

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da SYN para a discussão dos resultados referentes ao 2T25.

Esta videoconferência está sendo gravada e o replay poderá ser acessado no site da Companhia: ri.syn.com.br. A apresentação também estará disponível para download. Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo à videoconferência durante a apresentação e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da SYN e as informações atuais disponíveis para a Companhia. Estas declarações podem envolver riscos e incertezas, tendo em vista que dizem respeito a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores, analistas e jornalistas devem levar em conta que eventos relacionados ao ambiente macroeconômico, ao segmento e a outros fatores, podem fazer com que os resultados sejam materialmente diferentes daqueles expressados nas respectivas declarações prospectivas.

Estão presentes nesta videoconferência o Sr. Thiago Muramatsu, Diretor-Presidente da SYN, e o Sr. Héctor Leitão, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Companhia.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Thiago Muramatsu, que dará início à apresentação. Por favor, Thiago, pode prosseguir.

Thiago Muramatsu:

Bom dia a todos, obrigado por acompanharem nosso *call* de resultados. Nós vamos iniciar a apresentação pelas realizações do 2º Trimestre. A primeira delas que nós destacamos é a antecipação da parcela da XP.

Quando nós fizemos a conclusão da transação em junho do ano passado, o pagamento tinha sido feito um sinal no início do ano, uma parcela no fechamento, uma parcela em dezembro de 2024, e ainda nós tínhamos uma parcela pendente de pagamento para dezembro de 2025, uma parcela de R\$550 milhões, corrigidas pelo CDI a partir da data do fechamento.

E nós optamos por fazer uma antecipação dessa parcela, então o valor total de antecipação foi de R\$590 milhões, que era o valor do fechamento, de R\$550 milhões atualizado pelo CDI do fechamento até abril de 2025. Considerando o custo dessa transação, que é o equivalente a CDI + 0,7, nós tivemos um desconto efetivo de 1,32% sobre esse período de antecipação, ou seja, de abril até dezembro de 2025.

Nós fizemos essa opção porque nós conseguimos trazer o caixa para dentro da Companhia com mais antecedência, o que nos possibilitou fazer o pré-pagamento de uma dívida e também a redução de capital, que nós vamos falar em seguida. E além disso, trouxe outros ganhos de eficiência tributária que até quase que offsetaram quase todo o desconto que nós tivemos nessa antecipação.

Por conta dessa antecipação, nós fizemos o pré-pagamento da 12ª debênture, que era uma debênture que o principal era de R\$360 milhões, o valor de pagamento foi de 377, e aí foi quase que concomitante com a antecipação dessa parcela. O vencimento original dela seria dezembro de 2027.

Nós fizemos o pagamento de R\$70 milhões, também em dividendos, em abril de 2025, que dá 1,045 por ação. E parte também dessa antecipação, nós vamos utilizar para fazer a redução de capital, em um valor total de R\$330 milhões, que dá R\$2,16 por ação, como foi informado através do comunicado ao mercado.

Com a data de pagamento, nós ainda estamos no prazo legal para a oposição de credores de 60 dias, e nós temos uma data de pagamento que ainda não está cravada, mas ela pode ser feita até dia 15 de outubro. O que nós já temos definido é a data Ex, e a data Ex é dia 18 de setembro, agora de 2025.

Além disso, nós também anunciamos uma intenção de venda do Shopping D, nós estamos vendendo a nossa SPE em conjunto com a XP. Nós, nesse caso, estamos vendendo a totalidade da nossa participação por um valor de R\$8,9 milhões. Nós ainda temos algumas condições precedentes que estão em andamento, inclusive o CADE.

E por último, aqui dos eventos subsequentes, nós já anunciamos no ano passado e estamos recebendo as parcelas de pagamento da venda do Brasília Machado, então nós já recebemos boa parte do pagamento. Eram seis parcelas, nós já recebemos, em janeiro a entrada, depois mais três pagamentos, em março, maio e julho, e nós temos mais dois pagamentos pendentes que vão ser finalizados em setembro e o último em novembro, e aí nós finalizamos a venda integral da nossa participação nesse ativo.

Indo agora para a sessão de desempenho operacional, nós iniciamos pela ocupação física dos nossos Shoppings, nós tivemos uma redução de 1,6% em relação ao 2T24. Essa redução está muito concentrada em uma loja grande aqui, um pouco mais representativa dentro do nosso portfólio. Se nós tirássemos o efeito somente dessa loja, nós estaríamos com um crescimento na ocupação, saindo de 96% para 96,2%.

É uma loja que a grande dificuldade de locação dela é a definição de mix, então nós temos muitas propostas. É algo que nós pretendemos bater o martelo ainda nesse ano, tanto que quando nós comparamos a redução da ocupação financeira frente à ocupação física, é uma redução bem inferior. Nós saímos de 95,7% para 95,2%, justamente por conta dessa loja que tem uma área maior, mas que o metro quadrado dela é menos representativo do que a área que ela está disponível.

Seguindo aqui para as vendas, nós tivemos um crescimento de vendas de 6%, saindo de 1,4 bilhão para quase 1,5 bilhão de venda. Nesse trimestre nós tivemos um *same store sale* de 6,3%, e quando nós olhamos o semestre, de 4,3%, teve um 1º Trimestre com uma venda de *same store* um pouco mais fraca.

E quando nós olhamos o aluguel de mesmas lojas, nós tivemos um desempenho melhor, no trimestre, 8,3%, então aí é quase 2% acima do crescimento de venda. E quando nós olhamos no semestre, nós subimos 5,5, 1,2 acima do crescimento de venda, e aí também foi muito puxado por um desempenho um pouco mais baixo no 1º Trimestre desse ano.

Do lado de edifícios corporativos, nós estamos basicamente com 100% do nosso edifício Classe A ocupado, essa vacância que aparece é da parcela do Brasília Machado, que ainda não foi finalizada a venda. Então, quando nós olhamos o portfólio como um todo, nós ficamos estáveis, só que quando nós tiramos o efeito do Brasília Machado, nós crescemos a ocupação de 83,6% para 89%.

E na ocupação financeira tem um crescimento ainda maior, porque nós locamos áreas com um aluguel mais alto do que a representatividade da ABL, que estava vaga, então nós subimos de 84,4% para um pouco acima de 90% na ocupação financeira.

Por último, no nosso terceiro braço de negócio aqui, em galpões, nós trazemos novamente como está o andamento do CLD. Então, o CLD aqui, o que já está entregue é a fase 1, a fase 2, e nós estamos em fase de desenvolvimento da fase 3. A fase 3 que já está pré-locada, então, apesar da fase 3 ainda não estar concluída, ela faz uma ligação com o galpão da fase 2, esse galpão inteiro fase 2, mais fase 3, está 100% locado já.

A fase 4 que ainda é mais para frente, vai escalar o 1S do ano que vem, está um pouco mais para trás na obra, nós ainda não tivemos locação. E aí a nossa participação total aqui nesse empreendimento é de 17% diretamente, então nós temos a propriedade direta no ativo. E nós temos uma participação indireta via o FIP que nós temos em conjunto com o SPX, que dá um pouco mais de 8,5%.

Agora para o desempenho financeiro eu vou passar a palavra para o Héctor.

Héctor Leitão:

Bom dia a todos, obrigado pela presença no nosso *call*. Começar aqui falando do resultado dos empreendimentos, nas mesmas bases. Nós crescemos 8% aqui no semestre, nós fechamos em 49,6 milhões de NOI, crescimento robusto aqui no geral.

Quebrando por segmento, em Shoppings nós fechamos com 33,6 milhões de NOI, um crescimento de 3,8%, e aí aqui é um pouco abaixo do que nós estamos performando historicamente, contabilmente, que nós mostramos.

E aí tem, primeiro, acho que é um efeito de curto prazo, como o Thiago comentou, nós temos uma vacância aqui de uma área grande, que aí tem uma despesa maior de área vaga, e não tem o aluguel da área. Mas ao mesmo tempo nós enxergamos, primeiro que isso é muito normal, no 1º Trimestre é onde acontecem as maiores incidências de rescisão em shopping, então acho que é um pouco sazonal também.

E segundo que nós temos uma oportunidade muito boa na mão de reforço de mix. Nós temos um portfólio bastante concentrado em ativos consolidados e com uma produtividade muito boa, então quando sai uma loja é porque ela não está performando bem, e nós temos a oportunidade de melhorar a produtividade e, por consequência, a atratividade de aluguel dos empreendimentos. Então tem esse primeiro efeito que eu acho que não é nada que nos preocupe.

E segundo que também aqui no NOI contábil nós não levamos em conta alguns efeitos caixa. O principal deles que nós vimos nesse 1º Trimestre foi a inadimplência, que foi

bastante baixa no nosso portfólio. Se nós considerássemos aqui o delta de inadimplência, de um ano para o outro nós teríamos mais uns 2% de crescimento.

Então nós tivemos uma surpresa muito boa com relação à performance das lojas, e quanto elas vêm pagando, eu acho que é um pouco do reflexo da carteira que nós temos de clientes muito mais saudável, com uma robustez financeira maior.

Já falando de escritórios, nós crescemos 10% e aqui boa parte, quase 90% da explicação é por conta das Torres JK D e E, que nós estamos fazendo desde o 2º trimestre do ano passado um volume alto de revisionais no edifício e nós temos conseguido puxar muito o aluguel real, em torno de 35% de aumento de aluguel real nas revisionais.

Então aqui é bastante explicado pela performance excelente do nosso time comercial de aumentar os aluguéis e mostra um pouco como está o mercado de escritórios em São Paulo, bastante aquecido aqui, pelo menos até então, aqui no 1S.

E em relação a galpões, um crescimento alto de 188%, mas é bastante reflexo da evolução das locações. No ano passado tínhamos mais ou menos 70% do ativo locado, agora nós estamos 100% locados, então as carências estão sendo superadas também, então nós, basicamente, vamos ver um crescimento robusto do CLD nos próximos trimestres, naturalmente por conta dessa entrega do empreendimento e locação.

Aqui no próximo slide nós olhamos os três principais indicadores, EBITDA, lucro e FFO. Comparando com o ano passado ainda nós temos uma distorção grande por dois motivos, nós tínhamos um portfólio maior de shoppings e justamente o lucro da venda, o resultado da venda que nós tivemos no 2º Trimestre do ano passado.

Então aqui nós fechamos o semestre com 66% de EBITDA, 35% de lucro e 44% de FFO. Quando nós eliminamos os efeitos não recorrentes, nós ainda vamos comparar com um portfólio maior, mas aí a diferença já é bem menor e no próximo trimestre nós já vamos comparar as mesmas bases.

Então nós fechamos com EBITDA ajustado de 39,6 milhões, uma queda de 50% no semestre. Lucro líquido de 16,7 milhões, um crescimento de quase 70% em relação ao ano passado, e aqui por dois motivos principais, o maior deles é o resultado financeiro. Nós diminuimos a alavancagem de maneira bastante significativa e tem um pouco de efeito de depreciação.

E quando nós excluimos efeito de depreciação, nós olhamos aqui no FFO ajustado que nós temos uma queda de 1%, fica em linha com o ano passado. Nós chegamos em 25,6 milhões, mesmo com um portfólio menor e com uma distribuição, mais redução de capital de 1 bilhão no ano passado. Então nós entregamos um belo resultado para os acionistas e ainda mantivemos a geração de caixa bastante em linha com menos portfólio.

Por fim, no slide de endividamento, como o Thiago comentou, nós pagamos a 12ª debênture depois que nós antecipamos os recebíveis da XP, então diminuiu bastante a dívida bruta, para 505 milhões. Nós fechamos o trimestre com um caixa, agora sem nenhum recebível pendente, de 553 milhões, então nós fechamos com caixa líquido de 48 milhões no trimestre e um EBITDA dos últimos 12 meses de 86. Então nós estamos com caixa líquido um pouco menos de 1x o EBITDA.

Por fim, o nosso cronograma de amortizações depois dessa amortização da 12ª está bastante confortável até 2028. Nós temos 7 milhões, que é uma dívida que nós temos uma amortização constante, mensal, para esse ano, 27 milhões para os próximos dois anos e um refinanciamento mais importante para fazer em 2028, um saldo aqui de 444 milhões.

Em relação aos indexadores, nada mudou em relação, mudou bastante, na verdade, ao que nós tínhamos no passado. Nós temos 85% da dívida em IPCA e só 15% em CDI, com custo médio abaixo do CDI, então nós estamos com um perfil de dívida muito interessante, 86% do CDI de custo.

E aí nós já podemos partir para as perguntas.

Reinaldo Veríssimo (via webcast):

Parabéns pelos resultados. Como enxergam o 2º Semestre e 2026 da SYN? Alguma atualização sobre a expansão do Shopping Cidade São Paulo?

Thiago Muramatsu:

Bom dia, Reinaldo, tudo bem? Olha, nós estamos no 2º Semestre aqui, se as coisas continuarem andando como nós temos visto, aqui no primeiro ou segundo, metade do segundo mês, o 2º Semestre, nós temos um prognóstico positivo.

No lado de shoppings aqui, teve uma rebaixada, acho que na demanda de comercialização no final do 1S, agora nós estamos vendo que ele está se retomando. Nós achamos que vamos conseguir resolver aquela vacância um pouco maior que nós temos no nosso portfólio nesse 2º Semestre. Nós estamos com algumas propostas interessantes em andamento também.

No caso dos edifícios, nós também temos algumas revisionais ainda para fazer durante esse ano, estamos em negociação, mas nós estamos vendo um note bem positivo também. Nós continuamos olhando algumas oportunidades, tanto de aquisição quanto de desenvolvimento, mas isso aqui ainda não temos nenhuma novidade para dar.

Em 2026, se nós conseguirmos, o que nós temos feito muito é mudar o mix aqui, melhorar o nosso mix, então nós fizemos um trabalho bem interessante, e temos feito um trabalho bem interessante de qualificação, de conseguir colocar para os nossos clientes um mix mais interessante, e ao longo do tempo, isso daqui tem trazido reflexos bem positivos.

Nós fizemos alguns movimentos em 2025, que nós vamos ver o reflexo em 2026. Então, tendo dito isso, nós achamos que tem um 2º Semestre, um 2026, bastante otimista.

Sobre o Cidade São Paulo, nós temos evoluído, mas ainda não temos nada concreto para poder dividir com vocês. Obrigado.

José Guilherme Melo:

Primeiramente, bom dia, Thiago, e, secundamente, bom dia, Héctor. A minha pergunta vai ser a seguinte. A minha intenção é virar investidor da Empresa de vocês, mas eu queria saber o quão normal é essa redução de capital que está sendo feita, e se vai ter mais alguma redução de capital para o final do ano.

Thiago Muramatsu:

Obrigado pela pergunta, José Guilherme. Nos últimos anos, nós temos feito uma série de distribuição de dividendos e também algumas reduções de capital. O que eu posso te dizer é que nós não temos nada agora para frente previsto para fazer, tanto de distribuição de dividendos nem redução de capital. E nós, hoje, não temos nenhum *guidance* em relação a esses dois temas.

Então, acho que o que eu posso dizer é o que nós temos divulgado, é o que nós pretendemos fazer no curto prazo. Não consigo te dar mais nada muito além para o futuro.

José Guilherme Melo:

Ok, maravilha. E essa redução de capital, ela está sendo feita porque a Empresa está com muita dívida para pagar, está sem caixa? Tem alguma explicação assim, ou vocês só querem realmente mesmo investir em novos ativos e ter um caixa mais robusto?

Thiago Muramatsu:

Não, na verdade, é o contrário. Nós estamos com um caixa um pouco maior do que nós imaginamos o eficiente. Nós estamos devolvendo esse dinheiro para os acionistas justamente para poder ficar mais equilibrado aqui com o nosso caixa.

Porque, como acho que o Hector mostrou aqui durante a apresentação, nós só temos uma necessidade maior de caixa em 2028, quando vence um pouco mais de 400 milhões de dívidas. E de hoje até lá nós temos um fluxo de caixa recorrente que gera bastante caixa e não tem nenhuma obrigação de curto prazo muito alta que mostre a necessidade de nós ficarmos com o caixa elevado.

Então, nós estamos fazendo essa redução, devolvendo esse caixa para os acionistas justamente por isso.

José Guilherme Melo:

Ok. E tem previsto que teve essa redução de capital, que vai ter como data corte dia 17 de setembro para o recebimento do capital inicial entre os acionistas entre o dia 15 ao dia 20. Tem alguma, como que eu posso te perguntar, alguma chance disso não acontecer, da Empresa voltar atrás? Ou isso já é certo?

Thiago Muramatsu:

Não, isso já é certo. Foi aprovado já em Assembleia. Nós só estamos esperando mesmo a manifestação dos credores, que tem um prazo legal de 60 dias após a Assembleia.

Guilherme Ferraz:

Oi, bom dia. Bom estar com vocês em mais um *call* de resultado. Da minha parte, aqui são duas perguntas, Thiago. Vocês comunicaram ontem que têm a intenção de fazer alguns

investimentos no final desse ano agora e início do ano que vem. Algo em torno de 70 milhões, parece. Vocês vão ter ideia de usar qual capital para isso aí? Vai usar do caixa, enfim.

E a segunda, já aproveitando, é a questão da alavancagem. Nós vimos que reduziu praticamente a metade, pela metade a alavancagem em relação ao ano passado. A ideia é permanecer, pelo menos enquanto a Selic estiver nesses dois dígitos, permanecer nesse nível de alavancagem, ou a ideia também é aumentar mais essa alavancagem para o fim do ano?

Thiago Muramatsu:

Obrigado, Guilherme, pelas perguntas. Vamos lá, vou tentar responder para você aqui. Nós, primeiro em relação aos investimentos, nós divulgamos que nós devemos fazer em torno de 50 milhões de investimentos nos próximos, que nós já estamos comprometidos na verdade com 50 milhões. Um pedaço disso é CAPEX do Shoppings e o outro pedaço é para nós finalizarmos a obra do CLD.

Para esse investimento que nós vamos fazermos nós temos um caixa, acho que, suficiente para fazer. Nós estamos com um pouco mais de 500 milhões de caixa, sendo que nós vamos distribuir 330, então nós vamos fazer isso ao longo do 2º Semestre, 1S do ano que vem. Então não é nada muito relevante que precise fazer um aumento de capital, ou precisa fazer uma nova tomada de dívida.

Então acho que, em relação a isso, é o que eu consigo dizer. Não sei se tem mais alguma coisa aí que você tenha dúvida.

Em relação à alavancagem, se você acompanhar e olhar o histórico aqui, nós sempre tentamos ser o mais eficiente possível, então hoje nós estamos rodando com um nível de alavancagem mais baixo do que o nosso nível histórico, só que em contrapartida nós estamos rodando com um custo muito baixo em relação ao CDI. Então nós temos um caixa que nos remunera a CDI enquanto a nossa dívida está custando 86% do CDI.

Lá atrás, quando nós tivemos uma baixa da Selic com o CDI quando ele foi para um dígito e em um período até rodou próximo de 2%, nós tínhamos uma parcela muito maior da nossa dívida atrelada ao CDI para tentar justamente aproveitar a menor taxa possível.

Então como hoje nós estamos com um custo bom de CDI, nós não precisamos, não temos uma necessidade muito grande de caixa nos próximos anos, a ideia foi justamente fazer essa redução de capital, obviamente com isso nós vamos subir um pouco a alavancagem, mas ao mesmo tempo nós também temos um custo muito baixo quando comparado com qualquer outra nova dívida que nós enxergamos no mercado.

Guilherme Ferraz:

Entendi, Thiago. A aquisição não está nos planos, pelo menos por esse ano não, né?

Thiago Muramatsu:

Sendo honesto, nós sempre olhamos, então nós temos uma área de negócios ativa aqui. Nós fizemos uma série de desinvestimentos nesse último ano, mas nós continuamos olhando oportunisticamente, tanto aquisições quanto eventualmente algum novo desinvestimento.

Guilherme Ferraz:

Até porque com a taxa de juros alta e uma oferta alta de imóveis, a tendência é conseguir boas oportunidades com o dinheiro em caixa, não para pagar dívidas, não é Thiago?

Thiago Muramatsu:

Exato, a ideia é, se for fazer alguma coisa, nós tentamos ser bastante disciplinados aqui com o capital, então se for para fazer alguma coisa, tem que ser alguma coisa que faça sentido do ponto de vista de custo de capital da Companhia, o custo de vocês, acionistas, como também da oportunidade de aquisição do negócio.

Guilherme Ferraz:

Entendi, mas a ideia é na capital mesmo, não é interior de São Paulo?

Thiago Muramatsu:

Isso. Nós hoje temos uma concentração muito grande na cidade de São Paulo, nós temos dois ativos fora só e a ideia é manter também, eu acho que hoje onde nós encontramos um pouco menos de risco em um novo investimento é em São Paulo, então a ideia é se manter aqui com esse foco.

Eduardo Salma:

Bom dia, gente. Bom dia, Thiago. Bom dia, Héctor. Tudo bem com vocês? Eu tenho uma pergunta, mas antes eu queria tomar a liberdade de dizer aqui, estou vendo o José Guilherme pensando ser acionista ou não da Companhia. E eu quero dar um depoimento.

Eu sou acionista dessa Companhia antes dela chamar SYN, desde o tempo em que ela chamava CCP e cada vez eu fico mais satisfeito com a competência, com a responsabilidade, com a seriedade. E eu sou do mercado imobiliário há muitos anos e vejo a gestão que eles fazem aqui, máximo respeito, estou sempre muito satisfeito, viu? Muito obrigado.

E a pergunta é a seguinte, eu queria saber de vocês a expectativa que vocês tinham em relação à performance dos Shoppings, se ela está se concretizando. Eu vi aqui ontem no relatório que vocês fizeram menção ao Grand Plaza, fizeram menção também ao Tietê. E os demais também, vocês estão satisfeitos? Por exemplo, o Cidade São Paulo, como é que tem sido essa performance? Obrigado, gente.

Thiago Muramatsu:

Eduardo, primeiro, obrigado pelas palavras gentis aqui, nós ficamos muito felizes quando vemos acionista que fica satisfeito com o nosso trabalho.

Em relação à performance dos Shoppings, nós, acho que destacamos um pouco do Grand Plaza e do Tietê. O Tietê especialmente tem tido um crescimento muito forte nesse ano, ano passado também. Tem uma região que está crescendo muito no entorno do Shopping, ele acaba sendo a única oferta de varejo na região.

Então tem sido grata surpresa o Shopping. Tanto isso quanto também o fato de que nós temos trabalhado muito no mix, nós inauguramos bastante operação legal no Shopping e isso daqui tem trazido bastante resultado.

Em relação aos outros dois Shoppings, então, ao Cidade São Paulo, nós continuamos muito animados com o Shopping, ele continua com uma performance excepcional. Nós temos diversificado bastante lá a nossa fonte de receita, não só de locação, mas também o fator de mídia e eventos, tem um peso bem forte no Shopping. Nós acreditamos que tem um potencial ainda muito pouco explorado, que nós estamos, ano a ano, crescendo a ritmo quase de *startup* nessa linha.

Estamos crescendo 40, 50, 60% por ano, e nós achamos que dá para continuar com o crescimento forte ao longo dos anos. Ela tem uma representatividade já próxima de 10% do resultado, nós achamos que dá para crescer ainda mais.

Lá nós temos uma vacância um pouco mais alta do que o que nós estamos acostumado por conta de uma loja específica que deixou o Shopping, mas nós temos trabalhado bastante essa área ali, nós não enxergamos com preocupação, nós enxergamos muito mais como oportunidade, então nós não queremos fazer qualquer negócio, nós queremos fazer um negócio que no médio e longo prazo traga mais valor para o Shopping.

No caso do Rio, eu acho que o ano de 2024 dele, o início desse ano foi um pouco mais difícil, acho que tem uma concorrência muito alta na região onde o Shopping está. Mas mesmo assim o Shopping tem conseguido apresentar uma boa performance, então de 2020 para hoje, ele quase que dobrou o resultado dele, então, apesar de ter um crescimento um pouco mais lento que os outros Shoppings nossos, ele tem uma performance boa.

Agora ele está com uma vacância um pouco mais alta, mas nós estamos também aproveitando isso como uma oportunidade para poder fazer ali uma melhora de mix e trazer algumas coisas que nós achamos que estava faltando no mix do Shopping. Então nós não mencionamos todos, mas eu acho que todos eles estão com um prognóstico bastante positivo.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Thiago Muramatsu, para que faça as considerações finais da Companhia.

Thiago Muramatsu:

Novamente, agradecer a todo mundo que participou do *call*. Eu acho que eu consegui passar bastante graças às perguntas de vocês, um pouco do que nós estamos esperando para o 2º Semestre. Nós achamos que ele vai ser um semestre tão bom quanto foi o primeiro, talvez até um pouco melhor.

E nós deixamos aqui o nosso time de RI, nós ficamos à disposição para mais perguntas adicionais que vocês possam ter. Obrigado.

Operadora:

A videoconferência da SYN está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

"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"