

LOG COMMERCIAL PROPERTIES
Teleconferência de Resultados do 1T20
29 de abril de 2021

Operadora:

Senhoras e senhores, bom dia. Obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da LOG Commercial Properties referente aos resultados do 1T21. Estão presentes hoje o Sr. Sérgio Fisher, CEO da LOG, e Sr. André Vitória, CFO Diretor de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e traduzido simultaneamente. Todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da LOG, metas operacionais e financeiras, constituem-se em projeções da Diretoria da Companhia, que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que fatores políticos, macroeconômicos e outros fatores operacionais podem afetar o futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a teleconferência do 1T21, passo a palavra para o Sr. Sergio Fisher, CEO da LOG.

Sérgio Fisher:

Bom dia a todos. Obrigado pela participação no *call* de resultados no 1T21 da LOG. Iniciarei destacando o melhor momento profissional da Companhia com recorde de absorção bruta no 1T21.

Locamos mais de 212 mil m² de ABL total, que representam quase 50% do total de todo o ano de 2020 e, 2x o recorde trimestral anterior que havia sido no 2T20. Reflexo da demanda aquecida do *e-commerce*, 2/3 dessa absorção foram para clientes desse site segmento e, 90% fora do Eixo Rio-São Paulo.

O time interno da LOG foi responsável por 90% do ABL locado. Atingimos um nível recorde de ocupação com apenas 12,5% de vacância estabilizada.

É importante ressaltar que estamos com um volume altíssimo de pré locação em novos projetos que estão em andamento. A nossa base existente de clientes continua sendo a nossa maior tomadora de espaço, nos trazendo cada vez mais uma solução *one-stop shop* para clientes que buscam expansão. 47% do portfólio é composto por Cliente direta ou indiretamente expostos ao crescimento do *e-commerce* e, certamente essa representatividade aumentará nos próximos trimestres a entrega dos nossos projetos.

Neste trimestre, fechamos um novo projeto de BTS para um relevante *player* do mercado dedicado a atividade de *e-commerce* na região de Extrema, Minas Gerais. Com potencial de 78 mil m² total de ABL a serem construídas em fases com obras previstas já para serem iniciadas neste 2T21.

Adicionamos três novos terrenos com potencial de 110 mil de ABL ao *landbank* no 1T21, chegando a 1 milhão de m² de ABL total. Continuamos com boas negociações de terreno, sem concorrência direta em importantes centros de consumo, grande parte negociado por via permuta. 70% dos terrenos para conclusão do Plano Todos Por 1.4 já estão dentro de casa.

Seguimos com a nossa estratégia de diversificação geográfica e, atualmente estamos com um novo canteiro de obras rodando em todas as cinco regiões do país. Estamos prevendo um ano de atividade construtiva, com mais de 400 mil m² de ABL produzidos.

Continuamos comprometidos com a entrega do Plano Todos Por 1.4 e, para isso, temos à nossa disposição algumas alternativas de *funding*. Além da nossa produção de caixa robusta, continuaremos olhando para a relevante estratégia de reciclagem de ativos como a principal alternativa de *funding* e, já a partir desse ano, devemos aumentar o volume de reciclagem.

Impulsionando os nossos resultados, a implantação do Todos Por 1.4 segue em linha com o planejado e, já começamos a ver resultados relevantes em nosso balanço.

Passarei a palavra ao André que falará sobre os destaques financeiros.

André Vitória:

Obrigado, Sérgio. Os nossos resultados foram bastante expressivos e os indicadores permanecem sólidos. Começo com o aspecto mais importante do nosso negócio, a LOG é uma desenvolvedora de ativos *greenfield*. Foram R\$ 115 milhões de impacto positivo no resultado operacional pelo valor gerado em novos ativos. Essa geração de valor é recorrente e, a longo do Plano de Crescimento Todos Por 1.4, trará um retorno significativo para os acionistas.

Até 2024, será mais de R\$ 1,4 bilhão registrado em nossas demonstrações financeiras via DRE e patrimônio líquido e, conseqüentemente, em dividendo.

É esperado que à medida que desenvolvermos novos ativos, iremos reciclar ativos maduros em proporções semelhantes, mantendo a estratégia de geração de valor e de caixa ao longo de todo o ciclo de crescimento, sempre com a expectativa de margens superiores a 40% pelo spread existente entre o *yield on cost*, o desenvolvimento dos ativos e o *cap rate* de saída. Volto a dizer o que o Sérgio já comentou, reciclaremos mais ativos e mais rápido.

Em nosso portfólio, possuímos cerca de R\$ 1,5 bilhão em ativos com alta performance consolidada, aptos para serem vendidos, seja para investidores institucionais seja para o Fundo LGCP11.

Neste trimestre, alcançamos um EBITDA de R\$ 144 milhões e um lucro líquido de R\$ 122 milhões, 7x maior que o mesmo período do ano anterior. São números muito fortes. Os

resultados positivos têm sido recorrentes ao longo dos últimos anos, o que mostra a resiliência do nosso modelo de negócio.

Além de estarmos muito bem preparados, operacionalmente, para seguirmos nosso ciclo de crescimento, apresentamos muita solidez financeira em nosso balanço. O nosso caixa, por exemplo, encerrou 1T21 em R\$ 938 milhões e a inadimplência permanece em patamares mínimos históricos, próxima de zero, refletindo a excelente qualidade do nosso portfólio de clientes.

Possuímos diferentes alternativas de *funding* a nossa disposição, seja pela estratégia de reciclagem de ativos, como já citei, seja através de *equity* ou dívida, que serão sempre equilibradas mediante a nossa necessidade de capital.

Nesse sentido, no 1T21, captamos R\$ 250 milhões em dívida através de uma operação que não requereu garantias. O nosso custo da dívida é baixo, CDI + 1,4%, a dívida líquida é de somente R\$ 90 milhões, o que representa apenas 2,8% do PL.

Ou seja, receita e EBITDA crescentes, liquidez sólida, alavancagem baixa e diferentes alternativas de *funding*. Esses indicadores nos colocam em uma posição confortável para conduzirmos o nosso relevante plano crescimento, o Todos Por 1.4.

Fechamos aqui a nossa apresentação e passamos para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado a todos.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia, Sérgio e André. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao anúncio do BTS. Vocês mencionam que assinaram um contrato para um galpão de 78 mil m², 50% de *stake* da Companhia. Gostaria de saber se vocês podem dar um pouco mais de cor sobre o que seria o *yield on cost*? Por que acho que a discussão de vocês em desenvolver *built to suit* sempre foi que tem que chegar em um *yield on cost* atrativo.

Então, para termos um pouco de noção mais ou menos onde está o *yield on cost* nesse projeto. E um pouco de *disclosure* no *tenant*. Vocês falam do *e-commerce*, mais se puderem dar um pouco mais de detalhe, é varejista mesmo, é algum segmento específico?

E, a segunda pergunta que eu tenho é com relação à absorção. Nós vemos um nível de absorção muito forte no trimestre e se olharmos a vacância no portfólio ela é baixa. Então, provavelmente está tendo absorção, vocês estão tendo pré-locação dos ativos em desenvolvimento.

É mais ou menos isso? Devemos esperar que o que vocês estão entregando já será entregue bem locado? É por aí?

Sérgio Fisher:

Bom dia e obrigado pelas perguntas. Começarei com a absorção. É isso mesmo, 75% desse número do 1T21 foram pré locações. São obras que estão em andamento, algumas delas já

próximas da totalidade, atingindo quase 100% de pré locação ao longo da obra, que é um número muito forte.

Temos visto isto e de forma bem nacional. Temos conseguido locar de Belém a Porto Alegre. Como falamos no *call*, hoje, temos obras em todas as cinco regiões do país e todas estão com um nível de pré-locação forte.

Então, é isso mesmo e temos visto esta tendência ser cada vez maior, principalmente, no *e-commerce*. Nós colocamos que 2/3 dessas locações foram pela plataforma exclusiva de *e-commerce*. E esse cliente se prepara com um pouco de antecedência e, está disposto a pegar uma pré locação, muitas vezes até com a obra iniciando ou até alguns casos com uma obra para ser iniciada.

Sobre o BTS, nós temos vedação. Não posso falar o nome do cliente, mas é uma plataforma de *e-commerce* exclusiva só opera no *e-commerce*. E, a nossa previsão de *yield* é de 2,1%. É o nosso discurso de sempre, estamos olhando BTS, olharemos mais BTS, temos alguns grandes BTS em negociação além desse que devemos concluir agora no 2T21. Mas sempre com esse viés, tem que ter um *yield* próximo de 12% que é o nosso *threshold* para seguirmos com o nosso investimento.

A previsão é de 12,1% de *yield on cost* nesse projeto com a obra se iniciando agora no mês de maio. É uma obra rápida, um projeto grande, mas uma obra rápida. No primeiro ou no segundo trimestre do ano que vem ele deverá ser entregue.

Alex Ferraz:

Maravilha, Sérgio. Obrigado.

Elvis Credendio, BTG Pactual:

Bom dia, Sérgio e André. Eu tenho duas perguntas aqui também do meu lado. A primeira é sobre competição. Estamos vendo que a demanda está muito forte, principalmente, fora do eixo São Paulo Rio, onde vocês estão. Por conta dessa absorção bruta um pouco mais forte nessas outras praças, acho que o discurso da Companhia sempre foi que não tínhamos competição tão profissional nessas praças. Vocês acham que a competição poderia aumentar daqui para frente dado esse volume de locações que estão acontecendo nessas praças, com a demanda aumentando nessas outras praças?

A minha segunda pergunta é sobre o *yield on cost*. Essa é mais do lado de galpões especulativos porque por um lado estamos vendo o aumento dos preços do aço. É difícil comparar. Vocês acham que tem espaço para aumentar o segmento dos aluguéis dos galpões especulativos? Como vocês sentem os Inquilinos quando tentam alguma negociação nesse sentido? É isso. Obrigado.

Sérgio Fisher:

Obrigado pelas perguntas. Com relação ao *yield*, é isso mesmo. Estamos sendo surpreendidos com um impacto nesse setor. O nosso setor é muito exposto ao custo de aço e, o aço tem subido bastante e, ainda temos alguns movimentos para acontecer ao longo

desse ano que temos visto. Tem impactado o custo de construção, sim. Achamos que isto seria restrito a 2020, mas não foi. Esse ano começou com uma pressão forte no custo de construção.

O que tem acontecido e tem sido muito positivo, é que os preços têm acompanhado até um pouco acima desse custo. Ou seja, temos visto uma pressão marginal, mas um pouco positiva no *yield on cost* dos projetos em andamento. Acho que o aspecto do IGPM, hoje até saiu um dado, o IGP-M está acima de 30% nos últimos 12 meses. É claro que não estamos conseguindo repassar 100%, mas tem puxado o preço de locação, de forma generalizada para um setor como um todo.

Então, tem sido muito positivo para nós. Temos conseguido manter e, de certa forma, até melhorar um pouco esse *yield on cost* previsto para os projetos em andamento. Com relação a competição, não estamos vendo nenhum *player* organizado se movimentando ainda para fazer o que fazemos.

O que vemos é uma praça pontualmente ou outra, algum deles se organizando para fazer algum tipo de projeto. De forma nacional, como temos feito, não está acontecendo. Pode até vir a acontecer. Achamos que o setor está muito demandado, nossos mostram isso. Tínhamos conseguido entregar muita qualidade, tanto de retorno quanto de absorção.

Eventualmente, pode vir uma competição maior, mas o que nos deixa bastante confortável neste sentido é que temos algumas barreiras grandes aqui na LOG. A primeira é a base de clientes. Hoje, temos a maior base de cliente do setor, é uma fidelização muito grande. Esse cliente é o que nos guia para o crescimento e, termos conseguido realmente ser uma solução nacional para muitos deles. Então, isso acaba fidelizando ainda mais o cliente e, temos certa vantagem por conta disso.

O outro é a nossa capacidade. Nenhum *player* desse setor tem esse modelo de negócio que nós temos, essa verticalização da Companhia como um todo. Isso faz com que consigamos realmente entregar um produto de especificação muito boa, com muita qualidade e com custo super em conta comparado ao setor.

Então, realmente temos a capacidade de precificar melhor e manter os *yield on cost* nessa faixa que buscamos. Isso nos deixa desta confortáveis. Realmente acho que a competição deve aumentar. Não acho que será nada que poderá nos atrapalhar, pelo contrário. Acho que temos algumas barreiras grandes para continuar seguindo bebendo água limpa no Brasil como um todo.

Elvis Credendio:

Perfeito. Ficou bem claro. Obrigado, Sérgio.

Nicole Inoue, Bank of America:

Bom dia, Sérgio e André. Obrigado pelo *call*. Parabéns pelos resultados. Eu tenho uma pergunta mais sobre o desenvolvimento. Primeiro, sobre o seu *landbank* e a procura de terrenos. Vocês estão vendo algum momento de preço em algumas regiões? Eu também

lembro que vocês falaram no começo do ano ou no final do ano passado que as aprovações estavam indo mais rápido. Gostaria de saber se esse ainda é o caso. É só isso. Obrigada.

Sérgio Fisher:

Oi, Nicole. Sobre as aprovações, de forma geral, temos conseguido entregar mais rápido o nosso planejamento. Conseguimos ao longo de 2020 boas aprovações, projetos sendo aprovados em seis meses, o que para nós é uma conquista. Nesse 1T21, vimos algum impacto em algumas prefeituras mais complicadas. Por conta da segunda onda da pandemia, tivemos uma dificuldade maior, mas é muito pontual. É uma ou outra prefeitura.

Acreditamos que uma das razões pela qual conseguimos incrementar o nosso plano de crescimento, o Todos Por 1.4, foi exatamente por essa capacidade de conseguirmos aprovar de forma mais célere alguns projetos. Não acho que terá nenhum impacto, seremos bem pontuais, impacto relevante.

Com relação ao preço de terreno, não estamos vendo competição. É claro que em São Paulo existe uma briga muito grande por terrenos logísticos. No Rio de Janeiro também existe uma competição maior. Mas fora disso é muito difícil existir competição. É muito raro batermos com *player* negociando o mesmo terreno.

Então, temos conseguido fazer muitos boas compras, compras de muita qualidade, principalmente, via permuta, onde temos uma exposição de fluxo de caixa bem menor. Nós continuaremos, e estamos até prevendo antecipar todas as compras do Todos Por 1.4 para esse ano, concluir até o final de 2021. Exatamente porque estamos vendo essa capacidade de termos condições muito favoráveis sem exposição de fluxo de caixa para a Companhia como um todo.

Nicole Inoue:

Está ótimo, Sérgio. Muito obrigada.

André Mazzini, Citibank:

Bom dia, Sérgio e André. Obrigado pelo *call*. A minha pergunta é sobre o *built to suit* também. Então, vocês têm 50% desse projeto e, acho que tipicamente vocês costumam ter 100%. Então, aqui em particular, era um parceiro que tinha terra e trouxeram vocês por *know-how* e capital? Porque de fato, os projetos típicos de vocês, vocês têm *stake* maior, depois vendem para o fundo imobiliário e mantém como majoritários. Então, aqui foi diferente por essas que eu comentei? Isso faz sentido?

E, para frente, podemos ver um pouco mais de projetos compartilhados, “JVs” no nível do projeto? Como será na originação de *built to suit* para frente? Obrigado.

Sérgio Fisher:

Neste caso, esse foi um caso fora da curva. Esse foi um parceiro que trouxe uma oportunidade em uma terra muito interessante para nós, uma região muito complicada de

terrenos, que é a região de Extrema, no sul de Minas Gerais. E, acabamos costurando dessa maneira com 50% de participação.

Esses outros BTS que temos em negociação hoje, se a LOG não tiver 100%, tem muito próximo de 100%. E a tendência é que fique dessa forma. É isso.

Bruno Mendonça, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. É uma pergunta sobre a estrutura de capital. Depois da decisão de não seguir com o *follow on*, vocês podem falar um pouco como vocês vem a evolução na decisão de quais projetos vocês colocaram para dentro ou não? O fato de não ter tido o *follow-on* muda um pouco? Como vocês veem a estrutura de capital evoluindo? Qual será a alavancagem máxima que ainda podemos esperar?

E como sei que dentro dessa resposta deve ter o fator reciclagem, uma outra pergunta é se vocês têm visto alguma mudança nos *cap rates* negociados? Teremos alguma mudança no *cap rate* esperado para essa reciclagem que acontecerá este ano, nesse momento um pouco mais turbulento? Obrigado.

Sérgio Fisher:

Sobre a estrutura de capital, Bruno, estamos muito confortáveis para entregar o plano. Acho que terá impacto zero no plano. Hoje temos uma dívida líquida muito baixa e uma posição de caixa robusta. Seguiremos nessa toada, privilegiando as reciclagens.

Já entrando na sua segunda questão, não estamos vendo ainda muita variação. É claro que o setor de Fundo Imobiliário não está fácil hoje como estava no passado, mas a nossa visão é que isso é momentâneo. A tendência, depois desse ruído político, pandêmico e eventualmente fiscal, é a coisa se assentar um pouco. Então, não acho que terá muita variação nos *caps* transacionados não.

O que nos deixa muito confortáveis é que temos uma margem muito forte. Nas primeiras *tranches*, nos últimos 16 meses, reciclamos próximos de R\$ 300 milhões. Elas foram feitas com margens acima de 50%.

Então, se eventualmente vermos um movimento de aumento de *caps* transacionados, como o André colocou no discurso inicial dele, ainda entregaremos acima de 40% de margem bruta, o que nos deixa confortável para seguir a vida. Queremos reforçar sua estratégia, reciclagem para nós é importantíssimo, seguiremos com ela. A nossa ideia é, eventualmente, casar o valor de geração no desenvolvimento que temos na reciclagem para termos o retorno do caixa. É isso, e nós seguiremos.

Com relação a estrutura de capital, temos alguns pilares à nossa disposição que são: a dívida, o *equity* e a reciclagem. Cada um deles tem uma acessibilidade de custo, então a vantagem da Companhia é que temos isso na nossa posição para tomarmos o mais interessante a cada momento e seguirmos com plano de crescimento.

Bruno Mendonça:

Se eu puder fazer mais uma, sobre o resultado operacional dos nossos ativos, que foi bem forte no trimestre, como vocês estão vendo a evolução disso até o fim do ano? Vocês acham que mantém essa velocidade? O que podemos esperar dessa linha que foi tão relevante no resultado de vocês desse trimestre?

Sérgio Fisher:

Bruno, acho que mudamos de patamar. No ano passado, nós fizemos um pouco acima de R\$ 5 milhões e a tendência é que iremos manter essa linha do 1T21. O plano pegou Plano Todos Por 1.4 tração. Agora temos bastante coisa em andamento, vamos produzir mais de 400 mil m² com uma chance de chegar próximo aos 500 mil m² de ABL esse ano.

Isso terá um impacto muito relevante na nossa geração de valor. A mudança de patamar com relação ao ano passado e, trimestre a trimestre reportaremos o número bem relevante nesta linha.

Bruno Mendonça:

Ótimo, obrigado.

Lucas Hoon, XP Investimentos:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo *call*. Gostaria de entender um pouco mais sobre alguns fatores determinantes entre vender o ativo para um terceiro ou para outro fundo imobiliário ou para o próprio Fundo Imobiliário de vocês. É o preço ou é a velocidade de pagamento? É só isso. Obrigado.

Sérgio Fisher:

Lucas, o mais importante é o seguinte, nós temos uma responsabilidade muito grande de sermos o consultor imobiliário do Fundo. Esse Fundo para nós é estratégico, de longuíssimo prazo. Queremos gerar valor para os cotistas do Fundo. Então, não podemos fazer loucura. Loucura no sentido de preço, principalmente.

Se o mercado estiver pagando um preço que entendemos ser positivo e acharmos muito forte para colocar dentro da LGCP11, talvez vendamos para o mercado. Essa é nossa visão. Temos que colocar o chapéu do consultor imobiliário e cuidar dos cotistas com carinho porque temos a visão de longuíssimo prazo nisso.

Lucas Hoon:

Perfeito, obrigado.

Mateus Barcelos, Queluz Asset:

Como enxergam a possibilidade de o LGCP11 não conseguir captar recursos para adquirir os ativos da LOG CP? Existe a possibilidade de venda de ativos para outros FIIs?

André Vitória:

Obrigado pela pergunta. Vou responder de duas formas. A primeira, em função de uma eventualidade, e não termos os recursos adquiridos mediante a reciclagem através do LGCP11, reforçamos que temos outras alternativas de *funding*, como já mencionamos durante o nosso *speech*.

E, também temos uma visão que os ativos da LOG tem uma atratividade grande no mercado por se tratar de ativos classe A com excelente performance. Então, vemos que o mercado está um pouco mais sensível quanto a *yield* e *cap*, mas acredito que teremos sucesso sim em manter essa reciclagem com margens importantes, seja para LGCP11 seja investidores institucionais, ou seja, para outros tipos de veículos no mercado. Acreditamos que teremos essas outras alternativas.

Renan Ulrich, Clube de Investimentos Infinity:

Qual é o prazo de despesas administrativas sobre a receita que vocês imaginam ser viável no médio e longo prazo?

André Vitória:

Obrigado pela pergunta. A Companhia se encontra em estágios distintos quando comparamos ano contra ano. Então, o nosso conhecimento tem requerido a definição de novas frentes e novas áreas. Acreditamos que ao longo dos próximos anos, o crescimento será marginal. Imagino que em 2021, ainda tenhamos uma expectativa de ter um crescimento nada tão relevante.

Mas o mais importante é mostrar que para os anos seguintes, tende a ser marginal perto do crescimento da nossa receita.

Leandro Alves de Freitas (via webcast):

Bom dia. Gostaria de saber qual é a porcentagem aproximada de IGP-M vocês estão repassando para os clientes? A outra pergunta é com relação à troca de índices do IGP-M para o IPCA. Aconteceu algo em 2020 - 2021? Se aconteceu, quantas trocas foram?

Com relação a esses índices dos contratos, precisamos lembrar que praticamente metade dos nossos contratos tem como índice o IPCA e outra metade o IGP-M. Temos recebido, com relação ao IGP-M, durante os processos de renegociação, as mudanças do índice para o IPCA, temos atendido e ao mesmo tempo temos conseguido.

Desde o ano passado, o repasse vinculado ao IGP-M é em torno de 80% do índice que era aplicado no momento da renovação. Adicionalmente, com relação ao IPCA, temos conseguido a integralidade do repasse. Então, não temos tido nenhum tipo de discussão adicional vinculada ao IPCA.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de retornar a palavra ao senhor Sérgio e ao Sr. André para as considerações finais.

Sérgio Fisher:

Obrigado a todos pela participação. Somente para fecharmos, nós temos alguns outros BTS em negociação avançada. Devemos conseguir fechar algo no 2T21 ainda. E, eles são *ex-plan*, ou seja, eles seriam um *upside* adicional ao Todos Por 1.4 que estamos em andamento. Assim que fecharmos daremos boas notícias para vocês.

O outro ponto é um pouco do que eu respondi na pergunta do Bruno. A Companhia mudou de patamar em relação a geração de valor no desenvolvimento dos *greenfields*. Como eu disse, o plano pegou uma tração. Estamos com um ano recorde de produção e ano que vem está na mesma toada.

Com isso, esse valor será cada vez mais relevante. Então, vocês verão sim essa parcela recorrente de valor gerado no desenvolvimento dos *greenfields* bastante relevante no nosso balanço daqui para frente. Da minha parte, era isso. Obrigado a todos e tenham um bom dia.

Operadora:

O *conference call* da LOG Commercial Properties está encerrada. Agradecemos a participação de todos. 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”