

Operadora:

Bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco do Estado do Rio Grande do Sul (Banrisul), para discussão dos resultados referentes ao 2T18. Estão presentes hoje conosco os senhores Júlio Francisco Gregory Brunet - Diretor de Planejamento, Atendimento e de Relações com Investidores; Werner Kohler - Superintendente Executivo da Unidade de Contabilidade e; e Alexandre Ponzi - Superintendente Executivo da área de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas exclusivamente para analistas e investidores, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0. O *replay* desse evento estará disponível logo após seu encerramento por um período de sete dias.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do BANRISUL, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. 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, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro do BANRISUL e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Júlio Francisco Gregory Brunet, Diretor de Planejamento, Atendimento e de Relações com Investidores do BANRISUL, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Júlio, pode prosseguir.

Júlio Francisco Gregory Brunet:

Bom dia a todos. É com grande satisfação e alegria que estamos aqui para apresentar os resultados do 2S18 do BANRISUL. Em continuidade ao modelo de gestão adotado em 2017, o BANRISUL continua aperfeiçoando os modelos de risco de crédito no segmento de varejo, desde a originação do crédito até recuperação operações de clientes inadimplentes. Isso tem sido feito através de uma gestão mais eficaz de limites e precificação de risco.

Isso visa a melhorar nossa margem financeira, ajustada ao risco e capturando novos negócios. Nossa estratégia comercial, em especial, tem sido voltada para operações de maior liquidez, especialmente para crédito consignado para servidores públicos e

aposentados. Além disso, mudamos um pouco nosso posicionamento frente ao segmento empresarial.

No 1S, lançamos um programa voltado a micro e pequenas empresas com uma ação que procura fortalecer também a utilização da nossa rede de aquisição Vero, a antecipação de recebíveis, a conta empresarial, nosso cartão de crédito e o fornecimento de equipamentos da própria Vero. O importante – e o Alexandre, em seguida, vai mostrar para vocês nos números – é que nós alcançamos um lucro líquido um pouco acima de R\$ 0,5 bilhão graças a esses esforços que vimos fazendo.

Vou passar, agora, a palavra ao Alexandre, que vai nos detalhar os números e, depois, passamos para as perguntas.

Alexandre Ponzi:

Bom dia a todos. Vamos passar para a parte da apresentação, já focando nesse R\$ 0,5 bilhão de lucro líquido do 1S. É um lucro líquido completamente recorrente, que é resultado desses inúmeros esforços do banco, em um primeiro momento sobretudo na questão de crescimento de carteira de crédito ajustada por um risco cada vez melhor e revisão e remodelagem de toda a parte de risco com a provisão correspondente.

Hoje, esse crescimento de quase 38% em relação ao 1S17 – ou 42% com relação ao 2T17 – é fruto, sim, de esforços que já haviam sido anunciados para o mercado, no sentido de que a provisão e a inadimplência, fatalmente, deveriam cair. Portanto, uma parcela de resultado que o banco deixou de entregar voltaria, agora, a remunerar seus acionistas e a ajudar o retorno sobre o patrimônio líquido.

Mas, além disso, como vamos ver na sequência, houve uma preservação de margem financeira. Hoje, anualizada, se pegarmos o resultado do trimestre, para 8,4% ou 8,3% se pegarmos o resultado do semestre, basicamente recorrente, onde conseguimos preservar *spread* e cujo custo está ajustado à estrutura de captação de varejo, que é o principal produto do BANRISUL na parte de atração de recursos, com um custo inferior à SELIC – um custo bastante otimizado em relação ao mercado.

A provisão, de forma recorrente, vem sendo diminuída ao longo dos trimestres – R\$ 277 milhões foi o valor registrado no 2T18. Esse valor, contra o mesmo período do ano passado, caiu 18%, à mesma velocidade que caiu o acumulado da despesa de provisão dos últimos seis meses. Desta forma, o *guidance* do BANRISUL de despesa de provisão está absolutamente aderente à nossa revisão feita agora neste trimestre, onde estamos esperando algo ao redor de 3,5% como piso e já temos hoje 3,6% da carteira provisionada.

Ainda é superior a períodos históricos do banco, mas é bem inferior a dois anos passados, quando tínhamos 5,5% como custo do crédito refletido na provisão anual. Portanto, este é um dos principais elementos que, no curto prazo, tem propiciado uma melhora de resultado do banco.

Na página seguinte, começamos a ver o custo de captação do banco em relação à taxa SELIC, que hoje está ao redor de 90% a 92%, porque o carro chefe é uma linha que disputamos com o mercado CDB, que tem hoje quase 70% da nossa estrutura de captação, crescendo, em 12 meses, 8,3%, mais do que a inflação do período + remuneração.

Por conta de um ambiente ainda bastante restritivo e com pouca demanda de crédito, salvo nessas linhas que estamos incentivando, a relação crédito-depósito do BANRISUL é extremamente favorável para que, em qualquer momento futuro, modificando toda a expectativa de cenário, o banco possa crescer e trocar hoje ativos que estão alocados em tesouraria por ativos de crédito. Temos uma relação de 67% em relação ao crédito-depósito ou na captação total com mais de 60%.

Outro item que vem contribuindo de forma forte para a formação do resultado do banco é a estrutura de serviços e tarifa. 11,2% de crescimento acumulado do 1S17 contra 1S18 e 10% trimestre contra trimestre. A estrutura de prestação de serviços e *fees* do BANRISUL ainda tem por impacto a receita da BANRISUL cartões, por óbvio, que é extremamente importante na contribuição do resultado.

Mas ela também advém de outras alternativas, de outras linhas de produção, de relacionamento com clientes que vêm adicionando, cada vez a uma velocidade crescente, resultados – 11% de crescimento. Portanto, imaginamos que, para o final do ano, esse *guidance* de crescer na mesma velocidade é bastante possível de ser atingido.

Como eu mencionei, ainda uma parte do resultado de *fees* vem da BANRISUL cartões. Ele é produzido em uma rede de adquirência que tem, hoje, 135 mil estabelecimentos conveniados com uma transação nos últimos 12 meses – um crescimento de 5,1%; forte, se considerarmos que essa rede está concentrada, sobretudo, no Estado do Rio Grande do Sul, onde ela é a principal rede de adquirência, com uma fatia de mercado preponderante.

Mas o volume financeiro, que é de onde deriva o MDR cobrado, cresce 19% no 2T18 contra no 2T17; e o volume de transações cresce 14%. Portanto, temos capacidade de prestar serviços de ótima qualidade, comparáveis ou até superiores à concorrência e que vêm crescendo. Outras alternativas que vão frutificar ao longo dos próximos períodos vão adicionar ainda na estrutura de formação de resultado de *fees* do banco para que possamos continuar, cada vez mais, crescendo.

Despesas administrativas estão controladas. O acumulado das despesas totais – Pessoal + Outras – foi 2,4% na comparação de 12 meses – junho contra junho. A despesa de pessoal cresceu 3,3%, basicamente devido ao dissídio, e as outras despesas administrativas crescendo a metade do crescimento das despesas de pessoal. Portanto, o banco vem perseguindo e vem entregando ganhos de eficiências nessas duas rubricas.

Outras receitas de despesas operacionais recorrentes: elas têm, como natureza, um *net* negativo. Neste último trimestre elas apresentaram um pequeno impacto provocado por conta de despesas de provisões cíveis e trabalhistas, mas nada preocupante: -47%. Os ativos totais do banco crescem 6,8% ou R\$ 65,13 bilhões em 12 meses.

Nossa estrutura de PDM cresce quase 9%, com R\$ 21 bilhões, fruto de uma estrutura de captação que continua crescendo de forma recorrente, estrutural e de varejo, mas não tem o correspondente na entrega de carteira de crédito neste momento, de forma conservadora pelo BANRISUL; mas é uma liquidez que pode ser, a qualquer momento, dadas condições melhores, trocada por uma maior rentabilidade.

A carteira de crédito cresceu 13,6% em 12 meses, com um crescimento da carteira comercial de quase 7%, provocado, sobretudo, por crédito consignado. O especializado, pela condição econômica, vem caindo. Vimos percebendo uma redução de carteira que é de difícil reposição neste momento para melhorar a carteira de crédito, mas ainda assim 3,6%, dentro do nosso esperado para uma carteira saudável. É um crescimento que entendemos ser razoável, dadas as condições.

A despesa de provisão desta carteira é hoje 8,3% do estoque de crédito, contra 8,8% há 12 meses. A abertura da carteira de crédito com a mesma relevância e participação da carteira de Pessoa Física – um pouco mais de 50% da nossa carteira de crédito total, a jurídica com 20% e as demais. Na Pessoa Física, o carro chefe, naturalmente, é o consignado, independentemente do canal de originação – seja no canal próprio, nos correspondentes ou em aquisição de carteira de crédito.

A abertura do crédito consignado, pelas várias estruturas, cresce a uma velocidade forte (14,3%), só que ainda a velocidade de crescimento da carteira consignada não é suficiente o bastante para fazer frente a carteiras que estão sendo liquidadas ou que não são renovadas quando do seu vencimento; mas é um crescimento que, pelo menos, permite antever a margens saudáveis, com uma qualidade melhor ainda.

A estrutura dos recursos de capital administrados do banco não tem nada a ser falado; depois podemos entrar em detalhes se quiserem. O importante é falar que ela é absolutamente de varejo, à exceção de poucas linhas, mas vem de clientes. O patrimônio líquido do BANRISUL, com R\$ 7 bilhões, crescendo 6,5% em 12 meses.

Em relação a dezembro, ele já incorpora também a redução de capital que pode ser transformado ou no dividendo extraordinário ou, eventualmente, em ações bonificadas da BANRISUL cartões, caso haja condições para que a operação vá a mercado. Pelo resultado produzido em seis meses, porém, estamos absolutamente com uma estrutura patrimonial similar à que tínhamos ao final do ano de 2017.

Os principais indicadores financeiros: mostramos que estamos com um bom índice de cobertura, um pouco menor do que os 256% no 1T18, mas ainda assim, bastante confortáveis nos 246%. Estamos ainda perseguindo 100% da cobertura da folha com

receita de prestação de serviços, portanto todas essas alternativas que vimos discutindo no sentido de melhorar a estrutura de *fees* vão também permitir que o banco venha a cobrir sua folha de pessoal.

Hoje, porém, temos um retorno acima do retorno do trimestre anterior – quase 15% – com a inadimplência de 90 dias caindo um pouco, de 3,43% para 3,37%. Esta queda seria mais acentuada se não houvesse o evento de uma operação em particular, que afetou o índice de 90 dias, mas que se trata de uma operação sindicalizada, que está em recuperação judicial. Está 100% provisionada – e, portanto, não afetou a provisão –, mas que não permitiu que a inadimplência caísse para um patamar inferior a esses 3,4%.

Excluindo essa operação, estaríamos com 3,1% de queda, portanto a qualidade de crédito, à exceção deste ponto, está cada vez mais demonstrada. Com isso, passamos a entregar um retorno sobre os ativos aderente e em linha com o mercado. Melhoramos a eficiência – 51,8%, contra 54,3% há 12 meses – e a estrutura de capital do banco, absolutamente sólida, permitiu que, utilizando a liquidez, mais a estrutura de capital, pudessemos crescer a carteira no curto prazo, desde que as condições melhorem.

Depois, temos a estrutura de recursos humanos e a estrutura de agências do BANRISUL. O *guidance* foi revisado e agora incorpora toda a estrutura societária do BANRISUL nesta data, portanto os efeitos de uma eventual operação a mercado da empresa de cartões serão tratados sem a operação acontecer.

Ele foi revisitado por condições de mercado, projeções do banco e também porque, em março, esperávamos que a operação da cartões tivesse acontecido ainda durante o 1S18. Por isso o *guidance* foi revisado agora e podemos detalhar, caso haja necessidade.

Com isso, atingimos o final da apresentação em si e passamos para perguntas e respostas. Devolvo o microfone aos analistas para os questionamentos. Obrigado.

Tiago Batista, Itaú BBA:

Tenho duas perguntas. A primeira é em relação à provisão trabalhista. Vimos um aumento importante dessa linha neste trimestre; mais do que isso, neste semestre. No 1S17, ficou na casa dos R\$ 46 milhões e neste trimestre na casa dos R\$ 113 milhões. Vocês poderiam falar um pouco sobre essas provisões trabalhistas?

Eu imagino que isso tenha a ver com o PDV que vocês fizeram no ano passado. Vocês poderiam falar um pouco da dinâmica dessas provisões trabalhistas, se provável vemos isso caindo daqui para frente? A segunda pergunta é em relação a índice de inadimplência. Vocês não mostraram, nesses slides, aquela abertura que vocês davam antes, entre Pessoa Física e Pessoa Jurídica. Vocês poderiam falar um pouco sobre como foi a inadimplência, abrindo entre PF e PJ?

Werner Kohler:

Quanto à provisão trabalhista, tivemos, no ano passado, no 1S, o plano de aposentadoria incentivada – o PAV – por meio do qual aproximadamente 700 pessoas saíram do nosso quadro de pessoal, aposentados. Com o advento da nova legislação trabalhista, que trouxe algumas situações novas em relação à possibilidade de entrar com ações judiciais, essas ações judiciais foram antecipadas na velocidade da entrada dentro do sistema judiciário.

No 2S17, até o final do ano, tivemos praticamente uma concentração muito grande de ações que entraram, dessas trabalhistas, e que o banco foi citado agora, no início do ano. Esses cálculos foram efetuados e sua parcela de provável foi reconhecida. Isso gerou uma concentração de provisionamento trabalhista no 1S18, principalmente no final do 1T18, quando tivemos uma provisão trabalhista mais concentrada em função desse volume de ações, que normalmente entram a uma velocidade não tão alta ou tão concentrada em um mesmo período.

Isso acabou acontecendo em função da entrada em vigor da nova legislação trabalhista em novembro, que trouxe esses encargos de advogados, etc., quando há uma ação com pedidos que depois não venham a ser contemplados para o funcionário que entrou com a ação. Então, isso fez com que houvesse essa concentração mais rápida de provisionamento e esse provisionamento foi todo calculado na sua maneira normal e provisionado.

Alexandre Ponzi:

Tiago, você havia comentado a abertura entre Pessoa Física e Pessoa Jurídica na inadimplência. Era muito mais importante, mais relevante – façamos um *mea culpa* – na medida em que tínhamos uma inadimplência ainda bastante alta. Hoje, como está atenuada, optamos, não neste trimestre, por fazer a revisão; mas eu vou passar os detalhes e depois vou trocar a apresentação e incluí-los.

A inadimplência de 90 dias foi de 3,37% no trimestre, de forma geral, seria 2,2% na PF contra 3,2% em junho do ano passado. Na PJ, foi de 5,8% neste trimestre, contra 7,2% no mesmo trimestre do ano anterior – portanto uma queda no global, de 4,7% para 3,37%. Temos visto uma recorrência de decadência na inadimplência, independentemente do segmento – PF ou PJ.

Se pegarmos PF e trazer para a principal linha de crédito, que é o consignado, ou o principal segmento que operamos, a PF tem uma inadimplência de 2,2%, contra 3,2% no total, que já havia sido mencionado. Se pegarmos as operações consignadas, estamos com estáveis 0,8% da carteira de inadimplência. São absolutamente visíveis os esforços no sentido de que a recorrência dos números em termos de aversão a risco, ajuste a modelo de risco e plataforma de entrega, que são positivos para o banco.

O único senão é que ainda o ambiente econômico está tensionado por N razões, de forma que ou não haja demanda ou não haja o interesse de uma voluntariedade do BANRISUL

em alocar recursos em ativos de crédito. Em termos de qualidade, porém, vimos demonstrando de forma recorrente a estabilização.

Tiago Batista, Itaú BBA:

Apenas um *follow-up*, Ponzi, na parte de PF e PJ: você comentou um caso específico que reduziu a inadimplência. Esse cliente virou atrasado neste 2T e você comentou que é um crédito renegociado, então é um crédito que já estava negociado e voltou a atrasar. É isso?

Werner Kohler:

Esse crédito não estava renegociado. Era um crédito que, já nos modelos de risco estava se apresentando com risco elevado e já tínhamos uma provisão de 100% sobre ele. Neste trimestre, ele passou os 90 dias sem o pagamento da parcela. Por isso que, neste semestre, ele está pesando dentro do índice de inadimplência; porém ele não pesa dentro dos provisionamentos e dessas outras questões.

Alexandre Ponzi:

Na questão que você comentou sobre renegociação, Tiago, devido perfil do cliente não ser o de uma dívida única com o banco e sim uma sindicalizada, o banco discute com o conjunto de credores. Portanto, estamos sofrendo o impacto de ele passar de 60 para mais de 90 dias de atraso, sem que isso tenha afetado a provisão, mas impedindo que a qualidade de crédito melhorasse de forma mais acentuada no trimestre. Excluído esse efeito, novamente, seria 3,1%.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

Obrigado e parabéns pelo resultado. Eu tenho um *follow-up* sobre a primeira questão do Tiago, sobre provisões cíveis. A provisão cível de vocês também veio alta. A trabalhista ainda estava alta no trimestre passado e continuou alta neste trimestre, mas a cível subiu bem contra o primeiro trimestre. Há algum caso específico? Também devemos ver essa linha reduzindo-se daqui para frente?

A segunda pergunta é mais relacionada ao ROE de vocês. Vimos que, neste trimestre, parte da receita veio boa e que o banco acabou tendo um ROE bom, mas que poderia ter sido melhor se não fosses pelo imposto e se não fosse pela questão das provisões.

Pensando para frente, é possível pensar que, talvez, na segunda metade do ano é possível trabalhar mais próximo da parte alta do *guidance* ajustado de vocês, dado que talvez as provisões trabalhistas e cíveis deveriam vir para baixo e as tendências continuam relativamente OK – melhora de volume de PF, *asset quality* bem-comportada? É possível trabalhar com um cenário de ROE rompendo os 15% para vocês?

Werner Kohler:

Sobre a questão da provisão cível, não temos nada concentrado dentro desse item. São rescaldos normais e a atualização dos índices, que também apresentaram uma elevação – o índice que corrige o volume de provisões já efetuadas em função da atualização que a justiça determina, às vezes, que seja aplicado. O conjunto disso trouxe esse movimento.

Quanto à alíquota do IR, temos este ano o último ano com o crédito tributário sendo calculado pela data da realização, que será a partir de 2019 e o imposto corrente calculado pela alíquota vigente agora. Em 2019 a alíquota da CSLL vai voltar para 15% e hoje ela está em 20%.

Eu calculo o imposto corrente a uma alíquota mais alta do que eu consigo calcular o imposto diferido. Isso me traz uma alíquota efetiva de IR e CSLL mais elevada. Nesse sentido, vamos sim continuar, até o final do ano, com uma alíquota efetiva de impostos nesse mesmo patamar.

Yuri Fernandes, JP Morgan:

E sobre ROE? Faz sentido trabalhar com ROE para cima?

Alexandre Ponzi:

Sim, faz sentido trabalhar com um retorno melhor. O único ponto que é de difícil previsibilidade é essa questão de ajustes demandados nas duas rubricas de provisão do contestado. Vimos um crescimento forte. Se ela normalizar, sim, naturalmente esperamos uma provisão de crédito cadente – talvez até abaixo do *guidance* de 3,5%; é uma expectativa pela recorrência dos números.

Mantida a alíquota de IR que o Werner comentou agora, talvez atenuem sim o retorno. Em relação ao *guidance* – que é 14,9% a 15,5% – é uma pequena melhora, mas ainda sim uma melhora.

Alan Nicolau, Banco Bradesco:

Eu tenho só uma pergunta. Em Outras Receitas, vocês começaram a abrir um pouco de portabilidade e eu queria, de forma mais ampla, explorar um pouco este assunto – portabilidade de crédito e salário. Como o banco está se preparando? Como tem sido o plano de orientação notas divididas e o resultado para o banco nessa nova dinâmica?

Werner Kohler:

Quanto à portabilidade de crédito, como temos uma empresa subsidiária – a Bem-Vindo promotora de vendas – e ela atua no crédito consignado de SIAPE e INSS fora do Estado do Rio Grande do Sul, trabalhando com correspondência bancária, nesse ponto vemos que há uma portabilidade de crédito.

Nós portamos crédito para nossa base, assim como também somos portados para terceiros. Isso depende muito do mercado e do apetite de algum banco de apresentar situações vantajosas para o CORBAN ou para o cliente que está sendo trabalhado pelo CORBAN. Nessa situação, sim, tivemos um volume de portabilidade – tanto nós portando de outros bancos, como sendo portados para outros bancos no mercado livre de crédito consignado através de correspondentes fora do Estado do Rio Grande do Sul.

Dentro do Estado do Rio Grande do Sul, atuamos com nossa rede de agências, onde nossos clientes às vezes também portam suas operações se caso tiveram alguma operação em outro banco, mas somos nós que portamos a operação para nossa base, trazendo de outros bancos, porque trabalhamos com nossos clientes para eles trazerem suas operações de crédito para o nosso banco.

Nesse ambiente de geração de crédito consignado através dos correspondentes, há sim essa elevação momentânea ou, às vezes, até em um processo mais continuado de portabilidade entre os bancos.

Alexandre Ponzi:

É importante frisarmos que o evento que verificamos no 1S18 ou no 2T18 pode ser fruto de várias oportunidades, seja uma oportunidade de negócio, um ambiente ainda restritivo na questão de originação de crédito que faça com que todos os bancos venham a buscar a carteira que tenha a melhor qualidade.

Se você olhar, porém, as duas rubricas – receitas operacionais e de despesa – o resultado é favorável ao banco, em que a despesa é maior, o que significa que o banco está conseguindo, ainda que assediado, ainda que competindo em nível nacional com todos os grandes bancos de varejo ou com os correspondentes bancários, tenhamos conseguido preservar a carteira.

Obviamente, porém, há todo um movimento que pode ser um movimento específico em um determinado período ou não. Independentemente disso, portabilidade de salário e conta corrente já existe desde 2012. As novas formas de portabilidade de salário que começaram agora também estão sendo adereçadas pelo banco. Se em 2012 víamos como uma ameaça, mas também como uma oportunidade de trazer carteira, da mesma forma estamos trabalhando neste aspecto.

Sim, houve um movimento específico focado ao longo dos dois últimos meses do trimestre passado, em que vimos que o mercado, disputando no que eles chamam de mar aberto, forçou esse nosso correspondente bancário a também buscar competir de forma cada vez mais ativo. E aí o *net* tem sido positivo, porque a despesa de portabilidade quando a operação é trazida para o banco ainda é maior do que a receita adquirida; mas estamos competindo no mercado.

De outra forma, quanto ao relacionamento comercial com o cliente – e isso pode ser objeto de portabilidade de folha e de crédito – temos todos os produtos, ferramentas e as condições necessárias para competir com qualquer outra instituição que queira competir conosco.

Júlio Francisco Gregory Brunet:

Obrigado pelas perguntas. É sempre importante esclarecer esses detalhamentos da operação do banco. Estamos bastante orgulhosos com nossos resultados neste semestre. Esperamos que para o final do ano se repitam. É isso. Obrigado e um bom dia a todos.

Operadora:

O *conference call* da BANRISUL 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”.