

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Bem vindos à teleconferência da PDG para esclarecimento de eventos recentes. Muito obrigada por sua presença.

Neste momento, todos os participantes estarão apenas ouvindo. Depois haverá uma sessão de perguntas e respostas, e novas instruções serão fornecidas. Se necessitar de assistência durante a teleconferência, por favor, digite *0. Esta teleconferência está sendo gravada.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Grabowski. Por favor, pode prosseguir.

José Antonio Grabowski:

Obrigado. Bom dia a todos. Muito obrigado por sua atenção, como sempre. Estou aqui hoje para anunciar boas notícias para a PDG. Como devem ter acompanhado nos últimos 90 dias, finalizamos ontem uma etapa muito importante do processo de capitalização.

O acordo foi subscrito em 100% com a Vinci Partners participando com cerca de 60%, com um investimento de mais de R\$480 milhões, e também uma presença bastante significativa dos acionistas nos restantes 40%, de forma que foi um grande sucesso.

No total, a operação trará cerca de R\$800 milhões para a Companhia, permitindo uma posição de caixa confortável para o futuro. Junto com a capitalização na entrada da Vinci como acionista, ontem o Conselho aprovou o nome de Carlos Piani como novo CEO da PDG. Foi uma excelente escolha, em minha opinião, e um sinal muito relevante da importância que a Vinci Partners está dando a esse investimento.

Carlos Piani, também conhecido como Guga, seu apelido, vem trabalhando como principal executivo na Vinci, com uma enorme experiência, especialmente nos seis anos que ele passou como principal executivo financeiro da Cemar na reviravolta dessa empresa.

Eu já conheço o Guga há muitos anos, desde que eu entrei no Banco Pactual, em 2003. Ele já estava lá, trabalhando na equipe de investimentos de longo prazo. Eu tenho toda a confiança de que ele tem todas as habilidades e experiência para liderar a PDG no próximo ciclo, aumentando o processo de integração, que já está acontecendo, e trazendo de volta o grau de lucratividade adequado para a Empresa em um futuro próximo.

Na mesma reunião, o Conselho aprovou também a indicação de Marco Kheiralla, na posição de Vice-Presidente e também Diretor de Relações com Investidores. Kheiralla também é uma pessoa muito conhecida para nós aqui: foi membro do Conselho durante dois anos, desde o início da PDG, até 2008. Com a sua experiência no mercado financeiro e de investimentos, certamente poderá contribuir muito para a PDG, também.

Em resumo, estou muito confiante de que esta transição que estamos fazendo agora é muito positiva, é o melhor para a PDG, e eu, então, vou deixar a Empresa em muito boas mãos.

Como mencionei antes, continuo como membro do Conselho e trabalharei de forma integral junto com o Piani durante a transição, e estarei à sua disposição contribuindo da melhor forma possível para a PDG.

Passo agora para o Piani para os seus comentários.

Carlos Piani:

Muito obrigado, Zeca. Bom dia a todos. Para mim, é uma grande honra estar aqui como CEO da PDG, sucedendo o Zeca. Vou falar durante pouco tempo, depois passamos às perguntas e respostas.

Em 2003 eu tive a oportunidade de testemunhar a fundação da PDG no Banco Pactual e, desde então, venho monitorando o sucesso da Empresa. Eu me lembro que, com apenas alguns milhões de USD, o Zeca e sua equipe começaram a fazer com investidores, com construtoras, e rapidamente se tornou um participante muito relevante no mercado brasileiro imobiliário. Com o IPO o crescimento foi acelerado, e em poucos anos a Empresa se tornou líder de mercado. No ano passado, a Empresa entregou mais de 30.000 unidades e tem mais de 30.000 funcionários.

Eu sei que hoje o momento é difícil, mas não posso esquecer a história da PDG. Quero dar os parabéns ao Zeca pelo bom trabalho feito na PDG nos últimos nove anos. Queria também agradecer aos acionistas que aprovaram a capitalização para que Vinci se tornasse realmente um parceiro, um sócio relevante na PDG. Apesar dos desafios, estamos muito otimistas em relação ao futuro da Empresa e acreditamos que a capitalização deverá trazer uma posição de caixa mais confortável para os próximos meses.

Com essa injeção de R\$480 milhões, vemos um dos maiores investimentos deste fundo de investimentos privado. Dada a relevância desse investimento, eu então aceitei o desafio de assumir esse posto e ter, mais uma vez, um papel operacional, agora como CEO da PDG. Vou permanecer como um sócio relevante da Vinci, porém sem papel executivo. Assim, poderei dedicar 100% do tempo à PDG.

Com a minha nomeação, a Vinci e eu mesmo damos um sinal claro do nosso compromisso de longo prazo com a PDG. Vale a pena lembrar que esse investimento tem uma cláusula de *lock up* de quatro anos.

Além de mim, o Marco Kheiralla, que também foi meu sócio no Vinci Pactual, com uma longa experiência no mercado financeiro, foi nomeado como Vice-Presidente e principal executivo de Relações com Investidores. Ele terá um papel muito importante na coordenação da equipe financeira e na comunicação com o mercado.

Nos próximos 60 e 90 dias, vou focar 100% do tempo em trabalhar com o Zeca na transição e entender a situação atual da Empresa. No final desse período, espero apresentar um novo plano de negócios ao mercado.

Independentemente disto, uma coisa já está clara para mim: para trazer valor aos acionistas é preciso melhorar a eficiência operacional e aumentar a integração das empresas que já foram adquiridas, Agre, Asa, CHL e a Goldfarb. Isso será um dos pilares da minha administração. A gestão da PDG já começou a focar essas questões, e eu pretendo não só continuar o trabalho que foi iniciado, mas acelerá-lo e intensificá-lo.

Como consequência do foco operacional mais amplo, a Empresa já reduziu o *guidance* de lançamentos para 2012 e reconheceu estouros de obra em vários canteiros. Após esses ajustes, algumas perguntas naturais surgem: qual é, então, a estratégia da Empresa para o futuro em termos de lançamentos, locais e estratégias? A Empresa deve se tornar caixa positivo, devemos fazer o reconhecimento de receitas? E qual é o tipo de margem que vamos esperar para o futuro depois dos ajustes?

É um processo de enxugamento necessário devido à revisão do *guidance* para lançamentos no ano. Objetivamente, eu tenho as minhas próprias premissas, mas precisarei validá-las durante o período de transição com a equipe de gestão da PDG para ter um plano de negócios ajustado para a Empresa e comunicá-lo ao mercado. Peço, então, a sua compreensão até o fim do período de transição para que possamos discutir abertamente essas e outras questões.

Antes de abriremos para perguntas, eu gostaria de finalizar reconhecendo que sim, temos desafios pela frente, mas tenho confiança de que agora temos as condições para superá-los, melhorar os resultados operacionais e financeiros e voltar a recuperar a confiança de mercado que tivemos no passado para o futuro. Sabemos que vamos oferecer resultados superiores aos acionistas e faremos tudo que for necessário para atingir esse objetivo.

Vamos então abrir para perguntas.

Enrico Trotta. Itaú BBA:

Bom dia. Muito obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu gostaria de compreender qual será a estratégia do novo management, que ações e medidas serão implementadas? O que a Vinci Partners pretende fazer na Empresa? Eu sei que os senhores vão apresentar um plano de negócios mais adiante, mas eu gostaria de ter uma ideia um pouco melhor.

Segunda pergunta: deveríamos esperar novas mudanças na equipe da administração ou ela já está fechada? O que podemos esperar em relação a esse tópico? Muito obrigado pela atenção.

Carlos Piani:

De novo, eu estou chegando hoje. Não posso dar mais detalhes sobre o que vamos fazer no futuro. Claro que temos premissas para esse investimento feito, mas eu preciso validá-las com a equipe que a PDG tem, para poder, então, comunicar ao mercado. Eu garanto a vocês e aos demais participantes do mercado que, quando isso estiver concluído, nós vamos divulgar de forma aberta a todos.

Em relação à equipe de administração, eu vou avaliar tudo na Empresa. Existem muitos boatos que apareceram na imprensa, mas nada foi definido. Nada foi decidido, nem para lá, nem para cá. Durante esse período de transição eu vou compreender um pouco mais da Empresa com o Zeca; vamos avaliar tudo o que for necessário para atingir os resultados que eu mencionei aqui. Esse é o nosso objetivo, e eu espero conseguir atingi-lo nos próximos 30 a 90 dias.

Enrico Trotta:

Muito obrigado.

Rodrigues, HSBC:

Bom dia a todos. A minha pergunta é semelhante à anterior, mas um pouco mais específica: que mudanças acontecerão no management daqui para frente? Eu pergunto porque tivemos o Sr. Horta liderando o Conselho nos últimos cinco anos. O que muda agora que nós temos uma participação maior nesse jogo? Há algumas coisas que no passado gostariam de ter feito e não conseguiram fazer, e que agora poderiam?

E a segunda pergunta: será que haverá mudanças no plano atual de retenção e bonificação dos executivos daqui para frente?

Carlos Piani:

Eu acho que é uma grande mudança. O Zeca está saindo, eu estou entrando. Eu não sou o Gilberto, não sou Alessandro. Eu tenho minha própria história, eles têm as deles, e eu vou conferir o meu estilo à Empresa, Vocês terão de aguardar um pouco para ver qual é meu estilo.

Daqui para frente, acredito que sim, teremos mudança no sistema de remuneração da Empresa, mas precisamos esperar um pouco para ver como isso será concebido, desenhado, e eu divulgarei isso juntamente com os demais itens ao mercado.

Nós queremos que o plano esteja o mais alinhado possível com os investidores daqui para frente. Entendemos que o ciclo desse setor é mais longo, e precisamos de incentivos que acompanhem o ciclo do setor. Isso está na nossa pauta e será validado nos próximos 60 a 90 dias.

Rodrigues:

Obrigado. Mais uma pergunta: como utilizarão os proventos da capitalização? Existe algum plano de curto prazo? O que podemos esperar para os próximos 30 dias?

Carlos Piani:

Não há nada específico. Nós ainda estamos avaliando as opções. Temos algumas dívidas que talvez valha a pena pagar antecipadamente, temos algumas limitações de caixa; é algo que eu vou analisar pessoalmente com a equipe. Mas não há nada específico que já tenha sido decidido. Tudo ainda está em aberto. Eu preciso ouvir minha equipe de administração, e aí sim poderemos planejar o futuro.

Rodrigues:

Obrigado.

Guilherme Rocha, Credit Suisse:

Bom dia, senhores. Eu tenho duas perguntas. Em primeiro lugar, se poderiam nos falar um pouco sobre o processo de *due diligence* que realizaram antes de fazer a

proposta do aumento de capital da PDG. O que foi analisado antes de fazerem essa proposta?

Minha segunda pergunta, para o Piani, é: qual é a sua opinião do setor em termos de tamanho da Empresa? Temos alguma limitação em termos de diversificação geográfica? Alguma opinião sobre o tamanho da Empresa, segmentos de exposição? Se a PDG prefere alta renda, empreendimentos para baixa renda? Eu não estou tentando antecipar os seus planos, mas gostaria de saber qual é a sua visão do setor como um todo.

Carlos Piani:

Em relação à primeira parte da sua pergunta, eu acho que a PDG é uma empresa listada, de capital aberto, e nós fizemos muitas análises; antes do anúncio do *deal*, nós entrevistamos todos os executivos da Empresa para entendermos um pouco mais, para verificarmos as premissas com as quais trabalhávamos, não só com o pessoal da PDG, mas também com participantes do mercado. Conversamos muito.

Em relação à segunda parte da sua pergunta, tudo será definido nos próximos 60 a 90 dias, mas eu tenho uma opinião pessoal em relação a isso: eu acho que ainda é muito cedo para dizermos se seremos uma Empresa de US\$9 bilhões, US\$10 bilhões ou US\$3 bilhões. Eu acho que a PDG tem muitas oportunidades de evoluir daqui para frente em relação à administração de seus processos. A Empresa cresceu rápido demais, em um período de tempo muito curto.

Então, eu gostaria de pegar o que o Zeca tem feito e acelerar esse processo, melhorá-lo. Eu acho que com melhores processos, mais excelência operacional, poderemos otimizar, poderemos maximizar o tamanho da Empresa. A Empresa tem um enorme potencial no seu banco de terrenos, tem presença em nível nacional, e acho que com essa evolução em termos de eficiência operacional, podemos maximizar essa abordagem.

Depois que começarmos a trabalhar, acho que poderei ter uma visão de se a Empresa será de R\$3 bilhões, R\$6 bilhões ou R\$10 bilhões. Por enquanto, acho muito cedo para falar sobre o tamanho da Empresa no longo prazo; não no curto prazo, mas no tamanho da Empresa no longo prazo.

Guilherme Rocha:

Mas, além do caso da PDG, historicamente, o senhor acha que é possível ter uma Empresa com lançamentos de R\$10 bilhões? Não só no caso específico da PDG, mas se fosse lançar um projeto *green field*, o senhor acha que seria possível ter no Brasil 300 canteiros de obra ao mesmo tempo ou não? Na sua opinião do setor como um todo, deixando um pouco de lado a PDG e o que vocês vão fazer especificamente com a PDG, mas no geral do setor.

Carlos Piani:

Se você pergunta se existe a possibilidade, eu acho que sim, eu acho que é possível. Mas, se vamos chegar lá, é outra coisa. Vai depender se teremos competência o suficiente para melhorar a eficiência operacional da Empresa, para leva-la a um nível lucrativo.

Se é possível, sim, na minha opinião, é. Para o setor como um todo. Não só PDG, mas as outras incorporadoras e construtoras também cresceram muito rápido e estão todas tentando melhorar seus processos internos. Isso se aplica não só a nós, mas às demais empresas, também. Vamos descobrir juntos se isso é possível.

Guilherme Rocha:

Muito obrigado.

Júlio Arantes, JPMorgan:

Quando poderíamos esperar um anúncio sobre a sua visão da Empresa? E eu gostaria de saber se, após a capitalização, poderiam partilhar conosco se existe uma participação individual na PDG.

Carlos Piani:

Poderia repetir a pergunta para nós? A parte inicial da pergunta não foi ouvida, só ouvimos um pedaço da segunda pergunta. Desculpe-me, mas eu pediria para você repetir suas perguntas?

Júlio Arantes:

Quanto tempo vai levar nesse período de transição, quando poderíamos esperar que um anúncio seja feito com respeito à sua participação na Empresa? E minha segunda pergunta é se, depois da capitalização, você terá uma participação direta na PDG?

Carlos Piani:

Acho que vai levar um pouco mais do que 30 dias. Nós temos 30 dias até o final do 3T, então temos pouco tempo para divulgação de resultados do 3T. É provável que anunciemos algo após a divulgação de resultados do 3T. Essa é a minha opinião, mas lembre-se que só estou nesse cargo há uma hora.

Em relação à minha participação direta, sua segunda pergunta, eu tenho uma participação relevante do meu patrimônio nesse investimento, nesse FIP da PDG. Então, eu diria que estou muito alinhado. Hoje, a minha remuneração virá 100% da PDG, então, eu vou viver e morrer pela PDG a partir de agora.

Júlio Arantes:

Obrigado.

Daniel McGoey, Citibank:

Muito obrigado pelo *call*. Acho que parte da minha pergunta já foi respondida, em relação à remuneração. É compreensível não falar sobre a estratégia, é muito cedo, mas você poderia nos falar sobre o apelo para assumir esse desafio? Houve alguma coisa em particular no que o senhor suspeita que seja necessário para a virada da Empresa? O senhor tem um conjunto de habilidades trazido da sua experiência profissional passada que o tornaria a pessoa indicada para Diretor Presidente da PDG?

E a minha segunda pergunta, o senhor poderia nos indicar a participação da Vinci na PDG? Nós sabemos, na rodada inicial, na capitalização, que havia 30% de subscrição inicial. Eu estaria interessado, talvez, em o senhor elaborar um pouco sobre por que os subscritores iniciais podem não ter assumido uma porção mais representativa das sobras.

Carlos Piani:

Eu não ouvi a última parte da sua pergunta, porém, eu vou responder a primeira e metade da segunda, e depois o senhor completa a sua pergunta em relação à segunda parte.

Em relação às habilidades, o que me atraiu para a PDG? Acho que existe uma enorme oportunidade para melhorarmos a segunda fase da PDG. Eu acho que a equipe de executivos fez um grande trabalho, criando uma das maiores empresas desse segmento. Acho que agora a PDG já tem 100% das empresas que ela adquiriu, mas tem muito trabalho. É um trabalho grande a ser feito, para implementar uma única cultura em todas essas empresas, para melhorar os processos dessas empresas.

Apesar do fato de eu não ter vindo desse setor, isso é uma coisa que eu já fiz no passado. Acho que alguns dos acionistas da PDG já me conheciam da minha experiência profissional anterior.

Eu não conhecia muito bem o setor de serviços públicos em 2006. Então, acho que já mostrei que já passei por essa história uma vez na vida. Minha experiência anterior, adquirida nos seis anos em que fiquei na minha empresa anterior, é uma experiência muito relevante e que vai fazer diferença para a PDG.

Agora passando à segunda parte da sua pergunta, após o *deal*, todos terem feito a efusão de capital, a participação que a Vinci terá na PDG será em torno de 9%, e dependendo da execução das debêntures no final do período, aumentará para praticamente 16%. Essa decisão foi tomada pela Vinci.

Daniel McGoey:

A segunda parte da minha pergunta é em relação àqueles 30% de participantes da primeira rodada que subscreveram uma pequena porção adicional, e permitiram, então, que a Vinci tivesse 60%.

Carlos Piani:

Essa é uma pergunta que deve ser feita a eles. O processo que foi organizado pela PDG deu a todos os acionistas o direito de subscrever segundo a sua vontade, respeitando o desejo da Vinci de entrar na Empresa. Mas, no final das contas, foi assim que aconteceu, e melhor seria perguntar para a própria Vinci por que ela agiu como agiu.

Daniel McGoey:

Muito obrigado.

Alexandre Amson, Santander:

Bom dia a todos. Eu entendo que a Empresa reconheceu estouros de custos em alguns projetos. Eu gostaria de entender se vai haver uma grande revisão de custos. Isso é uma coisa que já foi aprovada, ou estariam considerando outra grande rodada de revisão orçamentária de custos como parte dos planos daqui para frente? Essa seria minha pergunta.

Carlos Piani:

Eu só estou no cargo há uma hora. O que eu posso lhe dizer é minha opinião sobre isso. O meu compromisso, o compromisso da Vinci e de todos é ficar com a PDG no longo prazo. Se tivermos mais, faremos mais, se não tivermos mais, não faremos tanto.

O que nós queremos é agregar valor ao negócio daqui para frente. Eu vou compreender mais do negócio e, a partir de agora, estarei sempre aberto aos senhores caso tenhamos um problema ou não. Esperamos poder detalhar mais nos próximos trimestres.

Bianca Cassarino, Goldman Sachs:

A minha primeira pergunta é sobre a capitalização, quando vai aparecer no balanço da PDG, se já no 3T ou só no 4T.

A segunda pergunta é se vão trazer nova gestão que tenha experiência específica no setor de construção ou no setor imobiliário.

Carlos Piani:

Em relação à primeira parte da pergunta, o calendário é terminar a capitalização até o dia 06 de setembro. Essa é a data.

A segunda parte, a PDG tem uma equipe de gestão excelente. O Zeca liderou a Empresa durante um longo período; eu agora vou fazer uma avaliação. Acredito que a equipe é muito boa; porém, se ao fim do processo de avaliação eu achar que há falta de certo tipo de habilidade ou experiência, vou olhar para o mercado e não vou hesitar em trazer novos membros para a gestão. Mas acho que já temos uma equipe fantástica para trabalhar, para enfrentar os desafios, porém, se for necessário, não hesitarei em trazer novas pessoas.

Bianca Cassarino:

Muito obrigada.

Marcello Milman, BTG Pactual:

Bom dia. Na sua visão pessoal, qual é a maneira correta de avaliar o desempenho de uma construtora? O que devemos esperar que seja o seu foco em termos de melhorar o desempenho da Empresa?

Carlos Piani:

Eu acho que há muitas maneiras de se fazer isso, mas, para ser muito honesto, a coisa mais importante para mim no futuro é tentar ter uma posição de caixa positivo. Não é possível manter a administração de uma empresa a longo prazo se não for caixa positivo.

Então, quero compreender bem qual é a situação, quanto tempo vai levar, como podemos melhorar esse processo para que possamos alcançar uma posição de caixa positivo o quanto antes. Acho que essa é a minha prioridade número um.

Marcello Milman:

Obrigado.

Luis Garcia, Bradesco:

Bom dia. Piani, em relação ao seu papel inicial na Empresa, será que você poderia comentar um pouco sobre as suas ideias iniciais, se você quer ficar nesse cargo por muito tempo, ou apenas liderar essa reviravolta, esse processo de mudança em termos de planos estratégicos? Você poderia comentar quais são as suas ideias iniciais sobre isso?

Carlos Piani:

Claro, não há nenhum problema. Eu estou comprometido a longo prazo, conforme eu mencionei. Como sócio da Vinci, eu sou um investidor importante no fundo e estou fazendo uma enorme mudança. Se nestes apenas dois anos eu deixei um cargo operacional, quero que isso funcione não só para a PDG, mas para mim mesmo. Se levar um ano ou se levar dez anos, eu estou preparado para isso. Não sei quanto tempo o processo vai levar, mas eu não tenho um prazo para ir embora.

Eu realmente estou comprometido com este projeto. Se são dez ou 20 anos, não sei, mas eu estou comprometido a gerar valor para a Vinci e para todos os acionistas no tempo que seja necessário.

Nicole Hirakawa, Morgan Stanley:

Bom dia a todos. Carlos, será que você poderia comentar um pouco mais sobre suas visões? O que fez com que a PDG chegasse ao ponto que está hoje e o que deve ser melhor observado ou monitorado daqui para o futuro? Em relação aos fundadores da empresa adquirida, da Agre e da Goldfarb, será que eles estão bem alinhados com essa segunda fase da PDG? Vão continuar nessas unidades de negócios? É isso. Obrigada.

Carlos Piani:

Acho que a PDG teve realmente um grande êxito. Eu mencionei isso no começo da minha apresentação. A PDG teve um grande sucesso na criação dessa Empresa. É excelente, e é surpreendente. Inclusive, eu estava mencionando quando cheguei aqui, eu me lembro que com apenas alguns poucos milhões de USD o Zeca construiu essa Empresa, claro, junto com os acionistas, de muitos milhões de USD.

Tendo uma visão crítica sobre essa história, depois que a PDG obteve uma posição de controle dessas empresas, o foco operacional poderia talvez ter começado um pouco mais cedo. Isso aconteceu na PDG, mas aconteceu também com todos os grandes protagonistas desse setor. Alguns não começaram a fazer isso no momento correto, mas o Zeca começou esse processo já há vários trimestres. Essa seria a minha visão crítica.

Em relação à segunda parte da sua pergunta, sim, eu acho que ainda temos alguns dos proprietários anteriores na PDG bem alinhados. Ainda é necessário trabalhar um pouco no alinhamento deles no futuro, embora já haja um bom alinhamento. Eu acho que todos têm uma contribuição a fazer.

Mas, para ser totalmente transparente com vocês, eu acho que ninguém é insubstituível. O Zeca é o principal executivo, que está hoje renunciando a esse posto, e espero que ele continue conosco. Espero que ele possa me ajudar até o final desta fase de transição. Mas, para ser muito objetivo, alguns deles têm um bom alinhamento, em alguns deles ainda é possível melhorar o alinhamento, mas eu acho que estamos em uma posição melhor do que todos.

A Empresa é imensa; a PDG é uma Empresa muito grande, e que não exige que ninguém permaneça na sua direção para sempre. Eu vou trabalhar com o Zeca, com os outros diretores, e se for possível melhorar o alinhamento, ou obter um alinhamento melhor, entraremos em contato com o mercado. Esperamos que isso possa acontecer.

Nicole Hirakawa:

Muito obrigada.

Operadora:

Isto, então, encerra a nossa sessão de perguntas e respostas. Gostaria de convidar agora o Sr. Piani para os seus comentários finais. Por favor, prossiga.

Carlos Piani:

Eu gostaria de agradecer a todos por participarem do meu primeiro *conference call* com o Zeca.

Zeca, novamente, parabéns. Muito obrigado por tudo que foi feito até aqui, e agora começamos uma nova história. Eu começo meu trabalho na PDG hoje. Muito obrigado a todos. Tenham um ótimo dia, e até a próxima teleconferência.

Operadora:

Isto conclui a audioconferência da PDG. Muito obrigado pela sua participação. 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.”