

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Eucatex referente aos resultados do 4T08. Estão presentes o Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, Vice-Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores da Eucatex, e o Sr. Sérgio Henrique Ribeiro, Diretor de Controladoria.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço www.eucatex.com.br/ri.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Eucatex, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Eucatex e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. José Antonio, pode prosseguir.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado aos que estão participando de mais esta divulgação de resultados da Eucatex, referente ao 4T08 e ao de 2008 como um todo. De forma geral, os números que nós passaremos a apresentar vão mostrar aos senhores que nesse 4T08 os nossos resultados ainda são crescentes, mas mostraram já alguma perda de dinamismo, quando comparado aos trimestres anteriores. Mas, não obstante isso, o fechamento do ano de 2008 foi, ao nosso ver, bastante positivo.

Convido os senhores a passar diretamente ao slide número três, onde nós selecionamos alguns destaques referentes ao 4T e ao ano de 2008. Começamos com a receita bruta; eu acho que a receita bruta é um bom exemplo dessa desaceleração ocorrida no 4T. Vemos que nossa receita atingiu R\$216 milhões nesse 4T, com crescimento de 6,8% comparado com igual período do ano passado. Já o crescimento da receita como um todo ao longo do ano foi de 13%. Então, a velocidade de crescimento da receita durante os três primeiros trimestres era sensivelmente maior que nesse 4T, ainda que nesse 4T tenha sido positiva.

Com relação à margem bruta, nós vamos comentar mais a diante, ao longo da nossa apresentação; nós tivemos, durante o termo de 2008, vários aumentos de custos, aumentos de custos significativos, principalmente nas commodities. Não obstante estes aumentos de custos, através de correções de preço e através de melhorias nos processos produtivos, nós conseguimos não só manter as nossas margens como

apresentar um ligeiro crescimento. Nós atingimos 32,3% de margem bruta, contra 31,7% em igual período de 2007.

Com relação à margem EBITDA, nós tivemos um crescimento muito expressivo, registramos algo em torno de R\$180 milhões em 2008; um crescimento de 60% com relação ao ano de 2007.

Aqui é importante que façamos uma ressalva: nós promovemos alguns ajustes na parte de provisões para contingências, ajustes estes que não são recorrentes e que acabaram influenciando fortemente a geração de caixa, o EBITDA melhor dizendo. Se expurgarmos esses efeitos do EBITDA, este teria atingido o número de R\$130 milhões, ainda com crescimento expressivo com relação a 2007, crescimento da ordem de 15%.

Na parte de vendas, voltamos a destacar o desempenho de tintas e pisos, com crescimento de 30% e 17% respectivamente, com relação a 2007. Com relação à nova linha, depois vamos comentar mais a diante, nós fizemos um ajuste no cronograma e agora nós estamos mirando a entrada da operação dessa linha para o final do ano de 2009.

Vamos seguir adiante, o slide de número quatro. Este é um slide que costumamos apresentar nos vários *calls* que nós já temos feito, eles dão conta da estratificação da composição da nossa receita bruta. O que podemos chamar a atenção, neste slide, é para o crescimento no segmento de tintas, quer dizer, trimestre a trimestre o segmento de tintas vem significando mais, representando mais na composição de receita da Empresa; ele passou a representar 20%. Chamamos a atenção também para um decréscimo na participação do MDP, nós vamos comentar mais adiante. Mas ao longo desse ano nós ficamos parados durante 15 dias na unidade de Botucatu, nós promovemos algumas manutenções e fizemos algumas intervenções visando melhoria de produtividade.

Na parte de baixo, nós temos os gráficos referentes às participações em termos de segmento na receita. Vemos aí a importância sempre crescente do segmento de indústria moveleira e de construção civil. Principalmente na área de construção civil, mesmo diante da crise, nós continuamos bastante otimistas com esse setor, nós entramos muito mais na fase de acabamento. Temos aí uma expectativa boa para os imóveis que foram lançados no período de 2006 e 2008 que estão entrando na fase de acabamento, além do programa do Governo para a parte de construção de casas populares.

Vamos adiante para o quinto slide. Este slide não traz grandes novidades, mas talvez para aqueles que estão passando a nos acompanhar agora, sejam informações importantes; são algumas informações básicas da nossa unidade de chapas, que fica na cidade de Salto. Esta é uma fábrica com capacidade de produção de 240.000 m³, é lá de onde nós fazemos, basicamente, todas as nossas exportações. Nós temos uma filial coligada que fica em Atlanta, que promove a distribuição de nossos produtos nos Estados Unidos, produtos esses que basicamente são oriundos desta unidade. É uma unidade verticalizada; nela nós produzimos não só chapas de fibra como também os produtos derivados desta, são portas e painéis de divisória, na qual a Empresa é líder de mercado, e o segmento de portas, onde nós temos um bom fornecimento para a parte de construtoras também.

Esta é uma empresa já, vamos dizer assim, com uma idade, é uma empresa de algumas décadas que foi fundada, mas ela tem uma vantagem competitiva bastante interessante, porque é capaz de produzir esses painéis de madeira sem adição de cola, sem adição de resina, e nós vamos ver mais à frente que os painéis a partir de resina sofreram bastante com os aumentos de custo em 2008.

Indo mais adiante, algumas informações específicas do desempenho da unidade. Vemos um crescimento da ordem de 6% no volume de vendas. Esse crescimento vem de um melhor aproveitamento da capacidade instalada, como podemos ver no gráfico à direita, em cima. Através desse crescimento nós conseguimos, também, uma melhor participação de mercado, crescemos 2 p.p.

E, voltando para o gráfico do lado esquerdo, onde nós temos uma linha vermelha, esta linha vermelha mostra a relação de preço x custo, comparando o ano de 2007 com o ano de 2008. Vemos que há uma melhora nessa relação quando comparado 2008 com 2007, há uma melhora na relação de preço x custo. E podemos reputar essa melhora, primeiro em um comentário que eu já fiz, que essa é uma produtora de painéis que independe de cola, quer dizer, as matérias-primas dessa unidade estão bem controladas; e a segunda é que ela tem uma atividade exportadora forte, e houve uma recuperação do USD, principalmente no final do ano, bastante expressiva. Isso acabou impactando positivamente nessa relação preço x custo.

No slide de número sete, da mesma forma que fizemos em Salto, neste slide nós trazemos algumas informações referentes à nossa unidade de Botucatu. É nesta unidade que nós produzimos os painéis de MDP, na qual nós temos uma capacidade de 430.000 m³ e produzimos também os pisos, com a capacidade de 7,2 milhões m² por ano.

Esta é uma unidade bastante moderna; eu diria que esta é a prensa de produção de MDP mais moderna do Brasil, com uma qualidade ímpar. Nessa prensa nós somos capazes de, ao mesmo que em estamos formando o painel de MDP, laminar um papel decorativo, de tal forma que o produto sai absolutamente pronto do processo de prensagem. Quando olhamos os nossos concorrentes, eles, após o processo de prensagem, têm um processo de lixamento, onde há um desperdício de material, e depois desse processo de lixamento é que eles fazem a aplicação de algum tipo de papel decorativo.

Vamos adiante, slide de número oito. Nós comentamos logo na abertura ou no slide seguinte, que nós ficamos parados nessa unidade de Botucatu durante aproximadamente 15 dias, fizemos uma intervenção para manutenção e para melhoria do processo produtivo. Essa parada, e também alguma desaceleração ocorrida principalmente no último mês do ano, fez com que o nosso fechamento geral, em termos de volume, em 2008, quando comparado com 2007, apresentasse um decréscimo. Este decréscimo se refletiu, também, no *market share* da Companhia, e nós vimos que também se refletiu em uma menor utilização da capacidade instalada; podemos ver no gráfico do lado direito, em cima.

Seguindo adiante, este é um slide que mostra bem a estratégia da nossa Empresa. Ao contrário do mercado, a Eucatex é uma empresa que basicamente vende produtos de valor agregado; uma empresa que, ao longo dos últimos anos, tem investido muito em desenvolvimento de produto, em marketing, em desenvolvimento de padrão, investimento em linhas de acabamento. E isso tem propiciado à Empresa a venda de

praticamente 100% de seus produtos com revestimento, o que pode ser visto neste gráfico de barras, do lado esquerdo.

Então, vemos que no 4T08 praticamente 100% do que nós vendemos foi produtos acabados. Já o mercado, excluindo Eucatex, está em torno de 25% só de produtos com acabamento. É evidente que, no momento em que vendemos um produto acabado, um produto com uma padronagem, geramos neste cliente uma fidelização à nossa Empresa muito maior do que aquela fidelização gerada pelo nosso concorrente, que é o vendedor de commodity. Esta estratégia, que não é de hoje, é uma estratégia que vem sendo desenvolvida ao longo dos últimos anos, entendeu eu que ela irá se mostrar extremamente eficiente e adequada para o momento em que nós estamos vivendo. Este é um momento de crise e provavelmente de excesso de oferta; acreditamos que estamos em uma posição muito mais defensiva.

Seguindo adiante, vamos falar um pouco sobre desempenho de piso. Nós apresentamos, no piso, um crescimento de 13%; este crescimento da Eucatex, de forma geral acompanhou o crescimento de mercado, que também foi da ordem de 13% de modo geral. De tal forma que podemos ver no gráfico, à direita, embaixo, que nós mantivemos nosso *market share*. Este crescimento fez com que nós tivéssemos um aproveitamento da nossa capacidade instalada, que ainda é bastante grande, mas tivemos um melhor aproveitamento da nossa capacidade instalada; atingimos 62%.

Bom, no que diz respeito à parte de preço, na relação preço x custo, que é aquela linha vermelha, que nós já comentamos no segmento de chapas de fibra, nós tivemos, ao longo desse ano de 2008 sucessivos aumentos de custo, principalmente ligados à parte de resina, que é o elemento que faz a colagem desses painéis; também na parte de papel e na parte de tinta. Esses aumentos, que foram bastante fortes ao longo do ano, não obstante tenhamos feito também correções de preço, fizeram com que essa relação de preço x custo tivesse um decréscimo em relação ao ano de 2007.

Indo adiante, passamos agora para o slide de número 11. Neste slide nós trazemos informações acerca da nossa unidade de tintas e vernizes. Nesta unidade nós produzimos as tintas imobiliárias, que nós mandamos para o mercado; mas também nesta unidade nós produzimos as tintas para transferência interna. Nesta unidade nós produzimos as tintas que são utilizadas nas unidades de Salto e Botucatu, para pintura de chapa, pintura de painel, e impressão de papéis. Esta é uma unidade extremamente moderna, toda construída com tecnologia da ECI. Ainda hoje é uma das fábricas que concentra maior capacidade instalada no mesmo *site*; nós vemos ali que temos 36 milhões de galões de capacidade instalada.

Seguindo adiante, vamos para o slide de número 12, com as informações do desempenho específico de tintas. Como comentamos, o segmento de tintas, trimestre após trimestre, vem alcançando crescimento em vendas. Este crescimento é fruto de estratégias bem desenvolvidas que têm se mostrado eficazes, como abertura de clientes, lançamento de produtos novos, aumento da base de nosso sistema tintométrico nas revendas.

Então, esse ano nós registramos um crescimento em volume em torno de 21% em relação a 2007, como nós vimos no slide de abertura o crescimento em faturamento foi de 30%. Então, vemos que há uma recuperação de preço. Mas, por outro lado, olhando para aquele gráfico, aquela linha vermelha, vemos que mesmo pela expressiva recuperação de preço os custos andaram na frente, vamos dizer assim. Em 2008, os custos de produtos químicos, principalmente, aumentaram tremendamente,

se é que podemos dizer isso. Talvez não seja muito adequado, mas como efeito da crise, de forma benéfica, esses custos todos, principalmente de commodities, começaram a refluir fortemente já no final do ano, já em dezembro, de tal forma que esperamos para este ano de 2009 certa recomposição nessa relação de preço x custo.

Nós aproveitamos melhor nossa capacidade instalada com esse crescimento de volume, mas ainda temos um árduo caminho a percorrer, pois a unidade está muito bem montada, tem como crescer bastante sem investimento, e tivemos um pequeno acréscimo de *share* por conta desse crescimento de volume.

Indo para o slide 13, de certa maneira encerramos aí a análise mais específica das unidades de produtos e passamos a fazer uma avaliação mais global dos resultados. A primeira coisa para a qual chamamos atenção é a questão da receita; o crescimento da receita líquida, ano contra ano, em torno de 12%. O que nós já destacamos no slide de abertura e voltamos a chamar atenção agora é para melhoria da margem bruta, que, como os senhores puderam ver ao longo da apresentação até agora, os custos subiram bastante ao longo desse ano de 2008. Em algumas unidades nós conseguimos promover alterações e correções de preço, mas em muitos casos não foi suficiente para restabelecer a curva. Mas através, também, de melhorias de processos produtivos, ganhos de produtividade etc., nós conseguimos sobrepujar esse aumento de custos e manter nossas margens. Então, vemos que nos 12 meses de 2008 nós conseguimos 0.6 p.p. de acréscimo na margem bruta.

Outro ponto importante de chamarmos atenção neste slide são as chamadas despesas administrativas e comerciais. Nós tivemos um incremento no que diz respeito ao valor nominal dessas despesas. Parte importante desse incremento é derivada das despesas variáveis com vendas, que variam conforme o faturamento; então, naturalmente elas crescem. Mas é importante chamarmos atenção de que a representatividade dessas despesas face ao faturamento é decrescente. Este é um ponto positivo.

Também na abertura nós chamamos atenção para aqueles ajustes de provisões para contingências. Esses ajustes estão refletidos nessa conta chamada outras receitas e despesas operacionais. Vemos, ali, um valor na ordem de R\$50 milhões, que, mais uma vez, é um valor não-recorrente que acabou por impactar positivamente fortemente o EBITDA da Companhia.

Outro número importante que nós vamos chamar atenção, no próximo slide, que acabou impactando o lucro líquido, que fechou em R\$59 milhões, representando uma queda de quase 14% em relação ao lucro líquido do ano passado, mas esse lucro líquido foi fortemente influenciado pela despesa financeira, que foi de R\$64 milhões, que é uma despesa financeira de tão-somente R\$2 milhões no ano passado.

Abrindo essa despesa financeira, o que faremos no slide número 14, vemos que grande parte dessa despesa, algo na ordem de 90%, é oriundo da chamada variação monetária. Parte dessa variação monetária é nos impostos; isso tão somente é um ajuste contábil, isso não tem efeito caixa algum. E parte importante também dessa variação monetária é cambial, se deu no passivo financeiro da Empresa.

É importante chamarmos atenção que algo em torno de 70% a 75% desse passivo financeiro que sofreu essa variação cambial é um passivo cujo programa de pagamento é de dez anos e no qual nós ainda estamos em período de carência, tanto carência de juros quanto carência de principal. Então, o efeito dessa variação

monetária, dessa variação cambial, em grande instância também é meramente contábil. Não tem efeito caixa. Então, essa despesa financeira nós podemos dizer que boa parte dela é simplesmente uma questão mais contábil do que propriamente financeira.

Seguindo adiante, no slide número 15 nós trazemos informações a respeito da sustentabilidade florestal. A Eucatex, não obstante tenha outras atividades, como atividade de tinta, atividade mineral, e etc., ela é uma Empresa de base florestal, então a questão da sustentabilidade é um ponto muito importante.

Essa sustentabilidade da Eucatex está garantida por dois pontos: o primeiro são as suas florestas, a Empresa possui 57 fazendas de plantação de eucalipto, algumas próprias, outras arrendadas, com 44.000 hectares, todas no Estado de São Paulo. No ano passado, nós plantamos 4.500 hectares – é importante chamar atenção que todas essas florestas têm certificado do Selo Verde, ISO 14001, o que nos possibilita a exportação para qualquer lugar do mundo, sem nenhum tipo de restrição. Nós entendemos que temos, principalmente comparado à concorrência, um raio médio bastante adequado; para unidade de Salto é em torno de 120 km, para unidade de Botucatu é em torno de 60 km.

Nós já chamamos atenção em alguns *calls* anteriores para este nosso projeto de reciclagem. Este é um projeto bastante interessante, que também nos garante parte dessa sustentabilidade que nós já mencionamos. Nós fazemos a captação em torno da unidade de Salto; nós temos algo em torno de 400 caçambas nas quais nós captamos todo tipo de rejeito de madeira, vamos chamar assim. Então, *pallets* velhos, caixas, bobinas de fitas etc.; captamos esse material, levamos para a nossa unidade de Salto e lá nós processamos e limpamos esse material, separamos plástico, pregos, fitas etc., picamos esse material e utilizamos tanto para a geração de energia térmica quanto para o processo produtivo.

No ano passado, nós captamos um total de 88.000 toneladas; fazendo uma conta, gerou uma economia para a Empresa da ordem de R\$10 milhões em termos de floresta, de aquisição de terras.

Seguindo para o slide número 16, nós temos informações dos investimentos da Empresa, realizados em 2008. Chamamos atenção, primeiro, para o investimento na nova linha de THDF; nós vamos comentar um pouco mais à frente, falar um pouco mais novamente sobre o que é o HDF. Enfim, fizemos um investimento nessa linha de THDF; além disso, nós fizemos um investimento também em florestas. Como mostramos no slide anterior, nós plantamos 4.500 hectares de florestas. Além disso, fizemos vários arrendamentos de novas áreas.

Depois, há uma relação de vários outros investimentos, ligados à sustentação – uma espécie de reposição da depreciação. Mas também vários outros investimentos em melhorias de processos produtivos, que pudemos notar foram extremamente eficazes, haja vista que, mesmo diante de vários aumentos de custo, nós conseguimos manter a rentabilidade da Companhia, boa parte disso por conta dos investimentos em melhorias de processos produtivos. O investimento total nesse ano foi de R\$154 milhões.

Não temos grandes novidades, mas vamos apresentar um pouco de informação da nossa nova linha que está sendo instalada na unidade de Salto. Mais uma vez, esta é uma linha que se beneficia – é uma linha, não é uma nova instalação, não é uma nova

fábrica – então ela tem todos os benefícios de estar sendo implantada em um *site* existente. Nesse *site* nós já temos toda a infraestrutura, nós já temos a instalação de utilidades, nós já temos toda a parte de manutenção, restaurante etc. Então, o investimento nessa nova linha ficou sensivelmente minimizado, e entendemos que o próprio prazo para a implantação dela, também.

Nós temos algumas informações já referentes à capacidade. Esta linha, à plena, deve produzir por volta de 110 milhões de m² por ano de chapa fina, o equivalente a 275.000 m³. Ela pode produzir tanto o *thin* HDF, que é o HDF fino, quanto o MDF, que é um produto mais conhecido. Quer dizer, o HDF, na verdade, é um MDF pois o princípio é o mesmo, só que ele é um produto de mais densidade, é um produto de mais qualidade do que o MDF.

Tomando por base os preços atuais e os custos atuais, atingida a plena capacidade, essa é uma linha que pode acrescentar até R\$250 milhões ao faturamento bruto da Empresa. É um número muito expressivo, haja vista que esse ano nós fechamos em R\$865 milhões de faturamento bruto. E também um EBITDA de R\$90 milhões, porque, como já dissemos, basicamente nós vamos trabalhar só com custos variáveis, já que todos os outros custos fixos, inclusive administrativos e de vendas etc. vão ser os mesmos já existentes.

Depois, os próximos dois slides ficam mais para registro dos senhores que estão nos acompanhando. Nós temos algumas fotografias e um esquema da nova planta; mas, mais uma vez, fica como registro para esta apresentação.

Estamos, agora, no slide de número 20, trazendo informações acerca do endividamento financeiro da Empresa. Nós encerramos esse ano de 2008 com uma dívida líquida de praticamente R\$82 milhões. Essa dívida, comparada à geração de caixa, o EBITDA da Empresa é pouco superior à metade desse EBITDA. Então, é um endividamento bastante adequado. Além do quê, a maioria desse endividamento é de longo prazo.

Adiante, acredito seja este o nosso último slide antes de abrir à sessão de perguntas. Nele, nós temos algumas informações sobre o mercado de capitais. O que mais gostaríamos de chamar atenção dos senhores é para a boa oportunidade de investimento representada pelas ações da Eucatex. Quando olhamos nosso múltiplo comparado ao dos nossos concorrentes, vemos que o espaço para crescimento, para valorização das nossas ações nos parece bastante atraente.

Com isso, nós encerramos esta primeira etapa e nos colocamos à disposição dos senhores para eventuais perguntas. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. José Antonio Goulart de Carvalho, para as considerações finais. Sr. José Antonio, pode prosseguir.

José Antonio Goulart de Carvalho:

Mais uma vez tenho de agradecer a participação de todos. E com relação às considerações finais, acho que valeria à pena a leitura desse nosso slide de número 22. O que entendemos, de forma geral, é que estamos vivendo em um período de

muitas incertezas, não temos dúvidas. Fazer qualquer tipo de previsão para o futuro vira uma tarefa muito difícil.

Por outro lado, analisando a forma como desenvolvemos a estratégia da nossa Empresa, a forma como ela está estruturada, é evidente que não estamos imunes às possíveis dificuldades que estão por vir por conta dessa crise. Mas entendemos que essa estratégia deve permitir que tenhamos resultados mais estáveis do que o restante dos nossos concorrentes, justamente por esses pontos que mencionamos, de trabalhar nos nichos, de trabalhar nos produtos com a cara do cliente, produtos acabados e não estarmos trabalhando tanto em commodities.

Então, ainda que venhamos a sofrer – e é difícil dizer com que intensidade – entendemos que isso deve acontecer em menor intensidade na Empresa. Além disso, fazemos algumas outras considerações sobre a questão de controle de custos, principalmente na unidade de Salto, que foi possível ver que esse controle de custos associado a essa melhoria da taxa de câmbio tem propiciado resultados melhores na unidade de Salto, que é uma unidade exportadora.

Chamo atenção, de novo, para a questão da sustentabilidade florestal, que nos garante uma madeira a preços competitivos. Nossa unidade de tinta, que está ligada ao segmento de construção civil, que, mais uma vez, vemos com certo otimismo, até por conta desse pacote que o Governo quer fazer de casas populares. A nossa fábrica de tinta é muito bem instalada, com uma capacidade muito grande de produção. Quer dizer, sem investimento podemos crescer e crescer bastante.

De tal forma que, por tudo isso, nos vemos bastante preparados, entendemos nós, para enfrentarmos esse mercado que, talvez neste ano de 2009, seja mais difícil. Mais uma vez chamamos atenção para a questão do potencial de valorização das nossas ações, quando comparadas às dos nossos pares.

Em linhas gerais, seriam estas as minhas considerações finais. Agradeço a participação de todos, e, enfim, estamos à disposição, na Empresa, para esclarecimento de quaisquer outras dúvidas que porventura os senhores tenham. Obrigado e um bom dia a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência de resultados da Eucatex está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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.”