

Local Conference Call
TEGMA Gestão Logística S.A.
Resultados do 3T21
5 de novembro de 2021

Operadora

Bom dia e obrigado por aguardar. Sejam bem-vindos à teleconferência da TEGMA Gestão Logística S.A. para revisão dos resultados do 3T21. Hoje conosco temos:

- Sr. Marcos Medeiros, CEO, e
- Sr. Ramón Pérez, CFO e IRO.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. Após os comentários da TEGMA, haverá uma sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Se precisar de ajuda durante a teleconferência, disque asterisco zero (* 0) para entrar em contato com a operadora. O replay deste evento estará disponível logo após o término da apresentação da teleconferência por um período de sete dias.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcos Medeiros, Diretor Presidente da TEGMA, que iniciará a apresentação. Pode começar Sr. Medeiros.

Marcos Medeiros – CEO

Boa tarde a todos. Sou Marcos Medeiros, 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 Silva da área de RI.

Como é do conhecimento de todos, as consequências da pandemia da COVID-19 têm impactado a economia global, tornando o ambiente extremamente volátil e colocando incertezas sob as declarações prospectivas realizadas nessa apresentação. A Tegma está fornecendo informações na data desta comunicação e reserva-se expressamente o direito de não atualizar quaisquer declarações contidas neste evento.

Bom, passando para o slide três, falamos dos destaques do trimestre. Começamos com o anúncio da aprovação do pagamento de dividendos intercalares referentes ao terceiro trimestre de 2021. Conforme a flexibilidade financeira da Tegma, foi aprovado o pagamento de R\$ 17 milhões entre Dividendos e Juros sobre Capital Próprio, correspondendo a 55% do lucro líquido ajustado, o que equivale a 50% do lucro líquido do 3T21 e a 4,2% de dividend yield nos últimos 12 meses. Os dividendos serão pagos no dia 19 de novembro e a data de corte será no dia 9 de novembro.

Outro assunto positivo nesse trimestre, foi a premiação da Tegma, que ficou entre as cinco primeiras colocadas no segmento Transporte e Logística no 100 Opens Startups, ranking que reúne as empresas mais engajadas em inovação aberta no país. Além disso, a Tegma integra o top 100 geral, relação que inclui todas as categorias. Conforme foi detalhado na seção de excelência operacional do earnings release deste trimestre, os frutos provenientes da TegUP são concretos e já geram benefícios para nossos processos e para os clientes.

O terceiro item trata do reconhecimento de créditos tributários relacionados à decisão judicial de proibição de cobrança de imposto de renda e contribuição social sobre a correção monetária e juros de impostos pagos à maior. Essa decisão nos fez registrar R\$ 12,9 milhões de crédito na linha de imposto de renda deste trimestre relacionados à correção monetária da exclusão do ICMS da base do PIS COFINS, contabilizada no final de 2019.

O quarto item trata da já conhecida crise global nas cadeias de suprimentos, que vem afetando de forma mais acentuada a indústria automotiva. Esse terceiro trimestre foi o pior em termos de vendas desde 2005, reflexo das paradas de produção frequentes ao longo dos meses de julho e de agosto. Atualmente existem quatro montadoras com redução de turno, mas nenhuma completamente parada.

O quinto assunto retrata o aumento expressivo do preço do Diesel desde a última renegociação de tarifas de transporte da divisão automotiva da Tegma, o que nos fez abrir uma outra rodada de negociações, que já foi concluída em outubro. O aumento dos preços do Diesel entre a data da negociação de tarifas de 2021 (abril) e o mês de setembro somava 9,1%, porém, atualmente, já é de cerca de 16%, considerando os aumentos recentes.

Na Divisão de Logística Integrada, da mesma forma, renegociações de tarifas de transporte têm sido realizadas ao longo dos meses de setembro e outubro para recompor o impacto do aumento recente do Diesel.

Bom, passando para o slide quatro, falamos de passos importantes que estamos tomando no sentido de melhorar a aderência de nossas operações às melhores práticas de responsabilidade socioambiental e de governança.

Nesse trimestre nós aprovamos os temas materiais que estarão sob gestão do programa ASG da Tegma. Esses temas são: i) emissões, consumo de combustíveis e mudanças climáticas, ii) relacionamento e gestão de caminhoneiros, iii) gestão de pessoas e diversidade, iv) saúde e segurança de colaboradores e parceiros, v) governança e combate à corrupção, vi) relacionamento com comunidades em torno de nossas operações e vii) desenvolvimento tecnológico e inovação voltados para a sustentabilidade. Com esses temas definidos, iremos desenvolver uma gestão integrada e integral para conseguirmos evoluir nesses aspectos.

Além disso divulgamos o inventário de gases de efeito estufa de 2019 e 2020, aumentando a transparência de nossas métricas, impactos e evolução.

No slide seguinte, gostaríamos de apresentar um exemplo concreto de uma das diversas iniciativas visando minimizar o impacto de nossas operações no meio ambiente. Trata-se de um projeto já implantado de lavagem a vapor de nossas carretas após o carregamento de sulfato e carbonato de cálcio, que antes era realizada com água. Nas imagens, é possível observar o antes, durante e depois desse novo processo que utiliza apenas vapor d'água, o que reduziu em aproximadamente 90% a quantidade de água utilizada. Desde sua implantação em 2020, deixamos de consumir água e de destinar efluentes no volume de aproximadamente 10 mil m³. Este é apenas um exemplo de como uma inovação pode trazer benefícios econômicos e ambientais para a companhia e para a comunidade como um todo.

A partir de aqui, gostaria de passar a palavra para nosso diretor financeiro Ramón Perez, que prosseguirá com a apresentação.

Ramón Pérez - CFO and IRO

Obrigado Marcos, mais uma vez agradeço a todos pelo interesse em nossa companhia.

No slide 6, vemos as principais estatísticas do mercado de veículos no Brasil. Conforme pode-se observar no gráfico de cima, as vendas domésticas dos primeiros nove meses de 2021, foram 13% superiores ao mesmo período de 2020, embora seja necessário destacar que o 2T20 foi o mais afetado pela pandemia. Quando comparamos o mesmo período com os nove meses do período pré pandemia, 2019, verificamos uma queda de 24%. Na comparação anual do

trimestre, encontramos uma queda de 14% refletindo as maiores dificuldades de suprimentos que as montadoras tiveram ao longo dos meses de julho e agosto, mesmo motivo que explica a queda de 21% no gráfico abaixo da produção de veículos. As exportações, que vinham apresentando um desempenho positivo até o primeiro semestre, voltaram a sentir a falta de veículos e caíram 15% na comparação anual do trimestre. De qualquer maneira, cabe também mencionar que, embora influenciados também pelo fraco desempenho do 2T20, encontramos performances positivas quando comparamos produção e exportação dos 9M21 com os 9M20, crescimentos respectivamente de 21% e 31%.

No slide 7, vemos os principais indicadores operacionais da Divisão de Logística Automotiva. No gráfico acima, vemos que o market share dos primeiros nove meses de 2021 é o menor dos últimos dois anos em função dos problemas da cadeia de suprimentos da indústria automotiva, que impactaram de forma mais acentuada em um importante cliente da Tegna. Registre-se que, pelos dados públicos disponíveis, a montadora em questão, vem recuperando seu market share com a recente retomada das operações, o que esperamos trará impacto positivo no futuro próximo. A quantidade de veículos transportados pela Tegna no terceiro trimestre de 2021 foi 30% inferior na comparação trimestral e o market share permaneceu na casa dos 22%, ainda não totalmente beneficiado pela volta da produção apenas em setembro de uma importante fábrica de um dos principais clientes. A distância média nos 9M21, no gráfico abaixo, voltou a apresentar um patamar bastante próximo aos 9M19, embora inferior em 10% aos 9M20 em função da interrupção da produção da Ford no Estado da Bahia, que gerava viagens mais longas, além do aumento da representatividade da exportação no transporte, que tem uma distância média inferior. Apesar disso, houve uma melhora da km média do 3T21 vs o 2T21.

Passando para o slide oito, mencionamos os resultados da divisão de logística automotiva. Podemos ver no gráfico acima que a receita líquida da divisão nos nove primeiros meses de 2021 ainda permanece bem aquém da registrada em 2019, uma queda de 30%, embora, pelos motivos explicados anteriormente, apresente uma evolução positiva de 4% em relação a 2020. Ao lado, a queda de 21% da receita trimestral na comparação anual é reflexo principalmente da redução da quantidade de veículos transportados e da distância média no período.

O gráfico abaixo e à esquerda mostra que a margem EBIT dos 9M21 apresenta uma evolução significativa em relação aos 9M20 embora permaneça abaixo do patamar de 2019 em função da menor receita e menor diluição de custos fixos, mesmo motivo pelo qual a margem do 3T21 foi impactada em comparação ao 3T20. Da mesma forma, no gráfico à direita, pode-se observar que a margem EBITDA do acumulado do ano atual é bastante superior aos 9M20 embora

permaneça ainda inferior à de 2019, assim como o 3T21 apresentou retração versus o 3T20.

No slide 9 mostramos os resultados da logística integrada. No gráfico acima, a receita líquida da divisão no acumulado de 2021 reflete a perda de um cliente na operação de armazenagem, o que justifica a sua retração. Destaque-se que neste caso, os 9M20 foram afetados positivamente, em função dos aumentos estratégicos dos estoques dos produtos químicos verificados e do volume de vendas de alguns de nossos clientes. Esse desempenho ocorre, no entanto, na contramão do faturamento da logística industrial, que se encontra em patamares recordes em 2021. A queda do 3T21 na comparação trimestral também reflete a perda do cliente da operação da armazenagem.

Passando para o gráfico abaixo, à esquerda, a queda do EBIT da divisão no 3T21 na comparação anual é explicada por um mix de serviços menos rentável da logística para químicos e pelos aumentos do preço do Diesel. Já a queda do EBITDA ajustado do 3T21 na comparação anual, no gráfico ao lado, é explicada pelo mesmo motivo da margem EBIT. Além disso, destaca-se a distorção proveniente do IFRS-16, que não considera os custos com aluguel, que se considerados, mostrariam uma queda inferior.

Passando para o Slide dez, falamos sobre os resultados consolidados. Podemos ver que a receita líquida da companhia nos 9M21, embora em linha com o mesmo período de 2020, ainda está bem aquém quando comparado a 2019, em função dos problemas que a indústria automotiva tem enfrentado. No 3T21, a queda de 20% vs o 3T20 se dá em função da redução da receita tanto da logística automotiva quanto da logística integrada pelos motivos anteriormente mencionados.

O EBIT e a margem EBIT da Companhia no 3T21, no gráfico abaixo à esquerda, apesar também de melhores do que em 2020, foram impactados pela crise global automotiva e pelo mix de serviços da logística integrada.

O EBITDA ajustado do 3T21, à Direita, foi de R\$ 37 milhões, ou uma margem de 16,2%, uma retração de 2,9 p.p vs o 3T20 em função dos mesmos motivos que impactaram o EBIT.

Por último, o lucro líquido, à direita., conforme foi explicado nos destaques do trimestre, foi beneficiado por eventos não recorrentes positivos no 3T21 que resultaram em efeito líquido de R\$ 13 milhões. Desconsiderando esses efeitos, a empresa teria um lucro líquido de R\$ 21 milhões, uma margem de 9,2%, um patamar condizente com a resiliência histórica da empresa, a despeito do

panorama desafiador para a indústria. Ressalta-se que, a esse resultado, há uma colaboração importante do resultado positivo da Joint Venture GDL.

Adiante, no slide 11, mostramos no gráfico à esquerda o CAPEX da Companhia, que foi de R\$ 10 milhões no 3T21 e de R\$ 23 milhões no acumulado do ano, representando 4,4 e 3,3% da receita líquida, respectivamente. Esse valor no 3T21 corresponde principalmente à aquisição de cavalos mecânicos para a operação de logística automotiva, conforme o plano de renovação de frota em curso desde 2019. Além desse investimento, o CAPEX dos 9 meses de 2021 também contempla a aquisição de embalagens retornáveis para a operação de logística industrial que resultarão em novas receitas. Além desses investimentos mais relevantes, há investimentos em TI e em manutenção.

Ao meio, podemos observar o ciclo de caixa do 3T21 de 43 dias, três dias inferior ao do trimestre anterior. Essa queda se deu apesar de termos registrado atrasos de recebimento na operação automotiva relacionados a serviços de subcontratação de transporte por parte de outras operadoras logísticas, o que impactou negativamente em seis dias o ciclo de caixa da companhia em setembro de 2021.

Por último, à direita vemos fluxo de caixa livre da companhia, que conforme pode ser observado nos últimos três anos, tem sido resiliente mesmo em anos de crise. O fluxo de caixa do 3T21 foi positivo em 21 milhões apesar do aumento do CAPEX e do ciclo de caixa ainda pressionado, em função principalmente da resiliência de ambas operações da companhia, mesmo em momentos difíceis como se pode observar a operação automotiva.

No slide 12, mostramos detalhes sobre a nossa estrutura de capital. No primeiro gráfico, fica evidente que o caixa de 221 milhões de reais em setembro de 2021 é muito superior às amortizações da dívida bruta atual dos próximos 4 anos. Nesse 3T21 foi realizado o pagamento de R\$ 25 milhões de debêntures, o que explica o aumento do custo médio da dívida no gráfico ao lado. Essa debênture recém quitada era mais barata que a média das dívidas da companhia, resultando em um custo médio da dívida de CDI + 2,8%.

Sobre a composição da dívida líquida, na tabela abaixo e à esquerda, podemos ver que no 3º trimestre de 2021 tivemos um caixa líquido de 94 milhões, refletindo a estrutura desalavancada da companhia.

Por último, à direita, mostramos que o nosso rating permanece atribuído pela Fitch, no patamar de “A local”, com perspectiva Estável.

Passando para o último slide, mostramos primeiro a evolução do nosso retorno tanto sobre o capital investido quanto sobre o patrimônio líquido no gráfico acima. Destacamos que o ROIC de 20,4% no terceiro trimestre de 2021 reflete uma inflexão na tendência de subida que tínhamos desde o quarto trimestre de 2020. Essa queda reflete principalmente as dificuldades que a indústria automotiva tem sentido com a falta de componentes, deixando de produzir veículos para atender a demanda. O ROE do 3T21, por sua vez, apresentou um crescimento em relação ao 2T21, fechando em 16%, principalmente em função do crédito tributário de R\$12,9 milhões anteriormente mencionado.

No gráfico abaixo à esquerda, mostramos o histórico de dividendos e de juros sobre capital pagos pela companhia. Conforme foi mostrado nos destaques do trimestre, foi deliberado a distribuição de 50% do lucro líquido ou 55% do lucro líquido ajustado do 3T21, o que corresponde a um dividend yield dos últimos doze meses de 4,2%.

Nos gráficos ao lado, falamos de informações relacionadas às nossas ações. Primeiro no gráfico acima de múltiplos, o Preço Lucro em cinza se encontra no patamar mais baixo dos últimos trimestres, assim como o EV/EBITDA, que foi de 5,3 no 3T21 em função principalmente das incertezas relacionadas ao mercado automotivo.

Por último, abaixo vemos o desempenho da nossa ação em comparação com o índice Ibovespa. Em função também das grandes incertezas relacionadas ao mercado automotivo, as ações da Tegma têm tido um desempenho inferior ao índice.

Com isso, agradeço a atenção de todos 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 digite asterisco um. Para retirar a pergunta da lista digite asterisco dois.

Nossa primeira vem de Aline Gil, BTG Pactual.

Sra. Aline Gil – BTG Pactual

Oi pessoal, obrigada pelo call, eu tenho duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira, considerando os desafios que a indústria automotiva vem enfrentando vocês consideram aumentar a exposição de vocês a veículos usados, ou o foco vai permanecer em novos?

E a segunda pergunta é com relação ao market share da companhia. Com a retomada da produção da GM qual a expectativa de evolução do share de vocês para os próximos trimestres, por favor? Obrigada.

Sr. Marcos Medeiros - Diretor-Presidente

Olá Aline é o Marcos, obrigado pelas perguntas, vamos lá. Sobre os usados acho que a gente tem reportado a cada trimestre a evolução desse nosso negócio, algo que começou aí de maneira bastante reduzida, pequena, e agora tem tomado um corpo. A gente até tem criado aí a estratégia de marketing, de estrutura comercial, para realmente dar um foco maior nisso, e por quê?

O momento hoje, como a gente já tem lido aí, as locadoras não têm desmobilizado tanto frota. A gente já tinha percebido isso já há algum tempo, e foi aí que nós partimos então para desenvolver novos tipos de clientes, então grandes frotistas e inclusive pessoa física. Então a nossa estratégia de comunicação com o mercado para esse tipo de negócio, para você ter uma ideia a gente desenvolveu comunicação, Instagram, no LinkedIn justamente para capturar oportunidades também de pessoas físicas, que também precisam eventualmente de um transporte do seu veículo. Então assim, é um foco nosso sim.

Nós, além dessas questões de estratégia de marketing, comercial e estrutura operacional, a gente também está investindo forte na nossa plataforma, porque esse é um negócio que precisa ter escala, e a gente não acredita que a gente conseguiria atender isso com qualidade e dentro da rentabilidade esperada sem uma plataforma, sem investimento em tecnologia. Então sim, é um foco nosso e com tendência de cada vez aumentar, tá bom?

Sobre o market share, como vocês já conhecem, realmente nós temos clientes que têm maior ou menor impacto em relação ao nosso market share - e a gente acredita que sim, que os próximos meses até um dos nossos principais clientes já retomou um dos veículos dele, mas é um veículo campeão de venda, e até brincaram na televisão dizendo que o campeão voltou.

A gente acredita que sim, que a partir do momento que esse cliente, e outros dois, eles comecem um processo de produção gradativa - porque a gente sabe que não

vai ser normal, mas vai ser gradativa - a gente acredita que sim, o nosso market share volta aos patamares anteriores.

Sra. Aline Gil - BTG Pactual

Tá ótimo, obrigada.

Operadora

Próxima pergunta é de Gabriel Rezende, Itaú BBA.

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Oi pessoal, boa tarde. São duas questões aqui do nosso lado, a primeira fazendo um follow up nessa questão de market share e evolução dos números para frente. Eu queria ganhar alguma sensibilidade de vocês no curto prazo que vocês puderem compartilhar para a gente, como a gente deve encarar o 4T versus o 3T, qual deve ser essa retomada, qual deve ser a ordem de grandeza de evolução nesse final de ano agora, já dá uma ajuda.

E ainda nesse tópico, vocês comentam no resultado sobre estoques inacabados feitos, que estão sendo produzidos e vão precisar voltar para a linha de produção para ganhar ali alguma peça, algum componente que ficou faltando.

Eu só queria ganhar alguma sensibilidade também se, enfim, isso implica que os números que a gente vê todo mês reportados pela ANFAVEA de estoques são na verdade números subestimados, consideram apenas os estoques acabados e aí tem uma parcela relevante de estoques inacabados que a gente não está vendo, então essa seria a primeira questão, faço a segunda questão então em seguida à resposta.

Sr. Marcos Medeiros - Diretor-Presidente

Gabriel, é o Marcos novamente. Então, complementando a questão do market share é claro que ia ser difícil para gente no curto prazo ter uma tendência, mas eu gosto de dizer que a gente tem sinais positivos. A gente teve um congresso agora em outubro com a participação dos principais executivos das montadoras e todos, cada um com seu tom de otimismo - mas todos otimistas - a partir daqui para frente,

lembrando sempre que eu estou falando aqui de crescimento gradativo, não é uma curva exponencial. Isso a gente sabe que vai ser uma curva de médio prazo já ao longo de 22.

Então no curto prazo o que dá para te dizer é que como um desses clientes importantes que nós temos e que tem um impacto relevante no nosso market share, ele voltou firme e forte com o carro, o principal veículo dele de venda aqui no Brasil, a gente acredita que sim, já deva ter um impacto - tanto que a gente acha até que já teve, que como a produção desse veículo ele começou já aí quase final de setembro, a gente não conseguiu ter ainda uma percepção; mas provavelmente para o último tri a gente vai conseguir ter alguma sensibilidade melhor em relação ao market share, sim.

E tem um outro cliente, que também voltando com terceiro turno - eles estão sinalizando que voltam com o terceiro turno já agora, acho que nas próximas semanas de novembro, semana que vem ou até o final do mês de novembro - também vai certamente interferir no nosso market share.

Então sobre isso, Gabriel, acho que no curto prazo os sinais são positivos, tá? E no longo prazo é um pouco do que eu já respondi na primeira pergunta.

Sobre os estoques, Gabriel, esse negócio de montar o carro faltando uma peça, colocar no pátio, isso não é generalizado, tá? Isso são, pelo menos pelo que a gente ouve dos nossos clientes, são alguns modelos, algumas montadoras em algumas situações - até porque imagina, o carro está pronto mas não está pronto; mas existem sim casos, por exemplo, o carro fica pronto, e eles levam para o pátio, tiram lá uma ou duas peças, o famoso semicondutor, o mais relevante, volta para a produção para poder dar sequência na linha.

Você imagina o retrabalho que isso vai acontecer. Então não é uma ação generalizada, são casos pontuais, pelo menos é isso que a gente tem identificado aqui com nossos clientes - o que também tem gerado uma oportunidade para a gente. A gente até toma cuidado de falar oportunidade para não passar uma mensagem de oportunista, porque existem clientes pedindo pátios para a gente para armazenar esses carros. Imagina que eles ficam aguardando peças - e até tem um caso de clientes pedindo mais espaço para a gente guardar esses veículos aguardando uma peça - mas eu diria que isso são casos pontuais, como a gente falou de uma recuperação gradativa, passinho a passinho. A gente acredita que isso não vai ganhar corpo não, tá Gabriel?

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Tá ótimo, obrigado, bem claro. E a segunda pergunta aqui é sobre margem. Quando a gente olha para o segmento de logística automotiva e compara a margem do 3T deste ano com a margem do 2T desse ano ajustada, a gente vê uma melhora aí de quase 1 p.p.

Então eu só queria entender, dada a queda de volume na comparação trimestral o que poderia explicar essa melhora aí de margem de quase 1 p.p.? Seria algum efeito pontual do tri, se é algo estrutural, reflete uma medida de corte de custos que a gente pode perpetuar aqui na modelagem? Enfim, ganhar algum insight em relação a isso, por favor.

Sr. Ramón Perez - Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Oi, é o Ramón. É estrutural, eu começo dizendo que é estrutural. Não tenho aqui os detalhes das despesas, mas a gente está hoje, se você pegar e comparar também os nove meses desse ano com o ano passado, você vai ver que a gente tem uma redução também importante - e isso mesmo considerando que no ano passado a gente utilizou aquela medida, aquela medida provisória que permitia que vocês suspendesse contratos, enfim, colocasse, deixando de pagar alguns salários e custos, e mesmo quando você compara você ainda está abaixo.

Isso faz parte das medidas que foram tomadas no ano passado desde o início da crise, que resultaram, enfim, num comitê de crise que nós criamos e revisamos uma série de despesas e custos - e agora a gente está colhendo esses frutos. Nossa estrutura está de fato mais lean, e então é isso que eu posso comentar.

Sr. Gabriel Rezende - Itaú BBA

Beleza, obrigado pessoal, até mais.

Operadora

Com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, *1.

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

Sr. Marcos Medeiros - Diretor-Presidente

Bom, mais uma vez eu gostaria de agradecer a participação de todos, me desculpar pelos fogos que a turma aqui do entorno soltou, provavelmente motivo de comemoração, então vamos lá.

E reforçar aqui que estamos confiantes de que o setor automotivo conseguirá ultrapassar essas dificuldades atuais de falta de peças e de semicondutores, e que com o avanço do processo de vacinação no país e no mundo, embora a gente vê que às vezes o Brasil até talvez vai ficar melhor que alguns países aí para fora, mas acreditando nessa evolução o mercado voltará a ser forte e sólido como antes.

Aprendemos muito nos últimos meses. Eu tenho falado bastante sobre isso, ficamos mais enxutos e mais ágeis. Acho que isso até foi um benefício importante para nós aqui, porque uma empresa ela pode ser grande - mas a tem que ser enxuta e ágil. E mais preparados e motivados para atender os nossos clientes em sua retomada, que sabemos que será gradativa. Acho que não tem virar a chave, mas é uma retomada gradativa - mas crescente.

Vamos manter a nossa estratégia de investir em excelência operacional e em tecnologia, reforçando cada vez mais o nosso propósito de agregar valor aos nossos acionistas e aos nossos clientes.

Também como já foi demonstrado em nossa apresentação, manteremos o nosso foco e atenção aos projetos ESG. Acho que isso realmente virou uma agenda ativa dentro da companhia, desde o envolvimento de colaboradores e da base operacional ao conselho de administração.

Bom, eu e o nosso time de RI ficamos à disposição. Muito obrigado e boa tarde a todos.

Operadora

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