



## Local Conference Call

### Tegma Gestão Logística S.A.

#### Resultados do 4T17

21 de março de 2018

17:06

**Operadora:** Boa tarde e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Tegma Gestão Logística S/A para discussão dos resultados referentes ao 4T17. Estão presentes hoje conosco os senhores Gennaro Oddone, diretor-presidente e de RI, e Ramón Perez, diretor financeiro. 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 Cia., 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. Gennaro Oddone, diretor-presidente de RI da Tegma, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Gennaro, pode prosseguir.

**Mr. Gennaro Oddone:** Than Boa tarde a todos. Iniciaremos agora mais uma teleconferência para a apresentação dos resultados da Tegma. Agradeço pelo interesse de todos em nossa companhia.

Gostaria de iniciar pelo slide dois, com uma agenda da nossa apresentação. Iniciaremos com o os destaques do trimestre, depois falaremos do desempenho de mercado e alguns indicadores operacionais da Tegma, depois focaremos nos

resultados do período, assim como fluxo de caixa, investimentos e o endividamento no 4T17.

No slide três vemos os destaques do trimestre, no qual mencionamos a proposta de distribuição de R\$ 39 milhões em JCP e Dividendos para aprovação da AGO a ser realizada em 20 de abril de 2018. Caso aprovada, em 2017 nós vamos ter distribuído 60% do lucro do exercício, 93 centavos por ação, o que representa um dividend yield de 4,9%, sendo que desse montante, 25% foi JCP.

O segundo destaque, como evento subsequente, como previsto, realizamos em fevereiro de 2018 o pagamento de R\$ 70 milhões de principal e juros da 1ª série de debêntures.

Em fevereiro também concluímos o processo da criação da JV GDL, que congregará as atividades de armazenagem em Cariacica-ES, com intuito buscar sinergias operacionais e redução de custos

Por último, no 4T17 realizamos ajustes de balanço que impactaram positivamente nosso EBITDA em R\$ 16,9 milhões e em R\$ 31 milhões nosso Lucro líquido.

Passando para o slide quatro, eu gostaria de revisar o panorama do mercado de veículos, o nosso principal mercado de atuação.

O desempenho das vendas domésticas e das exportações fizeram as vendas agregadas subirem 17,1% no ano, como se pode ver no gráfico acima à esquerda. Esse crescimento se deu em razão de melhorias nos principais indicadores do setor como maior disponibilidade de crédito em decorrência de menor inadimplência e melhor confiança do consumidor, que se refletiu no incremento de 9,4% das vendas domésticas em 2017. Adicionalmente, as condições mais favoráveis para a exportação, as fizeram crescer quase 46%.

No gráfico superior à direita, mostramos que os volumes da Tegma não cresceram na mesma velocidade que a do mercado, em razão do mix de clientes e do desempenho de vendas ter sido inferior nas regiões em que a Tegma tem grande exposição, como a região sul.

No gráfico abaixo à esquerda, vemos na parte marrom como as exportações vêm ganhando representatividade na produção nacional (já correspondendo a quase um terço da mesma) e na parte cinza como a importação mantém sua participação nas vendas domésticas constante.

Por fim, no gráfico abaixo e à direita, mostramos que distância média das viagens domésticas da Tegma no 4T17 apresentou um aumento vs o 3T17, em decorrência da melhora das regiões fora do Sudeste.

Passando para o slide cinco, vemos os principais indicadores da empresa no 4T17. O crescimento da quantidade de veículos transportados favoreceu o crescimento da receita líquida consolidada no período, que aliado ao controle de custos e despesas de ambas as divisões da empresa, permitiram um crescimento 1,2 p.p. da margem EBITDA ajustado no período vs a margem do mesmo período do ano anterior.

O lucro líquido fechou o 4T17 em R\$ 59 milhões, sendo que desse valor R\$ 31 milhões corresponderam a eventos não recorrentes.

O fluxo de caixa livre foi de R\$ 11 milhões e a dívida líquida no 4T17 foi de R\$ 74 milhões, 0,6x o EBITDA dos últimos 12 meses.

No slide seis, mostramos a evolução da receita líquida das divisões no topo e a rentabilidade (EBITDA ajustado) na parte inferior. No gráfico no canto superior esquerdo, podemos ver que as receitas de logística automotiva no 4T17 apresentaram crescimento anual de 19,7%, devido, principalmente, ao aumento no número de veículos transportados e da distância média. Na parte inferior esquerda, o crescimento da margem EBITDA e o ganho de 2,8 p.p. em 2017 vs. 2016 reflete o controle de custos, combinado com o crescimento da receita.

No que diz respeito à receita líquida de logística integrada, o crescimento de 6,6% reflete principalmente o ganho de uma causa judicial no 2T17 de R\$ 9 milhões. No 4T17 tivemos crescimento de ambas divisões refletindo melhores condições da economia. O crescimento de 2,9 p.p. da margem EBITDA ajustada em 2017 vs. 2016 foi em razão preponderantemente do controle de custos e despesas.

No slide seguinte, gostaria de comentar sobre a evolução do lucro líquido e do retorno ao acionista.

Do lado esquerdo no quadro superior é possível notar um crescimento nos resultados líquidos. Conforme detalhado em nosso Earnings release, em 2017 fizemos diversos ajustes que impactaram positivamente nosso resultado do 2T17 e do 4T17. Mesmo desconsiderando esses eventos, nosso lucro do ano de 2017 seria de R\$ 63 milhões ao invés de R\$ 104 milhões, vs 13 milhões de 2016, que reflete principalmente a melhora do resultado operacional e redução do resultado financeiro, dada a queda da alavancagem da empresa. Essa melhora se refletiu nas

margens líquidas e no retorno sobre o patrimônio, que mesmo sem os eventos não recorrentes teriam sido de 17%, e a margem líquida de 8,8% no 4T17.

Passando para a tabela à direita superior onde há o histórico de proventos, mostramos que em 2017, incluído o valor de R\$ 0,58 proposto pela administração a serem pagos dia 4 de maio, voltamos a distribuir o Juros sobre capital próprio (25% de toda distribuição) e que nosso dividend yield alcançou níveis de 4,9%.

Adicionalmente, no gráfico inferior à direita, mostramos a evolução do nosso retorno sobre o investimento, que se recupera desde a metade de 2016 em razão da melhora da receita da divisão de logística automotiva e do controle de custo que temos empreendido em toda a empresa desde 2015. Adicionalmente, o fluxo de caixa livre positivo dos últimos anos proporcionou a redução da dívida líquida da companhia e consequentemente a redução do capital empregado.

Com isso, passo a palavra para o CFO Ramón, para que ele explique sobre fluxo de caixa, investimentos e endividamento.

**Mr. Ramon Perez:** Obrigado, Gennaro. Iniciando pelo gráfico superior à esquerda onde fazemos a reconciliação do EBITDA contábil e do fluxo de caixa livre, podemos ver que grande parte da diferença entre os mesmos foi decorrente dos ajustes não recorrentes, na sua grande maioria não caixa, que impactaram a coluna “resultado financeiro, impostos e efeitos não caixa”. Ademais, o consumo de capital de giro é decorrente do crescimento da receita e o CAPEX será explicado no slide seguinte. No slide abaixo, onde fazemos a mesma reconciliação para o ano de 2017, também encontramos os mesmos eventos não recorrentes não caixa e o consumo de capital de giro como as principais explicações da diferença entre o EBITDA de R\$ 138 milhões e o caixa gerado pelas operações de R\$ 85 milhões. No ano, verificamos um CAPEX total de R\$ 24 milhões em termos de caixa efetivamente desembolsado.

Já no gráfico superior à direita, é possível identificar que o caixa no trimestre variou muito pouco em decorrência do fluxo de caixa livre ter sido bem semelhante ao pagamento de dividendos do trimestre.

No gráfico abaixo, onde fazemos a reconciliação do caixa do ano, vemos que apesar do valor positivo do fluxo de caixa de R\$ 61 milhões, houve uma redução do saldo de caixa da empresa decorrente do pagamento de R\$ 30 milhões de dividendos intercalares referente ao exercício de 2017 e complementares de 2016, do pagamento da parcela da aquisição da LTD de 2012 e da redução da dívida em R\$ 63 milhões, entre amortizações e novas captações.

No slide seguinte, gostaria de comentar sobre os investimentos realizados no 4T17 e em 2017.

O CAPEX do 4T17 foi de R\$ 4,1 milhões e de R\$ 25,2 milhões em 2017. O principal investimento no ano foi de R\$ 7,8 milhões na operação de logística industrial para a aquisição e revitalização de semi-reboques, decorrente da renovação do contrato do maior cliente dessa divisão e que trouxe diversos benefícios para a operação em termos de produtividade.

No 4T17 não tivemos investimentos relevantes, sendo que do valor de cerca de R\$ 4 milhões, destaca-se a destinação para manutenção corrente.

Passando para o slide seguinte, podemos ver na tabela à esquerda que no 4T17 a companhia apresenta um índice de alavancagem de 0,6x da dívida líquida / EBITDA ajustado dos últimos 12 meses, valor bem inferior ao covenant de 2,5x. Já o cálculo do índice de cobertura (que equivale a EBITDA ajustado sobre resultado financeiro) encontra-se não aplicável, uma vez que em função do reconhecimento da receita financeira de diversos créditos fiscais extemporâneos, o resultado financeiro da companhia se tornou positivo, ou seja receitas financeiras maiores que as despesas.

No gráfico superior à direita podemos constatar que o endividamento financeiro líquido da companhia permaneceu estável no trimestre. Isso ocorreu em decorrência do fluxo de caixa livre ter sido bem semelhante ao pagamento de dividendos do trimestre.

Por fim, no gráfico à direita abaixo, podemos ver o cronograma de amortização do valor principal e a posição de caixa de dezembro de 2017.

Vale destacar que em 2017 procedemos um reescalonamento do nosso endividamento, eliminando qualquer pressão de caixa no curto prazo, em especial no ano eleitoral.

Com isso, retorno a palavra para o Gennaro.

**Mr. Oddone:** Obrigado Ramon. Com essa breve apresentação, creio que podemos começar a secção de perguntas e respostas

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** 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.

Nossa primeira pergunta vem de Lucas Marchiori, Banco Safra.

**Sr. Lucas Marchiori:** oi Gennaro, oi Ramón, obrigado pelo call. Duas questões aqui do meu lado, a primeira um pouco mais rápida, mais direta: a gente tem visto ao margem do segmento automotivo melhorar bem, quase... por cento no trimestre ajudada pelo volume, você tem uma estrutura de custo... fixo baixa.

Eu queria saber se você acha que dá para melhorar ainda mais essa margem. A gente tem a perspectiva de mais um ano de crescimento de vendas, 15% que mais ou menos é um pico dos últimos dois anos, mas lá atrás você já chegou a entregar mais. Então eu queria saber se vocês estão mirando, estão esperando melhorar um pouco mais ainda para 2018 essa margem Ebitda no segmento automotivo, essa é a primeira pergunta.

A segunda um pouco mais estratégica: vocês passaram a divulgar agora o ROIC da companhia eu queria saber, Gennaro, da tua experiência, do que você já conheceu do setor, vocês estão muito à frente dos seus competidores? Esse nível de 23% de ROIC é um nível que impressiona pelo lado positivo. Então o queria saber sua impressão, se você sente que você está alinhado com os outros competidores do setor ou você está pouco ou muito à frente dos seus principais competidores? Só para a gente ter uma noção do ROIC que estrutural do setor. É isso pessoal, obrigado.

**Sr. Gennaro:** oi Lucas boa tarde. Lucas é assim: começando pela tua segunda pergunta obviamente nós temos um retorno que a gente entende condizente para nosso modelo de negócio; mas quero ressaltar que é muito difícil a gente ficar fazendo comparação com outras companhias. São poucas as companhias listadas no setor de logística, e as que são listadas não sei se também elas são muito comparáveis, porque nosso modelo de negócio é diferente, vamos dizer, das demais companhias listadas.

Nós temos um modelo de negócio que a gente classifica de asset light, ou seja, nós procuramos investir em ativos os quais o projeto logístico justifica fazer o investimento de ativos. Nós não temos nenhum ativo preexistente o qual a gente quer inviabilizar perante contrato logístico, ou seja, a nossa lógica é um pouco diferente.

Então porque a gente entende que se de um lado a gente tem uma necessidade de investimento em Capex menor e do outro lado aliado a uma estrutura rígida de custos, como a gente vem entregando aqui na companhia nos últimos dois anos especialmente, e isso faz com que então a gente acabe tendo um retorno, ou essa curva de crescimento de retorno como você pôde observar no gráfico.

Com relação à primeira pergunta, Lucas, a gente não dá guidance, então fica um pouco difícil eu comentar isso para você; mas o que posso dizer é que hoje a gente tem uma expectativa, e até por conta do principal segmento que nós estamos inseridos, que é a indústria automobilística, e que tem divulgado para o mercado alguns indicadores de expectativa de crescimento desse mercado na ordem de 12%. Nós estamos bastante alinhados com essa expectativa, acreditamos sim que será um segundo ano consecutivo de crescimento e obviamente tendo crescimento de volume a gente sempre acaba se beneficiando por conta disso, ok Lucas? Obrigado pela pergunta.

**Sr. Lucas:** Gennaro obrigado.

**Operadora:** com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

Próxima pergunta Lucas Marchiori, Banco Safra.

**Sr. Lucas:** oi Gennaro obrigado pelo follow up. Só mais uma questão rápida do meu lado. Vocês estão entrando numa fase agora de geração forte de caixa, alavancagem bastante confortável, todos os investimentos em reestruturação que vocês precisavam fazer já foram feitos e você tem nos últimos dois anos pagou em média 60% de payout.

Eu queria saber se está tendo uma discussão hoje já para possivelmente aumentar esse nível de pagamento de dividendos ou ainda é muito cedo para esse assunto?

**Sr. Gennaro:** Lucas a gente tem uma política indicativa de pagamento de pelo mens 50% de payout. A discussão do dividendo nós somos uma empresa geradora de caixa e como falei nós sempre estamos buscando desenvolver projetos logísticos que eventualmente podem exigir algum Capex. Então obviamente nós sempre vamos privilegiar a expansão da companhia mesmo que isso esteja atrelado a algum Capex, e aí uma vez observado esse crescimento, essa necessidade, a discussão do dividendo ela obviamente é uma discussão presente, porque também não faz muito sentido a gente reter caixa sem uma destinação específica. Sempre tivemos uma certa agressividade na distribuição de dividendos. Então eu acho que é um pouco esse o racional que está por trás da discussão, ok?

**Sr. Lucas:** ok obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem do webcasting.

**Sr. Ramón Perez:** boa tarde, aqui é Ramón, eu vou ler a pergunta que chegou para a gente do Alexandre. Qual a estrutura de capital ideal para a companhia na visão do management? Como será alocação de capital daqui para frente? Existem potenciais aquisições para serem feitas em auto ou logística integrada relevantes?

Alexandre o que eu posso comentar nós não temos uma meta, um percentual de alavancagem, de endividamento pré-estipulado. Nós trabalhamos com caixa mínimo para que a gente possa absorver eventuais pressões de caixa principalmente em função de uma demanda maior de capital de giro pelo crescimento que a gente nesse período de retomada nós esperamos.

Como mencionado anteriormente houve reescalonamento da nossa dívida e nós não temos nenhuma expectativa específica no momento ou necessidade específica para que seja feita uma nova captação.

Com relação à alocação do capital eu acho que essa pergunta está também intrinsecamente ligada com dois aspectos que foram comentados pelo Gennaro: uma a característica do nosso negócio por ser um negócio asset light. Nós podemos

eventualmente ter alguma necessidade específica para algum novo investimento que se coloque.

E o segundo aspecto é que nós temos uma política indicativa de distribuição de dividendos que eu diria é bastante agressiva, e obviamente a tendência é que nós não venhamos a reter caixa desde que mantido o caixa mínimo. Eu posso até dizer que internamente nós temos isso na ordem de mais ou menos 50 a 60 milhões então a tendência é que a gente continue praticando essa mesma política mais agressiva.

Já com relação a potenciais aquisições eu deixo até... talvez o Gennaro possa me ajudar nessa resposta; mas eu gostaria de comentar que pelo porte da Tegma e nós sempre estamos analisando potenciais oportunidades que existam no mercado, eu acho que isso faz parte da nossa obrigação pela importância e pela relevância que a Tegma tem no segmento - mas não tenho nenhuma expectativa concreta que pudesse ser mencionada agora.

Não sei se Gennaro você gostaria de acrescentar alguma coisa com relação a isso?

**Sr. Gennaro:** eu acho que é exatamente isso. Hoje o que posso afirmar para vocês é que um tema... isso não está como um assunto prioritário na nossa agenda não. A gente e obviamente não pode descartar no futuro, mas não é nossa prioridade para este momento.

**Operadora:** com licença, temos mais uma pergunta vinda da web.

**Sr. Ramón:** Ramón novamente. Tem uma pergunta do Marcelo Aguiar: qual o retorno esperado com a criação da JV, a JV com a GDL? Na verdade a GDL é a JV. A JV foi feita com a Silotec e qual seria o impacto nos resultados operacionais?

Eu acho que cabe mencionar que como nós já tínhamos dito em outras apresentações o negócio de logística de armazenagem alfandegada e armazenagem geral no Espírito Santo era o único negócio deficitário que a gente tinha. Temos negócios com margens melhores, outras menores; mas o único deficitário que a gente tinha era no Espírito Santo.

Esse era um negócio que se inserir num ambiente bastante específico no sentido que em função de questões fiscais houve queda da demanda acentuada para operações no Espírito Santo, e com isso excesso de oferta de infraestrutura levando os players locais a considerar que através de uma união de esforços como essa JV que nós implementamos nós pudéssemos absorver uma série de sinergias que já estão sendo colocadas em prática, e que nós possamos reverter esses resultados negativos já no primeiro ano.

Então nosso objetivo é estar acima do breakeven já nesse ano e conseguir sinergias importantes principalmente na parte de custos e despesas administrativas.

A segunda pergunta... havia uma segunda pergunta, também é do Marcelo: na locação futura de capital para crescimento da empresa podemos esperar maior alocação de capital em logística industrial do que em automotiva? Como se comparam os ROICs entre os segmentos?

Vou comentar, Gennaro você me ajuda. Bom, as características são diferentes dos dois negócios de fato. Na logística automotiva uma eventual necessidade de investimento eu acho que estaria mais ligada ao ajuste do nosso portfólio de pátios. Eventualmente a gente pode em função do crescimento precisar fazer algum ajuste.

Já na logística industrial nós temos algumas operações que têm uma característica de capital intensivo. Como alguns de vocês devem saber, por exemplo, nossa operação de linha branca onde todas as embalagens, o parque de embalagem que é utilizado é nosso então isso requer investimento um pouco maior que a mesma coisa acontece na operação de químicos, onde parte dos equipamentos, parte significativa dos equipamentos, também é nossa.

Nós temos como meta replicar essas operações, que são operações rentáveis, e numa eventual situação desse tipo a gente teria uma necessidade de investimento. E como nós demonstramos acho que de maneira bastante clara a necessidade e a capacidade em função da baixíssima alavancagem que nós temos hoje, e de certa forma de uma certa oferta de crédito que nós temos recebido no mercado.

Quanto ao final da pergunta, só voltando aqui, como se comparam os ROICs, nós não divulgamos isso separadamente. Obviamente tem características diferentes, mas nossa alocação de capital ela é feita a nível da empresa esse cálculo é divulgado por enquanto apenas para nosso consolidado.

Parece que havia uma outra pergunta ou não?

**Operadora:** a próxima pergunta vem de Guilherme Toledo, Cardinal.

**Sr. Guilherme Toledo:** oi boa tarde. Eu queria entender dentro da despesa de auto a despesa de auto mesmo ajustando ao não recorrente de provisão trabalhista ela cresceu um pouquinho. Ela vinha rodando perto dos R\$ 20 milhões/trimestre e rodou perto de 25 milhões.

Tem alguma causa para esse aumento da despesa operacional de auto?

**Sr. Ramón:** desculpa, é o Ramón. Guilherme, no nosso earnings a gente apresenta com mais detalhes; mas a gente teve algumas consultorias específicas que incrementaram um pouco esse nível despesas e alguns custos rescisórios também, alinhado com nossos esforços para redução dos nossos gastos e das nossas

despesas. Depois talvez possamos passar isso em mais detalhes para você, mas basicamente são esses dois os motivos.

**Sr. Guilherme:** tá ótimo obrigado.

**Operadora:** a próxima pergunta vem do webcasting.

**Sr. XXX:** a próxima pergunta é do Alexandre: o que seria uma faixa para alíquota... alíquota caixa efetiva a partir de agora com a utilização do JCP?

Na realidade obviamente isso, Alexandre, depende do montante que a gente estaria distribuindo via JCP. O que a gente procurou fazer esse ano foi mais ou menos foi manter a coerência e a mesma faixa de distribuição em JCP sobre a distribuição total que nós fizemos nos anos anteriores, quando adotávamos essa prática, tá certo? Então acho que esse é o primeiro balizamento que você pode tomar na sua modelagem, ok?

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

Temos mais uma pergunta da web.

**Sr. XXX:** a pergunta é do Mateus: como vocês estão vendo as vendas nas regiões em que atuam nesse início de ano comparado ao mercado em geral? Achem que é possível esperar mais alguma perda de market share?

Mateus é muito difícil nós falarmos isso, porque na realidade nós não tivemos perda de market share; essas variações que ocorrem elas são um em função de distribuição de vendas em diversas regiões onde nós temos participações diferentes, eventualmente pelo mix de vendas dos nossos principais clientes, uma vez também que nós temos participações diferentes entre as diversas montadoras.

Então o que a gente encara é que são oscilações que acabou ocorrendo, ano passado muito fortemente por crescimento maior em regiões em que a gente tem participação menor - mas eu não posso classificar isso realmente como uma tendência para você replicar para esse ano de 2018; pelo contrário, até gente tem observado um certo crescimento até da quilometragem média então veja, isso é muito difícil a gente prever.

Mas como comentei o mercado está mais otimista de maneira geral, então a gente tem a expectativa que vai haver crescimento de mercado de forma um pouco mais homogênea esse ano em relação ao ano passado.

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



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

**Sr. Gennaro:** Mais uma vez eu gostaria de agradecer a participação de todos e pelas perguntas também efetuadas. Eu espero que a gente tenha conseguido esclarecer alguns pontos adicionais além daqueles que já constam no nosso earnings release, mas caso surjam dúvidas adicionais por favor entrem em contato direto com nossa área de RI que nós vamos ter o maior prazer em poder estar atendendo individualmente esclarecendo as dúvidas adicionais.

Então mais uma vez muito obrigado pela participação de todos e uma boa tarde.

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

---