

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Aliansce, para discussão dos resultados referentes ao 1T17. Estão presentes hoje conosco os senhores Renato Botelho, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores; Mauro Junqueira, Diretor de Investimentos; Rafael Sales, conselheiro da Aliansce; e Luis Otávio Pinto, Gerente de Relações com Investidores.

Informamos que esse evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço <http://ri.aliansce.com.br/>, e na plataforma Engage-x, onde se encontra disponível a respectiva apresentação. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de uma semana.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI, pelo e-mail ri@aliansce.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, 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. 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 Companhia e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Renato Botelho, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Renato, pode prosseguir.

Renato Botelho:

Bom dia. Gostaríamos de dar boas-vindas a todos à teleconferência de resultados da Aliansce do 1T17.

Gostaria de prestar condolências à família de nosso amigo Eduardo Prado, Diretor de RI, desde o início responsável pela estruturação da área. Gostaria também de agradecer as mensagens carinhosas de pesar recebidas de vocês, que mostraram o quão querido e respeitado era Eduardo.

Neste trimestre, continuamos trabalhando incessantemente para fortalecer nossos shoppings, de modo a mantê-los preparados para a recuperação de nossa economia. Neste sentido, estamos aprimorando o *mix* de lojas e investindo na manutenção e revitalização de nossos ativos, visando proporcionar uma melhor ambiência e experiência diferenciada a nossos consumidores.

Os indicadores operacionais e financeiros atestam a qualidade do nosso portfólio, apesar das vendas de nossos lojistas no 1T17 ainda estarem sendo impactadas pelo cenário econômico.

Os aluguéis de mesmas lojas e mesmas áreas continuam crescendo, a taxa de ocupação tem se mantido e em um patamar estável e elevado, o custo de ocupação tem se mostrado estável trimestre a trimestre, e as vendas por m² iniciam uma tendência clara de crescimento.

Neste trimestre, já podemos perceber o resultado de nossa gestão de balanço, iniciada com o aumento de capital no ano passado que levou a uma melhora de cerca de R\$19 milhões no resultado financeiro em relação ao 1T16. Essa melhora teve reflexos em nosso AFFO, que foi de R\$32,5 milhões, com crescimento de 152,8% em relação a 1T16.

Continuaremos com a nossa estratégia de pré-pagamento de operações mais onerosas e contratação de novos financiamentos, buscando otimizar nossa alavancagem a um custo inferior e com aumento de exposição ao CDI, preservando sempre nossa liquidez.

Iniciando a apresentação, vamos para o slide de número três, onde mostramos alguns dos indicadores já mencionados. Neste slide, temos os principais indicadores de performance de nossos shoppings.

No canto superior esquerdo, a taxa de ocupação, que no 1T17 foi de 96%, permanece estável em relação às taxas observadas em relação a 2016. Considerando a performance dos dez principais ativos da Companhia, que representam 81,6% do nosso NOI, a taxa de ocupação tem se mantido estável, acima da média do portfólio, encerrando o 1T17 em 97%.

A Inadimplência líquida do trimestre foi de 5,3%, o que representa uma queda de 0,7 p.p. em relação a 2016. Esta é uma sinalização positiva, pois o 1T apresenta uma taxa de inadimplência superior à média anual.

Por fim, o custo de ocupação manteve-se em linha com o número do 1T16, tanto no consolidado quanto nas lojas satélite. Acreditamos que uma das razões que explica esse comportamento é o esforço da Companhia em reduzir o peso dos encargos comuns no custo dos lojistas, adotando iniciativas como a migração para mercado livre de energia em 17 dos nossos 20 shoppings.

Passando para o próximo slide, de número quatro, falaremos um pouco sobre a atividade de comercialização de nossos shoppings.

A Aliansce está bastante ativa na comercialização de lojas. Neste trimestre, tivemos um aumento tanto de número de lojas, quanto de ABL comercializada. 72 lojas foram locadas, versus 63 lojas em 2016. Em termos de ABL, comercializamos 11.000 m² no 1T17, crescimento de 80,6% em relação à ABL comercializada em 2016.

Como já mencionamos, estamos aproveitando esta fase adversa para fortalecer o *mix*, reforçar a atratividade de nossos shoppings, buscando sempre novas operações que os diferenciem.

Seguindo a apresentação, no slide número cinco, mostramos o desempenho de vendas dos lojistas. As vendas mesmas lojas tiveram uma redução de 2%, e as vendas mesmas áreas caíram 1,6% no trimestre.

As vendas por m², entretanto, tiveram crescimento de 1,4% no 1T17. Observamos uma melhora progressiva do nível de vendas por m² ao longo do ano, com destaque para os meses de março e abril, que tiveram crescimento positivo.

No gráfico acima, à direita, destacamos o desempenho das vendas por m² de lojas satélites, responsáveis por 70% da receita de locação da Aliansce. Essas lojas tiveram crescimento de vendas por m² de 4,6% no 1T, 3,2 p.p. acima do crescimento do total do portfólio.

Os gráficos na parte inferior mostram o saldo positivo da troca de lojistas e fortalecimento do *mix* de nossos shoppings. No gráfico à esquerda, ressaltamos o spread de 3,4 p.p. entre o crescimento de vendas por m² no trimestre e a variação de vendas mesmas lojas. Dentre as lojas satélite, o spread ainda maior, de 6,4 p.p.

Por fim, no gráfico à direita temos o crescimento de vendas mesmas áreas de lojas que foram trocadas entre o 1T16 e o 1T17. Para este cálculo, excluimos a ocupação das lojas vagas.

As vendas de mesma área das novas lojas apresentam crescimento de cerca de 22% sobre as vendas de mesma área das lojas antigas, que estavam no portfólio de 2016 e foram substituídas.

Essa movimentação envolveu mais de 180 lojas, totalizando cerca de 12.000 m² de ABL. Este número mostra a maior atratividade dos novos lojistas, melhora do nosso *mix* e dos nossos shoppings.

No slide seis, mostramos os indicadores dos dez ativos mais representativos da Aliansce. Vale ressaltar a relevância desse grupo de ativos, que representa cerca de 82% do NOI da Companhia no trimestre, e cujas métricas operacionais são superiores à média atingida pelo nosso portfólio.

Conforme observamos no gráfico à direita, o custo de ocupação desse grupo de shoppings está abaixo do custo dos shoppings do portfólio, demonstrando que ainda temos espaço para o aumento do nível de aluguel nesses ativos.

Indo agora para o slide número sete, destacamos a quebra da receita bruta do 1T17. A aquisição do Shopping Leblon fez com que a receita de locação aumentasse sua representatividade na receita total, passando de 66% da receita bruta no 1T16 para 69% em 2017. Consequentemente, a receita de operações passou também a representar uma parcela maior da receita bruta no 1T17.

À direita, temos a receita de operações de shoppings, que exclui serviços e o impacto não caixa do aluguel linear. Essa receita teve um crescimento de 6,5% em relação ao 1T16, devido à aquisição do Shopping Leblon. Na base mesmos shoppings, o aumento dessa receita seria de 2,7% contra 2016.

No gráfico abaixo, mostramos a quebra da variação da receita bruta entre crescimento orgânico e mudanças de participação. Como é possível observar, o crescimento da receita bruta neste trimestre é advindo da aquisição do Shopping Leblon, que ocorreu no final de 2016.

Passando para o slide oito, mostramos no primeiro gráfico a evolução do crescimento do aluguel mínimo por m² no 1T17 versus o mesmo período do ano anterior, um crescimento de 6,9%. Esses totais excluem o efeito da linearização do aluguel.

O gráfico na parte de cima à direita mostra a evolução do crescimento de *same-store rent* e o custo de ocupação nos últimos 12 meses. Como já mencionado aqui, a manutenção do custo de ocupação em patamares estáveis e abaixo da média de mercado tem sido possível devido, em grande parte, aos esforços da Companhia para reduzir os custos condominiais.

O gráfico na parte inferior à direita mostra a quebra do crescimento de *same-store rent* por categoria de loja. O destaque vai para as lojas satélite, que apresentaram crescimento 2 p.p. acima da média do portfólio.

Por fim, na parte de baixo deste slide, à esquerda, quantificamos o impacto financeiro que teríamos caso voltássemos a apresentar os mesmos percentuais de PDD, descontos, e custos operacionais com lojas vagas sob receita líquida observados em 2015 e 2016. Temos entre R\$43 milhões e R\$63 milhões de resultado a recuperar.

No slide nove, mostramos variações das principais linhas de receitas, custos e despesas. A receita de locação teve crescimento de 6,9% no 1T, devido aos resultados advindos da aquisição do Shopping Leblon, devendo também ser destacada a performance de Boulevard Belém, Carioca Shopping e Shopping Taboão.

A receita de estacionamento cresceu 6,5% no 1T17, comportamento que tem se repetido nos últimos trimestres. O crescimento da receita de estacionamento está atrelado ao aumento de ticket médio e do fluxo de veículos durante o trimestre.

Na parte de custos e despesas, reduzimos despesas gerais e administrativas em 11,5% no trimestre, resultado dos esforços da Companhia, dada a redução de gastos com pessoal e consultorias que vem ocorrendo desde o final de 2015.

Tivemos também neste trimestre uma desaceleração do crescimento de custos operacionais dos shoppings, que no ano de 2016 aumentou em 24%, e apresentou neste trimestre um crescimento de 3,9%.

O slide dez mostra o investimento líquido de cada trimestre desde o 2016 até o 1T17. No último trimestre foram investidos R\$19,3 milhões, que representam uma redução de 4,6% em relação ao 1T16.

O quadro na parte de baixo do slide resume os investimentos previstos até 2019, que estarão concentrados na manutenção e revitalização do portfólio e na melhoria de *mix* dos shoppings.

Não estão projetados *green fields* ou expansões de ABL. Possíveis aquisições, projetos de expansões e desenvolvimento de novos shoppings continuam a ser analisados de forma criteriosa pela Companhia, que permanece, assim, preparada para um novo e esperado ciclo de crescimento, que deverá advir com a recuperação da economia.

Passando para o próximo slide, destacamos aqui as principais informações sobre a evolução da estrutura de capital da Aliansce. Encerramos o trimestre com um caixa aproximado de R\$640 milhões. O custo médio de nossa dívida caiu de 14% no 1T16 para 12,9% no 1T17, equivalente a 93,9% do CDI ao final do trimestre.

A alavancagem também foi reduzida, passando de 4x no 1T16 para 3,5x no 1T17. Essa redução reflete tanto a otimização de nossa estrutura de dívida ao longo dos últimos 12 meses, quanto o impacto do aumento de capital realizado no final de 2016.

No gráfico abaixo à esquerda, observamos a evolução de nosso perfil de dívida ao longo dos últimos trimestres. Destacamos o aumento de exposição ao CDI atrelado a uma redução de exposição à TR, aproveitando a expectativa de redução da taxa Selic nos próximos anos. O prazo médio da dívida segue próximo a seis anos, e o nosso fluxo de caixa esperado está alinhado com o cronograma de amortização das dívidas.

Indo para o slide 12, apresentamos as principais informações sobre os eventos mais recentes. Essa semana, anunciamos o acordo para compra de 100% das cotas de emissão do CTBH Fundo de Investimento Imobiliário, único proprietário da Boulevard Corporate Tower, a torre comercial anexa ao Boulevard Shopping Belo Horizonte.

O preço das cotas, de R\$275 milhões, foi definido a partir do valor de R\$187,4 milhões recebidos pela Aliansce, quando da venda da torre, em fevereiro de 2014. Este montante foi corrigido nesses três anos pela variação de CDI+2% ao ano, ajustados pelas distribuições e aportes ocorridos até fevereiro de 2017.

A conclusão desta operação depende do cumprimento de determinadas condições suspensivas, incluindo a aprovação do CADE, e seu preço será corrigido até sua liquidação.

Vale ressaltar que a torre possui padrão Triple A, com 23.400 m² de área total construída e 20.400 m² de área locável. Com infraestrutura única e localização privilegiada, o empreendimento está no complexo que inclui o Boulevard Shopping Belo Horizonte, o que garante conforto e praticidade ao dia a dia de seus usuários.

Atualmente, a BCT está com uma taxa de ocupação de 63%, o que a possibilita, desconsiderando carências e por meio de futuros escalonamentos contratuais, gerar um resultado de cerca de R\$13,5 milhões ao ano.

Também recebemos a aprovação do CADE para conclusão do acordo para aquisição de participações adicionais no Parque Shopping Belém e no Boulevard Shopping Belém. No 2T17, já consolidaremos esses ativos com as novas participações, de 75% e 79,99%, respectivamente. Na parte de baixo do slide, apresentamos um resumo das principais informações relacionadas a essas aquisições.

Para concluir, a Companhia continua analisando oportunidades e investindo em nossas propriedades para garantir uma experiência única e diferenciada aos nossos consumidores. A dominância e a qualidade dos nossos ativos possibilitam que aproveitemos a recuperação da economia e retomada de vendas.

Ao mesmo tempo, as mudanças implementadas em nossa estrutura de capital geram impactos relevantes em nossos resultados financeiros futuros. Seguimos confiantes na melhora da economia e na nossa capacidade de gerar valor aos nossos acionistas.

Estamos à disposição para responder as perguntas dos senhores. Muito obrigado.

Nicole Hirakawa, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, sobre inadimplência, eu gostaria de entender se, na sua cabeça, esse 1T indica que estejamos próximos do *bottom*, do pior momento, ou se ao longo do ano vocês ainda acham que há algum espaço para piora, ajustando pela sazonalidade.

A segunda pergunta é sobre *leasing spreads*. Vocês tiveram um valor mais forte de comercialização até abril. Eu gostaria de entender se podem falar um pouco sobre o que tem sido *leasing spreads* para esses novos contratos, essas novas locações.

Renato Botelho:

Bom dia, Nicole. Obrigado pela pergunta. Primeiro, com relação à inadimplência, o que estamos vendo, que começou no final do ano passado, é um movimento forte de renegociação, de recebimento de recuperação, e de melhora nesses indicadores, reflexo até de aumento de confiança e de uma melhor atividade em nossos shoppings.

Nós acreditamos que a pior fase já passou, e vemos com otimismo a perspectiva para o futuro.

Com relação a *leasing spreads*, Mauro, você tem alguma coisa a colocar aqui?

Mauro Junqueira:

Bom dia. Nicole. Realmente, o *leasing spread* dessas subscrições recentes tem sido negativo, ou seja, tem ficado entre 8% e 10%, mas já temos tido expectativas mais positivas nos números mais recentes.

Nicole Hirakawa:

Está ótimo. Obrigada.

Enrico Trotta, Itaú BBA:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas também. Nós vimos a recompra do Boulevard Corporate Tower, e eu gostaria de entender, na sua cabeça, qual seria a expectativa de *timing* de fato para venda da torre, e também como está esse ambiente de demanda por compra do ativo, se vocês têm visto alguma oportunidade interessante, se veem que o mercado está melhorando um pouco em termos de oferta pelo ativo.

E a segunda pergunta, se pudessem falar um pouco sobre a parte de portfólio e *turnover*, se neste ano, com a entrada do Rafael, deve haver um pouco mais de foco em talvez monetizar os ativos que vocês veem como *non-core*, e então priorizar um crescimento mais para frente nos ativos que são *core*. Gostaria de entender como está sua cabeça para essa estratégia de desinvestimento, e também de investimento, olhando um pouco mais à frente. O que seria mais foco, se é fortalecer os ativos atuais, ou se de fato há algumas oportunidades de M&A à mesa. Obrigado.

Luis Otávio Pinto:

Sobre a venda, não temos uma mudança de *speech*. Continuamos negociando com interessados. Há um cenário de redução de taxa de juros, o que acaba tornando a torre um ativo mais interessante. Entendemos que existe uma melhora de cenário olhando para frente, então isso pode possibilitar eventualmente termos um melhor preço para negociação.

Continuamos negociando, há interessados. Não estamos dando um *timing* exato com relação a essa negociação, mas, eventualmente, dados todos esses indicadores, pode haver um preço melhor olhando um pouco para frente.

Com relação ao portfólio, acho que o Mauro pode responder.

Mauro Junqueira:

Estamos avaliando o mercado o tempo todo. Temos alguns ativos que estamos avaliando a possibilidade ou não de 'flipar', mas, neste momento, estamos simplesmente acompanhando o mercado.

Enrico Trotta:

Obrigado. Só um *follow-up*: eu sei que vocês estão olhando o mercado, mas, na cabeça da Aliansce, o crescimento ainda será muito mais focado em um crescimento via expansões ou *green fields*, ou M&A e consolidações ainda são um vetor de crescimento que vocês acham que será mais importante na estratégia da Empresa? Ou é indiferente?

Renato Botelho:

Enrico, estamos acompanhando, e entendemos que as oportunidades de aquisição e M&A hoje são o caminho mais forte. *Green fields*, se e quando houver, estão em fase inicial, e um projeto que começemos a trabalhar agora será um projeto para 2018, 2019.

Enrico Trotta:

Está certo. Obrigado.

Luiz Mauricio Garcia, Bradesco:

Bom dia. Só uma pergunta: estrategicamente, analisando a questão da venda da torre, acho que isso parece ser um objetivo, é mais uma questão de preço, mas se analisarmos no preço atual de mercado, que vocês até reconhecem no release, de R\$170 milhões, R\$175 milhões, estamos falando de um *cap* de mais ou menos 8 estabilizado, nessa locação de 63%, o que, com uma locação mais alta, seria até acima disso.

Diante desse cenário, como está a sua cabeça na possibilidade de manter esse ativo por um tempo mais longo e continuar trabalhando na locação? E aí, eu também coloco uma pergunta dentro dessa, que é como está a perspectiva de locação desse ativo, uma coisa que naturalmente valoriza a venda.

E a segunda pergunta, como vocês estão vendo o ritmo de recuperação dos shoppings que estão sofrendo um pouco mais? E, na sua leitura, por que esses shoppings estão tendo uma reação um pouco mais lenta que o que vimos acontecer em outros *players*? Vimos alguns casos na sua abertura, no release, que por receita ainda há alguns ativos com uma queda forte. Se puderem comentar um pouco sobre como está sua visão para esses ativos, seria interessante. Obrigado.

Luis Otávio Pinto:

Nos pontos que você levantou, você tem razão. Isso reflete a atual taxa de ocupação da torre. Vimos trabalhando, sim, na comercialização dela, e acho que um ponto importante a ser dito é que a Companhia tem balanço hoje para suportar a torre dentro da Companhia. Então, continuamos, sim, trabalhando na comercialização. Eventualmente, tendo a torre mais locada, podemos ter valores melhores para a venda dela.

E aí, dada essa expectativa de melhora de cenário, começa a haver mais investimentos também, e eventualmente pode haver uma busca maior por parte da comercialização.

Mas o principal ponto é que hoje conseguimos suportar a torre no balanço, isso não é um problema, então queremos esperar o melhor momento para fazer a venda dela, que reflita o real potencial da torre.

O Mauro agora pode lhe responder sobre os shoppings.

Mauro Junqueira:

Bom dia. Sobre shoppings, acho que vale destacar que percebemos ao longo dos últimos meses uma performance inferior, principalmente no Rio de Janeiro. Porém, principalmente quando analisamos números mais recentes, e aí falo inclusive de números de abril, fica claro que é um contexto muito mais econômico que de ativo em si.

Estamos com números recentes, por exemplo, de abril, onde já estamos começando a ver números positivos de *same-store sales* em todos os ativos do portfólio, inclusive shoppings da Baixada, aqui do Rio de Janeiro, que tiveram impacto mais forte ao longo dos últimos trimestres. Ou seja, a expectativa é positiva para o 2T.

Luiz Mauricio Garcia:

OK. Obrigado.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Obrigado. Duas perguntas rápidas, também. Primeiro se pudessem comentar um pouco sobre essas negociações. Vocês comentaram sobre a questão do *leasing spread* estar negativo, e eu gostaria de entender

um pouco do *mix* também, se deveremos continuar vendo mais restaurantes, entender um pouco que tipo de varejista entrou nesses contratos, se é que dá para definir algum tipo de padrão.

E parte do *liability management*, continuamos vendo efeito positivo de todas as negociações feitas ao longo do último ano. Gostaria de entender o que mais pode vir, como está a sua cabeça, as oportunidades que poderemos continuar vendo para essa linha de despesa financeira continuar reduzindo o custo de dívida.

Mauro Junqueira:

Marcelo, bom dia. Sobre o *breakdown* do *same-store sales*, percebemos que a parte de lazer e alimentação continua com performance positiva, e percebemos que na outra ponta estaria a parte de moda, a parte de *fashion*. Ou seja, o destaque positivo é realmente a parte de alimentação, a parte de lazer como um todo, que inclui restaurante, cinema. É bastante clara a divisão mais positiva para esse lado e mais negativa para o outro.

Qual foi sua outra pergunta?

Marcelo Motta:

Sobre a questão do *liability management*, da parte de negociação de dívida. Acho que grande parte já foi feita. Gostaria de entender se ainda há algum *upside* para vir ao longo deste ano, nos próximos trimestres.

Renato Botelho:

Motta, boa tarde. Eu diria que ainda estamos em pleno trabalho. Há dívidas que estamos trabalhando para fazer pré-pagamento agora, no próximo trimestre, e também há outras operações em andamento.

O mercado continua positiva, nosso papel está com boa aceitação, e procuraremos maximizar a aproveitar esse cenário positivo, pré-pagando dívidas caras e contratando novas.

Marcelo Motta:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra para o Sr. Renato para as considerações finais.

Renato Botelho:

Primeiro, gostaria de agradecer a todos pela participação no *call*, e deixar reforçada a mensagem positiva e de confiança que temos no cenário atual. Continuaremos nosso trabalho no sentido de concluir e avançar na reestruturação do nosso passivo, visando aumentar nossa exposição a dívidas mais baratas, que esperamos atingir cerca de 35% a 40% da nossa exposição até o final do ano.



Estamos confiantes na recuperação da economia, os sinais de vendas dos nossos ativos nos meses de março e abril indicam números fortes, que serão divulgados oportunamente, e estamos confiantes no País, que consiga retomar seu ciclo virtuoso de crescimento.

Nós, do lado da Empresa, estamos sempre focados em continuar agregando valor à propriedade, gerando valores a vocês e aos acionistas.

Mais uma vez, gostaria de agradecer a presença de todos, e dizer que permanecemos à disposição para informações e atendimento. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T17 da Aliansce está encerrada. Vocês podem desconectar suas linhas agora, 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."