

# Conferência de Resultados 1T24

7 de maio de 2024

## Slide 1

**Ian Nunes:** Boa tarde pessoal, eu sou o Ian, gerente de Relações com Investidores da Tegma, sejam bem-vindos à conferência para a discussão dos resultados referentes ao 1º trimestre de 2024. Essa conferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado pelo site de Relações com Investidores da Companhia. Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo à conferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Para os ouvintes da conferência em inglês, disponibilizamos no chat o link da apresentação em inglês para o acompanhamento, haja vista que projetaremos apenas a versão em português. Gostaria de passar agora a palavra para o Nivaldo, que dará sequência à apresentação. Nivaldo, pode prosseguir.

**Nivaldo Tuba:** Boa tarde a todos. Sou Nivaldo Tuba, CEO da Tegma e em nome de toda empresa agradeço mais uma vez a participação em nossa 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

Como de costume, iniciamos nossa apresentação pelo slide 2, onde os participantes poderão encontrar nosso disclaimer a respeito das nossas declarações prospectivas.

## Slide 3

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

Conforme podemos observar no primeiro gráfico, as vendas domésticas do primeiro trimestre de 2024 foram 11% superiores na comparação anual. Esse desempenho é proveniente da melhora das condições econômicas no país, destacando-se a queda do desemprego e o aumento da renda, assim como da facilitação das condições de financiamento de veículos. É válido o destaque também para a maior competição interna, provocada pela entrada de players chineses na categoria de eletrificados.

A produção, por sua vez, apresentou uma redução de 1% no primeiro trimestre de 2024, como podemos ver no gráfico abaixo e à esquerda. Essa queda ocorreu em função do desempenho das exportações de veículos do Brasil, que se retraíram 28% no 1T24, assim como do aumento de 40% das importações de veículos no período. O desempenho das exportações, mostrado ao lado, está atrelado à redução das vendas de veículos nos principais países da América Latina, além da maior competição das montadoras chinesas nesses mercados.

#### Slide 4

No slide 4, apresentamos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. A quantidade de veículos transportados no primeiro trimestre de 2024 foi de 140 mil unidades, 1,8% superior na comparação anual. Esse aumento no volume transportado é um reflexo do crescimento das vendas domésticas, como explicado no slide anterior. Nosso *market share* se reduziu ligeiramente na comparação anual, atingindo 25% no 1T24, tendo sido impactado pela performance abaixo do normal de um cliente relevante para a Companhia. Apesar de não demonstrado no slide, vale o destaque para a melhora do *market share* na comparação com o quarto trimestre de 2023 de 0,7 p.p, fruto de uma melhor dinâmica de vendas de clientes entrantes.

Por último, a distância média das viagens foi 6,9% superior na comparação anual, em função do aumento da participação e da distância média das viagens domésticas.

Após esses destaques, passo a palavra o nosso diretor financeiro, Ramón Perez, que irá falar dos nossos resultados, fluxo de caixa e demais indicadores.

#### Slide 5

**Ramón Pérez:** Obrigado, Nivaldo. Boa tarde a todos. Antes de prosseguir, gostaríamos de informar que a partir de janeiro de 2024, a Companhia passou a adotar o rateio das despesas com base na utilização efetiva dos serviços corporativos compartilhados. Para se chegar a bases comparáveis das margens EBITDA das Divisões, a Companhia fará menção aos números de 2024 considerando o número "ex rateio".

A partir de 2025 esse ajuste não será mais necessário, tendo em vista que ambos os exercícios apresentados já adotarão o mesmo critério.

#### Slide 6

Passando para o slide 6, vamos falar sobre os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que houve um crescimento de 17% na receita líquida da divisão no primeiro trimestre de 2024, explicado principalmente pelo aumento de 1,8% da quantidade de veículos transportados e de 6,9% na distância média percorrida, além de reajustes de tarifa de transporte em 2023 e 2024.

Abaixo, vemos a evolução do EBITDA no primeiro trimestre de 2024 na comparação anual, bem como de sua margem. A redução da margem EBITDA de 14,3% para 13,6% no primeiro trimestre de 2024, desconsiderando o rateio de despesas, ocorre em função do aumento de despesas administrativas, em especial, de gastos com consultorias e honorários advocatícios, a despeito do crescimento da margem bruta da divisão no período.

## Slide 7

No slide 7, mostramos os resultados da divisão de logística integrada. Podemos observar que a receita líquida da divisão no primeiro trimestre de 2024 aumentou 7% em função do crescimento da operação de químicos, devido principalmente ao novo contrato de transporte de barrilha, conforme explicado no 3T23. A operação de eletrodomésticos, por sua vez, apresentou estabilidade de receita.

Gostaríamos de mencionar que, neste trimestre, a operação de químicos conquistou mais um importante contrato, que prevê o transporte de Barrilha em dois fluxos no Estado de São Paulo, além de armazenagem e transporte de barrilha no porto de Santos. Esse contrato tem um prazo de 12 meses e um potencial de adicionar 8% à receita da operação de químicos, considerando a base de receita do ano de 2023.

No gráfico abaixo, podemos ver que a margem EBITDA apresentou retração de 28,5% para 26,2% no primeiro trimestre de 2024, desconsiderando-se o rateio de despesas. Essa retração é explicada principalmente pela queda de receitas provenientes da operação de armazenagem, em virtude da descontinuação da operação para um relevante cliente desta atividade.

Volto a passar a palavra para o Nivaldo, que irá comentar sobre nossa Joint Venture, a GDL

## Slide 8

**Nivaldo Tuba:** Obrigado, Ramón.

No slide 8, mostramos os destaques financeiros da GDL. Podemos ver no primeiro gráfico que a receita líquida do primeiro trimestre de 2024 cresceu 41% na comparação anual,

atingindo R\$ 52 milhões. Esse crescimento é fruto principalmente do aumento de 40% das vendas de veículos importados pelo Brasil no primeiro trimestre de 2024, que se reflete em uma maior quantidade de veículos que são armazenados e nacionalizados na empresa. Grande parte desse desempenho se deve à estratégia agressiva das montadoras chinesas entrantes. Nos gráficos abaixo mostramos à esquerda a evolução do lucro líquido da Joint Venture, que atingiu R\$ 13 milhões, com aumento de 3,7 pontos percentuais da margem líquida. Esse desempenho é um reflexo da expansão da receita, aliado à eficiência operacional de custos e despesas.

Devolvo agora a palavra ao Ramón, que irá seguir com a apresentação dos resultados consolidados.

## Slide 9

**Ramón Pérez:** Obrigado, Nivaldo.

Seguindo para o slide 9, apresentamos os resultados consolidados. A receita líquida do primeiro trimestre de 2024 foi de R\$ 389 milhões, um crescimento de 16% na comparação anual, refletindo o crescimento de ambas as divisões no período.

Abaixo, vemos que no 1T24 a margem EBITDA se retraiu 1,0 p.p., refletindo o aumento das despesas administrativas, em especial, de gastos com consultorias e honorários advocatícios, além da queda das margens da operação de Logística Integrada, conforme explicado anteriormente. Essa retração de margem ocorreu a despeito do crescimento da margem bruta da divisão automotiva. Não custa lembrar que as despesas consolidadas não são afetadas pelo rateio.

Por fim, o lucro líquido do primeiro trimestre de 2024 foi de R\$ 38,0 milhões, 8% superior na comparação anual, com uma redução de 0,7 pontos percentuais da margem líquida. Essa queda da margem líquida é decorrente da piora da margem EBITDA consolidada, do aumento das despesas e do início da tributação do crédito presumido de ICMS, conforme mencionado em nosso earnings release.

## Slide 10

Passando agora para o slide 10, apresentamos no gráfico à esquerda o ciclo de caixa em março de 2024, que foi de 42 dias, 1 dia inferior ao ciclo de caixa de dezembro de 2023.

A respeito do CAPEX da Companhia, o total de investimentos no primeiro trimestre de 2024 foi de R\$ 16 milhões, ou 4,1% da receita líquida. Dentre os investimentos de maior relevância no trimestre, tivemos a aquisição de cavalos mecânicos para a operação de

logística de veículos, como parte do plano de renovação da frota própria, que totalizou R\$ 5,9 milhões, a aquisição de silos para a operação de químicos, que somou R\$ 3,4 milhões e um investimento de R\$ 2,8 milhões, que faz parte do projeto de implantação do novo ERP da Companhia.

Finalmente, à direita mostramos o fluxo de caixa livre da companhia, que no 1T24 foi de R\$ 61 milhões. Essa geração de caixa é consequência principalmente do resultado operacional positivo, aliado à liberação de capital de giro em função da redução do saldo de contas a receber no trimestre.

## Slide 11

No slide 11, apresentamos detalhes da nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, podemos ver o caixa atual de 300 milhões de reais, que é significativamente superior às amortizações da dívida bruta dos anos seguintes. No 1T24 foram contratados R\$ 5,9 milhões de uma linha de Crédito do FINAME/BNDES para aquisições de cavalos mecânicos, como parte do plano de renovação da frota própria da operação de logística de veículos. No gráfico ao lado, podemos ver que o custo médio da dívida se manteve em CDI + 1,6% em março de 2024.

Na tabela abaixo, vemos que nossa posição de caixa líquido em março de 2024 foi de R\$ 193 milhões, um aumento frente à posição de dezembro, em função do fluxo de caixa livre do período.

Por fim, à direita, o nosso rating foi reafirmado pela Fitch em abril deste ano como “A local”, com perspectiva Estável.

## Slide 12

Passando para o slide 12, mostramos os indicadores de rentabilidade da companhia. O retorno sobre o capital investido do primeiro trimestre de 2024, em cinza, foi de 27,3%, praticamente estável contra o trimestre anterior. Também no caso do ROE, na linha laranja, constatamos uma estabilidade do retorno calculado.

No gráfico abaixo, vemos que o EVA no primeiro trimestre de 2024 também se manteve em um patamar próximo ao do trimestre anterior, em função, basicamente, dos resultados operacionais.

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 2023 foi de 82%.

Na linha laranja o dividend yield correspondeu a 7,6% no ano.

## Slide 13

Por fim, no último slide, mostramos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa, tomando-se como base 31 de dezembro de 2023. As ações da Tegma, conforme mostrado no primeiro gráfico, apresentaram um desempenho inferior ao da bolsa desde fevereiro 2024. Esse desempenho é impactado negativamente por questões macroeconômicas que afetaram principalmente empresas small caps, apesar da resiliência operacional da Companhia e da tendência de recuperação do mercado automotivo. Por sua vez, conforme mostrado no gráfico abaixo, as ações da Tegma, assim como ocorre atualmente com boa parte das empresas listadas no Brasil, seguem negociadas a múltiplos ligeiramente abaixo da sua média histórica.

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

## Q&A – Perguntas e Respostas

**Ian Nunes:** Obrigado Ramón, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor pressione o botão “levantar a mão”. Se sua pergunta foi respondida, você pode sair da fila clicando “abaixar a mão”. Caso deseje fazer alguma pergunta por escrito, por favor digite a sua pergunta no campo Q&A na parte inferior da tela. Nossa primeira pergunta vem do senhor Marcelo Arazi do BTG. Marcelo, eu passo para você o áudio, por favor.

**Marcelo Arazi:** Pessoal, tudo bem? Obrigado pelo espaço aqui. Eu queria endereçar dois pontos aqui com vocês. O primeiro, queria saber se vocês podiam dar um pouco de detalhe em cima do contrato que foi descontinuado da parte de logística entregada, que vocês mencionam no *report*. E do outro lado, queria saber se vocês veem algum impacto nas operações que envolvem o estado do Rio Grande do Sul por conta das chuvas, então são esses dois pontos aqui. Obrigado.

**Nivaldo Tuba:** Marcelo, obrigado pela pergunta, é o Nivaldo que está falando. A questão da operação de descontinuidade foi o cliente Burger King, que optou por uma troca, ele fez um novo *bid* no mercado e optou pela troca do operador logístico. E a segunda, que é o assunto

bastante atualizado aí, a questão do impacto das chuvas no Rio Grande do Sul em cima das nossas operações. Vamos lá. Nossa primeira e principal preocupação é com a nossa gente. Nós temos lá por volta de 300 colaboradores diretos, distribuídos por volta de 250 em Gravataí, onde nós temos a operação da GM, e por volta de 50 na cidade de Guaíba, onde nós temos uma operação de recebimento de veículos importados da Argentina. A unidade de Gravataí, que é a que tem a maior representatividade operacional no estado para nós, ela não sofreu grandes danos, tanto é que a fábrica da GM continua trabalhando, exceto por alguns poucos setores cujos funcionários têm dificuldade de chegar. Mas toda a vazão de veículos costumeira, a partir daquela unidade, vem sendo feita, até porque eles saem, pegam a BR-101 e ela está totalmente livre para o transporte. A questão de Guaíba é um pouco mais sensível, a água realmente lá tomou as redondezas, então ela está com um acesso interditado, acreditamos que nos próximos dias as operações devam voltar a uma normalidade, ou seja, retomar o recebimento. Como uma fonte alternativa para esses veículos que estão vindo da Argentina, ao invés deles irem para Guaíba, nós estamos oferecendo àquela montadora, àquela importadora, as nossas instalações de Gravataí, ou seja, eles ficariam armazenados em Gravataí, fariam o PDI lá e a partir de lá seriam distribuídos. Então, resumindo, o nosso grande volume, a partir de Gravataí, situação praticamente normal. Nosso pequeno volume de recebimento de cargas importadas da Argentina na nossa unidade de Guaíba está sofrendo dificuldades. Quanto às nossas pessoas, nós não temos nenhum tipo de problema maior, todas estão alojadas devidamente e a gente está dando todo o suporte que se faz necessário. Obrigado.

**Marcelo Arazi:** Ficou super claro, obrigado.

**Ian Nunes:** Obrigado, Marcelo. Eu vou passar para uma pergunta via Q&A. Enquanto isso, caso alguém queira fazer alguma outra pergunta ao vivo, pode levantar a mão. Vou ler a primeira pergunta do Felipe Pinheiro da Polo: Boa tarde, pessoal. Foi destacado no resultado da companhia um aumento no gasto com consultoria e honorários advocatícios. Poderiam comentar um pouco mais sobre essas despesas e o que devemos esperar dessas linhas para o restante do ano? Obrigado. Vou passar essa resposta para o Ramón. Ah, eu vou aproveitar e ler a segunda resposta do Renan, também, a segunda pergunta do Renan, que é bem parecida: Boa tarde, o aumento de despesas administrativas do trimestre pode ser considerado não recorrente ou se manterá próximo desse patamar nos próximos períodos? Obrigado. Essas duas respostas eu passo para o Ramón.

**Ramón Pérez:** Boa tarde, obrigado pelas perguntas. Então, com relação às despesas mais elevadas, de fato, a gente teve dois trimestres seguidos, o quarto e esse primeiro trimestre, com despesas na casa dos 30 milhões de reais. Essa diferença, em relação ao patamar anterior aí, do primeiro trimestre de 23, mais próximo de 25 milhões, como a gente mencionou, ela está relacionada com despesas de consultorias, principalmente, a grande maioria, consultorias e honorários advocatícios. E essas consultorias e honorários advocatícios estão ligados ao acompanhamento do andamento de processos relativos às questões concorrenciais que a empresa, na verdade, que a indústria, a indústria de transporte de veículos novos sofre, e do qual a gente faz parte e a gente vem comunicando isso aí ao longo dos tempos. Então houve, de fato, essa concentração aí nesses últimos, nesses dois últimos trimestres. Se a gente olhar a variação aí de outras linhas de despesas, no primeiro trimestre, por exemplo, o pessoal, eles não variaram na mesma magnitude. A linha de pessoal, por exemplo, cresceu 7%. Além disso, nesse trimestre especificamente, a gente teve alguns outros pequenos eventos que acabaram ajudando a impactar essa linha, menores, mas que também tiveram sua contribuição. A gente teve maiores provisões judiciais, maiores gastos com consultorias tributárias e também alguns gastos ligados a marketing estratégico, vamos dizer, participação em eventos de logística. Tudo isso em comparação com o primeiro trimestre de 2023. Com relação ao futuro, ou a ser ou não recorrentes, o que a gente pode afirmar é que a gente não tem, nesse momento, nenhuma expectativa que essas despesas venham [sic] se repetir de maneira consistente nos próximos trimestres. Mas enfim, nós temos esses processos, eles são acompanhados pelos nossos advogados e, eventualmente, a gente pode ter algum repique desse tipo, mas nós não temos, confirmo, não tratamos isso como não recorrentes, não retratamos o nosso resultado excluindo esses valores e não temos nenhuma expectativa de que elas venham a se repetir de maneira consistente nos próximos trimestres.

**Ian Nunes:** Obrigado, Ramón. Vou passar para a próxima pergunta aqui pelo chat, do Tiago Duarte: Boa tarde, parabéns pelo resultado. Vi que as margens de logística integrada ficaram apertadas com a saída do cliente importante citado no *release*. Eu queria entender melhor a evolução dessa margem bruta e margem EBIT daqui para frente, principalmente a margem EBIT, que caiu consideravelmente. Segundo as minhas contas, ela chegou a 9%, pouco menos da metade do que foi no ano passado. É possível abrir quem foi o cliente perdido? Eu vou passar essa resposta para o Nivaldo.



**Nivaldo Tuba:** Tiago, obrigado. Bem, o cliente perdido, conforme nós mencionamos, foi a Burger King, que realizou um novo processo licitatório e infelizmente nós perdemos. A questão das margens, você tem razão, elas estão influenciadas pela perda desse cliente e por dois outros fatores. A Unilever, nós estávamos negociando o reajuste tarifário, ele já se concretizou, então nós passamos praticamente os dois, quase começo do terceiro mês, com preços não reajustados e agora esse reajuste vai acontecer, aconteceu, já foi negociado. Então, isso acabou influenciando a nossa margem e também o volume de transporte que nós prestamos para a Electrolux, o número de viagens reduziu sobre aquela base que nós tínhamos como ideal, vamos chamar assim. O que eu posso te destacar é que já no mês de abril, esse volume de transportes que vinha numa toada de 1.500, 1.600 viagens por mês, já chegou no patamar de 2.000, ou seja, haverá também uma recuperação. Então, essa conjunção de retomada do volume de viagens com a Electrolux e a renegociação do contrato da Unilever vão trazer uma melhora para essa margem que você citou.

**Ian Nunes:** A gente recebeu uma solicitação de pergunta por áudio, eu vou abrir a pergunta para o Pedro Pimenta, da Eu Quero Investir. Pedro, por favor.

**Pedro Pimenta:** Boa tarde, pessoal, Nivaldo, Ramón, Ian, Felipe, parabéns pelo espaço, obrigado aqui pelo espaço. Ainda nesse ponto desse encerramento do contrato da Burger King, eu queria entender se tem algum tipo de multa, alguma penalidade que vocês podem ver nos trimestres seguintes ou não e como que está o processo para recompor essa base. E numa segunda, se vocês puderem também abrir um pouco mais de como que vocês estão vendo na ponta, mercado de veículos, envolvendo já essa questão do Sul também, seria interessante para a gente dar uma olhada para o segundo tri.

**Nivaldo Tuba:** A questão da... Pedro, essa questão da Burger King, realmente não há multa, nós somos comunicados dentro dos parâmetros contratuais, então não há multa. Obviamente que isso criou um certo espaço ocioso dentro do nosso armazém e a nossa área comercial está buscando a recolocação desse espaço. O mercado automobilístico, em especial o carro zero, a gente teve um primeiro trimestre, vamos dizer assim, até o mês de abril, fatos declarados, um crescimento acima daquele que a gente esperava, o mercado cresceu mais, houve uma evolução bastante interessante, em especial da Volkswagen, que o Polo foi o carro mais vendido no quadrimestre, o carro mais vendido com bastante relevância no mês de abril. Nós continuamos otimistas, continuamos trabalhando com volumes, pensando em volumes um

pouco superiores àqueles que nós planejávamos no nosso *budget*, baseados nos números informados pelas agências reguladoras de mercado. Obviamente, a questão do Sul que você tocou, ela vai acabar por alterar um pouco o mercado, a gente não sabe de ponderar efetivamente o quanto vai ser essa mudança, o quanto isso vai trazer alguma perturbação para a Tegma. O que eu posso lhe dizer é ratificar aquilo que eu disse no início. A nossa principal unidade de negócio lá, que é a Gravataí, ela não sofreu. Então, nós continuamos operando normalmente. Tivemos... estamos tendo uma pequena parada em Guaíba, mas que responde por uma fatia de mercado menor, bem menor do que Gravataí responde.

**Pedro Pimenta:** Perfeito.

**Ian Nunes:** Obrigado, Pedro. Vou passar para uma próxima pergunta aqui da... do Q&A da Juliana Damasceno, do Citi: Gostaria de saber qual a estratégia da companhia sobre a produção de caixa. Tem no radar algum M&A nesse semestre. Vou passar a resposta aqui para o Ramón.

**Ramón Pérez:** Obrigado pela pergunta, Juliana. Bom, com relação à estratégia sobre a nossa posição de caixa, eu acho que a distribuição de dividendos que foi feita recentemente, ela ilustra a nossa a nossa intenção, o nosso desejo de continuarmos implementando uma política agressiva de distribuição de caixa, se a gente não tiver utilização, necessidade de CAPEX, não tiver, enfim, uma melhor utilização do caixa nas nossas operações. E isso nós temos inclusive uma política indicativa de praticar no mínimo 50% de distribuição de *payouts*, né? Agora, de fato, como a gente vem mencionando já há diversos trimestres, a companhia tem o desejo de implementar uma estratégia de crescimento inorgânico. Nós temos, sim, no radar algumas possibilidades, alguns *targets* de M&A. Nós já explicitamos para o mercado o nosso desejo de aumentar o nosso portfólio de negócios na logística integrada, melhorando o balanço do nosso portfólio entre a receita e resultados da indústria automobilística, onde vamos muito bem, obrigado, enfim, temos muito interesse, vamos permanecer no setor, posso deixar isso muito claro, mas a gente quer crescer na logística integrada, a gente quer utilizar a nossa *expertise*, que é utilizar nossa capacidade de alavancagem. Deixando claro também que não há absolutamente nada de vinculante, nada de firme, né? Obviamente, se houvesse a gente já teria comunicado ao mercado, mas faz parte da nossa estratégia, sim, implementar operações M&A para, como eu disse, crescimento da nossa receita e resultado na logística integrada.

**Ian Nunes:** Obrigado, Ramón. Vou ler uma última pergunta que a gente recebeu do André Prates: Boa tarde. Podem dar um panorama sobre o desempenho do setor automotivo no segundo trimestre? Vou passar essa resposta para o Nivaldo.

**Nivaldo Tuba:** Prates, obrigado pela pergunta, vamos lá. Nós estamos otimistas com esse segundo trimestre, muito embora a gente tenha um fato, uma variável nova no cenário agora, que é o cenário do Rio Grande do Sul. Então, eu posso te falar com bastante assertividade do que foi o mês de abril, em que houve uma continuidade de tendência das vendas domésticas, com crescimento de 12% nas vendas de área, na comparação anual, e é muito importante mencionar que das cinco maiores montadoras atuais, somente a Volkswagen não perdeu *market share* nesse período, pelo contrário, ela ganhou quase dois pontos percentuais. As outras grandes, Fiat, GM, Toyota e Hyundai, perderam somadas mais de seis pontos percentuais de participação. Coincidentemente, é o mesmo o percentual que três marcas entrantes ganharam, a BYD, a Caoa Chery e a Great Wall. Então você vê, está havendo uma dança de cadeiras, que à exceção da Volkswagen, marcas estão sendo substituídas aí. A gente entende que isso pode ser uma tendência para os meses de maio e junho, descontando aí essa variável do fator meteorológico que aconteceu no estado do Rio Grande do Sul, que pode trazer alguma dificuldade ao setor.

**Ian Nunes:** Obrigado, Nivaldo. Eu acho que a gente não tem mais nenhuma pergunta aqui. Caso alguém queira, pode levantar a mão ou escrever algo no chat. Caso ninguém queira, a gente vai passar para o Nivaldo fazer suas considerações finais.

**Nivaldo Tuba:** Bom, pessoal, mais uma vez aí, muito obrigado pela participação de vocês, muito obrigado pela atenção, obrigado pelas perguntas, gostaria de ratificar a solidariedade aí da Tegma, junto ao povo do Rio Grande do Sul, realmente é um momento difícil, né? Independente de operações terem dificuldades, a nossa maior preocupação efetivamente é com a nossa gente. E a mensagem que eu posso lhes dar é que a nossa gente está bem e assim que possível as operações estarão retornando ao normal. Muito obrigado.