

## **Local Conference Call**

### **Tegma Gestão Logística S.A.**

#### **Resultados do 2T20**

**6 de agosto de 2020**

OPERADORA – Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao 2T20. 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.

Boa tarde a todos. Mais uma vez estamos aqui para apresentar a divulgação de resultados da Tegma e eu, Marcos Medeiros CEO da companhia, junto com o Ramón Pérez CFO e DRI, vamos apresentar os aspectos mais importantes, em termos de resultado, fluxo de caixa e endividamento, que caracterizaram o 2T20. Além disso, vamos comentar sobre o impacto que a pandemia da COVID-19 tem apresentado em nosso negócio, além das medidas que estamos tomando para resguardar nossos colaboradores, parceiros e clientes em relação a esta crise sem precedentes.

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 seguinte podemos ver uma breve atualização qualitativa da COVID-19 na Tegma.

Tivemos até agora 58 notificações de colaboradores testados positivos para a COVID-19, nenhum deles com internações ou com complicações mais sérias,

felizmente. Grande parte do nosso corporativo permanece em trabalho remoto e os protocolos de segurança das operações que não foram interrompidas seguem o rigor e os padrões adotados pela companhia. Para ampliar o isolamento dos nossos colaboradores implementamos uma divisória de plástico dentro dos veículos responsáveis pela coleta dos colaboradores dentro dos nossos pátios, como se pode observar nas fotos.

Ao lado, falamos um pouco do impacto da pandemia nas operações. A divisão de logística automotiva, como poderá se ver nos próximos slides, foi seriamente afetada por conta das restrições de abertura de concessionárias. Já a logística integrada passou quase incólume pela crise, haja visto que a operação de armazenagem, que faz a gestão de estoque para produtos alimentícios e de e-commerce teve um incremento substancial dos volumes no período. Da mesma forma, a operação de logística industrial para o setor de químicos, que opera produtos essenciais, observou um crescimento em função do aumento de demanda. Já a operação para o setor de eletrodomésticos foi interrompido por um mês no início da crise. No entanto, em função do aumento da demanda pelo e-commerce, a operação retornou à níveis próximos do pré-pandemia no final do trimestre.

No slide quatro falamos dos destaques do trimestre.

O nosso primeiro destaque se trata de importantes renovações de contratos dos dois mais importantes clientes da divisão de logística integrada. A excelência operacional e o emprego de tecnologia foram primordiais nessas renovações e reforçam ainda mais a importância desses dois pilares para que consigamos expandir essa divisão com os mesmos valores que nos trouxeram até o patamar atual, de contratos de longo prazo, levando agilidade ao processo do cliente, sem esquecer a rentabilidade dos ativos que investimos.

O segundo destaque se trata de um outro importante reconhecimento de um importante cliente da logística automotiva, a General Motors. Em cerimônia virtual realizada recentemente a montadora nos premiou como o fornecedor do ano de 2019, em razão da implementação de diversos sistemas que integraram a gestão de importantes pátios da montadora aqui no Brasil, aumentando a produtividade e a segurança do processo de manobra dos carros, além da digitalização do processo de vistoria em cada etapa da entrega do veículo. Isso reafirma a importância de um operador logístico que possa realizar esses tipos de melhoria ao longo do complexo processo logístico da entrega final de veículos zero quilômetro.

A terceira atualização se trata do status das duas start-up's investidas pela Tegma por meio da aceleradora tegUP. A Frete Rápido, hub de transporte digital que realiza o elo entre empresas e transportadores conseguiu aproveitar o crescimento do e-

commerce no Brasil em 2020 com a ampliação da carteira de clientes e com o lançamento de um app para os transportadores, melhorando roteirização e o rastreamento dos pedidos de seus clientes.

A segunda investida, a Rabbot, uma empresa que, por meio de diversos softwares, facilita a gestão de frotas e de ativos, tem apresentado um crescimento consistente com seu plano mesmo com a pandemia por conta da implementação da sua metodologia de trabalho remotamente com sucesso.

O quarto destaque é a não antecipação do pagamento de dividendos e juros sobre capital próprio de agosto de 2020, em função da estratégia de contenção de caixa em meio à crise que ainda estamos vivendo.

Por último, gostaríamos de anunciar que, de acordo com ata de reunião do conselho de administração enviada ontem, o comitê de investigação independente que estava responsável por realizar a investigação dos fatos que ensejaram a busca e apreensão na Tegma em outubro de 2019, entregaram o relatório e o parecer final da investigação ao Conselho de administração.

De posse do relatório e do parecer final que concluiu que não havia evidências de práticas anticoncorrenciais, tampouco de qualquer ilícito capaz de sustentar as acusações que deram origem à Operação Pacto, os conselheiros decidiram que não há qualquer medida a ser adotada no momento em face da Operação Pacto.

Passando para o slide 5, compilamos algumas principais estimativas do mercado automotivo no Brasil.

No gráfico à esquerda, mostramos que as expectativas de queda das vendas de veículos leves e comerciais leves no Brasil em 2020 estão em torno de 30 a 40%, uma queda superior às estimativas de mercados como Europa, Estados Unidos e China, conforme pode-se observar na nota acima.

Detalhando um pouco mais as estimativas de vendas no gráfico ao meio, podemos notar que (sendo a linha laranja as vendas de veículos mês a mês em 2019 e a linha cinza as vendas mensais de 2020), para que as vendas de 2020 sejam 40% inferiores às de 2019, as vendas do restante do ano precisariam ter uma média mensal de 133 mil unidades (a linha vermelha), um patamar abaixo das vendas de julho. Por outro lado, para que as vendas de 2020 fossem 30% inferiores às de 2019, seria necessário vendas médias até o final do ano de 188 mil, acima do patamar de vendas de julho.

A respeito das estimativas da produção em 2020 vs 2019, no gráfico ao lado, a expectativa varia de uma queda em torno de 33 a 45%.

Com isso, passo a palavra ao Ramón, para que ele explique sobre nossos indicadores operacionais e financeiros.

Obrigado Marcos.

No slide seguinte podemos ver as principais métricas de mercado e operacionais da divisão automotiva. Damos destaque na tabela à esquerda à queda de 65,5% da quantidade de veículos vendidos no Brasil no 2T20, que foi acompanhada por uma queda de 82,3% da produção de veículos. Quando comparamos esses números com a quantidade de veículos transportados pela Tegma, que caiu 72,8% no mesmo período, podemos ver que nosso mtk share no 2T20 foi de 27,2% (baseado nas vendas estimadas do atacado), ou um crescimento de 1,2 p.p.

Como consequência do explicado nos destaques operacionais, no slide seguinte podemos ver esse impacto no resultado da divisão na tabela à esquerda, cuja receita foi 70,5% inferior na comparação anual. Por conta do modelo de negócios da divisão automotiva, no qual grande parte dos custos são variáveis e por conta de diversas iniciativas de corte de custos, conseguimos, mesmo em um trimestre com tal cenário, reportar um lucro bruto positivo de R\$ 1 milhão. Apesar da queda de 14% das despesas da empresa, o resultado operacional foi um prejuízo de R\$ 19,4 milhões.

Em função da alta volatilidade das receitas e dos custos no segundo trimestre de 2020 da divisão automotiva, é importante visualizar os resultados da divisão mês a mês. No primeiro gráfico à esquerda podemos observar como os meses de abril e maio foram os mais prejudicados pela pandemia, principalmente com as restrições impostas na região sudeste do país. Após a liberação de concessionárias em diversos estados do sudeste em junho, inclusive na cidade de São Paulo, pôde-se observar o aumento de quase 100% da receita líquida. Em função dessa dinâmica de receita e de diversas medidas de contenção de gastos da empresa, como a implementação da MP 936, o ajuste de quadro de colaboradores e a redução de custos com aluguel e com outros gastos, observamos no gráfico à direita um lucro bruto positivo e expressivo já no mês de junho.

Essa mesma dinâmica, aliada à uma redução das despesas, permitiu uma redução expressiva do prejuízo operacional no mês de junho em comparação com os dois primeiros meses do trimestre no gráfico abaixo.

Vale destacar que nesse processo houve a redução de salários da Diretoria no 2T20 em consonância com a MP 936 e, no mês de julho, foi deliberada a redução do teto máximo de atingimento da participação nos lucros de diretores e gerentes em 25%.

Passando para o próximo slide, felizmente do lado da divisão de logística integrada, a dinâmica do mercado e o esforço empregado nessa divisão têm gerado benefícios à empresa mesmo no momento difícil de crise que temos vivido. Passaremos a divulgar alguns indicadores dessa operação para que o mercado tenha uma maior visibilidade da complexidade e magnitude das mesmas, e da importância da diversificação do nosso portfólio.

No primeiro quadro podemos ver a quantidade de viagens que foram realizadas na divisão, somados eletrodomésticos e químicos. A quantidade de viagens do 2T20 foi impactada por um mês de paralisação da operação de eletrodomésticos, apesar da sua rápida retomada nos dois meses subsequentes. Já no gráfico ao lado é possível observar o crescimento de 15,7% tonelagem transportada da operação de químicos na comparação anual, refletindo maior demanda em meio à crise que vivemos seja por maior produção, seja por maiores estoques.

Abaixo, por sua vez, vemos o crescimento da média de toneladas armazenadas da operação de químicos, que cresceu 95,1% no 2T20 na comparação anual, em função dos mesmos motivos que levaram ao crescimento do transporte.

Como consequência da evolução desses indicadores, no slide seguinte podemos ver na tabela à esquerda o crescimento significativo de 15,4% da receita da divisão no 2T20 na comparação anual, patamar recorde de receita dos últimos dois anos, conforme gráfico à direita. Esse crescimento, aliado à melhora de nosso portfólio de operações, permitiu uma melhor diluição de custos fixos e assim atingimos uma margem operacional de 23,7%. No gráfico abaixo é possível notar que essa margem e o próprio EBIT são recordes nos últimos dois anos da divisão mas também desde seu início, em 2007.

Nos resultados consolidados, no slide seguinte, mostramos que apesar da melhora dos resultados da logística integrada, os impactos da queda do mercado auto proveniente da COVID-19 na divisão de logística automotiva foram as responsáveis pela queda de 60,8% da receita líquida consolidada. Embora amenizado pelas medidas de cortes de custos e despesas da companhia, houve uma queda no resultado operacional, que foi negativo em 9,2 milhões no 2T20.

No slide seguinte podemos ver como foi a evolução do lucro operacional até o lucro líquido. Partindo do prejuízo operacional de 9,2 milhões no gráfico à esquerda, tivemos um resultado financeiro negativo no trimestre de 2,2 milhões, em linha com nossa estrutura de capital, uma equivalência patrimonial recorde de 2,4 milhões, em função do crescimento da joint venture GDL e um imposto de renda positivo em função do prejuízo reportado. O resultado desses fatores foi um prejuízo líquido de 4,4 milhões no 2T20.

No próximo slide mostramos na tabela à esquerda que nosso fluxo de caixa livre foi de R\$ 72,3 milhões no 2T20, por conta principalmente da liberação do capital de giro da divisão automotiva. O ciclo de caixa para 59 dias no gráfico à direita se deu por conta do aumento da representatividade da divisão de logística integrada, que tem um prazo de recebimento maior.

A nossa estrutura de capital apresentou um caixa excedente no 2T20, como se pode ver no gráfico abaixo, por conta da grande geração de caixa desse trimestre.

Apesar do baixo endividamento líquido, visando tornar ainda mais robusta nossa posição de caixa face às incertezas geradas pela pandemia, realizamos no início de abril a contratação de duas dívidas que somam R\$ 90 milhões, com custo de aproximadamente CDI + 4% e um prazo de 12 a 24 meses. Em julho de 2020 também realizamos a rolagem parcial da dívida vincenda no 3T20 de 75 milhões, contratando duas dívidas de três anos, que somou 45 milhões a um custo de CDI + 2,7%.

Estamos preparados para enfrentar de maneira adequada o difícil período que todos temos pela frente e confiantes nos sólidos alicerces da companhia.

Segregando um pouco as mesmas informações anteriormente mencionadas, podemos ver no slide seguinte como foi nossa evolução do caixa.

Como destaque, temos a queima de caixa operacional da divisão automotiva de apenas 17 milhões no trimestre apesar da queda acentuada de receita, por conta de todas as iniciativas de corte de custos e despesas implementados pela empresa e da preponderância dos custos variáveis. Outro destaque importante foi a geração de caixa operacional da logística integrada, de 12 milhões, que se somados ao CAPEX de 5 milhões e a outros efeitos caixa, que foram positivo de 6 milhões, resultaram no consumo de caixa operacional de 3,0 milhões. Se somarmos a esse valor a liberação de capital de giro da empresa e as captações líquidas de pagamentos no período, atingimos o caixa de junho de 2020 de 287 milhões. à direita do caixa de junho é possível observar os pagamentos de dívidas devidos do 3T20 e as captações realizadas em julho.

Dessa forma podemos afirmar que não tivemos grande impactos em termos de caixa nos “até agora” piores meses da pandemia e mesmo assim priorizamos assegurar a liquidez pelos próximos anos até que as incertezas se reduzam.

No slide seguinte mostramos a evolução no canto superior esquerdo do nosso retorno sobre o capital investido que foi de 30,4% no 2T20, ou 21,5% sem o crédito de PIS COFINS do 3T19. A queda do retorno em comparação ao patamar do início de 2019 está em linha explicações apresentadas até aqui sobre nossos resultados.

Acreditamos que o desempenho das ações TGMA3, à direita, tenha sido abaixo do IBOV ao longo de 2020 em função de incertezas sobre o crescimento das vendas de veículos no Brasil e por conta dos impactos da crise da COVID-19 na indústria automotiva.

Os múltiplos do 2T20 considerando somente estimativas de resultado dos analistas de sell side que atualizaram os números após a pandemia da COVID 19 estão demonstrados no gráfico abaixo.

Com isso, gostaria abrir agora a seção de perguntas e respostas.

22:46

### **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. O Sr. Marcos lerá as perguntas feitas por meio do webcast. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Victor da Vinci Partners.

**Sr. Victor Benier:** Boa tarde Marcos e Ramón. Eu queria explorar duas pontas que vocês comentaram aqui no release, a primeira é a situação de caixa de vocês que vocês apresentaram um caixa bem robusto nesse fechamento de tri e mesmo assim vocês decidiram pela rolagem da dívida que ia vencer agora nos próximos meses. Eu acho que se vocês pudessem comentar o que levou, enfim, vocês a rolar essa dívida.

E acho que outro ponto também que eu queria entender melhor essa questão desse projeto que vocês foram premiados pela GM. Se vocês pudessem explorar também o que exatamente foi feito lá para chamar a atenção da GM acho que seria interessante, obrigado.

**Sr. Ramón Pérez:** obrigado Victor, aqui é Ramón falando, então obrigado pelas perguntas. Bom, com relação à primeira a respeito da nossa decisão de tomarmos os recursos, primeiro os 90 milhões e depois os 45 milhões, a rolagem parcial, bom, inicialmente nossa estratégia era inclusive de fazer a rolagem integral da dívida que venceu agora no finalzinho de julho e começo de agosto.

Na verdade a rolagem parcial já demonstra uma certa confiança de que a retomada que a gente mostrou, principalmente quando a gente apresentou o detalhe do trimestre, ela está sendo consistente. Então a gente até adaptou a nossa estratégia, que era uma estratégia inicialmente - a gente anunciou isso lá no começo do trimestre quando a gente estava anunciando os resultados do 1T - que a premissa era rolar a nossa dívida.

E por que esse conservadorismo? Primeiro por causa do tamanho da incerteza, obviamente, com relação ao formato dessa retomada. Essa política de fortalecer o nosso caixa ela estava aliada a todas as outras medidas que nós tomamos como redução de Capex, redução de custos e despesas, utilização da MP 936 da melhor maneira possível, ajuste do quadro. Por um lado porque a gente, por esse conservadorismo, e por outro por uma confiança de que o mercado vai retomar e que esse caixa boa parte dele que foi liberado do capital de giro vai precisar ser reinvestido.

Então a gente hoje está numa posição que ao mesmo tempo é conservadora. Protegemos o nosso caixa, mas nos permite aproveitar esse crescimento que já tem dado, já tem apresentado alguns sinais. Então essa foi, essa é a razão, essas são as razões pelas quais nós optamos por essa posição bastante defensiva em relação ao caixa da companhia. Com isso eu passo a palavra para o Marcos, que vai comentar a respeito da segunda questão.

**Sr. Marcos Medeiros:** obrigado Ramón. Victor muito obrigado pela sua pergunta, que essa pergunta traz à tona um elemento que nos traz muito orgulho, que é o reconhecimento de um cliente tão importante. Esse prêmio trata-se de um prêmio global da General Motors para inovação e o que nós fizemos para ele?

Então foi implantada uma plataforma de gestão de parte de veículos, um Yard Management System, na unidade lá de Gravataí. Essa plataforma resultou na ampliação da capacidade de atendimento e aprimoramento da sinergia entre as operações de alocação e retirada dos veículos, ou seja, ele traz uma inteligência na movimentação dos veículos, ou seja, um exemplo típico um colaborador nosso quando pega um carro, um veículo, leva para uma posição no pátio, o sistema, esse sistema ele já mostra para ele um outro carro próximo para que ele faça outro movimento.

Então com isso a gente aumentou muito a produtividade, além de possibilitar para a General Motors uma visibilidade muito maior das operações. E essa sinergia operacional ela além de ganhar, de aumentar a produtividade, ela também possibilitou o aumento da melhor ocupação do pátio. É um pátio de 14.000 veículos



para vocês terem uma ideia do tamanho. Então teve essa plataforma, que é um gerenciador de pátio.

E adicionalmente a isso nós fizemos um sistema de inspeção on line dos veículos, um check list dos veículos. Os check lists eles eram feitos em papel, eram preenchidos a caneta, papel. Então imagina num dia de neblina, um dia chuvoso, era super complicado para fazer esse preenchimento. Então esse check list agora passou a ser on line. Os colaboradores fazem isso pelo próprio aplicativo, então também além de ganhar uma maior eficácia trouxe uma maior visibilidade para o cliente. Então esses dois benefícios é que concorreram nesse prêmio mundial de inovação, e nós tivemos o grande orgulho de ser premiados.

**Sr. Victor:** legal, ficou claro pessoal, obrigado pelas respostas.

**Operadora:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem da webcast do Sr. Vicente da Luminus: sobre a iniciativa de transporte de seminovos como vem performando? Acima ou abaixo do mercado de novos?

**Sr. Marcos:** Vicente obrigado pela pergunta. Então essa é uma operação que a gente está com bastante expectativa, expectativa muito positiva até em função dos sinais pós-pandemia e durante a pandemia, a questão dos emplacados, duas seminovos. O volume tem sido até maior do que o zero, então para essa nossa divisão é muito importante esses números.

Os números nesse trimestre eles foram muito abaixo do nosso orçamento, mas a recuperação tem sido muito acima também da nossa expectativa. Então é sim um produto que está cada vez mais evoluindo. Nós fizemos alguns investimentos também em marketing, ou seja, transformando esse produto mais conhecido para o mercado. Nós estamos aperfeiçoando nosso sistema de gerenciamento desse tipo de transporte.

Nós estamos ampliando os serviços para as locadoras. Além do transporte nós estamos fazendo serviços acessórios, preparando os veículos que vão para essas lojas. Então nós estamos com uma expectativa muito positiva dos emplacados, dos seminovos, tá? Obrigado pela pergunta, Vicente.

**Operadora:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

**Sr. Marcos:** tem uma outra pergunta aqui complementando do Wesley sobre a Anfavea, que colocou uma visão de recuperação até 2025.

Bom, o que a gente tem ouvido - e aí a gente tem acompanhado outras associações e outras visões - a gente também acha que essa visão está um pouco pessimista. Para vocês terem uma ideia que em 2020 se a expectativa da Anfavea, nós teríamos que fazer daqui para frente um resultado pior que julho, por exemplo. Então a gente acredita que a recuperação ela deve ser mais otimista do que essa que a Anfavea colocou.

**Operadora:** para fazer perguntas basta digitar asterisco um

**Sr. Marcos:** outra pergunta aqui do Victor falando um pouquinho mais de julho para frente, qual é nossa visão disso.

Julho foi um mês que foi uma recuperação muito boa do volume. Nós tivemos um crescimento significativo em relação a junho, e agosto a primeira semana também tem sido bastante positiva. Então a gente está aí, são sinais muito fortes porque agora já são números que já aconteceram em julho e primeira semana de agosto, essa semana de agosto.

Então a gente acredita, e comparando com a apresentação que nós fizemos se vocês olharem a projeção da Anfavea e a projeção da IHS eles colocam um range entre 30 e 40%. Então a gente acredita que está mais para 40 do que para 30. Eu acho que para a gente ter um pouco mais de certeza desse número acho que a partir 20 de agosto a gente começa a ter sinais mais sólidos em relação a essa projeção.

O que nos preocupa - não só nós, a todos quando você fala em qualquer tipo de previsão nesse momento - são possíveis ou até prováveis retrocessos, ou seja, lojas que podem voltar a ser fechadas ou até produção de montadoras que podem ser impactadas. Então acho que esse é o grande desafio nosso e de todos aqui: como é que o mercado vai continuar evoluindo ou se ele vai ter algum tipo de retrocesso.

A grande vantagem aqui para a Tegma é que como nós operamos em Brasil, mesmo que por exemplo uma região tenha que retroceder a outra não necessariamente, então a gente sempre vai conseguir numa média, a gente acredita que a gente vai ter crescimento positivo, que pode ser maior ou menor em função dessas restrições que podem voltar a acontecer em alguns locais.

Uma outra pergunta do Roberto - muito boa pergunta viu Roberto, obrigado: ele pergunta se nós poderíamos comentar como nós chegamos à perspectiva de obtenção de novos contratos da logística industrial nesse cenário do COVID.

Bom, nós já tínhamos falado quando nós falamos do 1T o quanto nós estamos apostando e investindo na logística integrada e particularmente na logística industrial, onde nós já temos dois cases muito importantes, muito sólidos de longo

prazo. Nesses últimos três meses nós continuamos investindo muito em tecnologia, até o que nos levou à renovação de um contrato muito importante para nós no segmento de eletrodomésticos, o sistema de RFID. Então vai ser um negócio muito bacana, que vai trazer uma eficiência, uma performance operacional muito importante para o cliente e para nós da Tegma.

Então quando a gente olha a pandemia é claro que não dá para a gente se aproveitar de uma situação dessa, mas num pensamento da gente ajudar nossos clientes acho que foi muito positivo. Tanto o segmento eletrodoméstico com essa renovação e essa tecnologia, quanto no setor químico, onde nós temos lá um contrato industrial muito importante, nós conseguimos atender, eles bateram recordes de produção e nós conseguimos atender às expectativas e a produtividade necessária.

Então o que nós estamos aqui preparando na logística industrial é reforçando a área comercial. Nós estamos aqui aproveitando esse período de home office, não estamos parados nesse período. A turma de marketing, inteligência de mercado, nós estamos criando novos produtos, estamos abrindo novos segmentos.

E como comentei na última teleconferência nós não queremos só sair bem da crise, porque isso acho que esse exercício financeiro tem sido muito eficaz; mas nós queremos sair dessa crise além de um caixa bastante parrudo para suportar qualquer incerteza para frente, mas também que a gente possa sair dessa pandemia com novos serviços, novos produtos e principalmente abrindo um pipeline muito forte de novos clientes.

**Operadora:** Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente, para fazer uma pergunta por favor digitar asterisco um.

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

**Sr. Marcos:** Nós gostaríamos de agradecer a participação de todos nessa teleconferência e reforçar que eu, nosso time de RI, Ramón, Ian e William, nós ficamos à disposição para futuros questionamentos, futuras dúvidas. Grande abraço a todos, se cuidem e boa tarde.

**Operadora:** A áudio conferência da Tegma está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada por usarem Chorus Call.