

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da COPASA MG sobre os resultados referentes ao **1T26**.

Esta teleconferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia ri.copasa.com.br. A apresentação também está disponível para *download* na plataforma. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Informamos que a apresentação está sendo gravada e traduzida simultaneamente. A tradução está disponível clicando no botão *Interpretation*. Para aqueles que estão ouvindo a teleconferência em inglês, há a opção de silenciar o áudio original em português clicando em *Mute Original Audio*.

Antes de prosseguir, aproveito para reforçar que as declarações prospectivas têm como base as crenças e suposições da administração da COPASA e as informações atualmente disponíveis para a Companhia. Essas 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.

Gostaria agora de passar a palavra à Diretora-Presidente, Marília Carvalho de Melo, que dará início à apresentação. Por favor, Sra. Marília, pode prosseguir.

Marília Carvalho de Melo:

Obrigada. Bom dia a todos. Cumprimento os nossos acionistas, investidores, analistas e demais participantes do mercado que nos acompanham nessa conferência dos resultados da COPASA do 1T26.

Na nossa última conferência, compartilhei a visão de que a COPASA estava em uma fase decisiva de execução. O 1T26 confirma essa direção. Foi um período marcado por avanços importantes em temas que consideramos centrais para a tese de longo prazo para a Companhia: investimentos, universalização, eficiência operacional, previsibilidade regulatória e contratual, além da continuidade da agenda de transformação, conduzida pelo nosso acionista controlador.

O primeiro ponto que gostaria de destacar é a execução do nosso plano de investimentos. A COPASA iniciou o ano com forte ritmo de CAPEX, direcionando, principalmente, a expansão e modernização dos sistemas de água e esgoto, a melhoria

da qualidade de serviços, segurança hídrica e ao cumprimento das metas de universalização.

Para acionistas e investidores, essa é uma mensagem relevante porque evidencia a conversão do planejamento estratégico em entregas concretas e informação de ativos que sustentam o crescimento regulado da Companhia.

Também avançamos em eficiência operacional, com nova redução do índice de perdas na distribuição. Esse é um indicador que merece atenção especial, pois conecta qualidade operacional, preservação dos recursos hídricos, produtividade e potencial de geração de valor.

A agenda de redução de perdas seguirá sendo uma prioridade da administração, apoiada por tecnologia, modernização das redes, substituição dos hidrômetros e melhoria contínua nos nossos processos operacionais.

Outro avanço marcante do trimestre foi o reforço da previsibilidade regulatória. A terceira revisão tarifária periódica trouxe aprimoramentos relevantes para o ciclo 2026-2029, incluindo mecanismos que contribuem, com maior clareza, no reconhecimento dos ativos e para a sustentabilidade econômica e financeira do negócio. Um ambiente regulatório, técnico e previsível é condição essencial para que possamos executar um dos ciclos de investimentos mais relevantes da história da COPASA.

No campo contratual, o aditamento com o município de Belo Horizonte, com extensão de vigência até 2073, representa um evento importante de redução de risco e de fortalecimento da visão de longo prazo da COPASA. Belo Horizonte é uma concessão estratégica e esse avanço reforça a capacidade da Companhia de construir soluções institucionais, manter diálogo com os municípios e assegurar continuidade aos investimentos em uma área central para nossa operação.

Adiciono o nosso esforço na negociação com os demais municípios da Companhia. Fizemos recentemente diversas reuniões, além de uma articulação próxima à Associação Mineira de Municípios, que culminou no acordo da semana passada na mesa de negociação para a inclusão de municípios onde a Companhia não opera o esgotamento sanitário.

Também seguimos atentos à segurança hídrica e à sustentabilidade, temas diretamente ligados à resiliência do nosso modelo de negócio. A situação dos principais reservatórios permanece favorável, mas continuaremos tratando a gestão hídrica com prudência, planejamento e visão de longo prazo, especialmente em um contexto de maior variabilidade climática.

Em relação à agenda societária, reforço que o processo de desestatização é conduzido pelo acionista controlador. A COPASA segue contribuindo tecnicamente dentro de suas responsabilidades, observando os fatos públicos divulgados ao mercado e mantendo o foco absoluto na continuidade operacional, na governança, no cumprimento de suas obrigações regulatórias e contratuais e na execução do seu plano de investimentos.

O processo de desestatização segue conforme cronograma definido pelo controlador. Interações com o Tribunal de Contas vêm sendo realizadas, inclusive lançamos, recentemente, como foi comunicado ao mercado, a etapa prévia de qualificação do investidor de referência, concluída na última sexta-feira.

Naturalmente, o trimestre também trouxe pontos de atenção de curto prazo, que serão detalhados na sequência, na apresentação pelo nosso CFO, Adriano Moura. O que eu gostaria de reforçar nesse momento é que a administração acompanha esses temas com disciplina, transparência e foco permanente em eficiência.

Nossa leitura é que o 1T26 deve ser entendido como um trimestre de execução, em que avanços estruturais relevantes caminham junto com a necessidade da atenção contínua a custos, produtividade, capital e qualidade da receita.

A mensagem central para os nossos acionistas e investidores é que a nossa estratégia segue consistente. Continuamos focados em universalização, eficiência operacional, previsibilidade regulatória, segurança hídrica, disciplina de capital, e geração sustentável de valor. Esses são os fundamentos que orientam a nossa gestão e que sustentam a construção do próximo ciclo da COPASA.

Agradeço novamente a presença de todos e a dedicação da nossa equipe. Com isso, passo a palavra para o nosso CFO, Adriano Moura, que apresentará os principais resultados financeiros e operacionais do trimestre. Ao final, retornarei com os demais executivos para responder às perguntas da audiência. Muito obrigada. Moura, fique à vontade.

Adriano Rudek de Moura:

Muito obrigado, Marília. Bom dia a todos. Muito obrigado pela presença de cada um de vocês na conferência de resultados da COPASA referente ao 1T26.

Passando aos principais destaques do trimestre, o volume medido, tanto de água como de esgoto, se mantém praticamente no mesmo nível do ano anterior, aproximadamente 170 milhões m³ em água e 118 milhões m³ em esgoto, um nível de volume abaixo do esperado considerando que houve um crescimento de ligações em água de 1,6 e 2,3 de esgoto, mas as baixas temperaturas acabaram reduzindo esse consumo esperado.

Também tivemos um reajuste tarifário de R\$ 6,56 a partir do dia 22 de janeiro de 26. Com isso, a receita líquida atingiu R\$ 1,9 bilhão, crescimento médio de 2,5%, também um pouco abaixo do esperado, que, além do volume que já comentamos, que ficou um pouco abaixo do esperado, também tivemos um mix menos favorável, considerando um aumento maior de consumo na categoria social com menor preço.

Custos e despesas totalizaram R\$ 1,55 bilhão, crescimento de 4,7%, um pouco acima da inflação acumulada no período medido pelo IPCA, principalmente, pelo aumento na PCLD e demais demandas judiciais, a qual detalharemos mais adiante. Margem EBITDA perto dos 41%, R\$ 787 milhões, seguindo ainda uma robusta geração de caixa operacional de aproximadamente R\$ 675 milhões. Lucro líquido de R\$ 368 milhões,

uma redução de aproximadamente 14%, que, além do aumento da depreciação pelos maiores investimentos, também tivemos o impacto da redução do EBITDA e um maior custo financeiro líquido, que também detalharemos mais para frente.

Os dividendos do 1T26 de R\$ 178 milhões, aproximadamente, os quais já foram pagos agora em maio, além dos dividendos remanescentes de 2025, com o saldo a ser pago agora no final de junho, de aproximadamente R\$ 140 milhões.

Destacamos também, como a Marília já comentou, o alto nível de CAPEX, quase R\$ 700 milhões, 30% a mais do que foi o 1T25, mais um novo recorde para o 1T do ano. A alavancagem de 2,4% em 31 de março agora, crescendo em função do aumento dos investimentos, comparado com 1,8x em 31 de março de 2025.

O outro destaque, a Marília já comentou, que é o adiantamento importante, de BH, que incorpora vários avanços regulatórios e a extensão do prazo de 2073. Isso afetou o balanço na linha de intangíveis, como também nas obrigações com o poder concedente, além de um crédito de aproximadamente R\$ 50 milhões referentes à redução do ativo financeiro e ajustes também ao valor presente da dívida pelo prazo de pagamento.

E o último destaque, também já mencionado pela Marília, o Sistema Paraopeba, que atualmente já opera numa faixa entre 83% e 84% da capacidade, dando aí uma segurança hídrica bastante importante a todo o sistema.

Bom, seguindo em frente, eficiência operacional, acho que, como a Marília também já destacou, é uma das nossas prioridades estratégicas e estamos adiantando, avançando bastante nessa agenda. Estamos executando um programa estruturante de transformação focado basicamente na simplificação operacional, na produtividade e disciplina de custos e capturas de ganhos permanentes de eficiência.

Nos últimos meses, somente para dar alguns exemplos, nós fizemos uma estruturação de novo modelo de operações com maior nível de centralização de água, esgoto e manutenção, incluindo também uma revisão completa de processos. Devemos iniciar em breve investimentos relevantes em automação, nas ETEs e nas ETAs. Desde agosto do ano passado, já temos em operação o nosso centro de serviços compartilhados. São mais de 150 serviços centralizados, temos muitas oportunidades de melhoria já identificadas.

Implantação também, em meados de setembro do ano passado, do modelo do orçamento Base Zero, que eu comentei com vocês no último call, nós temos mais de 100 iniciativas já mapeadas e algumas delas já sendo executadas dentro do orçamento de 2026. E criamos recentemente uma área super importante de negociação estratégica de compras com um novo modelo de negociação de contratos. Temos o mais 600 fornecedores mapeados e o objetivo aqui é melhorar a qualidade e eficiência nas contratações.

Seguindo em frente, no próximo slide, a evolução do EBITDA. O principal vetor positivo, como vocês podem ver aqui, é o aumento tarifário implementado em janeiro, porém essa piora do mix, que teve um crescimento de consumo das tarifas sociais e um volume

abaixo do esperado considerando o incremento das ligações que nós tivemos tanto em esgoto como em água.

Na linha de pessoal, apesar do reajuste da CT de 2025, houve uma redução do custo, refletindo menores gastos com horas extras e também uma redução de aproximadamente 170 funcionários, equivalente a 2% do quadro nos últimos 12 meses.

Os serviços de terceiros cresceram com relação ao aumento da necessidade de termos mais leituristas para que possamos ter uma abrangência maior no processo de captação e também atualização das nossas bases.

Manutenção e logística operacional, também tivemos um custo um pouco maior do que o esperado, tivemos reduções importantes também em outros custos, como material, além também do reajuste tarifário, que afetou o custo de energia elétrica, além das bandeiras tarifárias também estarem mais elevadas nesse trimestre.

Na PCLD, como eu comentei inicialmente, é um item bastante importante e a comparação do 1T25 é prejudicada porque nós tivemos uma redução atípica ocorrida naquele trimestre em função de renegociações extraordinárias realizadas. Ou seja, voltamos para um patamar considerado normal em relação ao nível de Contas a Vencer, além também da atualização anual da matriz de provisão, que ela sempre tem um impacto na provisão da PCLD.

Seguindo em frente, o lucro líquido encerrou o trimestre com R\$ 368 milhões, uma redução de 14% com relação ao 1T25. Os principais impactos vieram da redução do EBITDA, do crescimento das despesas financeiras e também do aumento das depreciações e amortizações em função da base de ativos, que eu já comentei.

No resultado financeiro, eu destaco o impacto relevante da marcação a mercado dos instrumentos de *hedge* cambial, considerando que nós temos uma proteção integral de toda a nossa dívida em euro, isso acabou refletindo na valorização do real frente ao euro, com impacto no resultado financeiro. Importante destacar que esse é um efeito predominantemente contábil, ele não altera a racionalidade econômica da nossa estratégia de proteção de câmbio adotada pela Companhia.

E do lado tributário, seguimos apresentando uma líquida efetiva em patamar bastante eficiente, próximo dos 20%, refletindo todos os incentivos da região da Sudene, bem como a utilização máxima do JCP como instrumento eficiente de planejamento tributário.

Próximo slide, geração de caixa. Seguimos apresentando uma forte geração de caixa operacional, geração líquida de imposto de renda atingiu um valor de R\$ 675 milhões, praticamente em linha com o mesmo período do ano anterior, mesmo com a aceleração relevante do CAPEX, o crescimento com os investimentos e o maior ciclo de expansão operacional. Encerramos o trimestre com uma posição de caixa bastante robusta, fruto da última captação recente de R\$ 2 bilhões que fizemos, que vai atender às nossas demandas do próximo período de investimentos.

Falando em investimentos, no próximo slide destacamos a evolução do histórico desde 2021, crescimento importante nos últimos dois anos. Seguimos priorizando, como a Marília já comentou também, o foco na universalização, mas também na redução de perdas, segurança hídrica e modernização dos sistemas operacionais.

Seguindo em frente, estrutura de capital. Falando um pouquinho sobre o nosso endividamento, o endividamento cresce de novo, fruto de um bom investimento. Crescemos 1,700 bilhão comparado com o trimestre de 2025. Mesmo assim, nós estamos com uma alavancagem bastante confortável, com uma capacidade ainda boa de investimentos e seguindo na melhoria contínua do nosso EBITDA.

Encerrando a apresentação, destacamos a evolução consistente em nossos principais indicadores. Seguimos observando uma trajetória estrutural de redução de perdas, suportada pelos investimentos realizados e também pela modernização operacional que comentamos, além das iniciativas de combate a perdas físicas e comerciais. Na inadimplência, esse aumento de 3,09, ele já está voltando ao normal agora no mês de abril, então é uma tendência positiva que vemos para os próximos meses.

E, por fim, não menos importante, o indicador de empregados por ligações atingiu 1.16 no trimestre, refletindo também uma redução gradual do quadro, mas também um ganho de eficiência e uma maior racionalização operacional.

Com isso, encerramos a apresentação dos resultados operacionais e financeiros do 1T. Seguimos bastante confiantes na execução da agenda de transformação da Companhia, como também na expansão dos investimentos, principalmente na preservação da disciplina financeira e na capacidade de geração sustentável de valor no longo prazo.

Passamos agora para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado a todos e eu já me junto a vocês para tirar todas as dúvidas.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas.

Ricardo Belo, Safra: Obrigado, pessoal. Obrigado pela oportunidade aqui de fazer perguntas. Do meu lado, são duas. Primeiro, um pouquinho sobre inadimplência, se vocês pudessem falar um pouquinho também desse aumento que vimos nesse trimestre e também destacar qual que é o patamar que podemos esperar para o próximo trimestre? E também, para o ano como um todo, qual tem sido também o perfil mais recorrente que tem impactado a inadimplência?

E aí também, eu sei que vocês têm alguma limitação para falar sobre isso, mas o que vocês puderem dar um pouco mais de cor sobre o processo de privatização e também algumas discussões aí que vocês têm feito com os municípios, como vocês soltaram na

semana passada, e puderem dar mais uma cor mesmo assim em relação ao processo e cronograma. Obrigado.

Cleyson Jacomini: Bom dia, Ricardo. Cleyson Jacomini que está falando, Diretor de Clientes e Comercial da COPASA. Em relação à inadimplência, nós experimentamos uma pressão maior na classe residencial, e aí, bem colocada aí, uma pressão muito grande em cima do endividamento das famílias, que vem também nos impactando.

Nós temos uma retomada agora no mês de abril, já fechado, num patamares menores dessa inadimplência, e nós vimos com alguns projetos de redução dessa inadimplência através da melhoria nas cobranças. Então, nós acabamos de refazer um contrato com o Serasa, inclusive incluindo modalidades de cobrança que nós não tínhamos, pelo WhatsApp, que isso deve ajudar bastante, além de mudanças nas contratações das empresas especializadas em realização dos cortes.

Marília Carvalho de Melo: Obrigada, Cleyson. Ricardo, dando continuidade à segunda parte da sua pergunta, nós temos feito um diálogo constante com os municípios desde que nós chegamos no âmbito da conversão dos contratos. Como eu mencionei, nós assinamos Belo Horizonte e, recentemente, inclusive, a partir de um comunicado do mercado, nós adicionamos uma ferramenta de negociação que é o adiantamento do Fundo Municipal de Saneamento para que nós tenhamos um maior engajamento dos municípios nesse processo de conversão.

É importante também destacar a recente publicação do decreto de regulamentação da lei das unidades regionais de água e esgoto, dando prazo aos municípios, até dia 23 de junho, para adesão às unidades regionais. Isso também é um instrumento importante para conversão dos contratos no âmbito dos municípios. E, além disso, um trabalho tem sido feito em conjunto com a Associação Mineira de Municípios, nós fizemos uma assembleia com os municípios, convocado pela Associação Mineira de Municípios, onde nós tivemos também a oportunidade de apresentar as vantagens na conversão de contratos.

Então, nós seguimos aí com disciplina essa negociação, buscando a ampliação de municípios na conversão dos contratos de programa para contratos de concessão.

Em relação à desestatização, como eu mencionei também, conduzida pelo controlador da Companhia e apoiada tecnicamente pela COPASA, nós seguimos também todos os ritos, uma interação constante com o Tribunal de Contas, com todos os esclarecimentos solicitados pelo tribunal já feitos, ou seja, nenhuma pendência na Companhia em relação aos dados. Nós, conforme a deliberação do pleno do Tribunal de Contas, lançamos a etapa prévia, concluída na semana passada, de qualificação do acionista de referência, do investidor de referência, e agora nós vamos para os passos seguintes.

Ricardo Belo: Obrigado, pessoal. Ficou super claro.

Marília Carvalho de Melo: Tem uma pergunta já colocada da Maria Carolina, que está no Q&A, e ela vai muito na linha da pergunta que o Ricardo fez, então acho que ela já está respondida.

Adriano Rudek de Moura: Entrou uma pergunta sobre o nível de unitização dos ativos em 2026. Nós estamos acelerando ao máximo essa conversão para que possamos já ter na base a partir de 2027 o máximo possível de investimentos. Acho que nós estamos evoluindo bem nesse tema.

O ano passado, não sei se vocês lembram, mas no 1T25 nós conseguimos bater um recorde em unitização de ativos, que entrou na base já a partir de 1º de janeiro de 26, e o mesmo esforço está sendo feito agora para 2027. Quer dizer, tudo o que nós investirmos e que conseguirmos entrar na base até junho desse ano, nós vamos ter um impacto na tarifa a partir de 1º de janeiro de 2027. Então, todo esforço está sendo feito para que essa conversão seja o maior possível e acho que é um processo que está andando muito bem.

Pablo, se você quiser comentar alguma coisa a mais nessa linha, fique à vontade, por favor.

Pablo Ferrazo Andreão: Como você colocou, Moura, nós estamos com uma taxa de investimento que vem crescendo algo em torno de 30% a 35% ao ano. E, da mesma forma, nós temos buscado otimizar e acelerar e estamos com uma taxa de conversão na unitização na mesma proporção. Então, como nós vimos crescendo os investimentos, a tendência também é nós crescermos com um fechamento do ciclo agora até o meio do ano.

Adriano Rudek de Moura: Tem uma pergunta sobre a previsão da publicação dos resultados da análise da etapa de qualificação dos sócios de referência, para saber quem está autorizado na próxima etapa.

Nós não temos essa resposta – é uma pergunta que acho que vem do Banco Itaú, se não me engano. Marília, não sei se você quer completar alguma coisa.

Marília Carvalho de Melo: Não, Moura, é isso mesmo, a etapa foi concluída, como eu mencionei, na sexta-feira. Nós ainda não temos essa informação. Tão logo tenhamos, será divulgada ao mercado.

Marília Carvalho de Melo: Sobre a pergunta da situação dos municípios com o Sistema Integrado, é importante destacarmos que a adesão à conversão do contrato é uma discricionariedade do município, ou seja, uma decisão do próprio município. E nós estamos, obviamente, como eu mencionei, em processo de negociação e esclarecimento a todos os municípios do Sistema Integrado da região metropolitana, assim como em todo o estado de Minas Gerais, 636 municípios no qual a Companhia opera.

Thais [via webcast]: *“Existe uma estimativa de CAPEX adicional caso todos os municípios atendidos apenas com água façam adesão ao serviço de esgoto?”*

Marília Carvalho de Melo: Thais, nós temos um levantamento, obviamente, com dados secundários, porque são municípios que nós não operamos, mas, tão logo a adesão

ocorra, nós vamos detalhar o diagnóstico em cada um dos municípios para ter a precisão da necessidade de CAPEX adicional.

Flávio Okuno [via webcast]: *“Haverá possibilidade de diferimento tarifário considerando a grande quantidade de investimentos?”*

Adriano Rudek de Moura: Lembrando, Flávio, nós não controlamos o preço e quem define as tarifas é a ARSAE, que é um órgão independente regulador, então nós não temos essa informação.

E a segunda pergunta que você está fazendo aqui, eu vou passar para Marília: “Estão considerando a possibilidade de unificação contratual de todos os municípios após o prazo de adesão [35:49 – falha no áudio – incompreensível]?”

Marília?

Marília Carvalho de Melo: Obrigada, Moura. Flávio, essa é uma possibilidade sim. Nós estamos estudando essa possibilidade conforme a adesão for ocorrendo às [36:07 – incompreensível] até dia 23 de junho.

Tem duas perguntas aqui e eu vou direcionar à Michelle, nossa Diretora do regulatório.

Gabriel Francisco [via webcast]: *“Caso a Companhia passe a prestar serviços de esgoto nas cidades que apenas de água, como seria o rito com a ARSAE para atualizar o orçamento de OPEX regulatório?”*

Michelle Resende: Bom, bom dia a todos. E aí, um pouco em cima do que o Moura colocou, que essas questões ficam muito a cargo da definição pela ARSAE, mas o que nós entendemos é que é algo automaticamente considerado ali nas tarifas, visto que nós não teremos todos ali entrando no mesmo momento, não conhecemos a situação de todos os municípios, se nós já entraríamos com a coleta, então entendemos que, a princípio, seria um rito normal dentro das questões regulatórias.

Bom, e aí, só dando continuidade com relação à pergunta que também está relacionada sobre a questão dos investimentos, volto ao ponto colocado pelo Moura da questão da independência e da agência para essa definição e que ela vai respeitar a capacidade de pagamento do usuário.

Então, não há ainda uma expectativa ou algo em relação a esse assunto que podemos manifestar pela parte aqui da Companhia.

Operadora: Obrigada. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passamos agora a palavra à Diretora-Presidente Marília Carvalho de Melo para as suas considerações finais.

Marília Carvalho de Melo: Obrigada. Obrigada a todos que participaram conosco da conferência.

Para encerrar, gostaria de agradecer a participação novamente de todos os acionistas e investidores que nos acompanham nessa webconferência de resultados.

Reforço que a COPASA permanece comprometida com uma comunicação transparente, tempestiva e acessível com o mercado. Sabemos da importância de manter o diálogo permanente com os nossos *stakeholders*, especialmente em um momento relevante para a Companhia, em que seguimos avançando em nossa agenda de investimentos, eficiência operacional, fortalecimento regulatório e preparação para o próximo ciclo de crescimento.

Também gostaria de reconhecer o trabalho de todo o nosso time, que segue dedicado à execução da estratégia da Companhia, à continuidade e qualidade dos serviços prestados à população e à geração sustentável de valor para os nossos acionistas.

Nossa equipe de relações com investidores permanece integralmente à disposição para atender eventuais pedidos adicionais de informação, esclarecimentos ou solicitações de reuniões com analistas e investidores.

Muito obrigado pela presença e pelo interesse contínuo na COPASA. Desejo a todos um excelente dia.

Operadora: A teleconferência da COPASA está encerrada. 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”