apesar disso, reportamos um ganho de 2 p.p na comparação anual da margem bruta em função do controle de custos na operação automotiva e pelo ganho reportado na divisão de logística integrada. O mesmo se explica no ganho de 0,2 p.p da margem EBITDA, que se reflete em um EBITDA consolidado de R\$ 55,3 milhões no 3T20.

No gráfico à direita é possível observar que a receita ainda não retornou ao patamar normalizado, embora já seja possível se registrar margens até mesmo ligeiramente superiores às de 2019.

No próximo slide verificamos no gráfico ao lado esquerdo a reconciliação do Lucro Líquido do 3T20 desde o EBITDA e o comparativo com o 3T19 à direita. Destaque-se a equivalência patrimonial deste trimestre, que foi positiva em 2,7 milhões em função do bom resultado da Joint Venture GDL, que somado aos outros efeitos já mencionados resultaram em um Lucro Líquido de praticamente R\$ 30 milhões no 3T20, ou seja, uma sólida reversão do prejuízo líquido de R\$ 4,4 milhões reconhecidos no 2T20.

Na próxima página vemos a abertura do resultado mensal consolidado do 3T20. Pelos mesmos motivos que explicamos a evolução mensal da divisão automotiva, podemos ver no gráfico no canto superior à esquerda uma estabilidade na receita bruta mensal consolidada no 3T20, apesar do contínuo crescimento da quantidade de veículos transportados. O desempenho da receita da divisão de logística integrada tem uma variabilidade mensal muito pequena.

No EBITDA consolidado do 3T20 ao lado, podemos ver que esse resultado de R\$ 55 milhões foi composto por meses no patamar de R\$ 18 milhões, por conta da estabilidade da receita e refletindo um resultado consistente com os cortes de custos e despesas efetuados.

O Lucro Líquido da empresa no 3T20, por sua vez, teve um desempenho mensal praticamente estável ao longo do 3T20, apenas afetado levemente por maiores despesas financeiras e menor resultado de equivalência patrimonial ao longo do trimestre.

No slide seguinte podemos ver o fluxo de caixa à esquerda, em que destacamos um fluxo de caixa livre negativo de R\$ 8,7 milhões por conta do consumo de capital de giro com a retomada da operação de logística de veículos em comparação com o 2T20. Importante mencionar também que o caixa líquido proveniente de investimentos foi impactado positivamente pelos quase R\$ 4,0 milhões de dividendos recebidos da Joint Venture GDL. À direita é possível ver que o ciclo de caixa (a linha) retornou ao patamar de 39 dias que víamos no fim de ano passado em função da diluição do prazo médio pelo incremento do faturamento da logística automotiva. Nosso caixa líquido no final do trimestre foi de R\$ 54,4 milhões, portanto, superior à dívida bruta pelo segundo trimestre consecutivo, em função da alta geração de caixa do 2T20 e da melhoria significativa do resultado operacional do 3T20.

Passando pra o próximo slide, verifica-se que o ROIC da companhia, excluindo-se o crédito extraordinário de PIS e COFINS registrado em 2019, foi de 17,4%, inferior portanto ao do 2T20, principalmente por conta do impacto da pandemia da COVID-19 na divisão automotiva a partir de março de 2020. Ao lado direito podemos ver a performance da ação TGMA3 em comparação com o IBOV. O desempenho das ações nesse ano reflete, ao nosso ver, as incertezas em relação ao mercado

automotivo, embora tenhamos demonstrado nossa forte resiliência, 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.

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

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois. Novamente, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Temos uma pergunta de Lucas Marchiori do BTG Pactual.

Sr. Lucas Marchiori: Olá senhores boa tarde, obrigado pelo call, parabéns pelo 3T. Duas questões aqui do meu lado, eu queria ver com vocês, Marcos, Ramón, todo o time aí, primeiro a gente tem visto recentemente depois de uma forte *outperformance* dos segmentos de veículos pesados agora mais recentemente principalmente a ANFAVEA VIU uma recuperação dos números para os veículos leves.

Então eu queria entender como é que está a cabeça de vocês ou o que vocês têm alinhado com os clientes sobre *performance* para veículos leves. Durante esse ano, digamos assim, a gente estava com uma cabeça de uma queda de 20 a 15% no mercado esse ano e para o ano que vem, qual deve ser o tamanho ali de certa forma da recuperação para mercado de leves ano que vem, até para entender um pouquinho o tamanho do mercado endereçável para vocês, essa a primeira pergunta.

A segunda com a TEGMA retomando a distribuição de dividendo como é que deveria ficar o *payout* esse ano e no próximo? Só para a gente também assinar as estimativas para nosso modelo aqui pessoal, obrigado pelas perguntas.

Sr. Marcos Medeiros: Lucas, boa tarde pela pergunta. Bom, a gente tem acompanhado todas as notícias, especialmente a publicação recente da ANFAVEA, mas também com muita conversa junto a nossos clientes. Acho que um elemento importante também é que você tem a produção mas também o ponto de consumo, então o comportamento, as curvas, os números de licenciamento, tudo isso. 2020 você até citou de -15 a -20, o que está bem, uma visão até muito mais otimista do que a própria a ANFAVEA tem colocado. A gente acredita, e aí pelos números que a gente tem encontrado, realizado no 2T, vocês viram que tem um crescimento consolidado mês a mês no 2T e se você comparar outubro -15, lembrando que outubro do ano passado foi um ano muito forte. Então acho que -15 foi realmente um indicador importante.

Então na nossa visão, na nossa visão acho que -30 realmente é uma visão eu diria até que pessimista (inaudível 24:20) acho que realmente é abaixo disso, alguma coisa entre 25 a 30, mas tendendo para o lado do 25. Então acho que 2020 é alguma coisa nesse sentido, até porque se você pegar e fazer um exercício simples dos números realizados, dos números publicados e fazer uma conta simples, você não consegue chegar a -30 mais. Então matematicamente é quase impossível chegar a -30. Certamente vai ser alguma coisa na linha que vocês têm colocado.

Sobre 21 bom, 21 começa, nós começamos aqui também falar em orçamento, também começamos a exercitar em 2021. Acho que 2021 eu vou destacar alguns sinais negativos que a gente enxerga pela frente - naturalmente ainda é muito difícil cravar tudo que vaiacon... sinais importantes que a gente tem capturado nas nossas interações.

Então primeiro acho que tem a questão da alta de preços. Acho que o veículo vai ficar mais caro, acho que tem aí a questão do câmbio e a questão das próprias peças, o custo de produção e isto vai ser um desafio para o ano que vem. A falta de peças, que hoje já impacta na linha de produção, a gente acredita que pelo menos no 1S deve ainda ter impacto, ou pelo menos no 1T21 impacto ainda para estabilizar essa lei de *supply chain* das peças de produção. A gente acredita que isso vai ter um impacto negativo, mas ele começa a recuperar ao longo do 2T em diante, essa falta de peças.

As incertezas do auxílio emergencial, que acho que de modo geral todos os segmentos surfaram um pouco essa onda do auxílio emergencial, ajudou muitos segmentos - mas é uma incerteza para ano que vem, porque vai depender muito do impacto, da continuidade do impacto da pandemia.

O desemprego a gente tem percebido que ainda tem sinais ainda de alguns setores desligando pessoas, alguns setores já contratando. A gente tem agora o efeito também no final de ano, o *Black Friday*. Então acho que a gente tem que esperar passar um pouco esse período para de fato a gente ter um pouco mais de certeza ou pelo menos um sinal mais forte do que vai acontecer com o desemprego, que está super alto de qualquer sorte.

E aí acho que o grande mistério é a segunda onda da COVID. A gente está acompanhando lá fora tudo que está acontecendo. Eu destaco como ponto negativo, mas quando você olha lá fora a primeira onda lá fora nos EUA e Europa aconteceu no verão e eles estão tendo a segunda onda agora no inverno, quer dizer, aqui vai ser o contrário: a gente vai ter uma provável, possível segunda onda no verão, então também pode trazer uma mitigação desse impacto. Então a gente coloca como negativo, mas aí você tem essa moderação que pode acontecer em função do clima favorável.

E a perspectiva da vacina. O que a gente tem ouvido são várias frentes, então até como uma expectativa de 1T a gente ter alguma coisa já acontecendo de vacinação. Então seriam pontos, mais tendências negativas, mas com mitigações a caminho.

Os pontos positivos têm a questão da demanda. A gente tem lido muito as próprias locadoras até com dificuldade até de receber veículos, muitas montadoras e alguns veículos em falta no mercado, há fila de espera. Então tudo isso a gente acredita que a partir do ano que vem a gente vai conseguir realmente, então você vai ter ainda então um volume adicional para isso, então tanto para o consumidor final quanto para locadora quanto venda para PCDs. Então talvez uns quatro meses do ano que vem a gente vai ter esse efeito positivo além da demanda normal.

As locadoras a gente também tem lido estão como uma retomada muito importante das ações. Esse é um fenômeno que eles tiveram até uma surpresa muito positiva todas elas, realmente as locações tem aumentado a cada dia a ponto até de faltar equipamento para locação em algumas praças. Então acho que esse é outro número importante para ano que vem, essa retomada forte.

Os frotistas, que é outro consumidor importante, o que a gente percebeu - e até foi uma coisa que aconteceu conosco aqui - durante a pandemia nós não fizemos renovações; nós simplesmente mantivemos os nossos contratos, ou seja, prorrogamos nosso contrato com o frotista. Então a gente tem percebido que isso tem acontecido também com outros frotistas. Então essa renovação de frota deve acontecer também ano que vem, então o que pode também reforçar os números para o ano que vem.

E acho que essa tendência ainda do transporte individual. Acho que esse receio sanitário acho que ainda vai ficar por um bom tempo, acho que especialmente o ano que vem ainda. Então acho que são elementos, são sinais que trazem um 2021, a gente acha, bem mais positivo e talvez alguma coisa em linha com 19. Vai depender um pouco da análise que a gente vai fazer nos próximos dois meses. Bom Lucas, depois se você tiver mais algum ponto fique à vontade para voltar. Vou passar para o Ramón para responder a segunda parte da tua pergunta.

Sr. Lucas: obrigado.

Sr. Ramón Perez: Lucas boa tarde. Sobre a distribuição de dividendos, antes mesmo de dizer sobre o *payout*, enfim, eu queria destacar que a retomada da distribuição que a gente havia suspenso no 1S, e mesmo o complemento de 2019, eu acho que ela tem o condão de reafirmar nossa confiança na retomada, de que a pior fase já passou e a gente está ascendente.

Nós vamos perseguir a nossa política indicativa, que é de distribuição de 50% mínima, de no mínimo distribuir 50%. Nós não temos intenção de ter caixa na

companhia se nós não tivermos um uso que possa gerar valor para os acionistas. Então nossa perspectiva é de manutenção da nossa política indicativa.

Eu aproveito para destacar também o fato de que a nossa dívida que venceu entre julho e agosto, cerca de R\$ 75 milhões, no início do ano nós tínhamos, quando do início da pandemia, nós havíamos indicado que nós iríamos rolar toda essa dívida. Também numa demonstração da confiança na recuperação nós optamos por não fazer isso, então nós repagamos parte dessa dívida. A gente rolou só aproximadamente 45 milhões, monitorando... que a companhia tem no momento.

Então resumindo: vamos perseguir nossa política indicativa, mas mais do que o valor agora de 22 milhões que a gente está distribuindo eu queria enfatizar o sinal que isso representa para nossa confiança na nossa recuperação.

Sr. Lucas: perfeito Ramón, obrigado pessoal. Se vocês me permitem só mais um follow up antes de passar a palavra: a gente viu recentemente no setor uma das raras oportunidades de consolidação com a entrada de um novo *player* - na verdade um *player* já bastante conhecido, mas que comprou um *player* relativamente pequeno no setor, a Transmoreno, e eu queria entender a cabeça de vocês para um eventual aumento de competição e até também tentar mitigar do lado de vocês o que são essas barreiras de defesa que a TEGMA possui num eventual cenário de aumento de competição. Como é que vocês estão vendo um pouco essa questão de mudança no cenário competitivo na indústria automotiva pessoal? Obrigado.

Sr. Marcos: Lucas sim, certamente é um ganho importante e acho que ele está num caminho inverso do nosso, mas no caminho interessante de diversificação. Eles já tinham uma parcela muito pequena nesse segmento, é natural que eles caminhem e avancem, que é justamente o caminho inverso do nosso... um pouco mais.

Nós sim, quando você pega, quando você olha a entrada deles, dada a empresa que eles adquiriram eles tinham, eles operam para um cliente que nós também já operamos, então também você já tinha aí, quando você olha a carteira desse cliente nós já tínhamos, temos uma operação com esse cliente, então... nesse sentido é um benefício; mas quando a gente compara ainda pela nossa participação no mercado a escala ainda é muito diferente.

Acho que tem uma questão de produtividade que impacta diretamente nos nossos custos e nas estruturas operacionais. Então acho que é um *player* importante, acho que a gente vê isso sempre com bons olhos ter empresas, especialmente empresas de capital aberto, empresas que têm uma governança muito boa, muito parecida com o que a TEGMA tem, então a gente vê com bons olhos a entrada de um *player* que vai nos ajudar a evoluir cada vez mais o setor.

Sr. Lucas: perfeito Marcos, pessoal, obrigado, boa tarde.

Sr. Ian Nunes: boa tarde a todos, eu sou Ian, RI da TEGMA, eu vou fazer a mediação entre as perguntas que recebemos do *webcast*. Então nós recebemos uma pergunta do Vicente: podem falar um pouquinho de como vem evoluindo a divisão de seminovos durante a COVID?

E também sobre a comparação entre regiões: quanto o volume versus o ano passado e o que os clientes estão esperando de impacto do fim do corona voucher? Eu direciono essa pergunta para o Marcos, nosso *CEO*.

Sr. Marcos: obrigado Vicente pela pergunta. Bom, deixa eu pegar só uma anotação aqui Vicente, só um minutinho por favor. Os seminovos, como é que a TEGMA se posiciona nos seminovos? Aquele transporte entre a locadora, pegar o caso, o exemplo da locadora, ou seja, a locadora é que vai mobilizar um veículo para venda como seminovos, é entre esses dois pontos que a TEGMA oferece o transporte e serviços de melhoria dos veículos, pequenos ajustes nos veículos.

E esse movimento durante esses últimos meses, especialmente no 3T, não aconteceu. O movimento que a gente viu muito dos usados foi a venda, ou seja, o consumidor saindo da loja dirigindo. Não é nessa perna que a gente opera.

Então durante a pandemia os números realmente não foram significativos de seminovos, mas a gente acredita que esse volume volta agora primeiro com essa retomada das locadoras, como eu já tinha mencionado, mas também com os frotistas. Como comentei, os frotistas... durante esse período todo mundo só estendeu contrato, mas agora a gente já percebe movimentos... tanto em aquisi... como também mobilização entre regionais e isso também vai acontecer, Vicente, com as locadoras, porque de uma forma ou de outra algum turismo já tem retomado e quando você começa a ter mobilização, turista, eles também começam a fazer mobilização de veículos. Então eu diria que nesse último tri ele teve, realmente foi mais impactado em relação ao seminovos porque esse trecho, mas a gente vê aí sinais de uma recuperação nos próximos meses.

Em relação ao Norte e Nordeste realmente foram, na verdade o Norte, o Nordeste e o Centro-Oeste foram as regiões que tiveram um índice de retomada maiores. Certamente aí o apoio do governo, o incentivo que foi feito do governo, o auxílio emergencial, ele contribuiu para isso porque isso já aquece o mercado. Você recebe lá R\$ 400, R\$ 600, R\$ 1200 dependendo lá da situação e isso que vai mexendo toda essa dinâmica. Então teve isso, o que a gente acredita que tenha mexido e fortalecido essa parte da movimentação.

Só para ter uma ideia comparativa, se a gente pegar esse semestre teve uma queda no Sul de 45% e no Nordeste você teve uma queda em torno de 30%, Norte e Nordeste, uma média geral. Então realmente foi surpreendente esse movimento que aconteceu no Centro-Oeste, no Norte e no Nordeste.

Sr. Ian: e uma outra pergunta que recebemos do Gustavo a respeito da logística automotiva que vou direcionar ao Ramón, nosso CFO: a empresa apresentou um nível de margem operacional e margem Ebitda, dados os volumes ainda bem baixos do normalizado. Pode-se esperar um patamar mais alto de normalização de margem Ebitda uma vez retomado o volume de venda? Ramón por favor.

Sr. Ramón: essa é nossa expectativa... nós não possamos assegurar obviamente. O fato é que, como mencionei anteriormente, nós tivemos uma redução de quase 17% na comparação anual em termos de receita bruta e a gente... 0,8 p.p. de margem Ebitda. Isso é, de todos os ajustes que nós fizemos e que o que eu posso assegurar é que são ajustes muitos deles que vieram para ficar.

A estrutura de custos fixos mais leve. Obviamente fizemos ajustes também nos custos variáveis, que esses vão um voltar parte deles com volume; mas a expectativa, uma vez que nós já chegamos praticamente à margem de 2019, 17%, e a gente aqui com essa margem de 16%. É claro que nós devemos considerar, como nós sempre mencionamos em apresentações de resultados anteriores, que no processo de negociação a gente sempre tem que entregar alguma produtividade - mas essa é a nossa expe... resultado todos os ajustes que nós fizemos ao longo desse ano e que isso possa trazer sim um incremento de margem quando os volumes de fato voltar para os níveis de 2019.

Sr. Ian: obrigado Ramón. Recebemos uma outra pergunta do Gustavo: logística integrada tem apresentado resultados excelentes. Pode comentar sobre o *pipeline* comercial e o acelerado crescimento dado esse nível de retorno? Marcos por favor.

Sr. Marcos: de fato os resultados realmente têm sido muito sólidos. Acho que nós estamos fazendo aqui um exercício que é muito simples: é pegar o que a gente já tem de bom aqui de produto e de serviço, de contratos de longo prazo e nós estamos replicando isso no mercado. Então sim, a ideia acelerar e isso... atuais até para a gente fazer uma diversificação em outros, para outros segmentos. Também replicar aí os serviços e produtos que nós já temos aí consolidados.

Além disso, nós estamos criando novos produtos. Acho que provavelmente para o próximo trimestre anunciar novos produ... e até, como comentei anteriormente e a gente colocou na apresentação, a mudança do site também de Barueri para Itapevi também é para gerar, gerar soluções diferentes, porque também acho que essa história de acelerar, queremos acelerar o crescimento da LI sim, a gente está trabalhando nessa agenda; mas procurando bus... segmentos e oferecendo serviços diferenciados para que a gente não fique ali numa guerra de preços, como por exemplo, quando você faz uma cotação de frete, cotação de posição *pallet* num armazém, por exemplo, você tem sua proposta e mais doze. Então nosso foco aqui está sendo a gente crescer sim, acelerar sim, mas mantendo nossas margens, especialmente diversificando com outros segmentos.

Em relação ao *pipeline* comercial ele está super aquecido. A gente conseguiu, mesmo durante a pandemia, até em função de tudo que aconteceu, dos grandes volumes que conseguimos operar aí no segmento de proteção, saúde pessoal, na questão de gêneros alimentícios que a gente também teve um grande *boom* de operação *e-commerce*, então graças a esses números nós conseguimos abrir um pipeline muito importante.

É uma venda que ela toma um pouco mais de tempo. Você vender uma solução de cadeia integrada ela não é uma venda rápida, é uma venda que toma um pouco mais de tempo; mas a grande vantagem é que você... com muito pouca gente, não é qualquer empresa que oferece uma solução integrada, que consegue fazer essa visão integrada para o cliente.

Então a resposta é sim, o *pipeline* está bem aquecido. Vamos acelerar sim - mas cuidando desses critérios de manter agregação de valores especialmente... para outros segmentos.

Sr. Ian: obrigado Marcos. Operadora, volto com as perguntas por telefone, por favor.

Operadora: senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Senhoras e senhores, caso queiram fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcos para as considerações finais.

Sr. Marcos: Nós gostaríamos de agradecer a participação de todos nessa teleconferência e reforçar que eu e nosso time de RI, ficamos à disposição. Grande abraço a todos e boa tarde.

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