

Rafael Frade, Bradesco:

Eu tenho perguntas relacionadas principalmente ao segmento de saúde. Queria explorar um pouco mais o crescimento dos prêmios, que apresentou forte desempenho nesse trimestre e eu queria entender um pouco mais. Vocês comentam que tem uma migração da carteira administrada para os planos corporativos, e eu queria entender quanto isso representou. E vocês falam um pouco sobre o desempenho do SME, que apresentou crescimento também mais forte, e eu queria entender onde vocês contabilizam os prêmios dos contratos que vocês têm dos planos coletivos por adesão, e se pudessem dar um pouco do *disclosure* do desempenho dessa carteira.

E a segunda pergunta, com relação ao segmento saúde, é sobre a sinistralidade. Tivemos uma pequena melhora no ano contra ano, mas no meu entendimento, no 1T10 talvez tenhamos tido uma severidade muito maior do que era acostumado para o período. Queria entender qual é a razão desse nível de sinistralidade ainda alto.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado, Rafael. Em relação à questão do crescimento, acho que ele está essencialmente associado ao nível de reajuste que viemos aplicando nas apólices, e também ao crescimento da carteira no saúde grupal como um todo. Isso inclui o PME, que destacamos no release, teve um crescimento forte de prêmios e de membros; a própria carteira de apólices de contratos por adesão, e o seguro grupal como um todo.

A migração de uma carteira, de contratos de planos administrados para seguros, não tem efeito relevante no trimestre. Ela soma no número de membros, mas não chega a produzir receita relevante no 1T.

Eu vou pedir, por favor, porque acho que tivemos um problema na comunicação, para você repetir sua segunda pergunta, que diz respeito à sinistralidade.

Rafael Frade:

Claro. Só com relação ainda a essa primeira, Artur, então podemos entender que no 2T você terá o reflexo desses prêmios por causa dessa migração da carteira?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Correto. Isso começa a ter mais efeito a partir do 2T.

Rafael Frade:

OK. Com relação à segunda pergunta, da sinistralidade, era para entender, porque houve uma pequena melhora, se estivermos comparando 1T11 contra 1T10, mas o 1T10, pelo que eu me lembro, tinha alguns efeitos de renegociação de contratos com fornecedores. Então, no 1T10, talvez realmente tenhamos tido uma sinistralidade fora do padrão, e vindo agora no 1T11 ainda nesse nível, parece estranho. Realmente, esperávamos, talvez, uma melhora substancialmente mais forte da sinistralidade. Teve algum evento que chame a atenção no 1T, ou não? Entender um pouco melhor essa

sinistralidade, até porque, para o ano, me parece que fica mais difícil atingir o nível que vocês vinham comentando anteriormente.

Sérgio Borriello:

Obrigado pela sua pergunta, Rafael. Tem, sim, efeitos sobre o 1T10, você lembrou bem, os eventos de renegociações com prestadores, que acabaram pesando bastante no 1T10. Mas nesse 1T11, os efeitos sazonais que temos na administração dos triângulos da reserva foram muito fortes, e bastante relacionados ao Carnaval. O deslocamento do Carnaval acabou trazendo alguns efeitos de contas do 2T para o 1T.

Esses ajustes são mais ou menos do mesmo tamanho que os do ano passado. Estamos falando de valores na ordem de R\$30 milhões, que nos comentários o Artur destacou como ajustes na provisão. Então, é basicamente esse efeito sazonal do Carnaval deslocado em relação ao ano anterior, que deu uma acelerada nesse 1T.

Em compensação, eu diria que o 2T tem uma tendência a ser muito melhor, do ponto de vista sazonal, do que tivemos no ano passado. Você deve se lembrar que no ano passado o 2T foi ainda pior que o 1T na sinistralidade de saúde.

Para o ano inteiro, não temos razões para acreditar que o que vínhamos vendo tenha alguma mudança em função desse 1T.

Rafael Frade:

Perfeito. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Rafael, só complementando, você não deve esperar uma diferença entre o 1T e o 2T tão grande quanto tivemos no ano passado. Os trimestres devem estar mais em linha no que diz respeito à sinistralidade, e nada do que ocorreu aqui nos leva a crer que não mantenhamos a tendência que esperamos para o ano.

Rafael Frade:

Entendido. Perfeito. Obrigado, Arthur.

Henrique Caldeira, Banco Barclays:

Bom dia. O Rafael já perguntou do ramo de saúde, eu vou focar em automóvel. A Companhia continua crescendo bastante acima da indústria, e com sinistralidade bastante controlada; teve até uma melhora em relação a 2010. Eu queria saber se você poderia descrever um pouco melhor como tem sido a estratégia da SulAmérica. Continua ganhando *market share* nos principais centros? E qual seria o cenário de preço que a Companhia tem praticado e que você tem visto da concorrência? Há algo que possa mudar nesse crescimento que tem sido mostrado, combinado com uma boa rentabilidade? Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado, Henrique. Não, acho que, de fato, o que observamos em 2010 continuou a ser observado em 2011. Nós vimos um momento oportuno para a Companhia continuar a crescer, como cresceu, e manter a trajetória de subscrição que ela vinha mantendo, que levou a esse comportamento da sinistralidade.

É fato que em determinadas regiões, como o Rio de Janeiro, estamos expostos a uma menor frequência; não agora, mas já há algum tempo, com uma tendência de redução de frequência, que se reflete indiretamente nos prêmios e também na sinistralidade. E a Companhia, como você sabe, tem oportunidades que pôde aproveitar em função de movimentos que marcaram o mercado, ou regiões em que estamos podendo aproveitar, explorar certos segmentos.

Esse desempenho, não só o crescimento da carteira, como também da sinistralidade, é o que esperamos observar ao longo dos próximos trimestres.

Sérgio Borriello:

Queria complementar, Artur, sempre lembrar, a Companhia durante os anos de 2009 e 2010 fez grandes investimentos no aperfeiçoamento das suas políticas de subscrição, e eu não tenho dúvida de que grande parte desses investimentos agora está sendo paga com esse crescimento acima do crescimento do mercado, e com a possibilidade da manutenção da sinistralidade em níveis desejados.

O desvio padrão sobre a sinistralidade que temos como alvo, versus o que vem acontecendo, tem reduzido bastante graças a esse aperfeiçoamento, fruto desses investimentos que temos feito. E vamos continuar fazendo, nessa mesma linha, investimentos significativos em nossa política de subscrição.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

E de controle de sinistros, porque também foi objeto de investimentos. A Companhia adotou sistemas que são consagrados mundialmente na gestão de sinistros.

Sérgio Borriello:

Os próprios CASA.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Exatos, os próprios CASA. Quando um sinistro passa pelo CASA, ele tem a perspectiva de ter alguns pontos a menos, na medida em que temos uma pré-inspeção, a Companhia faz um exame, ela controla melhor o processo. Isso tudo contribui para essa melhora.

Sérgio Borriello:

Além da nossa própria reestruturação comercial, que tem produzido efeitos significativos no processo de venda e no controle de venda. Estamos colhendo grande

parte desse processo completo de investimentos, tanto no lado da subscrição quanto no lado do controle dos sinistros, e da nossa reestruturação comercial.

Henrique Caldeira:

Queria aproveitar, pegando esse gancho de sinistralidade, entender como os impactos da inflação poderiam trazer alguma mudança nos números. Nós temos um cenário dos nossos economistas, uma inflação ainda em 12 meses acelerando, e um choque de juros mais para o final do ano, chegando até a 3,5%. Quais seriam os principais impactos para a sinistralidade de SulAmérica? Você acha que através de um repasse no custo de autopeças, de automóvel, inflação médica, ou até mesmo por uma rentabilidade muito acima em suas reservas, podemos começar a ver no final do ano uma pior nos preços via concorrência?

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Henrique, a Companhia está sempre simulando o comportamento futuro da carteira, e ajusta a sua política de subscrição de acordo com o que ela está vendo. E essa simulação, que envolve formação de tabelas etc., custos, ela leva em consideração taxa de juros e inflação, o que nos permite a flexibilidade de estarmos reajustando a carteira com frequência.

Em perspectiva, isso tudo é levado em consideração, e está sendo levado em consideração na precificação que estamos olhando; isso do lado da operação. Vou pedir ao Sérgio que complemente com o efeito disso no financeiro, que é parte da gestão da carteira.

Sérgio Borriello:

Você deve saber, já devemos ter várias vezes explicado ao mercado que todo o nosso processo de investimento é baseado em uma política de ALN, uma política de gerenciamento de ativos e passivos, e nessa política a gente estuda sempre o comportamento do custo dos sinistros.

No caso do automóvel, estamos basicamente falando dos comportamentos dos preços de mão-de-obra, de peças, e obviamente também do veículo zero, novo.

Muito bem, uma vez dito isso, nossa carteira hoje já está ajustada, seja nos índices de inflação, seja nos próprios pré-fixados, já temos, digamos, um hedge. Obviamente não é um *hedge* perfeito, porque o comportamento dos sinistros tem seus desvios, mas tem um grande hedge para a questão inflacionária.

Então, os picos que possamos ter de inflação, do ponto de vista do resultado líquido da operação, são bastante pequenos. Obviamente você pode ter algum desdobramento entre a margem e o resultado financeiro.

Muito bem. Do ponto de vista de cenário, talvez nosso cenário seja um pouco mais leve do que o mencionado por você. Com esses investimentos que fizemos em carteiras pré-fixadas, esperamos sim um aumento da taxa de juros, mas não chegando aos mesmos níveis que vocês, o que você disse. E também esperamos que entre maio, junho e julho, esperamos uma redução no andamento da inflação.

Então, em resumo, eu diria que estamos bastante protegidos, seja pelo modelo de subscrição, que leve em conta esses cenários um pouco mais tranquilos do que o que você colocou, e também seguro do ponto de vista do resultado financeiro, com esse hedge que temos através do sistema de ALM.

Henrique Caldeira:

Está mais claro, Sérgio. Obrigado.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Oi a todos. Sérgio, duas perguntas, na verdade. A primeira, puxando um pouco esse gancho de sinistralidade, vimos o prêmio médio auferido no 1T para o automóvel cair para vocês, caiu para a Porto Seguro também. Eu queria que vocês pudessem me dar um pouco de cor sobre como está a situação competitiva, se foi a concorrência mesmo que levou a essa queda.

A Porto falou que teve um impacto de concorrência. Queria saber o quanto isso está pesando, e se podemos continuar vendo isso adiante, dado que, como vocês falaram, o juro deve subir um pouco mais.

Segundo, voltando à questão da primeira pergunta do Rafael, em relação a Saúde, só para entender direito, você disseram que no 2T11 não deve subir tanto quanto subiu no ano passado, mas ainda deve subir. E isso quer dizer que devemos fechar o 1S11 com uma sinistralidade do grupal acima de 78, digamos, quase com certeza, acima de 79 muito provavelmente, e a meta, se eu não me engano, que vocês falam é 76. É isso mesmo? podemos esperar uma redução bastante brusca para a segunda metade do ano? Como é que funciona isso? Só para entender um pouco mais.

Sérgio Borriello:

Começando pela segunda parte, 76 não é nossa meta. Acho que isso é muito agressivo. No grupal, achamos que poderíamos estar um pouco abaixo de 78, foi o número que fechamos no ano passado e algo como 78, 77 é o que vimos indicando.

Isso pode acontecer na segunda metade do ano. Então, pode ser que esse comportamento do 1S seja parecido com o que você comentou, mas não muda nossa perspectiva.

E houve de novo uma falha aqui, não sei se ouvi toda a tua pergunta. Acho que era esse ponto, não é?

Carlos Macedo:

Era isso mesmo. só quero entender, então, que para a segunda metade do ano podemos esperar uma queda em relação à primeira metade mas não o suficiente para levar esse índice para 76, mas para entre 77 e 78, é isso?

Sérgio Borriello:

É, que é o número que estamos acreditando que seja uma melhora em relação ao número que fechamos o ano inteiro de 2010.

Carlos Macedo:

OK.

Sérgio Borriello:

Sobre a primeira pergunta, existem sim, ou ocorreram questões pontuais de modificação do ambiente competitivo com reflexo em preços. Não é uma tendência generalizada.

Certas praças, como por exemplo Rio de Janeiro, que inclusive alguns analistas já haviam indicado que as seguradoras estavam refletindo a melhora da frequência de roubos etc., isso estava por trás, explicou esse comportamento que não acontece só no 1T. Já aconteceu sobre tudo na segunda metade de 2010.

Talvez uma ou outra praça, eu não tenho os elementos detalhados aqui, mas uma ou outra praça isso pode ter acontecido. Mas, de novo, não é um movimento generalizado que represente uma mudança já no ambiente competitivo de preços em automóvel.

Carlos Macedo:

Você espera uma mudança para a segunda metade do ano, ou o ambiente deve ficar como está? Qual é a perspectiva de vocês?

Sérgio Borriello:

Não tem muito como antecipar ainda, dado o que temos observado, Carlos. Conversamos sobre a questão de juros, sobre a questão de reorganização de certos concorrentes que podem influir, é verdade, no ambiente competitivo. Mas nada do que aconteceu até agora nos permite antecipar essa mudança.

Carlos Macedo:

Está bom. Obrigado a todos.

Henrique Navarro, Santander:

Bom dia a todos. Queria que vocês pudessem dar alguma notícia de como está a *partnership* que vocês fizeram com a Caixa Seguros, ou seja, eu entendo que isso vai começar em julho, mas eu queria entender um pouco mais, vocês já devem ter mapeado o portfólio da Caixa, o potencial disso. Sem querer dar nenhum *guidance*, mas qual seria o potencial que isso poderia trazer em termos de aumento de volume para a SulAmérica?

A parte por trás, aquela inteligência de precificação, *back office* e tudo o mais, assim como vocês fizeram com a Brasil Veículos. É a SulAmérica que vai continuar provendo

isso? Bem, queria saber se vocês têm algum *guidance* – não *guidance* específico, mas alguma notícia para dar sobre esse *partnership*?

Sérgio Borriello:

Primeiro, acho que a primeira notícia que queríamos dar é que estamos bastante contentes, bastante felizes com o fechamento dessa parceria. Entendemos que, com a capacidade, seja de precificação, seja a nossa capacidade operacional, realmente temos falado isso bastante vezes, mas a nossa estratégia de sermos independentes, de termos essa capacidade operacional instalada na Companhia realmente faz com que sejamos a melhor opção do mercado para aquelas instituições que não estejam dispostas a correr o risco de seguro como tal.

Indo um pouco à frente, depois da felicidade, já caindo no nosso compromisso e trabalho com eles, a parceria é um pouco diferente do ponto de vista da composição em que ela vai gerar os resultados para a SulAmérica. É uma parceria gerada através de cosseguro, cuja responsabilidade administrativa da gestão da operação continua com a SulAmérica, muito parecida com os moldes que tínhamos anteriormente com o Banco do Brasil, e obviamente dividindo o canal com outra seguradora, que entendemos vamos ter uma competição bastante interessante sobre tudo isso.

Do ponto de vista de projeções etc., o mais importante acho que são as projeções que, de fato, quanto o seguro de automóvel tem penetrado na base de clientes da Caixa hoje. Então, acho que esses são, ou é por aí que podemos ver que essa penetração poderia melhorar bastante com essa melhora das questões operacionais e do produto SulAmérica sendo oferecido através da Caixa Seguros.

Obviamente não temos números para te antecipar, mas acreditamos que poderíamos chegar entre R\$300 a R\$500 milhões de prêmios anuais sendo feitos no futuro e com a maturidade dessa parceria. Obviamente também, mais uma vez, isso, uma vez capitalizado, assim como a SulAmérica demonstrou ao longo da parceria com o Banco do Brasil dentro das agências e dos gerentes, poderíamos até ter potenciais maiores do que esse que eu mencionei.

Mas acima de tudo estamos bastante contentes por essa escolha, por essa parceria e por esse reconhecimento que de fato temos uma estratégia, seja ela na subscrição da gestão de sinistros, e uma capacidade operacional que nos faz ser a melhor opção hoje para quem não tem o desejo de correr esse risco de subscrição como tal.

Henrique Navarro:

Obrigado. E se me permite mais uma pergunta, aquelas perguntas que vocês respondem todo trimestre, mas se eu não perguntar depois o cliente pergunta para nós “E aí, eles falaram alguma coisa de ING, falaram alguma coisa de investimento com os R\$800 milhões que eles têm em caixa”. Então, segue; a pergunta é essa.

Arthur Farne d’Amoed Neto:

Navarro, sobre os R\$800 milhões, a pergunta é a mesma e a resposta é a mesma. Acreditamos que temos, enfim, espaço para alguma operação de consolidação etc., não tem nada eminente. Mas a decisão de manter os R\$800 milhões é nessa linha.

Sérgio Borriello:

Seria interessante mencionar que dos R\$800 milhões pagamos R\$300 milhões de dividendos, Conquistamos canais para distribuição do automóvel, que eu acho que é a real célula de crescimento desse mercado. Compramos a Dental Plan, e ainda preservamos os R\$800 milhões. Então a questão das aquisições está acontecendo, e com benefício de preservar ainda um caixa livre dessa monta, o que deixa o CFO e as agências de *rating* bastante felizes.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

E como falamos no início acho que ainda tem a decisão da Companhia de passar a adotar um programa de pagamentos de dividendos trimestrais. Você pode dizer que o valor que nós vamos pagar no ano não vai afetar os R\$800 milhões, mas ele mostra por outro lado a confiança que o management e o conselho têm na capacidade da Companhia entregar os seus planos para esse ano, antecipando esses dividendos ao longo do exercício.

Henrique Navarro:

Perfeito. Obrigado.

Iago Whately, Fator Corretor:

Bom dia. Só queria voltar, se vocês me permitem, a essa questão da sinistralidade e saúde; vocês falaram da frequência de utilização, mas me pareceu que a frequência de utilização não foi tão forte quando olhamos o estado de outras seguradoras de saúde.

Vocês falaram de cumprimento da provisão IBNR, mas quando o vemos o montante total de cumprimento da previsão de vocês não me parece que foi tão grande assim relação aos outros trimestres, e a sazonalidade é positiva, e a questão do Carnaval é sempre no 1T.

Então, eu queria que você explicasse um pouco melhor. Eu ainda não fiquei tranquilo com essas explicações.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Obrigado. Sem dúvida, podemos voltar nisso na medida em que for necessário. O Carnaval foi tarde esse ano. Com isso, tivemos certos pagamentos relacionados a eventos do 1T caindo em abril. E por uma questão de competência, uma questão de adequação e correta medida dos triângulos, que o Sérgio já havia comentado anteriormente, nós ajustamos a provisão de IBNR em março com base no que verificamos de pagamentos tendo sido ocorridos em abril.

Ou seja, é uma medida da Companhia tecnicamente correta, que fez que com que, olhando a frequência de pagamentos em abril, de eventos relacionados a março, fizéssemos esse ajuste ainda nesse trimestre.

No ano passado, o Carnaval tinha sido mais cedo dentro do trimestre, e não houve esse deslocamento de pagamentos de eventos do trimestre para um outro trimestre, como aconteceu nesse caso agora.

Sérgio Borriello:

E como lembrou na nossa primeira pergunta, acho que o Rafael, no ano passado tivemos o evento da renegociação com os prestadores, que acaba dando esse “equilíbrio” entre uma coisa e outra.

Iago Whately:

OK. Obrigado.

Sérgio Borriello:

Talvez, para a gente expandir um pouco as suas dúvidas, assistimos um pouco a isso no ano passado. Obviamente, as questões do trimestre e do deslocamento do Carnaval, que a sua observação que o Carnaval foi dentro do 1T e sempre será, na verdade o problema é o deslocamento das contas, e não do Carnaval em si. Nesses momentos de Carnaval etc, as contas ficam paradas, então elas são postergadas para chegar aqui no contas a pagar da SulAmérica posteriormente.

Mas acho que estamos diante de uma sazonalidade um pouco diferente do ano passado. Você deve lembrar que tivemos um 1T mediano, um 2T bastante ruim, e depois tivemos uma recuperação interessante.

Não haveria na minha cabeça hoje uma mudança significativa do ponto de vista semestral na questão do comportamento da sinistralidade de saúde. Ou seja, se eu somasse o 1T com o 2T, acho que 2011 deveria ser um pouco melhor do que o 1S10, e talvez no 3T e 4T muito parecidos. Então, nos leva a ter confiança para aqueles números, inclusive, que o Arthur já citou sobre a sinistralidade do grupal.

Iago Whately:

Só para finalizar, então, esse maior crescimento que vocês têm tido em PME desde o ano passado, isso pode estar tendo também algum impacto na sinistralidade em função do perfil dessa carteira, ou não tem nada a ver?

Sérgio Borriello:

O crescimento do PME, sim, ele tem um impacto na sinistralidade. Um impacto extremamente positivo. Toda vez que crescemos o PME, a sinistralidade registrada hoje no PME é uma sinistralidade inferior à sinistralidade do grupal. Você sabe que muito no grupal, o controle das empresas e dos *large corporates* é muito mais forte, então sempre temos ajustes na questão de preço. E no PME temos uma condição de precificação já na largada um pouco melhor do que o ponto de vista de sinistralidade.

Então, o crescimento do PME ajuda a redução da sinistralidade e da carteira como um todo.

Iago Whately:

Obrigado.

Eduardo Nishio, BTG Pactual:

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Minha pergunta é em relação a 2011, queria saber o que vocês estão vendo de crescimento de prêmios para o ano fechado; também as perspectivas em termos de índice de sinistralidade, de comercialização e *combined ratio* para o ano fechado em relação a 2010. Obrigado.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Resumidamente, vou dizer o seguinte: nós imaginamos que a Companhia pode apresentar um crescimento nas suas principais linhas, e conseqüentemente vai se refletir no total, na ordem de 15%, e você pode evidentemente dizer que estamos crescendo mais do que isso no 1T, é fato, mas na nossa visão é de um crescimento de 15% em relação a 2010, que foi um ano onde tivemos um crescimento muito forte de prêmios, considerando o ano inteiro.

No que diz respeito à sinistralidade, acho que em linhas gerais o automóvel deve ficar nos mesmos níveis que fechou o ano inteiro de 2010. Se houver alguma alteração será marginal. E no que diz respeito a saúde, pode haver uma melhora de cerca de 100 p.b., cerca de 1 p.p. em relação ao nível total que tivemos em 2010, por questões de frequências, por questões relacionadas ao mix da carteira, por questões de ambiente de precificação, níveis de preços do individual, que pesa um pouco, mas tem também o efeito marginal, porque a tendência é essa.

As outras linhas devem ter um comportamento parecido, ou a sinistralidade do segmento e outros ramos elementares, ela deve ficar nos níveis que esteve agora no 1T; um nível melhor do que esteve no ano passado. A vida, tirando esse pequeno ajuste que houve agora no 1T, não há nenhuma outra perspectiva dessa natureza, então acho que se você olhar para a Companhia como um todo, ela é basicamente vinculada a saúde e auto, a sinistralidade deve apresentar uma melhora.

Eduardo Nishio:

Índice de comercialização e combinado, se você pudesse dar...

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Não muda nossa política de aquisição. O índice de despesas de comercialização deve se manter estável. As despesas administrativas ganharam pouco já nesse trimestre, por fatores como o contrato com o Banco do Brasil, a extensão do contrato com o Banco do Brasil, então devemos ter um pequeno ganho no que diz respeito ao *ratio* de G&A em relação ao ano. Basicamente é isso. O *combined* vai melhorar em relação a 2010.

Eduardo Nishio:

Perfeito. Muito obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra ao Sr. Arthur Farne para suas considerações finais.

Arthur Farne d'Amoed Neto:

Muito obrigado. Obrigado aos participantes, as perguntas. A todos que ainda tenham alguma dúvida, a Companhia está à disposição para esclarecer o que for necessário. Obrigado e até a próxima.

Operadora:

O *conference call* da SulAmérica está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

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