



**Operadora:**

Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da DASA sobre os resultados do 2T09.

Simultaneamente a este *call*, nós também temos um *webcast* que pode ser acessado no nosso *website* de RI: [www.dasa3.com.br](http://www.dasa3.com.br). Os slides da apresentação também podem ser baixados no nosso *website*. Para praticidade, disponibilizaremos um replay deste *call* no nosso *website* por uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Hoje, teremos a participação do Sr. Marcelo Barboza, CEO, Sr. Fernando Janikian, CFO, Sr. Tharso Bossolani, Diretor Financeiro, e Sr. Felipe Rodrigues, Gerente de Relações com Investidores.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Marcelo Barboza, CEO da Companhia. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia a todos. Muito obrigado pela participação no nosso *call* de divulgação de resultados. A DASA teve uma sólida performance no 2T. A receita bruta atingiu o valor recorde de R\$379,9 milhões, representando um crescimento de 26% em relação ao mesmo período do ano anterior.

No setor privado ambulatorial e hospitalar, crescemos 27%, com destaque para o forte crescimento *same store* de 16,7%, resultado de uma melhor utilização de nossos ativos de imagem. Também avançamos muito no projeto popular, obtendo um crescimento de 88%.

No mercado de apoio, elevamos nossa receita em 39%, atingindo a marca de 3.382 clientes. No mercado público, ganhamos cinco novos contratos e elevamos nossa receita em 12%.

Mesmo com os impactos da desvalorização cambial e dos custos dos projetos de eficiência operacional, obtivemos um crescimento de EBITDA de 21%. O novo patamar de câmbio deve possibilitar um melhor resultado a partir do 2S09.

O grande destaque do trimestre, e que sinaliza um foco importante da nova gestão, foi a nossa forte geração de caixa, que possibilitou a redução da dívida líquida em R\$61 milhões.



Agora, passo a palavra ao Fernando Janikian, nosso Vice-Presidente de Suporte e CFO, que vai dar mais detalhes sobre nossos resultados financeiros.

**Fernando Janikian:**

Obrigado Marcelo. Bom dia a todos. Iniciando pela receita operacional, página número quatro, por favor, podemos observar no gráfico à esquerda que a receita bruta atingiu R\$379,9 milhões no trimestre, superando em 26,2% o mesmo período de 2008. Apesar de um cenário de menor crescimento econômico, a demanda por nossos serviços diagnósticos continua crescente.

Através do gráfico da direita, podemos ver a composição desse crescimento por linha de serviço, no qual notamos 27% de crescimento no segmento ambulatorial e hospitalar, 38,9% na operação Alvaro, a operação de apoio, e 12,1% no Científica/Lab, ou seja, no setor público. O crescimento da receita bruta nas mesmas unidades, quando comparado com o mesmo período de 2008, foi de 17,7% e o crescimento orgânico, excluindo aquisições, foi de 19,7%.

Por favor, indo para o próximo slide, página cinco, receita operacional no segmento ambulatorial e hospitalar, o B2C. Iniciando pelo gráfico à esquerda, a receita dessas unidades teve um crescimento de 27%, impulsionado por 41% de crescimento nos serviços de imagem, e 16,7% de crescimento em análises clínicas. A receita de serviços de imagem já representa 46,9% da receita do segmento B2C, mostrando um aumento de 4,7 p.p sobre o mesmo período de 2008.

Esse desempenho é reflexo de nossos investimentos em 16 novas unidades nos últimos 12 meses, da ampliação da base de equipamentos de imagem, aquisições recentes das Empresas Maximagem, Cedic/Cedilab e Unimagem, e do próprio desempenho das unidades existentes.

No quadro da direita podemos observar pelas barras amarelas um crescente número de atendimentos, atingindo 2,7 milhões de clientes no trimestre, um novo recorde para a DASA, ou seja, um crescimento de 17,4% sobre o ano passado. Houve também um crescimento de 8,2% no valor médio por atendimento, conforme podemos observar na linha vermelha do gráfico.

Próximo slide, por favor, página seis, receita operacional, segmentos de apoio e público, B2B. Como já vimos no primeiro slide, o segmento de apoio a receita bruta do Alvaro cresceu 38,9% sobre 2008, um aumento na base de clientes e também um crescimento no valor médio de receita por cliente. O Alvaro vem ainda ofertando uma maior amplitude de exames e entrando em novas regiões.

No gráfico de barras cinza, podemos ver que o Alvaro já supera o número de 3.300 laboratórios clientes, crescendo 17,9% sobre o ano anterior. Também observamos na linha azul do gráfico um importante crescimento de 17,8% na receita média por laboratório. Esse crescimento advém de um aumento no volume de requisições por laboratório.

No segmento público, o Científica/Lab aumentou sua receita em 12,1% nesse trimestre. O Científica ampliou os serviços dos clientes existentes, atingindo um crescimento na receita por cliente de 21,6% em relação ao mesmo período de 2008. Nesse trimestre houve um acréscimo de cinco novos contratos na base de clientes do setor público.



Por favor, próximo slide, página sete, margem bruta e custos caixa. A margem bruta no 2T09 aumentou 0,1 p.p. em relação a 2008. Os gráficos abaixo mostram uma redução de custos no segmento B2C de 0,5 p.p. e um aumento de 1,7 p.p. no segmento B2B. Esse aumento no segmento B2B vem da operação de apoio, do Alvaro, conforme falamos na divulgação do trimestre anterior, o impacto na margem do Alvaro está relacionado a uma menor flexibilidade na negociação com os fornecedores. O Alvaro possui um *mix* de exames de maior complexidade, o que implica em mudanças de plataforma, de produção etc. Esperamos melhorias nas margens no decorrer do 2S09 pela troca das plataformas e apreciação do Real frente ao USD.

Despesas caixa, por favor, próximo slide, página oito. Com relação às despesas, podemos verificar pela tabela uma concentração de 1 p.p. das despesas; essa concentração advém de outras receitas e despesas operacionais e estão relacionadas à recuperação de despesas diversas e reversão de provisões, que foram menores quando comparadas ao mesmo período do ano anterior. As despesas administrativas e gerais apresentaram diluição de 0,2 p.p., mesmo considerando um maior investimento com consultorias, *call center* e conhecimento médico.

Por favor, próximo slide, página nove. A partir desse trimestre, criamos uma política para a constituição de provisão para devedores duvidosos de forma a refletir um maior conservadorismo e objetividade em relação aos créditos em atraso. Esta política está demonstrada no quadro abaixo e levou a um complemento na provisão de R\$45,7 milhões, lançados no resultado nesse trimestre.

A nova regra consiste na aplicação de um percentual nas faixas de atraso das duplicatas a partir de 91 dias, ou seja, créditos de 91 a 120 dias, 25%, de 121 a 180 dias, 50%, de 181 a 360, 75% e acima de 360 dias, 100%.

Devido à alta complexidade no processo de faturamento e cobrança do nosso setor, o setor de saúde, o volume de transações da DASA e pulverização de clientes, a regra é aplicada de forma genérica: todos os créditos em atraso, com exceção aos grandes clientes, para os quais nós fazemos uma análise de forma individualizada.

Não esperamos novos impactos dessa proporção advindos dessa política, e sim apenas atualizações trimestrais da provisão em decorrência da movimentação das duplicatas pelas faixas de vencimento. A nova política trará maior transparência e objetividade, e ainda nos permitirá acompanhar a performance na gestão dos créditos com os clientes. É importante ressaltar que esse complemento de provisão não tem efeito caixa.

Por favor, página dez, EBITDA. O EBITDA do trimestre atingiu R\$80,3 milhões, com crescimento de 20,9% sobre o mesmo período do ano passado. Podemos ver a evolução da margem EBITDA, a margem EBITDA nesse trimestre foi de 23%.

Por favor, próximo slide, página 11, CAPEX. Os investimentos em CAPEX somaram R\$19,4 milhões no trimestre, direcionados na sua maioria para novas unidades, equipamentos médicos e TI. O CAPEX acumulado do ano está em R\$41,3 milhões.

Por favor, próximo slide, página 12, dívida líquida. A dívida líquida da DASA caiu para R\$512,1 milhões no trimestre, beneficiada pela valorização do Real frente ao USD e também pela boa geração de caixa no trimestre. O capital de giro apresentou uma



expressiva melhora no trimestre, R\$23,5 milhões, principalmente em consequência dos esforços de cobrança com regularização de pendências junto a grandes clientes.

Nesse trimestre alteramos a política de aplicação do caixa, de forma a diminuir os custos financeiros de carregamento da dívida. Até o trimestre anterior, estávamos concentrados em letras do tesouro americano, *T-Bills*. No quadro inferior à direita, demonstramos a nova composição dos nossos investimentos, com *yield* médio de 5,7%.

Na página seguinte, por favor, demonstramos a composição das despesas financeiras líquidas. Aqui damos destaque para uma variação cambial positiva de R\$45,8 milhões, e uma despesa com as notas internacionais de R\$43,6 milhões, incluindo a marcação a mercado do *swap* dos juros, no valor de R\$31,3 milhões.

Muito obrigado. Gostaria de devolver a palavra ao Marcelo.

#### **Marcelo Barboza:**

No 2T colocamos grande ênfase nos projetos prioritários que visam colocar a Empresa em um novo patamar de performance. Um projeto importante é o diagnóstico estratégico operacional que estamos realizando com apoio da Galeazzi & Associados. Também avançamos no projeto de eficiência de logística e produção de análises clínicas, desenvolvido com apoio da Consultoria Integration.

Outro importante projeto é o de produtividade de ativos de imagem. Este é um projeto que está liderando uma importante transformação na forma de operar nossa central de atendimento, e na conscientização de nossos gestores de unidades para um melhor retorno sobre os equipamentos de imagem.

Estamos ainda em estágio inicial, realizando testes piloto e gerando aprendizados, mas já é possível verificar que alguns ganhos importantes vão sendo obtidos, como na redução de *no-show* de pacientes.

Outra iniciativa prioritária é o fortalecimento da área comercial e a criação de processos de gestão estratégica de preços. Esta é uma mudança importante em relação às práticas anteriores da Companhia, tem difícil implementação mas está sendo enfrentada de forma organizada e com determinação. É também importante destacar nosso grande foco em melhorar a gestão de TI, onde estamos trabalhando com a Consultoria Cybertech.

Por último, esse time de gestão quer deixar muito claro seu inconformismo com o atual nível de performance da Companhia. Nos últimos dois meses estive pessoalmente em reuniões com mais de 300 gestores da DASA, para reforçar a mensagem de que precisamos ter um grande senso de urgência, acelerar as mudanças e focar no retorno sobre o capital investido.

A DASA possui capital pulverizado. Uma empresa sem um único dono precisa ter cultura de dono, e para se ter cultura de dono é necessário ter um time engajado, com métricas e incentivos adequados e com cobrança constante.

Nosso Conselho de Administração tem nos dado um grande apoio, mas feito uma cobrança forte em cima de métricas claras. Essa mesma cobrança estamos passando para todos os gestores da Companhia.



Agora, gostaria de passar para a sessão de perguntas e respostas.

**João Carlos Santos, Merrill Lynch:**

Bom dia a todos. Na verdade, eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação a essa melhora do capital de giro, que ajudou bastante na geração de caixa, melhorou *cross support*, fornecedores e principalmente com os recebíveis de clientes, eu queria só entender se aqui a gente não tem algum tipo de impacto justamente desse ajuste na PDD? Quer dizer, eu queria entender se realmente não é uma conta redutora de contas a receber de clientes, e não teria sido parte dessa redução bastante grande que teve, quer dizer, caiu para 67 dias de receita bruta. Na verdade, se você somar os 45 dias, só para ter uma base de comparação, fica em 78 dias. É razoável esse tipo de análise? Quer dizer, está reduzindo o contas a receber de clientes também essa PDD? Ela fica alocada aqui?

**Marcelo Barboza:**

Bom dia, João Carlos. Bom, nós realmente temos já comunicado ao mercado nos últimos meses que uma mudança, como eu comentei no *call*, foi o nosso maior foco em geração de caixa. A gente tem feito um trabalho muito próximo aqui à área de contas a receber, trabalhado muito próximo aos clientes, visando receber mais rapidamente, não só em dia, mas também recuperar os vencimentos que estão atrasados.

Nós não enxergamos nenhuma relação entre essa nova PDD e essa performance que você está colocando. A gente realmente entende que essa nova performance de caixa é fruto desse grande foco nos recebimentos.

**João Carlos Santos:**

Entendi. Então, você acredita que esse nível de 67 dias provavelmente vai ser sustentável daqui por diante? Onde mais você tem espaço para melhorar sua gestão de capital de giro? Você vê ainda mais oportunidades aqui?

**Marcelo Barboza:**

Nós também estamos fazendo um trabalho grande na gestão do estoque, esse trabalho de integração de laboratórios também envolve a centralização dos armazéns, o que vai nos possibilitar uma melhor gestão de estoque, e estamos trabalhando forte com fornecedores.

Eu também venho falando já há alguns meses que a DASA não tem usado seu tamanho para negociar bem com fornecedores, nós estamos mudando isso e nós vemos aí uma possibilidade melhor, não um impacto tão grande como contas a receber, mas é um impacto que tem que ser buscado.

**João Carlos Santos:**

Perfeito. A segunda pergunta, só insistindo um pouco na PDD, entendo que teve um ajuste do estoque dela agora por uma política mais conservadora, pelo que eu entendi o nível de perda não mudou, vocês estão até sendo mais conservadores, e isso aqui é não-caixa.



Mas olhando para frente, nos próximos resultados, com uma política mais conservadora o nível de provisionamento que você vai fazer conforme a sua receita cresce, ele passa por essa política conservadora, vai ser um pouco maior. Vocês têm alguma ideia de que tipo de impacto na sua margem EBITDA, se eventualmente deve passar como *selling*, então teria aí um pequeno impacto na sua margem EBITDA, porque um pouco desse estoque você está provisionando em uma política mais conservadora. Tem alguma ideia de quanto seria esse aumento com a nova política?

**Marcelo Barboza:**

Primeiro, João Carlos, a gente está reforçando aqui o que a gente vem falando em termos de entregar pelo menos 150 b.p. a mais este ano, de margem. Isso se mantém, nós não temos ainda, não existe uma visão aqui de que vá ser necessário aumentar essa provisão de PDD. O grande benefício para o mercado, dessa nova política, é uma maior transparência e maior objetividade, agora vai ficar mais clara a nossa performance trimestre a trimestre pela necessidade ou não de se fazer um PDD. Nós não estamos vislumbrando nenhuma necessidade adicional e estamos entendendo que essa política, além de dar uma maior disciplina interna, dá uma maior visibilidade externa.

**João Carlos Santos:**

Está bom, Marcelo. Muito obrigado.

**Andrea Teixeira, JPMorgan:**

Bom dia a todos. Eu só gostaria de saber, eu tenho basicamente três perguntas. Uma seria como, você falou agora, que, dado esse *guidance* de 150 b.p. sobre aumento do EBITDA *margin*, se você realmente não acredita que vai ser contaminado se isolar apenas as provisões, que no passado era, se não me engano, 1,8% da receita, quanto você deveria aumentar, dado que eu entendo que isso foi um ajuste passado, mas daqui para frente não teria que ter um aumento nessa provisão?

A outra pergunta é sobre a aquisição, se a gente deveria estar olhando realmente para 2009 ainda continuar no ritmo menos acelerado, ou não tem realmente nenhuma aquisição em 2009, para o restante de 2009? E para 2010, o que devemos pensar? Você já tem um plano, ou se realmente a Empresa está em fase de reestruturação e não está se pensando? Eu sei que vocês devem ter MOUs assinados, mas provavelmente não tem nenhuma execução desses *deals*?

E por último sobre o *guidance* de margem, vocês podiam dar algum *guidance* para 2010? Eu sei que a Galeazzi está mandatária, que está trabalhando em melhorar a margem, mas e para 2010, em cima desses 150 b.p., o que a gente deveria trabalhar para 2010? Obrigada.

**Marcelo Barboza:**

Bom, começando com o M&A, Andrea, bom dia. A gente tem um bom mapeamento do mercado. Existem em torno de 20 empresas que são empresas que têm um tamanho interessante e têm uma possibilidade de integração boa com a gente, por ter uma região complementar, ou por ter uma linha de atuação complementar.



Então, sim, existem boas oportunidades de aquisição, empresas de tamanho médio e grande. Nós estamos neste momento focando nessas iniciativas de melhoria de eficiência. Existe muito trabalho interno para ser feito, então nós não estamos dando uma grande prioridade para M&A, mas certamente se um desses 20 *players* estiver disposto a negociar, nós estaremos dispostos a negociar, vamos avaliar.

Eu queria evitar dar algum *guidance* de aquisições. Este ano eu acho que pode acontecer, mas a probabilidade não é muito grande, por essa razão de foco em melhoria operacional. A possibilidade para o ano que vem fica, então, maior, mas quero evitar dar algum *guidance*, porque neste momento a Empresa vai olhar, vai fazer uma análise muito crítica das aquisições em termos de possibilidade de sinergia, em termos de taxa interna de retorno.

Sobre *guidance* de margem, eu vou incluir aqui a resposta para a primeira e a terceira perguntas juntas. Isso ainda é uma análise isolada da PDD, de que vai ser necessário aumentar esse valor. Como eu falei, agora a gente tem uma métrica, agora a gente vai estar no mês a mês e no trimestre, para o acionista, para o investidor, demonstrando essa performance. Vocês vão ter condições de acompanhar agora a evolução desse número. Isso é uma coisa muito boa para o mercado e é transparente.

E na visão de margem nós acreditamos que nós, sim, podemos, com todos esses projetos que a gente está comentando, essa iniciativa de integração dos laboratórios, produtividade de margem, preço, são vários projetos que vão nos levar a uma margem acima de 27%, que é o que nós no passado prometemos e agora temos convicção de que vamos entregar no prazo de 18 a 24 meses.

**Andrea Teixeira:**

18 a 24 meses contando de agora? Só para a gente ter uma ideia?

**Marcelo Barboza:**

Exatamente, Andrea.

**Andrea Teixeira:**

Muito obrigada, Marcelo.

**Natália Lacaza, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. São duas perguntas. A primeira é qual foi o valor da dívida de curto prazo que vocês pagaram e qual era o custo dessa dívida, para ter uma ideia de quanto vai reduzir o custo dessa dívida agora?

E com relação ao câmbio, vocês têm alguma análise de sensibilidade de quanto o câmbio pode afetar a margem bruta para o 3T e para o 4T?

**Fernando Janikian:**

Natália, bom dia. A gente está com o foco mesmo de redução da dívida de curto prazo, das dívidas mais caras, então estamos efetivamente trabalhando na redução dos custos financeiros. Quanto aos dados, quanto a gente amortizou dessa dívida, eu vou pedir para o Tharso olhar, porque ele está com os dados aqui para a gente ver.

**Tharso Bossolani:**

Natália, bom dia. A gente saldou aqui R\$37 milhões de dívida de curto prazo. Isso é praticamente uma dívida que a gente utilizava para financiar o nosso capital de giro. Isso é outro ponto que mostra essa melhora com efeito caixa, desse capital de giro, e tinha um custo médio bem acima do que a gente tem mostrado, tanto no nosso *bond* quanto na debênture. A gente está falando mais ou menos de 130% a 150% de CDI.

**Marcelo Barboza:**

Quanto à margem, Natália, bom dia. Como eu comentei, a nossa indicação de margem para o ano é indicação de EBITDA, e a gente não está indicando margem bruta. Como você comentou, esses efeitos do dólar vão nos beneficiar no 2S09. Em compensação, nós temos sempre a pressão para o 4T, que é uma pressão sazonal, pelo movimento menor. Temos vários feriados ao longo do 2S09, mas a nossa convicção é a entrega da margem de EBITDA de pelo menos 150 b.p. maior do que o ano passado.

**Natália Lacaza:**

Está certo, obrigada.

**Iago Whately, Banco Fator:**

Bom dia a todos. Eu gostaria que os senhores pudessem comentar um pouco sobre o aumento de inadimplência e em que segmentos isso tem acontecido? Obrigado.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia, Iago. Nós não temos visto nenhum tipo de sinalização de aumento de inadimplência. O que nos ajuda é que a nossa base de pagadores é uma base bem seletiva, a gente trabalha com pagadores que têm uma situação econômica e financeira muito saudável, inclusive isso é algo que até incorporamos no nosso projeto de aquisições. A gente só tem olhado para empresas que têm uma base de pagadores saudável e nós não temos visto nenhum tipo de problema com inadimplência.

Como eu comentei em uma resposta anterior, todo o projeto, que já vem de alguns meses, no sentido de se aproximar do cliente, no sentido de também monitorar mais fortemente qualquer tipo de desvio no prazo de recebimento, então temos feito esse trabalho muito pró-ativo, muito voltado a metas. O time de contas a receber está com metas muito claras, e nós não temos qualquer tipo de preocupação nessa linha.

**Iago Whately:**

OK. Eu só gostaria de entender um ponto, porque eu percebi no resultado que as duplicatas vencidas cresceram em relação ao saldo de duplicatas totais, mais do que o crescimento das vendas. Isso não está relacionado à inadimplência? Isso está relacionado a algum cliente específico? Se pudessem dar algum detalhe, por favor.

**Tharso Bossolani:**

Se a gente pegar, vamos primeiro fazer uma análise, para a gente mostrar como esse critério de PDD foi conservador, a gente chega hoje a 64 dias de contas a receber.



Este número de dias é o mais baixo que já tivemos desde 2003. Isso é líquido, essa provisão, então para mostrar o quanto a gente está sendo conservador.

Outro ponto é com relação à provisão de glosas, que foi feita de forma diferente esse trimestre, exatamente para casar com essa PDD, então algo comparativo com os outros trimestres fica um pouco distorcido, você não pode fazer esse comparativo. Se a gente pegar o 1T09, a gente vai ver que o número de dias do contas a receber atrasado chegou a 23 dias, e isso também é bem abaixo do que a gente havia mostrado em 2008.

Então, não tem nenhuma ligação entre essa PDD que a gente está fazendo ou o aumento do contas a receber atrasado, que vem bastante de curto prazo também, entre 0 e 90 dias, principalmente, e que não está ligado à inadimplência.

**Iago Whately:**

OK. Obrigado.

**Daniel Gewehr, Banco Santander:**

Bom dia a todos. Vocês comentam bastante em aumentar a eficiência através do retorno sobre o capital investido, e vocês estão colocando que estão dando um *guidance* de margem. Eu queria saber se vocês têm alguma visibilidade, algum *target* de ROIC para a gente fazer um *cross check* com as nossas projeções, o que vocês esperam de ROIC para a Empresa quando ela, de certa forma, está maturada depois desses 18 a 24 meses? Obrigado.

**Marcelo Barboza:**

Bom dia, Daniel. Nós certamente temos os *targets* de ROIC, mas são ainda *targets* internos. Nós estamos mantendo os *targets* gerais da Empresa e estamos buscando desenvolver *targets* com maior granularidade e até para ter uma *accountability* maior de todos os gestores. Mas a gente não está divulgando ainda esse *target* para o mercado.

**Daniel Gewehr:**

OK.

**Operadora:**

Encerramos, neste momento, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra agora ao Sr. Marcelo Barboza, CEO, para suas considerações finais. Por favor, Sr. Marcelo, pode prosseguir.

**Marcelo Barboza:**

Muito obrigado pela participação de todos. Esperamos encontrá-los no *call* do 3T09 ainda com melhores resultados. Muito obrigado e até mais.



**Operadora:**

A teleconferência dos resultados do 2T09 da DASA está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”