

Transcrição da Teleconferência de Resultados do 2T19 Hapvida (HAPV3 BZ)

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Hapvida referente aos resultados do 2T19. Estarão presentes os senhores Bruno Cals, Diretor-Superintendente Financeiro; e Guilherme Nahuz, Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que este evento será gravado e que durante a apresentação da Empresa todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando mais instruções serão fornecidas.

Caso alguém necessite de assistência durante a teleconferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0. O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet – no endereço www.hapvida.com.br/ri.

Gostaríamos de esclarecer também que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Hapvida, projeções e metas operacionais e financeiras constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. 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 da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Hapvida e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Bruno, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Bruno, pode prosseguir.

Bruno Cals:

Bom dia a todos. Muito obrigado pela presença em nossa teleconferência. É com enorme satisfação que apresentamos aos nossos acionistas e ao mercado em geral a divulgação dos resultados da Hapvida referentes ao 2T19.

De fato, os últimos meses foram bastante intensos para a Companhia, foram transformadores para a Hapvida. Como vocês já sabem, a nossa operação em Joinville, Santa Catarina, que inaugurou a nossa entrada na região sul do Brasil, já se encontra em plena atividade, com estrutura de atendimento totalmente verticalizada. Ela é composta de um hospital geral de alta complexidade, duas clínicas e duas unidades de exames e diagnóstico.

Em maio, anunciamos a aquisição do Grupo São Francisco, uma das principais empresas do setor de saúde suplementar do Brasil, com um modelo de negócio verticalizado e alto desempenho operacional; e a aquisição do Hospital das clínicas e Fraturas do Cariri, em Juazeiro do Norte, Ceará, visando à expansão da área de atuação da Companhia na região Nordeste. Esse hospital no Cariri, por sinal, já está sob operação da Hapvida desde o dia 1º de agosto deste ano.

Em junho, anunciamos a compra do Grupo América, na região metropolitana de Goiás, com estrutura de prestação de serviços hospitalares, de análises clínicas e de diagnóstico por imagem.

Na sequência, em julho, anunciamos aquisição da operadora RN Saúde, com sede na cidade de Uberaba, Minas gerais, na região do Triângulo Mineiro.

As recentes movimentações corroboram a nossa estratégia de expansão geográfica e nos colocam em posição de liderança nacional em número de beneficiários. O mais importante é que todas as aquisições se complementam e serão utilizadas como plataforma de desenvolvimento do modelo de negócio da Hapvida em outras regiões, gerando sinergias não só com a Hapvida em si, mas também entre as empresas adquiridas.

Em julho, concluímos a primeira emissão de debêntures da Companhia, no valor de R\$ 2 bilhões, em duas séries, com prazo de vencimento de 5 e 7 anos, contribuindo para uma melhor estrutura de capital para a Companhia. Obtivemos o grau máximo de investimento, o AAA, da agência de classificação de risco Fitch Ratings, confirmando a solidez da Hapvida.

Ainda em julho, concluímos com sucesso a operação da oferta subsequente de ações, o nosso *follow-on*, no montante global que vai até R\$ 2,6 bilhões. Os recursos provenientes das duas operações citadas serão destinados ao fortalecimento das estruturas assistenciais próprias e das companhias recentemente adquiridas pela Hapvida.

Passarei a palavra para o Guilherme Nahuz, nosso Diretor de Relações com Investidores, para que ele detalhe os resultados do 2T.

Guilherme Nahuz:

Obrigado, Bruno. Bom dia a todos. Eu sei que vocês estão aguardando para a sessão de perguntas e respostas, então tentarei ser breve nos meus comentários.

Na apresentação que está disponível no site de Relações com Investidores, começando pelo slide 4, temos a evolução da base de beneficiários de Saúde e Odonto da Companhia nos últimos 12 meses, ou seja, no período entre junho de 2018 e junho de 2019.

Houve crescimento forte em ambas as carteiras, Saúde e Odonto. Em Saúde, a Hapvida cresceu 6%. É importante pontuar que, segundo os dados da Agência Nacional de Saúde Suplementar (ANS) para o mesmo período, o setor cresceu 0,2%, e nós crescemos 6% em Saúde.

No lado direito do slide, também continuamos crescendo forte em vidas de Odonto, um crescimento de 8,8%. Novamente, olhando para os dados da Agência, o setor cresce 5,7%. Portanto, a Hapvida permanece crescendo acima do crescimento do mercado em ambas as carteiras e continuamos a ganhar *market share*.

No slide 5, passamos rapidamente pelos *tickets* médios mensais de Saúde e Odonto. Saúde, no lado esquerdo do slide, teve crescimento de 8,5%, sem grandes diferenças de crescimento entre a carteira individual e a coletiva.

No lado direito, temos o crescimento médio do *ticket* mensal de Odonto, com uma leve redução, de 2,6%. Aqui, tivemos uma mudança de *mix*: tivemos um aumento da participação de produtos odontológicos emergenciais e de urgência no *mix* da carteira, e eles possuem um *ticket* médio menor do que o produto *full*.

No slide 6, mostramos a rede de atendimento própria da Hapvida. Continuamos crescendo a rede e encerramos o trimestre com 27 hospitais. São 1.873 leitos hospitalares, com crescimento tanto por conta dos novos hospitais, que entraram em operação ou que foram adquiridos, como do aumento da capacidade e ampliação do número de leitos nas unidades hospitalares existentes.

Encerramos o trimestre ainda com 19 unidades de pronto atendimento; 82 clínicas, também com crescimento; e 88 unidades de diagnóstico. Então, a rede continua crescendo.

A rede própria da Hapvida é a maior infraestrutura de atendimento médico-hospitalar nas regiões Norte e Nordeste do país e agora entra nas outras regiões do país, com as operações *greenfield* e as aquisições já anunciadas ao mercado.

No decorrer do 2T19, além do início da operação do Hospital Geral de Joinville, que o Bruno já comentou, tivemos a inauguração de sete novas Hapclínicas, sendo três delas focadas em medicina preventiva.

Essa abordagem está em linha com o objetivo da Companhia de expandir os programas de coordenação de cuidado, medicina preventiva e gestão de pacientes crônicos. O principal objetivo aqui é melhorar a qualidade de vida dos nossos clientes e contribuir para continuarmos a ter o controle do sinistro no longo prazo.

No slide 7, entramos em sinistralidade. Mudamos um pouco a forma de apresentarmos a sinistralidade, mas preservando a visão que publicávamos até então. Passamos a falar também da sinistralidade total, que inclui todas as movimentações das provisões no período, tanto a Provisão para Eventos Ocorridos e Não Avisados (Peona), como a provisão de ressarcimento ao SUS.

O índice de sinistralidade total foi de 59,9%, que é uma melhora de 1,1 p.p. em relação ao mesmo período de 2018. Quando olhamos a sinistralidade excluindo a Peona e incluindo o SUS, que era a visão divulgada até o 1T, vemos um leve aumento entre os períodos, de 0,5 p.p.

Aqui tem impactos tanto positivos como negativos no trimestre, os quais detalhamos no *earnings release*. Também tem impactos positivos e negativos no 2T18; alguns deles não se repetiram, e também destacamos isso no próprio *earnings release*.

Na tabela do lado direito, incluímos essa visão em que temos os custos médicos da Companhia. A primeira linha é o custo caixa e a parte de baixo é o custo médico-hospitalar total, para fazermos a reconciliação do cálculo da sinistralidade.

No slide 8, temos a receita líquida e o lucro bruto. A receita líquida, do lado esquerdo, permanece em trajetória de crescimento forte; cresce 15% tanto no trimestre quanto no acumulado do ano. Isso é uma combinação do crescimento de número de beneficiários, de que já falamos; com o crescimento do *ticket* médio mensal, que já comentamos; além dos reajustes de preço implementados, necessários para o equilíbrio econômico dos contratos.

No slide 9, falamos das despesas de vendas e dos custos de aquisição e, do lado direito, das despesas administrativas. O índice de despesas de vendas, que é o custo de aquisição total dividido pela receita operacional líquida, foi de 10,1% no trimestre, praticamente estável na comparação com o 2T18. Quando olhamos o acumulado do ano, tem uma melhora de 0,8 p.p.

Também explicamos no *earnings release* as principais variações que impactaram o trimestre, mas aqui tem uma melhora importante desse índice no acumulado do ano.

No lado direito, das despesas administrativas, olhamos também o índice de despesas administrativas que, de novo, é a razão entre o total das nossas despesas administrativas e a receita operacional líquida, e foi de 10,3% no trimestre, que se compara a 11,1% no 2T18. Então, houve também uma redução importante, de 0,8 p.p., em relação ao ano passado.

Novamente, no *release* trimestral de resultados detalhamos os principais impactos positivos e negativos no trimestre e também os principais impactos positivos e negativos no 2T18, para podermos fazer a comparação justa, mas o que é mais importante aqui é que a Companhia vem demonstrando que tem capacidade de alavancagem operacional e tem capacidade de reduzir o índice de despesas administrativas, o G&A, de maneira consistente.

Na comparação, temos uma redução do índice; e, no semestre, um pequeno aumento. Explicamos também no *earnings release* alguns impactos pontuais nesses períodos comparativos.

No slide 10, falamos sobre o EBITDA e o lucro líquido da Companhia. O EBITDA cresceu forte entre os trimestres e também cresceu muito forte no 2T19 versus o 1T19. No acumulado do ano, crescemos acima de 10%. E olhamos as margens EBITDA também como consequência dos fatores que já mencionamos aqui.

Do lado direito, temos o lucro líquido e a margem líquida também com crescimentos relevantes entre os períodos, com o acumulado do ano crescendo perto de 20%.

Para finalizar, falamos no slide 11 sobre o fluxo de caixa livre e o CAPEX. Tivemos uma forte geração de caixa no trimestre, acima de R\$ 122 milhões, mais do que o dobro do gerado no 2T18. Do lado direito, os nossos investimentos, o CAPEX, foram majoritariamente em ampliação ou construção de unidades assistenciais: hospitais, clínicas e laboratórios.

Dito isso, abrimos agora para responder as perguntas de vocês. Muito obrigado, e bom dia.

Yasmin, Credit Suisse:

Bom dia, pessoal. Eu tenho duas perguntas. Na primeira, gostaria de saber se vocês conseguem dar um pouco mais de cor sobre como estão indo as vendas em Joinville e se vocês já conseguiram alguma carteira nova.

A segunda pergunta é ainda sobre Joinville. Vocês conseguem dar um pouco mais de detalhes sobre quanto desse custo podemos imaginar como sendo variável e quanto é um fixo? Eu gostaria de entender o que podemos esperar em termos de diluição disso para o resto do ano. Muito obrigada.

Bruno Cals:

Oi, Yasmin. Obrigado pela sua pergunta. Com relação a Joinville, as vendas estão dentro do previsto. Nós começamos a vender efetivamente apenas no dia primeiro de maio. A operação do hospital iniciou no dia 25 de abril, e a equipe de vendas entrou em campo no dia 1º de maio e está dentro do ciclo normal de prospecção e conversa com os clientes.

Muitos potenciais clientes têm ido visitar as nossas unidades e têm gostado bastante. Acho que alguns de vocês também já visitaram e viram quão moderna e nova é a nossa unidade operacional lá.

Então, está dentro do previsto, e esperamos, sim, começar a agregar ao longo dos próximos meses alguns contratos maiores, de empresas maiores, não só contratos de PME e de individual, mas de empresas acima de 1.000 vidas. Está indo dentro do ciclo esperado para este período do ano, dado que começamos as vendas no dia 1º de maio.

Infelizmente, eu não posso abrir para você os dados exatos de uma unidade operacional nossa, porque divulgamos apenas os custos consolidados. O que posso lhe dizer é que, de uma forma geral, aproximadamente 80% de um custo dentro da rede própria são custos efetivamente fixos. Estou falando de médicos; aluguéis; água e energia, que são praticamente fixos; e pessoal (enfermeiros e pessoal administrativo).

É óbvio que no começo de uma operação você tem um percentual maior, que impacta principalmente em relação à receita que você tem naquela região, mas o consolidado é 80%, e esperamos que, ao longo dos próximos anos, Joinville entre dentro do mesmo ritmo de operação que temos nas diversas outras unidades da Companhia, espalhadas pelo Norte e Nordeste.

Yasmin:

Está ótimo. Muito obrigada.

Vinicius, Itaú:

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegarem as minhas perguntas. A minha primeira pergunta é com relação ao crescimento orgânico na base de membros. Vocês poderiam explorar um pouco o que vocês enxergam como principais *drivers* de crescimento orgânico olhando os próximos 12 meses?

Seria mais relacionado a ganho de *market share* e crescimento de mercado corporativo nas regiões em que vocês já atuam, ou isso poderia ser ajudado também por novas regiões dentro do Norte e Nordeste em que vocês estão começando a atuar?

Se eu puder fazer mais uma pergunta, vocês poderiam comentar um pouco sobre o cenário de ajuste do *ticket* coletivo nesse ambiente com ajuste de plano individual um pouco mais baixo? Como ele tem se comportado nos últimos meses? São essas as minhas perguntas. Obrigado.

Bruno Cals:

Oi, Vinicius. Obrigado pelas suas perguntas. Do ponto de vista de crescimento orgânico, quando falamos nas regiões Norte e Nordeste, o ambiente econômico não começou a melhorar como já vemos em outras regiões, como o Sul e o Sudeste, que você vê começando a ter um nível de emprego um pouco mais forte. No norte e nordeste, nós ainda não vemos esse cenário.

Temos crescido lá, efetivamente, ganhando *market share* em algumas praças nossas, como é o caso de Salvador, por exemplo; e temos entrado em novas regiões. Acabei de anunciar para vocês que o próprio hospital de Juazeiro do Norte já está em operação, e, então, a equipe de vendas já está com toda a força nessa região, que, efetivamente, é uma nova região para a Hapvida dentro das regiões Norte e Nordeste.

Para lhe falar dos próximos 12 meses, temos alguns *drivers* que ditarão o nosso crescimento. Um é o próprio cenário econômico. Precisamos ver se, ao longo dos próximos meses, já começaremos a ver – e esperamos que sim – um ambiente de nível de emprego melhorando nas regiões Norte e Nordeste.

É muito importante essa abertura de novas praças, não só no Norte e Nordeste, mas também na praça de Joinville, orgânico. E, ainda mais importante, após a conclusão e a assunção dessas empresas adquiridas, teremos uma plataforma para poder começar a vender organicamente dentro dessas praças e fazer o que sabemos fazer, que é implantar o nosso modelo de negócio e crescer em cada praça que passarmos a atuar ao longo dos próximos meses.

No que tange ao *ticket* coletivo, eu até discuti isso mais cedo com o Guilherme, temos trabalhado muito, com as equipes de relacionamento e de precificação, alternativas que podemos usar de forma a não sobrecarregar o reajuste de preço dos clientes.

Uma das grandes alternativas que temos trabalhado é a inserção de coparticipação nos planos de nossos clientes; de venda de produtos de coparticipação e implantação de coparticipação em clientes que já estão na nossa base.

Só para lhe dar um número, em junho de 2018, aproximadamente 34% dos nossos clientes coletivos de planos médicos tinham coparticipação no seu produto. Em junho de 2019, esse número passou para 37% dos clientes coletivos.

Então, 3 p.p. em um ano, efetivamente, é uma prova do que temos tentado trabalhar para a inserção de coparticipação e diminuir um pouco o ciclo de reajuste dos nossos clientes, porque sabemos que já vimos há vários anos com reajustes de duplo dígito, como você bem sabe, com base nos números da Companhia.

Então, vemos um reajuste de *ticket* um pouco menor. Mas, como você vê, a própria sinistralidade, na nossa visão, teve um resultado muito bom, considerando que temos novas unidades e temos Joinville, que é uma unidade de alta complexibilidade, e considerando que fizemos uma reclassificação de despesa para custo de R\$ 6,9 milhões e ainda assim atingimos uma sinistralidade total de 59,9%, o que é um resultado bastante interessante, do nosso ponto de vista.

Então, é isso. Do ponto de vista do *ticket*, o que eu posso lhe dizer é isso: ele tem efetivamente aumentado um pouco menos do que nos últimos anos, mas são alternativas com as quais temos trabalhado. Às vezes, nós trabalhamos com coparticipação, *cross selling* de odonto, inserção de franquias. Enfim, são alternativas

que buscamos para os nossos clientes, de forma a manter a parceria duradoura que temos com eles e que nos faz controlar custos e manter a nossa rentabilidade.

Vinicius:

Ficou muito claro, Bruno. Obrigado.

Vinicius Ribeiro, Bradesco:

Bom dia, pessoal, e obrigado pela pergunta. Gostaria de fazer um *follow-up* dessa última frase em que você estava comentando de *MLR*, Bruno. Olhando para o ano cheio de 2019, dá para esperarmos uma melhora no ano contra ano?

Pelo que temos visto, as várias *moving parts* têm se comportado muito bem; Joinville deve começar a diluir um pouco mais, por conta do que você também comentou da questão do custo fixo; a virose parece um pouco mais sob controle; e vocês têm apresentado alguns ganhos de escala. Devemos ver uma melhora de sinistralidade ano contra ano? Ou há algum outro efeito para o resto do ano?

E a segunda pergunta é também um *follow-up* de outra que vocês já responderam também. Olhando um pouco a dinâmica comercial específica do Norte e Nordeste, a evolução até agora, em 2019, tem sido mais ou menos em linha com aquilo que vocês tinham orçado no começo do ano ou teve alguma alteração relevante? É isso, pessoal. Obrigado.

Bruno Cals:

Oi, Vinicius. Obrigado pelas suas perguntas. Do ponto de vista da sinistralidade, como você sabe, não fornecemos nenhum tipo de *guidance*. A única coisa que eu posso lhe falar é que continuamos trabalhando muito forte para manter os nossos patamares de melhor sinistralidade do país, como temos apresentado nos últimos anos. Infelizmente, eu não posso lhe dar um *guidance* específico do que será a sinistralidade do ano de 2019 completo.

Do ponto de vista comercial, o 1T realmente foi mais fraco e abaixo das nossas expectativas. E, aí, com a equipe comercial correndo atrás, o mês de abril foi mais ou menos, maio começou a melhorar e junho foi muito bom. Então, efetivamente recuperamos o atraso do que tinha sido o 1T e passamos a atingir as metas que estavam estabelecidas para o 1S19.

Então, foi um ambiente melhor para vendas no 2T e, obviamente, estamos trabalhando para continuar desempenhando conforme temos apresentado nesses números ao longo dos últimos anos.

Vinicius Ribeiro:

Perfeito, Bruno. Muito obrigado.

Samuel Alves, Banco BTG Pactual:

Bom dia a todos. São duas perguntas rápidas. A primeira é sobre crescimento orgânico. Vocês até comentaram a questão do maior nível de venda em Joinville. Vocês podem comentar um pouco como foi a performance em julho? Dentro do que der para falar, até qualitativamente falando, faz sentido pensarmos que a evolução da

base de beneficiários em saúde deveria ser maior em crescimento ano contra ano no 2S19 versus o 1S19 por esse efeito?

E um segundo ponto: vocês podem comentar como foi a evolução, ou se houve alguma mudança de tendência em *churns*, tanto da carteira do individual como do corporativo no 2T? Obrigado.

Bruno Cals:

Samuel, obrigado pelas suas perguntas. De fato, temos como política não fornecer o *guidance*, mas a Companhia tem, dentro do seu orçamento, a previsão de crescimento em linha com o que temos crescido e apresentado nos nossos números.

Então, eu não posso lhe dar um *guidance* específico de crescimento nem especificamente de julho, porque não divulgamos ainda; divulgamos acho que 35 dias ou 40 dias depois do fechamento. Mas o que posso dizer é que, trabalhando para o 2S, e com essas novas praças que mencionamos há pouco, esperamos, sim, manter um ritmo de crescimento conforme temos apresentado em nosso histórico.

Do ponto de vista de *churn*, nós não vemos mudança estrutural. Já há algum tempo as empresas pararam de efetivamente demitir em massa, demitir de forma muito significativa. No plano coletivo, temos visto o *churn* tradicional, que é basicamente o *turnover* das empresas, e o *churn* conforme práticas de mercado do plano individual. Então, nós não vemos efetivamente mudanças estruturais na questão dos cancelamentos dos planos médicos e odontológicos da Companhia.

Samuel Alves:

Perfeito. Muito obrigado. Bom dia.

Rafael Barros, Santander:

Bom dia, Bruno e Guilherme. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Vocês podem dar um pouco mais de cor sobre como está o processo de aprovação das aquisições e o que deveríamos esperar daqui para a frente em termos da realização das sinergias? Qual seria o *timing* disso? Obrigado.

Bruno Cals:

Rafael, obrigado pela sua pergunta. Eu vou dar até um *status* de todas as aquisições. Na primeira aquisição, de São Francisco, nós já tivemos a aprovação da ANS e da superintendência geral do Cade.

É importante mencionar que existe um problema no Cade da questão do quórum de conselheiros. A legislação diz que você tem que passar, após a aprovação da superintendência geral, um período de 15 dias, caso um conselheiro do Cade possa pedir vista a esse processo.

Não existe um quórum, então esses 15 dias estão suspensos pelo Cade e nós não temos ainda uma expectativa de quando isso vai efetivamente se corrigir e as operações serão normalmente aprovadas e analisadas pelo quórum.

No dia 22 de agosto, nós teremos a Assembleia Geral de Acionistas, que vai efetivamente deliberar sobre a aprovação de todas essas aquisições que anunciamos nos últimos meses.

O Grupo América, do ponto de vista da ANS, ainda está em análise. Então, não obtivemos ainda a resposta da Agência Nacional. E, do ponto de vista do Cade, a é mesma situação em que se encontra a São Francisco: já aprovado pela superintendência geral do Cade e publicado em Diário Oficial da União; se eu não me engano, foi na segunda-feira desta semana. E, na Assembleia, é a mesma situação das outras.

Sobre a RN Saúde, a última que anunciamos, já fizemos o protocolo no Cade, e estamos trabalhando o protocolo na ANS, então ela ainda deve demorar um pouco mais para seguir os trâmites normais das aprovações.

Por fim, no hospital no Cariri, como já mencionei para vocês, a unidade hospitalar não tem que passar pela ANS; pelo tamanho da aquisição, também não teria que passar pelo Cade; e já fizemos o *closing* dessa operação agora no dia 1º de agosto e assumimos a atividade dessa unidade hospitalar na cidade de Juazeiro do Norte, no Ceará.

Então, esse é o *status* efetivo das condições precedentes para as conclusões das aquisições. Não consigo estimar para você efetivamente qual é o exato *timing* de início da obtenção das sinergias dessas operações, devido a essas circunstâncias previamente explicadas aqui.

Então, é isso. Temos que aguardar ainda os próximos passos para sabermos quando começamos a fazer a assunção efetiva das companhias e, naturalmente, começamos a trabalhar no plano de integração.

Rafael Barros:

Obrigado.

Operador:

Obrigado. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Bruno para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Bruno Cals:

Gostaria apenas de agradecer a todos pela participação na nossa teleconferência. A nossa equipe de relações com investidores continua à disposição dos senhores que, porventura, ainda tenham algum detalhamento de dúvida sobre o resultado ou sobre qualquer informação da Companhia.

Muito obrigado pela presença de todos. Continuaremos trabalhando para mostrar excelentes resultados ao longo dos próximos trimestres, assim como apresentamos ao longo deste 2T. Muito obrigado e um bom-dia a todos.

Operador:

Obrigado. A teleconferência de resultados da Hapvida está encerrada. Por favor, podem desconectar as suas linhas, 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”