

Local Conference Call

Tegma Gestão Logística S.A.

Resultados do 1T20

14 de maio 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 1T20. 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.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Tegma, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Tegma e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcos Medeiros, diretor-presidente da Tegma, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Marcos, pode prosseguir.

Slide 1

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, vamos apresentar os aspectos mais importantes, em termos de resultado, fluxo de caixa e endividamento, que caracterizaram o 1T20. 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 a empresa em relação a esta crise sem precedentes.

Iniciando com esse assunto, gostaríamos de informar que até o momento três colaboradores foram testados positivo para a COVID-19 e estão recebendo toda atenção e acompanhamento de nossa diretoria de Gestão de Pessoas e de nosso médico laboral. Sobre nossas medidas de prevenção, permanecemos com nossas áreas corporativas em trabalho remoto. As operações em funcionamento estão tomando todas as precauções recomendadas pelas autoridades sanitárias, como o uso de máscaras, álcool em gel, transporte privado em alguns dos casos, além do distanciamento mínimo. Adicionalmente estamos oferecendo apoio psicológico via telemedicina para nossos colaboradores. Estamos atentos e cuidando de nossos maiores ativos, as pessoas.

Slide 2

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.

Slide 3

Ilndo para a página três, podemos ver como a crise impactou de maneira diferente cada divisão da empresa, além das características e providências relacionadas aos nossos resultados e estrutura de capital.

A divisão automotiva foi seriamente impactada na segunda metade do mês de março, com a interrupção da operação da totalidade das montadoras de veículos e comerciais leves no país, inclusive em função dos decretos de calamidade que restringiram a abertura de concessionárias em boa parte das regiões no país. Por isso, nossa operação de transporte foi bastante afetada e opera de forma intermitente e marginal, escoando os estoques das montadoras. Nossas operações de serviços logísticos, por serem muito dependentes da produção e da importação, também sentiram os mesmos impactos.

Grande parte dos custos da logística de veículos são variáveis, como custos com fretes e outros, o que nos dá grande flexibilidade para lidar com esse momento de crise.

Dos gastos fixos da operação de transporte, os gastos com pessoal sofrerão redução por conta da redução de jornada e suspensão de contrato de trabalho a

partir da segunda quinzena de abril. Além disso, houve o desligamento de colaboradores da área operacional. Também realizamos a revisão de gastos que não são essenciais e sujeito a cortes, como em TI, consultorias, treinamentos, além da devolução de alguns pátios de serviços logísticos.

A divisão de logística integrada, por sua vez, apresentou uma resiliência maior por conta de prestar serviços considerados essenciais. A operação de químicos não sofreu impactos por conta da COVID-19 por operar principalmente para empresas produtoras de material de higiene pessoal e doméstico. A operação para o setor de eletrodomésticos foi interrompida no início de abril, mas retornou antes do final do mesmo mês, com turno reduzido. A operação de armazenagem também tem apresentado normalidade em suas atividades por conta de ter clientes do setor alimentício e de e-commerce, ambos mais resilientes à crise atual.

Quando se trata de nosso balanço e de liquidez, podemos resumir nossa situação da seguinte maneira: (i) nosso caixa de março somado às nossas captações de abril seria de R\$ 216 milhões (sem considerarmos ainda o forte impacto positivo da volta do capital de giro pela diminuição das operações); (ii) o gasto fixo mensal das nossas operações é de cerca de R\$ 26 milhões, sendo que destes, R\$ 22 milhões se referem de fato à divisão automotiva (que se encontra paralisada) e ao nosso corporativo (valor este sem considerar ainda as medidas de redução de gastos); (iii) o lucro bruto das operações que permanece em atividade foi de cerca de R\$ 10,4 milhões no 1T20; (iv) as dívidas vincendas nos 2T20 e 3T20 somam cerca de R\$ 79 milhões; e por último, (v) o CAPEX esperado e aprovado até o final do ano que corresponde a obras em andamento e investimentos em TI fundamentais para a segurança da empresa somam aproximadamente R\$ 10 milhões. Ou seja, mesmo que a empresa opte por não rolar o endividamento que vence no curto prazo, embora essa não seja sua estratégia, encontra-se em situação bastante sólida para enfrentar a retomada do mercado

Slide 4

No slide quatro falamos dos destaques do trimestre. Em razão da adoção do IFRS 16, o EBITDA deixou, ao nosso ver, de representar um indicador adequado da geração operacional de caixa e por isso a Tegma decidiu focar suas explicações a respeito de eficiência operacional no lucro operacional/EBIT. Mesmo assim, mantivemos a reconciliação do EBITDA no anexo do release e em nossa série histórica.

O segundo destaque se trata da reafirmação da Fitch para o rating local da Tegma em A(bra) com perspectiva estável. Essa decisão é fruto de um conjunto de ações e características provenientes do nosso modelo de negócio, de nossa disciplina

comprovada nos ajustes dos custos e despesas, conforme realizado em crises recentes e, por último, do conservadorismo em termos de liquidez que sempre pautou a administração da Companhia.

Dessa forma, passamos agora à apresentação dos resultados do trimestre propriamente ditos, por isso, transfiro a palavra ao Ramón que conduzirá daqui em diante.

Slide 5

Obrigado Marcos. Passamos então para o slide onde podemos observar os principais destaques operacionais do mercado automotivo e da nossa divisão de logística de veículos. A queda de 8,2% da venda doméstica de veículos foi composta por um fraco primeiro bimestre, somado à interrupção gradativa das vendas a partir da segunda quinzena de março por conta da intensificação dos impactos da pandemia da COVID 19. A produção caiu muito mais que as vendas domésticas, assim como a importação, por conta da crise mencionada e dos relativamente altos estoques, que em março foram de 266 mil veículos na indústria, não muito diferentes dos de abril que foram de 237 mil. Os efeitos mencionados foram mais sentidos nas vendas do varejo, que caíram 11,3% nesse período.

A quantidade de veículos transportados pela Tegma acompanhou as vendas do atacado no período, o que se refletiu numa estabilidade de market share na comparação anual. No trimestre a única notícia positiva foi o crescimento da distância média das entregas domésticas de 7,1% por conta do mix das entregas da Tegma.

Slide 6

Como consequência do explicado nos destaques operacionais, no slide seguinte podemos ver esse impacto no resultado da divisão, cuja receita foi 7,2% inferior na comparação anual. A queda abrupta da receita na segunda quinzena de março e a não redução proporcional dos custos fixos e com pessoal impactou a margem bruta em 100 bps. Além disso, maiores despesas com consultorias e honorários advocatícios, com a troca de auditoria e provisões judiciais foram as explicações da contração de 560 bps da margem operacional. Mesmo desconsiderando a despesa com a operação Pacto de R\$ 3,3 milhões, a perda de margem teria sido de 460 bps.

Slide 7

Felizmente, do lado da divisão de logística integrada, o esforço empregado nessa divisão tem gerado benefícios à empresa mesmo no momento difícil de crise que temos vivido. Apesar da modesta taxa de crescimento da divisão dos últimos trimestres, a tendência crescente de rentabilidade se dá por conta de controle de

custos, além de um melhor mix de serviços. A expansão das margens brutas e operacionais refletem esse trabalho e no 1T20 tivemos o patamar de margem operacional recorde de 22%, superior ao 3T19 sem não recorrentes.

Slide 8

Nos resultados consolidados no slide seguinte, apesar da melhora dos resultados da logística integrada, os impactos da desaceleração do mercado auto e da COVID-19 na divisão de logística automotiva foram as responsáveis pela queda de 6% da receita bruta consolidada, assim como pela queda de 290 bps da margem operacional ajustada, que foi de 10,7% no 1T20.

Slide 9

No slide seguinte podemos ver como foi a evolução do lucro operacional até o lucro líquido. A retração do lucro operacional foi a maior responsável pela queda de 27,6% do lucro líquido, que foi de R\$ 19,3 milhões no 1T20. Obviamente não podemos deixar de lembrar que fomos impactos por um aumento anormal de algumas de nossas despesas como na troca da auditoria. Em especial destaque-se também os R\$ 3,3 mi de honorários advocatícios considerados como um evento extraordinário como mencionado anteriormente pelo Marcos. Esse resultado se deu apesar da melhora significativa da equivalência patrimonial que reflete o crescimento da Joint venture GDL no período. O resultado financeiro permaneceu quase inalterado no período e a alíquota de imposto de renda foi de 26,2%.

Slide 10

No próximo slide mostramos que nosso fluxo de caixa livre foi de R\$ 59,2 milhões no 1T20, maior que o 1T19, por conta principalmente do aproveitamento do crédito de PIS COFINS no montante de R\$ 18 milhões. O aumento do ciclo de caixa para 46 dias se deu por conta de renegociações de prazo de recebimento de clientes. Essas renegociações ocorrem, na maioria das vezes, em função de novos serviços prestados ou renovações de contratos. A liberação de capital de giro nesse trimestre também contribuiu positivamente.

O nosso endividamento líquido, que foi de apenas R\$ 7,6 milhões nesse trimestre, representa o efeito combinado dos efeitos descritos anteriormente, ou seja, da significativa geração de caixa.

Apesar do baixo endividamento líquido, visando tornar ainda mais robusta nossa posição de caixa, realizamos no início de abril a contratação de duas dívidas que somam R\$ 90 milhões a custos de aproximadamente de CDI +4% e um prazo de 12 a 24 meses.

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

Slide 11

No slide seguinte mostramos a evolução no canto superior esquerdo do nosso retorno sobre o capital investido que foi de 41,1% no 1T20, ou 32,1% sem o crédito de PIS COFINS do 3T19 que impactou em R\$ 50,4 milhões o NOPAT da empresa. A queda do retorno em comparação ao patamar do início de 2019 reflete uma redução do crescimento das vendas de veículos no Brasil e investimentos em um pátio da operação de veículos por questões contratuais e que não agregou novas receitas à companhia.

O desempenho da TGMA3 foi 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 por sua vez, em meio a tantas incertezas, não são aplicáveis, por conta das estimativas de resultado dos analistas de sell side serem do cenário pré COVID 19.

Com isso volto a palavra para o Marcos.

19:47

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.

Nossa primeira pergunta é de Pedro Bruno do Santander.

Sr. Pedro Bruno: Boa tarde Marcos, Ramón, obrigado pela pergunta aqui. São duas do meu lado, a primeira com relação à divisão automotiva. O Marcos comentou brevemente sobre a operação como vindo intermitente e de forma marginal. Os impactos de volume, essa é minha dúvida, vindo dessa crise e conseqüentemente pensando no 2T, em abril a gente viu os números da Anfavea de vendas de atacado uma queda de 92% ano contra ano e eu queria ouvir de vocês um pouco sobre maio e se de fato esse dado da Anfavea reflete o que a gente deveria esperar em termos

de volume para esse período de crise que acho que é difícil para todo mundo imaginar quanto tempo exatamente ele dura.

Mas queria entender do lado de vocês se maio ainda é parecido com abril e se abril de fato esse dado é uma boa base para a gente ter como premissa. Essa é a primeira, é eu faço a segunda em seguida.

Sr. Marcos: ok Pedro obrigado pela pergunta. Bom, é sempre muito difícil prever, como a gente já falou aqui das incertezas. No mês de abril as vendas foram 77% inferiores. Quando a gente olha para maio o que a gente consegue acompanhar dos nossos clientes, das montadoras em função até do retorno de produção, de fato a primeira quinzena de maio agora praticamente, quase nada de retorno; na segunda quinzena você já tem algum retorno, mas o maior volume, vamos dizer, ainda será em junho - isso do ponto de vista de produção das montadoras.

Mas nossa previsão para maio é que fique muito parecido com abril. Pode ser um pouco melhor, um pouco pior; vai depender um pouco dessa produção que eu acabei de comentar nessa primeira quinzena de maio. Essa produção de maio tem sido mais focada e veículos para exportação, então é difícil prever o impacto aqui dentro dos nossos volumes. Mas eu diria que maio vai ser muito próximo do mês de abril, porque abril a gente pegou uma inércia do volume de março. Em contrapartida, maio a gente está pegando algum tipo de retomada de produção. Então um pelo outro vai ser muito parecido.

Sr. Pedro: tá ótimo, obrigado Marcos. A segunda pergunta é com relação à logística integrada. Você comentou sobre a interrupção em abril do contrato de eletrodomésticos, mas que já retomou no final do mês. Dá para dizer que esse foi o principal impacto negativo nessa crise na divisão de logística integrada? E se vocês poderiam dar um panorama do status atual desse principal contrato que a Tegma tem no segmento de eletrodomésticos, essa a segunda e última pergunta.

Sr. Marcos: tá ok Pedro. Na verdade esse foi na verdade o único impacto. Na logística integrada as notícias são muito boas, mas de fato nesse cliente de eletrodomésticos eles tiveram uma parada de produção durante aproximadamente vinte dias, mas eles já retornaram com um turno no dia 27 de abril. Nós já começamos a organizar as operações para eles e agora a gente ficou sabendo essa semana que a operação volta full a partir do dia 18 de maio. Então esse foi o único efeito, vamos dizer, negativo dentro da DLI em relação à pandemia.

As demais operações, tanto as operações do industrial químico quanto as de armazém como elas estão relacionadas a produtos essenciais, ambas tiveram volumes acima do normal, o que acabou compensando essa perda de receita no

eletrodoméstico. Então a DLI nós estamos praticamente seguindo o nosso orçamento.

Sr. Pedro: perfeito Marcos, muito obrigado.

Sr. Marcos: de nada.

Operadora: a próxima pergunta é de Lucas Marchiori do banco BTG Pactual.

Sr. Lucas Marchiori: olá pessoal bom dia Marcos, Ramón, o time todo, obrigado pelo call. Duas questões rápidas do meu lado também, a primeira eu queria que vocês pudessem passar uma percepção para a gente com relação à utilização do ativo. Pensando o total de disponibilidade de vagas em pátio ou pensando na própria frota disponível para vocês - eu sei que boa parte é de terceiros - mas quanto está utilização de desses ativos, tanto vagas em pátio quando em frota? Só para a gente ter uma noção do tamanho da utilização do ativo, essa a primeira pergunta.

E a segunda se vocês puderem passar para a gente alguma visão de yield para o resto do ano. Eu sei que são contratos anuais, mas a gente deveria esperar que o yield ficasse flat para o período pós-crise ou deveria ter algum tipo de ajuste de preço com montadora, algum tipo de compensação? Enfim o que vocês estão vendo para yield médio até o final do ano? Obrigado.

Sr. Marcos: ok Lucas, obrigado pelas perguntas também. Em relação à frota nós estamos hoje operando, como comentei, volumes muito marginais e eles não são regulares. Tem muito mais mobilização de frota, ajuste de frota de locador e eventualmente alguma mobilização de alguma produção, de algum saldo de produção. Então volume eu diria para você que está em torno de 10%.

Em relação à ocupação de pátio a gente não tem aqui, eu não tenho aqui esse indicador porque isso muda muito de filial para a filial e dos pátios, então é uma dinâmica muito grande e especialmente agora com esse volume baixo fica difícil de precisar para você o volume. Mas acho que o mais relevante é o que nós estamos hoje em termos de frota operando, eu diria para você que alguma coisa entre 10 e 15%.

Em relação à tua segunda pergunta bom, a gente acha que isso, em relação aos reajustes, é evidente que há um ano difícil para todo mundo para se falar em reajuste. Na verdade pode até acontecer algum pedido de fazer algum desconto, alguma coisa assim. Até agora isso felizmente não aconteceu. A gente está considerando que vamos manter flat os reajustes, muito parecido com o que nós tínhamos considerado no orçamento. É evidente que isso vai depender negociação a negociação e isso vai depender também da situação, do cenário que infelizmente a gente não consegue prever.

Sr. Lucas: perfeito Marcos, obrigado, boa tarde a todos.

Sr. Marcos: de nada.

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

A próxima pergunta é de Rafael Maisonave da Tarpon.

Sr. Rafael Maisonave: boa tarde a todos. Eu tenho duas perguntas: eu queria saber como vocês estão vendo o vencimento das dívidas, essas dívidas agora de 2020 e também entender um pouco como vocês estão vendo o quadro de funcionários nesse momento de indefinição da volta, da abertura das concessionárias e das próprias montadoras, obrigado.

Sr. Marcos: Rafael é Marcos, obrigado pelas perguntas. Eu vou responder a segunda pergunta e depois vou passar para o Ramón responder à primeira, tá ok? Em relação ao quadro de funcionários, como a gente já relatou nós fizemos sim um movimento. Nós tivemos uma queda drástica dos volumes e como nós temos uma projeção de retorno abaixo de nossa capacidade operacional, na verdade foi um conjunto de ações e essa inclusive não foi a primeira ação.

Na primeira ação nós seguimos todas as possibilidades da MP 936 e então nós começamos com férias, depois nós partimos para a suspensão de contrato de trabalho por 30 dias, 60 dias e também fizemos a redução de jornada de trabalho com as respectivas reduções de salários e por último a gente foi medindo isso a cada semana para sentir a evolução e conforme nossa projeção foi piorando, dada toda essa visibilidade do mercado e especialmente as projeções, infelizmente também tivemos que fazer um ajuste nos quadros muito parecido com o que outras empresas também estão fazendo nesse momento. A gente espera que nosso quadro esteja adequado com nossa projeção de retomada. Vou passar para o Ramón, Rafael, para ele responder em relação às dívidas.

Sr. Ramón Pérez: oi. Bom, vou começar dizendo o seguinte, deixando claro: a nossa estratégia é a estratégia de rolar essas dívidas que vencem em julho e agosto; agora, nós entramos nessa crise numa situação bastante robusta e como nós já explicamos nós fortalecemos ainda mais nosso caixa com essa captação feita recentemente. Os recursos que foram tomados foram recursos para fortalecer o caixa e não para fazer nenhum pagamento, eles estão preservados.

Acho que é importante também mencionar ou enfatizar que nós já dissemos isso, que recentemente nós tivemos a confirmação do nosso rating com a manutenção da perspectiva estável. Acho que isso é um fato muito relevante no meio desse

processo, dessa crise que a gente está vivendo. Então isso confirma a percepção do mercado da nossa qualidade de crédito.

Então por que eu fiz questão de enfatizar esses três pontos, ou seja, nossa estratégia é rolar; nós estamos com uma posição muito sólida, caixa robusto; tivemos a confirmação do rating? Eu digo isso porque isso nos coloca numa situação de inclusive prescindir dessa rolagem se nós julgarmos que os custos esteja excessivamente elevados, ou casa nossas projeções internas - que obviamente nós as temos - não se confirmem, sejam melhores do que aquelas conservadoras que a gente tem adotado.

Então resumindo: a gente está numa situação muito confortável, a gente acredita que temos um crédito, uma avaliação de crédito que nos permite renovar essas dívidas sem maiores problemas, inclusive ao ponto de nos colocamos na situação de eventualmente decidirmos por não fazê-lo por uma questão, uma avaliação de custo - mas nossa estratégia é essa: a rolagem.

Sr. Rafael: tá ótimo Ramón, obrigado Marcos, boa sorte para nós.

Sr. Ramón: obrigado.

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

A próxima pergunta vem do webcasting.

Sr. Marcos: a pergunta é do Gustavo: qual o status do contrato da Electrolux? Renovou?

Gustavo, sim, nós estamos praticamente, já encerramos as negociações, todas as cláusulas comerciais já foram discutidas. Nós já começamos a discutir as cláusulas contratuais - mas nós estamos falando da renovação de um contrato de cinco anos. Nós começamos negociando em três anos, mas nós já definimos para ser um contrato de cinco anos. Essa na verdade é uma boa notícia da logística integrada. Então a isso. Estamos, a fase comercial já encerrou e estamos agora discutindo alguns detalhes da parte contratual do contrato.

Uma outra pergunta do Gustavo: como foi possível aumentar as margens da logística integrada nesse trimestre sem aumentar tanto a receita?

Gustavo, aqui na verdade foi uma composição de efeitos positivos: nós tivemos um aumento da receita que foi da ordem de 2, quase 3 p.p., 3%; mas nós também tivemos uma redução dos custos. Então teve o aumento da receita nesse trimestre,

a gente teve uma redução dos custos - e aí foi um trabalho interno de processos e de organização realmente, tanto em custos quanto em despesas.

E também - e até acho que mais relevante do que esse aumento de receita e essa redução de custo embora a redução de custo foi de 4,5% - foi um trabalho de *yield management*, ou seja, nós estamos oferecendo para nossos clientes serviços com maior valor agregado e com isso a gente consegue - claro que isso a gente não consegue em grande escala nesse momento - mas em alguns casos, em algumas negociações, a gente consegue agregar mais valor aos nossos resultados.

Tem uma outra pergunta do André Prates: de que forma a subsidiária TEGuP será impactada nesse cenário de redução de Capex para o resto do ano?

Na verdade, André, o que nós fizemos no caso da TEGuP, que na verdade que a gente acredita muito nessa unidade de negócio, nós fizemos sim o ajuste do Capex, mas o Capex é pequeno porque é muito mais investimento intelectual porque você constrói ali uma parceria com várias empresas tratando dores internas ou dores dos nossos principais clientes. Então é muito mais investimento intelectual do que investimento financeiro.

Mas mesmo assim o investimento necessário para rodar esse projeto durante o ano de 2020 foi mantido, ele foi o utilizado mas foi mantido. Então teremos sim no final do ano resultados na nossa unidade de negócio TEGuP.

Operadora: senhoras senhores, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Sr. Marcos: acho que vou ler uma pergunta. Bom, então a pergunta é se devemos esperar mais despesas relacionadas à Operação Pacto pressionando as margens olhando para os próximos trimestres.

É difícil a gente prever. Sim, a resposta é sim, nós devemos ter alguma despesa adicional; mas eu gostaria de fazer a seguinte explicação: essas despesas que nós temos com essa operação elas estão divididas, eu dividiria elas em dois tipos: vocês sabem, é de conhecimento público, nós anunciamos isso, que foi constituído por iniciativa do conselho de administração um comitê interno de investigação, comitê independente com membros independentes. Então nós temos custos ligados a essa iniciativa e temos os custos ligados à nossa defesa com relação à Operação Pacto que está sendo, que está ligada à justiça propriamente dita.

Os custos relacionados ao comitê independente devem se encerrar no próximo trimestre, até porque esse processo está muito próximo de ser finalizado. Então em

termos de despesa o impacto deve ser menor porque esses custos vão cessar de existir. No próximo trimestre nós devemos ter um resultado a respeito dessas investigações internas.

Com relação ao processo que está na justiça, à investigação, isso pode se estender por mais tempo e a gente pode sim ter alguma despesa associada - provavelmente num nível inferior ao que a gente teve nesse trimestre. É o que eu posso comentar.

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

Sr. Marcos: Gostaríamos de agradecer a todos pela participação, especialmente nesse momento tão complexo de nossas vidas pessoais e profissionais. Estamos confiantes e comprometidos para tomar todas as medidas que se façam necessárias para cuidar das nossas pessoas e da companhia e assim sair dessa crise mais fortalecidos.

Um grande abraço a todos. Também reforça aqui que tanto eu quanto o Ramón nosso time de RI nós ficamos à disposição. Boa tarde a todos, grande abraço.

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