

Marina Magalhães:

Bom dia. Obrigada por aguardarem. Sejam muito bem-vindos à teleconferência referente aos resultados do 2T23 do Banco Mercantil. Meu nome é Marina Magalhães, eu sou responsável pela área de Relações com Investidores.

Estão presentes conosco hoje: Gustavo Araújo, CEO; e Paulino Rodrigues, CFO.

Esse evento está sendo gravado e será disponibilizado no nosso site de RI, assim como a sua transcrição. Ao final da apresentação teremos uma sessão de perguntas e respostas, então orientamos que as perguntas sejam enviadas por meio do ícone de Q&A, na barra inferior da tela.

Com isso, para o início da apresentação, eu passo a palavra para o Gustavo.

Gustavo Araújo:

Bom dia, Marina. Bom dia a todos. Em julho deste ano, o Mercantil celebrou seus 80 anos. Nesse longo período da história, tivemos destaques e esse período foi marcado por muitos desafios macroeconômicos. Passamos por hiperinflações, crises financeiras nacionais, crises financeiras globais, como por exemplo, a crise de 2008, para citar uma.

Esse período também foi marcado por muitas mudanças e desenvolvimentos no Sistema Financeiro Nacional, como o Sistema Brasileiro de Pagamentos e também como o Pix. O sistema passou por vários ciclos de aquisições, consolidações, o que levou a criação de grandes conglomerados bancários.

E essa concentração do mercado na mão de poucos Bancos gerou uma grande economia de escala, que aumentou muito o nível de competitividade do setor. E é por esse motivo que nos orgulhamos muito de comemorar esses 80 anos do Mercantil, que sempre se adaptou a tantas mudanças, tantos desafios e chegou bastante forte até aqui.

Nossos valores de resiliência, de seriedade, de ética, de segurança e de simplicidade, serão esses valores que nos credenciarão para os próximos 80 anos do Banco Mercantil. Mais do que celebrar uma história, nós inauguramos então, hoje, os próximos 80 anos do Banco, acreditando que nós temos um modelo de negócio muito bem alicerçado em dois pilares.

O primeiro, uma escolha inequívoca, que é o público 50+. O maior e o que mais cresce no Brasil. Aliado a segundo, uma execução muito disciplinada. E esse momento é marcado por essa nossa marca nova, em que o M é feito de duas setas para cima, representando o Banco e o cliente olhando para a mesma direção, e com o "+" do nosso E, que é a conjunção de adição, o E, também mostrando que o Banco está junto com o cliente nessa nova mensagem, o + também nesse simbolismo do 50+.

Nesse mesmo momento de mudança, de transformação cultural, mudamos de sede para cá, onde estamos, para um lugar mais moderno, mais espaçoso. Um espaço fluido, aberto, com espaço de descompressão, que incentiva essa troca e casa com o momento e a nova cultura de decisões mais rápidas, mais ágeis, de times multifuncionais. Uma cultura que incentiva sempre o teste hipótese, a inovação para esse mercado que é cada dia mais complexo e que comporta clientes cada vez mais demandantes.

Então, todas essas áreas multifuncionais de dados, de crédito, de canal, de marketing, juntos ao meio ambiente para entregar sempre o melhor para o cliente, e crescer sempre a base de clientes 50+, concomitante aos negócios, buscando a nossa principalidade.

E para coroar esse momento, é com grande satisfação que anuncio o nosso resultado recorde, um lucro líquido trimestral de R\$100,2 milhões, em um cenário de mercado ainda desafiador, com a Selic ainda em patamares elevados e também com a inadimplência ainda no mercado crescendo bastante. Um resultado que cresceu 108% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, e atingindo a marca de 29,8% de retorno sobre patrimônio trimestral anualizado.

Nesse momento, eu costumo fazer uma analogia aqui no Banco, que é a analogia do caminho, em que o resultado não é um fim, porém a consequência de um bom trabalho e de relações de ganha ganha com os colaboradores, com os clientes.

Por outro lado, também é verdade que o resultado é um grande acelerador da velocidade do passo desse caminho, uma vez que esse resultado pode ser investido nos nossos talentos, pode ser investido em tecnologia e também em capital regulatório para impulsionar o nosso crescimento na direção de cumprirmos esse nosso grande propósito, de ser o melhor ecossistema bancário para o público 50+.

Bom, esse resultado advém basicamente do crescimento de todas as linhas de negócio, como nós vamos ver mais adiante, e de ventos favoráveis em dois trimestres consecutivos de estabilização da taxa Selic.

Essa taxa Selic vinha subindo trimestre após trimestre, desde o 1T21, e como o Banco de varejo tem esse descasamento natural entre a captação atrelada a DI e a parte de ativos prefixadas, esse movimento de subida de juros, tirando os efeitos de *hedge*, é bastante penalizatório para os balanços de Bancos de varejo.

Além disso, eu destaco a forte originação de crédito no 1T, que nós atingimos quase 3 bilhões, e vamos passar também ao longo da apresentação, que construiu um saldo que contribuiu para o resultado do 2T.

Por fim, o próprio 2T foi marcado por uma queda forte no mercado em geral de consignado no Brasil, com mudanças e discussões regulatórias, além também do pagamento do 13º salário agora em abril e maio, que sazonalmente reduz a demanda por crédito.

Então entregamos bons resultados. Crescemos nas principais linhas bastante acima do mercado, como veremos na sequência, começando, é claro, pela nossa razão de existir, que são os nossos clientes, principalmente os 50+.

Nesse período, crescemos 35% quando comparado ao mesmo período do ano anterior, atingindo a marca de 7,2 milhões de clientes, a maioria deles 50+. E aqui nós destacamos que crescemos não só a base de clientes, mas o que é característica da nossa estratégia, crescemos proporcionalmente negócios, porque buscamos relações de satisfação do cliente, de recorrência, de *cross sell* e de principalidade, ou seja, nós buscamos clientes que escolhem o Banco como principal Banco para fazer negócios.

Isso é exemplificado, por exemplo, no gráfico abaixo, em que crescemos 12,9p.p. no período de observação, de 13,7% para 49,6% do percentual da base de clientes tomadores, ou seja, um a cada dois clientes do Mercantil tem uma operação de crédito. Isso mostra que o cliente escolhe o Banco como esse parceiro na hora de financiar seus objetivos.

Aqui eu paro brevemente para lembrarmos quem é esse público 50+. Nós comentamos isso trimestre após trimestre, que é o público mais numeroso da população. Hoje ele representa 1/3 dela, responde por 50% do consumo, movimenta R\$2 trilhões por ano na economia brasileira e também é a que mais cresce. Vamos chegar a 70 milhões de brasileiros com mais de 50 anos em 2030.

Então escolhemos esse público e, de certa forma, acho que demos a sorte de também ter sido escolhido por ele. E hoje, nesse cenário que eu comentei, tão consolidado e competitivo bancário brasileiro, estamos entre os cinco maiores pagadores de INSS do Brasil, que é uma métrica muito importante para o nosso modelo de negócio, o que também é o motivo de bastante orgulho.

E como nós fazemos para viabilizar esse crescimento exponencial da base de clientes? Uma das estratégias inequívocas é, sem dúvida nenhuma, o investimento que o Banco vem fazendo nos seus canais digitais.

Se nós pegarmos os dois principais canais digitais, que é o aplicativo e o WhatsApp, nós vamos ter uma grande percepção de como eles ajudam o Banco a crescer, de adquirir clientes e também mostram aquele nosso objetivo de adaptar a tecnologia do Banco às necessidades dos clientes, ao passo que a concorrência muitas vezes tentam adaptar as tecnologias, o cliente e as tecnologias já previamente existentes no Banco, ou seja, o Banco cria tecnologias para as necessidades desse cliente 50+.

Então, por exemplo, o nosso aplicativo totalmente remodelado, pensado nesse público, representou 38% da quantidade total de contrato de consignado contratados no período e 920 milhões no 1S em empréstimos através deste canal.

Quando nós olhamos para o WhatsApp, que é o aplicativo mais popular do Brasil, principalmente para o 50+, que utiliza como principal aplicativo, em grupo de família, como veículo de informação, ele já responde o nosso WhatsApp Bank por 22% da quantidade total de contratos do Banco, chegando a 1 milhão de contratos no WhatsApp em 2023.

Em uma estratégia totalmente *streamline*, ou seja, o cliente não sai da jornada de WhatsApp para fazer as suas contratações. Ele não precisa baixar o aplicativo, não precisa ir em nenhuma loja, ele consegue se autoatender. O Banco utiliza essa ferramenta através do *market performance* para atrair esses clientes e também para fazer negócios de forma proporcional.

O número de atendimentos no WhatsApp no período saltou 196%, saindo de 2,3 milhões no 2T22 para 6,8 milhões de atendimentos no 2T23, ou seja, são 6,8 milhões de soluções somente nesse canal, que é, sem dúvida nenhuma, o canal de preferência do nosso cliente, e que nos ajuda a entender a necessidade do cliente e a fazer bons negócios, para que nós consigamos crescer a base de clientes e de maneira proporcional, os negócios.

Passando para o próximo slide, eu finalizo a minha parte trazendo alguns números importantes que justificam esse resultado de R\$100 milhões. O primeiro deles, como nós já falamos, clientes cresceram e o percentual de tomadores também cresceu. Então, portanto, a carteira de crédito cresceu e atingiu R\$12,7 bilhões no período, com crescimento de 28%, bem acima da média do mercado, do Sistema Financeiro Nacional, que foi de 10,5% no período.

Mas não só crescemos ativos e carteira de crédito de qualidade, como também crescemos essas duas grandes linhas de negócio que, em última instância, têm o risco de contraparte soberano, que é o consignado e o saque aniversário de FGTS. Então, o consignado cresceu 21%, atingindo R\$7 bilhões.

E aqui eu destaco que nós priorizamos canais próprios, o consignado novo, que é um consignado que nós conseguimos trabalhar um pouco mais próximo do teto de taxas, e uma política de crédito baseada no estudo profundo, não só do tipo de benefício, espécie de benefício, mas também em atuário.

Então, nesse cenário de Selic mais alta, de margens mais apertadas para consignado, para bancos de varejo. Só para nós darmos um exemplo: a inadimplência do nosso Consignado Rede ficou em 1,6%, enquanto a inadimplência do mercado ficou em 2,2%. Crescemos nessas carteiras e ainda escolhemos essas carteiras de melhor margem devido às adversidades que o período ainda nos impõe.

O saque aniversário, também um crescimento expressivo de 125% no período observado, atingindo R\$2,5 bilhões. E tudo isso nos leva a uma inadimplência de 2,8%, com queda de 0,7%. A inadimplência do Banco, a título de comparação, saiu de 3,5% para 2,8% no período, enquanto a de mercado subiu de 3,6% para 4,9%.

Então, nós ainda prevalecemos no cenário brasileiro, esse cenário de inadimplência alta e ainda subindo, ainda não estabilizou.

Enquanto o Mercantil encontrou meios, não só devido à qualidade da sua carteira predominantemente com risco soberano, mas também com esse uso intensivo de dados na concessão de limites, e pelo conhecimento que temos desse cliente, da capacidade de pagamento desse cliente, justamente por ter toda essa movimentação do cliente que escolhe o Banco para receber seu benefício e também como esse principal Banco.

Tendo escolhido o Mercantil como seu principal Banco, também é de se esperar que o crescimento da receita de prestação de serviço total do Banco cresça proporcionalmente ao crescimento da base. Então, crescemos 39%, um pouco acima dos 35 de clientes, atingindo R\$140 milhões no período de observação no 2T23.

Apenas para destaque dentro dessa receita de prestação de serviço, nós vamos falar depois no detalhe, mas a nossa Empresa Marketplace está operacional há pouco mais de um ano, cresceu 426% no período e já contribui com R\$22 milhões em última linha, embora *online* o lucro líquido, e já tem mais de 195 mil assistências ativas, com mais de 850 empresas parceiras.

Então aqui mostra que esse cliente escolhe o Banco para comprar assistências, seguros, transacionar no cartão de crédito, ou seja, toda essa espinha dorsal em volta dos 50+, que começa em uma jornada de crédito, nos canais digitais, na nossa rede de lojas, no WhatsApp, no aplicativo, para que nós consigamos ser esse melhor ecossistema financeiro e executar esse nosso plano de atingir o nosso propósito.

Tudo isso nós conseguimos executar, mantendo o Banco com nível de capitalização bastante confortável, 16,2%, bem acima do mínimo exigido pelo regulador de 10,5%, acima também da média dos pares.

E também apesar do crescimento da carteira de crédito, com o crescimento da capitalização de 1,7p.p. no período de observação, que advém não só dessa estratégia do Banco alocar em ativos que ponderam menos risco, ou seja, o RWA tem um fator de ponderação atenuado, como é o consignado, como é o saque aniversário de FGTS, e também pelo próprio reinvestimento orgânico do resultado que essa estratégia tem dado para o Banco.

Vale destacar também a nossa margem financeira ou NIM, *net interest margin*, que cresceu 2,1% no período de observação. E aqui eu relembro que nos últimos trimestres nós tivemos a nossa NIM desafiada pela alta de Selic. Então ela oscilou ou chegou a oscilar abaixo dos 20%. Foi, de certa maneira, defendida pelas escolhas de alocação do Banco em carteiras mais rentáveis e de maior qualidade, e também pela nossa estrutura de *hedge account*.

Então, com a estabilidade da Selic agora no 1T e no 2T, com esse prognóstico de queda, essa NIM vem se recuperando e já subiu 2p.p. Nós esperamos que esses ventos favoráveis de Selic continuem a contribuir com essa abertura de margem da NIM do Banco, para que nós consigamos acelerar em linhas de crescimento ora preteridas por essa estratégia mais defensiva do Banco.

Tudo isso nos leva, de novo, para concluir a um retorno médio sobre o patrimônio de 29,8% trimestral anualizado no período 100% recorrente, ou seja, não tivemos resultados aqui que não partem da atividade de rotina normal e operacional do Banco, nada não recorrente.

Pretendemos continuar crescendo com bastante resultado, apesar também de alguns ajustes e fatores sazonais, como por exemplo, essa produção de 2T ajustada a essa queda de mercado. Chegando então ao lucro líquido total trimestral de R\$100 milhões e esse crescimento expressivo de 100% em relação ao ano passado.

Então, para resumir: o Banco Mercantil conseguiu entregar um retorno e um crescimento acima da média de mercado, em uma tese forte de clientes engajados desse público 50+, que é o que mais cresce no Brasil. E é resultado então desse mercado endereçável enorme e promissor, que aliado à nossa disciplina de execução, consegue entregar esses resultados mesmo em um cenário ainda de alta Selic, endividamento e inadimplência em níveis altos.

Esperamos que esses ventos de Selic em queda animem também a economia brasileira, reduzam essa inadimplência e porque não, impulsionem ali adiante, de novo, o crédito brasileiro.

E unido isso, a posição direcional do balanço do Banco, que é favorável para a queda de Selic, possamos ter também uma recomposição de margem NIM e possamos também acelerar o ritmo de crescimento em linhas de negócio que têm hoje um ROI menor, como por exemplo, linhas atuariais do próprio consignado ou a portabilidade ou aquisição de clientes com custos diferentes que praticamos hoje, por exemplo, no canal correspondente ou até mesmo no marketing performance.

Essa equação entre retorno e crescimento nós vamos calibrando conforme a curva de juros nos permite ter essa análise técnica de quais os melhores caminhos para crescer com consistência rumo aos nossos objetivos.

Para detalhar melhor toda essa estratégia e cada um desses números financeiros, eu chamo aqui o nosso CFO Paulino Rodrigues, para que mostre e quebre cada um desses números. Por favor, Paulino. Bom dia.

Paulino Rodrigues:

Bom dia, Gustavo. Bom dia a todos que nos acompanham. Vamos dar um pouco mais de detalhe no desempenho do Banco Mercantil nesse 2T23. Começando pela carteira de crédito que é o nosso grande motor gerador de resultados. Conforme mencionado pelo Gustavo, encerramos no 2T do ano atingindo o patamar de R\$12,7 bilhões na carteira, um crescimento de 28% na comparação anual.

No momento em que, quando observamos como o *benchmark* de mercado, que no nosso caso, entendemos como mais adequado os dados de pessoa física, recursos livres, que são divulgados mensalmente pelo Banco Central, essa carteira de mercado, o SFN, cresceu 10,5%.

Isso enfatiza, portanto, o que temos feito em termos de execução ao longo dos últimos trimestres, que é um crescimento contínuo acima do mercado, fazendo com que o Mercantil incremente o seu *market share* trimestre após trimestre.

Crescimento esse focado em crédito pessoa física pulverizado, privilegiando linhas com menor risco, como são os casos: do crédito consignado INSS que atingiu R\$7 bilhões nesse 2T23, em que pese alguma redução na dinâmica de originação desse mercado, coisa que eu detalho na próxima tela; a antecipação do saque aniversário FGTS, uma linha que cresceu 125% na comparação anual, atingindo R\$2,5 bilhões, e que já representa 20% do total do nosso portfólio de crédito.

Essas duas linhas, pelas suas características, pode-se dizer simplificadamente que possuem um risco quase que soberano, e juntas já compõem 75% do nosso portfólio de crédito.

Naturalmente que temos ainda o crédito pessoal, que tem um papel importante tanto para rentabilizar o portfólio de crédito como, e mais importante, atender todas as necessidades do nosso cliente. Essa carteira se manteve estável no trimestre, atingindo R\$1,9 bilhão, o que representa 15% do nosso portfólio, que aqui é uma redução na margem em relação aos dois trimestres anteriores, quando essa carteira representava 16% do portfólio.

A carteira PJ vem andando de lado, dentro da estratégia do Banco de crescer no crédito PF pulverizado. Já representou no final de 2019 25% do portfólio, e terminou o 2T23 representando 7% do portfólio, inclusive nominalmente estável, como pode ser observado no gráfico ao longo dos últimos trimestres.

Na comparação trimestral, nós tivemos um arrefecimento no ritmo de originação do mercado e, como eu disse, isso será melhor explicado na próxima tela. De toda sorte, o Banco cresceu, embora desacelerando em relação ao trimestre anterior, quando havia crescido 11%, cresceu um pouco menos, cresceu 4%, mas ainda assim, bem acima do crescimento do sistema financeiro, que foi de 0,4% nesse período.

Então, falando um pouco da dinâmica de originação observada nesse último trimestre, nós tivemos um arrefecimento em relação ao 1T23. Aqueles que nos acompanham com mais detalhe, vão lembrar que foi uma originação recorde, quando atingimos quase 3 bilhões de originação de crédito bruta. Tivemos uma redução neste 2T, e acho importante destacar as razões pelas quais nós tivemos essa desaceleração.

Em primeiro lugar, cumpre lembrar que o mercado como um todo, os nossos mercados principais, quais sejam, consignado INSS e crédito pessoal, e aqui vale um parênteses, que é o de que: na classificação feita pelo Banco Central, na sua série de crédito, ele coloca a antecipação de saque aniversário FGTS dentro do crédito pessoal não consignado. Por essa razão, quando nós olhamos para dados de mercado, particularmente os divulgados pelo Banco Central, nós focamos muito nessas duas linhas.

Quando nós olhamos o consignado INSS, ele teve uma redução de originação, aqui não estamos falando de saldo, estamos falando de originação, de 24% em relação ao trimestre anterior, e de 49% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior. Portanto, uma redução bastante pronunciada no consignado.

E isso não foi diferente no caso do Mercantil, onde o consignado sofreu uma redução de originação, de quase R\$1,5 bilhão no trimestre anterior, caindo para pouco mais de R\$800 milhões neste 2T23.

Um outro aspecto ocorrido neste 2T foram ajustes que nós fizemos, até mesmo por conta da mudança na taxa teto. Se os senhores lembrarem, aconteceu no final do 1T, no mês de

março. Isso ensejou naquele momento e vamos lembrar que o cenário macro de fechamento de juros, fechamento da curva de juros, não estava assim tão solidificado quanto está hoje.

Nós tomamos algumas medidas no sentido de defender a nossa linha, nossa margem financeira líquida, dentro da nossa disciplina de execução e de alocação de capital, também referida pelo Gustavo aqui na sua participação. Isso, naturalmente, se deu dado que a taxa é tabelada, muito por intermédio de uma redução de prazos médios de concessão, o que, matematicamente falando, impacta o volume que se pode emprestar para o cliente.

Então, isso aconteceu durante uma boa parte desse 2T e agora, com a redução de juros mais consolidada, tendo o ciclo de redução da Selic sido iniciado na última reunião do Copom. Nós, inclusive, já revisamos alguns desses critérios, pois operações que até então atrapalhavam a nossa rentabilidade, agora passam a ser interessantes. Isso tudo ajustado, nós entendemos que devemos observar e já estamos observando na verdade, uma retomada no volume de concessões a partir do 3T.

Outro detalhe importante: nós temos aqui um destaque, que 100% da originação de consignado se deu através da rede própria. O Banco não tem operado o canal de correspondentes bancários. Esse canal é responsável, grosso modo, por 50% da originação de consignado no Brasil. Então, o fato de nós estarmos fora, significa que nós estamos deixando de participar de metade da originação de mercado.

Um outro aspecto importante: por conta das margens espremidas, nós não temos engajado também na portabilidade de crédito, que é quando o cliente transfere a operação de uma instituição para outra, normalmente motivado por uma redução de taxa. Então, isso foi algo em que o Banco não tem engajado.

E a portabilidade, quem acompanha o mercado mais de perto, sabe que representa aproximadamente 60% da originação de mercado. Ou seja, nesse 2T23 nós atuamos nos 50% de mercado que não são Corban, e nos 40% de mercado que são operações novas. Então isso faz com que a nossa capacidade de originação em cima do consignado seja limitada, que é o que pode ser observado no gráfico aqui da tela.

O destaque positivo, entretanto, é a antecipação do saque aniversário do FGTS. É uma linha que nós lançamos no 3T21 e vem crescendo acentuadamente, mas o que eu quero destacar é a mudança no ritmo de originação. Até o final de 2022, nós vínhamos originando na casa dos R\$300 milhões mês, e ao longo dos dois trimestres iniciais de 2023, nós vimos dobrar essa originação, passando a rodar no patamar de R\$600 milhões.

Essa é uma linha de excelente rentabilidade. Tem crescido acentuadamente e esse crescimento de originação gera um efeito mix favorável no portfólio, que inclusive vai contribuir para a melhoria da nossa NIM, algo que o Gustavo mencionou e que nós detalhamos um pouco mais adiante.

Essa linha, como eu mencionei anteriormente, nos dados de mercado, faz parte do crédito pessoal não consignado. O crédito pessoal não consignado caiu menos que o consignado, mas também caiu. Quando nós olhamos a comparação trimestral, caiu 2%. Quando nós olhamos a anual, caiu 9% em termos de originação.

Então, entendo que o resumo no que diz respeito à originação é isso. Um momento de mercado. Tivemos também uma sazonalidade marcada pela antecipação do pagamento do 13º para os beneficiários do INSS feita pelo Governo, e naturalmente que o cliente se utiliza desse recurso também para pagar dívidas, e isso diminui a necessidade de crédito do cliente. Isso ocorre sazonalmente, sempre que há esse pagamento. Esse pagamento, vale lembrar, ocorreu nesse 2T23.

Então, acredito que isso sintetiza todos os pontos. Tivemos um mercado mais restritivo, tivemos medidas tomadas por nós de preservação da NIM e, do lado positivo, tivemos um crescimento no patamar de originação do saque aniversário do FGTS.

Falando agora um pouco sobre a qualidade da carteira de crédito, na próxima tela. A inadimplência do Mercantil, no gráfico superior esquerdo, a *Over 90*, que é a principal métrica acompanhada por nós e pelo mercado, se manteve estável no trimestre em 2,8%, na contramão do mercado.

Aqui nós estamos olhando como mercado, o agregado do Sistema Financeiro Nacional e recursos livres, que vem crescendo ao longo dos últimos cinco trimestres, quatro de variação aqui, nos últimos quatro trimestres, atingindo 4,9% ao final do 2T. Se nós olharmos apenas a inadimplência *Over 90* de pessoa física, no Sistema Financeiro Nacional esses números são ainda mais altos, partindo de 5,2% no 2T22 e atingindo 6,3% no 2T23, tendo aumentado em todos os trimestres intermediários.

Ao passo que aqui no Mercantil, nós temos tido bastante sucesso na gestão da carteira. Mantivemos uma estabilidade no 2T em relação ao 1T, e tivemos uma redução de 0,7% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

Quando nós olhamos no gráfico, na parte superior intermediária da tela, o *Over 90* da carteira de Consignado Rede, que é hoje 100% da nossa originação, vocês podem observar que continuamente, consistentemente, o Banco tem gerido essa carteira melhor que o agregado de mercado.

O agregado de consignado de mercado tem rodado na casa de 2,2%, eventualmente 2,4%, ao passo que o Mercantil tem rodado em 1,5%, 1,6% de inadimplência, o que reforça a nossa qualidade de gestão naquela que é hoje a maior carteira do Banco Mercantil.

Quando nós olhamos na parte superior direita, o *Over 15 - 90* de todo o nosso portfólio de crédito, que é um indicador antecedente da *Over 90*, como se sabe, ele apresentou um aumento de 0,2% na comparação trimestral, atingindo 1,9%. Uma variação na margem, é absolutamente normal, considerando o tipo de carteira que nós operamos.

E vamos então para o 3T rodando em uma inadimplência *Over 15 - 90* de 2% para baixo, o que é uma bela melhora em relação aos trimestres anteriores de 2022, onde no 3T chegou a atingir 2,8%,

Na parte inferior da tela, temos a PDD e o percentual da carteira por ela representado, com uma redução na comparação anual de 8%. E do lado direito, na parte inferior, a carteira classificada como AA - C, crescendo em mais um trimestre, dessa vez 0,2%, atingindo 94,6% do portfólio.

Ou seja, enfatizando mais uma vez, uma contínua melhoria na qualidade da carteira, em que pese um cenário de mercado ainda bastante desafiador no que diz respeito à inadimplência de maneira geral e particularmente na PF, conforme nós já referimos aqui.

Falando agora um pouco sobre a RPS, a receita de prestação de serviços. Acredito que os principais destaques são: mais um trimestre de crescimento. A RPS tem representado ao longo do tempo aproximadamente 15% da composição entre NII somado com a RPS. Nós vamos falar um pouco mais sobre isso na sequência.

Os dois principais destaques que eu gostaria de fazer aqui. Primeiramente, como já referido pelo Gustavo, na parte inferior esquerda da tela, vocês podem acompanhar o crescimento

contínuo do resultado da nossa Marketplace, que está em operação há pouco mais de um ano, atingindo R\$22,4 milhões ao final do 2T deste ano, um crescimento de 446%, ou seja, mais do que quintuplicando o resultado observado no mesmo trimestre do ano passado.

E do lado direito, as assistências. E aqui apresentamos a métrica de clientes ativos com assistências, que tem crescido consistentemente desde que nós reposicionamos o nosso portfólio de produtos com essas assistências, há coisa de alguns trimestres atrás, partindo no 2T do ano passado de 44 mil clientes e chegando a 195 mil clientes ao final desse 2T23. Então, temos crescido continuamente o número de clientes com assistências, e atingimos um crescimento trimestral recorde de 51 mil novos clientes com assistências neste 2T23.

Falando um pouco da performance do nosso portfólio de cartões. Nós tivemos um crescimento de 300 mil cartões ativos na nossa base, conforme pode ser observado no gráfico do lado esquerdo, com destaque para o crescimento dos cartões de débito, que tiveram um crescimento de 200 mil cartões ativos neste 2T em comparação ao trimestre imediatamente anterior.

Do lado direito, temos o volume total processado ou TPV na sigla em inglês, com um crescimento anual de 9%, trimestral de 4%, atingindo praticamente R\$1,4 bilhão neste 2T23. Então os cartões seguem sendo um produto importante de fidelização do nosso cliente. Vem apresentando um crescimento moderado, porém contínuo e atendendo a demanda da nossa base de clientes, mas ao mesmo tempo respeitando os nossos limites de exposição no que diz respeito a risco de crédito.

Falando agora um pouco do outro lado do balanço, do lado do passivo, do lado do nosso *funding*. O Mercantil possui, o que nós entendemos ser um diferencial competitivo, que é ter um *funding* diversificado e pulverizado, em que pese ser um Banco de médio porte. Isso nos dá uma vantagem competitiva, como eu disse, representada também por um custo de *funding* inferior aos nossos pares.

Esse custo, inclusive, teve uma redução na margem neste 2T23 para 92% do CDI, puxado por um crescimento que foi um crescimento orgânico, principalmente na nossa base de depósitos a prazo, que cresceu R\$1,1 bilhão, atingindo R\$11,4 bilhões ao final do 2T23. As demais linhas mantiveram basicamente estabilidade.

E no que diz respeito aos canais de captação, no lado direito da sua tela, nós seguimos tendo essa captação concentrada nos nossos canais próprios de varejo, representados pelo INSS e pelo varejo PF e PJ, que somados apresentam 73% do saldo do nosso portfólio.

Depois temos a contribuição das plataformas parceiras, plataformas de investimento parceiras, que atingiram 11%, operações institucionais também com 11% e operações estruturadas com 4%.

O Banco segue em sua estratégia de diversificação das fontes de *funding*, algo que entendemos como fundamental para propiciar a fonte de recursos, para que demos continuidade no crescimento acima de mercado que temos observado no portfólio de crédito.

No que diz respeito à liquidez, ao longo deste trimestre, tivemos inclusive um crescimento do *liquidity coverage ratio* ou LCR, que pode ser observado na parte inferior direita da tela, onde atingimos 1,9x, o mínimo requerido pelo regulador, ou seja, praticamente o dobro do mínimo requerido.

Usualmente o Mercantil roda com um nível de liquidez confortável e tivemos, inclusive, um crescimento. Se vocês retornarem nos trimestres anteriores, verão que nós vínhamos rodando a 1,7x já há alguns trimestres.

Então, portanto, tivemos uma elevação neste último trimestre, com o nosso caixa atingindo R\$3,2 bilhões ao final do 2T, o que representa mais de 2x, 2,3x para ser preciso, o patrimônio do Banco. O que, como se sabe, é uma métrica bastante folgada no que diz respeito à liquidez.

Falando um pouco agora de capital e de Basileia, já referido na primeira parte da apresentação pelo Gustavo. Todo esse resultado que nós vimos e descrevemos até aqui se deu com níveis de capitalização bastante confortáveis.

O Banco encerrou o 2T23 com 16,2% no índice de Basileia, uma folga muito significativa em relação aos 10,5% regulatórios, e com o patrimônio líquido de R\$1,425 bilhão. Esse crescimento vindo todo da incorporação ao longo de todos os últimos trimestres, cabe destacar, da incorporação de resultados.

Os nossos *ratings*, do lado direito, A pela S&P, A- pela Fitch, devem sofrer revisão nos próximos meses. E esperamos aqui, como é de se esperar, uma melhora nessas avaliações.

Um outro destaque, falando um pouco agora da nossa performance na próxima tela, falando das métricas de rentabilidade, margem financeira e lucro. Começando então pelo gráfico do lado superior direito, o gráfico de receita total, que incorpora a margem financeira líquida ou NIM na sigla em inglês.

Conforme já referido pelo Gustavo na primeira parte da apresentação, nós tivemos mais um trimestre, o segundo em sequência, de crescimento da NIM. Algumas razões para isso. Nós entramos já no 2T com a carteira, digamos assim, turbinada pela originação recorde do 1T. Depois de oito trimestres consecutivos de alta taxa básica de juros, tivemos um 2T de estabilidade.

E isso nos permite, quando nós recompomos as nossas margens, capturar essa estabilidade. E agora, naturalmente, nos próximos trimestres, tendo sequência o ciclo de afrouxamento monetário e materializado em uma redução da Selic, nós devemos capturar ganhos incrementais nessa NIM.

Um outro aspecto importante foi a inadimplência que nós já analisamos. Então isso contribui para que nós tenhamos um resultado melhor. Isso tudo se materializa nessa NIM trimestral de 22,8%, observada ao final do 2T.

O ROAA, na parte inferior direita da tela, é consequência disso. Então o ROAA ganha mais um 0,1%, o que em termos de ROAA é bastante coisa. Nós sabemos que a atividade bancária é uma atividade naturalmente alavancada. Esse ganho no ROAA de 0,1%, multiplicado por uma alavancagem de 12,5x, o que representa um crescimento na margem nesse 1T.

O Banco vinha rodando basicamente em 11x, 11, alguma coisa de alavancagem. Tivemos um pequeno aumento, então esses 12,5x de alavancagem nos levam a esse ROAE LTM últimos 12 meses, *last twelve months*, de 21,2%. E no trimestre, já referimos bastante nessa apresentação, o ROAE trimestral anualizado beirando os 30%, atingindo 29,8%.

O ROAE LTM cresce 5,4p.p. em relação ao mesmo trimestre de 2022, e também apresenta um crescimento expressivo em relação ao 1T23. Outro aspecto que eu gostaria de destacar é esse recurso adicional que veio para o nosso ativo. Ele ficou basicamente no caixa, como eu já falei. Terminamos o 2T com caixa bastante elevado, LCR aumentando 0,2x duas vezes.

E quando nós olhamos o caixa em relação aos *interest-earning assets*, aos ativos que rendem juros, esse caixa subiu de 10,7% dos *interest-earning assets* para 14% na comparação

trimestral. Então, esse delta de alavancagem que eu acabei de referir, foi parar basicamente no caixa e nos dá fôlego para os próximos trimestres.

E por fim, a tão referida métrica de resultado. O Banco atingindo o nível recorde, rompendo a barreira dos R\$100 milhões de resultado no trimestre, um crescimento de 108% na comparação anual. Naturalmente que estamos todos muito satisfeitos com isso, fruto de muito trabalho, de uma preparação do Banco ter executado de maneira disciplinada, ter alocado o capital disciplinadamente e se posicionado para esse próximo ciclo econômico.

Passamos um ciclo de aperto, de piora de inadimplência que durou, grosso modo, dois anos, e agora estamos muito bem posicionados para surfar, por assim dizer, um ciclo que deve começar e já começou, de redução da Selic. E oxalá, tenhamos mais à frente um ciclo de retomada de crescimento, o que enseja maior demanda por crédito e que deve também acelerar o nosso crescimento nos próximos trimestres.

Por fim, mas não menos importante, temos do lado esquerdo o pagamento de proventos realizado pelo Banco. Aqui cabe destacar que ontem divulgamos um fato relevante, dando conta do pagamento de juros sobre capital próprio, o JCP, de R\$48,650 milhões, que será pago no próximo dia 18 de agosto, com as nossas ações passando a negociar ex-dividendos / JCP no próximo dia 14 de agosto.

No lado direito, como costumamos mostrar, a performance das nossas ações BMEB3 e BMEB4, em uma base 100 que se inicia em janeiro de 2020 em comparação ao Ibovespa, que é a linha cinza.

Com isso, encerramos a parte de comentários a respeito do resultado trimestral. Eu devolvo a palavra para Marina, para nossa seção de perguntas e respostas. Mariana, por favor.

Participante 1 (via webcast):

Com o novo teto, como está a rentabilidade das novas safras de consignado? Vimos que a originação reduziu bastante no trimestre. Qual a expectativa para os próximos?

Gustavo Araújo:

Como nós comentamos, o Banco Mercantil tem uma disciplina muito grande na alocação dos seus recursos, e o cálculo de limites é feito com base em uma análise bastante criteriosa que vai desde a espécie de benefício. Enfim, passa por várias características do cliente e chega até a parte atuarial para formação do *spread*, que inclui, claro, a Selic corrente, que teve uma queda recente, mas ainda marginal, e claro, esperamos que caia mais, e também a curva futura da *duration* da carteira a referir.

Tudo isso faz com que nós calculemos limites que nos entregue a nossa NIM de referência, acima dos 20%, para que tudo isso vire ROAA, com a alavancagem nós atinjamos o nosso objetivo de ROAE.

A taxa caiu e, obviamente, isso teve impactos na concessão do Banco, como muito bem já colocado pelo Paulino, não só pelo novo teto, mas também por discussões regulatórias, a questão dos clientes da Lei do Amparo e outras definições, além do 13º salário que traz essa sazonalidade, o cliente usa esse recurso para pré-pagamento de dívida, o que cria esse ambiente em que o mercado como um todo retraiu bastante neste 2T.

Bom, é claro que nós, pensando nesse ciclo de afrouxamento monetário, que já é de certa maneira refletido na curva de juros de maturidade das carteiras, conseguimos trabalhar com

outras linhas, ora mais arriscadas, quer seja na perspectiva atuarial, quer seja na perspectiva de produto.

Ou seja, trabalhar, por exemplo, com a portabilidade que enseja inerentemente uma taxa menor para fazer frente ao porte, para esse cliente vir com relacionamento para o Banco Mercantil ou até mesmo trabalhar com esse teto mais baixo em alguns casos aí colocado.

Então, acho que é uma conta técnica, que vai depender também da execução paulatina das reduções de juros, mas no geral, tanto em posição de caixa quanto também em prognósticos, nós esperamos crescer nessas linhas ora preteridas.

São linhas de menor margem, que alavancados retornam um ROAE menor do que de 30%, mas que em uma equação de crescimento-retorno, possa fazer sentido para que o Banco consiga acelerar também através do reinvestimento de seus resultados, nesse objetivo de tomar *market share*, principalmente no público de 50+.

Participante 2 (via webcast):

Com a melhora do cenário econômico, podemos esperar uma mudança de mix com maior participação do crédito pessoal na carteira?

Gustavo Araújo:

No crédito pessoal, vou seguir aqui a linha de raciocínio. Tivemos a estabilidade no período, então, em torno de 2 bilhões do 1T para o 2T, também em relação à disciplina de capital do Banco e de execução.

É um portfólio, claro que inerentemente, atribui-se maior risco devido a suas características, e que nesse cenário de Selic alta e de alta inadimplência, alto endividamento, o Banco preferiu ter essa estabilidade de portfólio e até um decréscimo relativo, ou seja, saiu de algo como 19%, 17% e hoje representa 15% do portfólio.

O crédito pessoal, porém, é um produto muito buscado pelo público e é uma pimenta, nós costumamos brincar aqui no Mercantil, muito legal no portfólio. Então, ter a medida certa dessa pimenta, quanto que nós apimentamos esse portfólio com essas linhas *clean*, ainda que ela tenha uma inadimplência menor do que a média de mercado pela inteligência de dados do Banco e pela principalidade.

Ou seja, nós temos como calcular essa capacidade de pagamento do cliente, tem acesso também a toda a movimentação financeira para fazer esses cálculos, nós temos que sempre ver qual que é a melhor proporção dessas linhas em relação ao portfólio.

Claro que com a queda de Selic, o que são consequências naturais? O que se almeja, caindo a Selic ou com o afrouxamento monetário? Redução do custo de dívida, redução de endividamento, crescimento econômico e, portanto, também retomada de demanda por crédito.

Nessa linha, nós podemos ver crescimentos nominais na linha de crédito pessoal. Porém, eu acredito que o Banco tem mais espaço para crescer ainda em FGTS, como o Paulino falou, atingimos outro patamar de crescimento, e em outras linhas de consignado, como por exemplo, portabilidade ou até em um canal muito importante para o Banco, que deve acelerar agora cada vez mais, que é o canal de terceiros, o correspondente bancário, nessa equação de alocação otimizada e técnica dos recursos do Banco.

Participante 3 (via webcast):

Prezados, parabéns pelos resultados. Como vocês enxergam a sustentabilidade do ROAE anualizado indo adiante? Não fosse a queda da Selic que tende a aumentar ainda mais o ROAE, vocês acham que conseguiriam sustentar o ROAE anualizado desse trimestre indo adiante?

Paulino Rodrigues:

O problema de dar resultado bom é esse: o pessoal quer manter nos 30%. Eu tenho certeza que nossos acionistas merecem. Brincadeiras à parte. Nós temos um custo de capital próprio de 17 ponto alguma coisa, ele roda entre 17% e 18%, o CAE. Então, a nossa orientação estratégica é no sentido de rodar acima disso para criar valor para os nossos acionistas, obviamente.

Nós temos uma meta de ROAE de 20, mais ou menos alguma coisa, e tem muita influência do ciclo econômico, naturalmente. Como eu mencionei durante a apresentação, nós passamos um ciclo muito duro nesses últimos dois anos e rodamos. O gráfico do ROAE LTM demonstra isso, um pouco abaixo dos 20.

Agora estamos rodando acima dos 20 e acreditamos que dado o próximo ciclo econômico, e que envolve uma redução de Selic, conforme já comentamos bastante aqui, nós vamos ter o vento a favor, o que vai nos permitir, entendemos rodar não a 29,8 de ROAE o tempo todo, porque isso é, obviamente, desafiador e complexo na indústria.

Eu acho que com esse nível de ROAE que nós apresentamos hoje, muito provavelmente, seguramente nós estamos entre os melhores *performers* da indústria e provavelmente o melhor no nosso segmento de atuação. As divulgações de resultados ainda estão acontecendo e é melhor nós esperarmos antes de fazer alguma afirmação categórica nesse sentido, mas certamente estaremos entre os melhores. E ninguém, eu acredito, vai superar 30% de ROAE.

Então é complicado nós afirmarmos que isso seja um ROAE de cruzeiro, não é, mas nós entendemos que tem um horizonte à frente, dado primeiramente por um ciclo de redução de taxa de juros e, na sequência, esperamos uma retomada de crescimento, gerando uma maior demanda de crédito, como já mencionei. Isso deve, sim, nos permitir rodar em um ROAE, digamos assim, entre 20 e 30.

Eu sei que é uma janela grande de ampliação, mas algo, eu acredito, mais para 25. Não acredito que nos próximos trimestre nós vamos rodar muito perto dos 20, vamos rodar mais nesses 20 e muitos assim.

Participante 4 (via webcast):

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Houve algum efeito não recorrente para a Empresa entregar um lucro de R\$100 milhões no trimestre ou Empresa que está em um novo patamar de resultados?

Paulino Rodrigues:

Não tivemos. Isto está nas nossas demonstrações. Então aqueles que estão aqui ao meu lado, aqueles que passarem com vagar pelas demonstrações, poderão observar que não tivemos. Claro que eventos não recorrentes são parte da vida de qualquer Empresa, mas particularmente neste 2T23 não tivemos nada. Então, o resultado foi inteiramente da operação do Banco, o que, aliás, também é um fator extremamente positivo.

Com relação ao novo patamar de resultado, R\$100 milhões é uma marca expressiva. Nós viemos entregando o recorde atrás de recorde, mas precisamos entender, pensando nos próximos trimestres, alguns aspectos. O 2T foi muito favorecido pela originação recorde que tivemos no 1T, e nós entramos no 3T com uma originação que foi menor no 2T. Então isso já nos traz um desafio em termos de resultado.

Um outro aspecto é que nós tivemos um volume de operações liquidadas por conta da antecipação do 13º dos beneficiários do INSS. Isso se deu ainda 2T, mas não produziu efeitos materiais mais significativos no 2T, mas vai produzir na sequência. Então nós temos que recompor as nossas carteiras.

Obviamente, que estamos aqui trabalhando para isso, mas isso é um desafio. De tal sorte que, sim, nós seguimos em uma toada de aumento de resultado trimestral, mas entendemos que temos desafios nesses próximos dois trimestres, para manter um patamar de 100, e nós não deveríamos ficar espantados se isso vier um pouco abaixo.

Claro que tem o efeito favorável, espera-se, de redução de juros. Isso nos ajuda. Então nós devemos rodar em um patamar definitivamente acima do que o Banco vinha rodando no ano passado e mesmo no 1T deste ano, mas superar os R\$100 milhões consistentemente é algo que, obviamente, estamos trabalhando, mas é algo que nós não temos como garantir.

Participante 5 (via webcast):

O Banco já possui oportunidades e iniciativas a serem alavancadas em relação à inteligência artificial?

Gustavo Araújo:

Deixa eu tentar responder essa pergunta. Tem diversas formas de inteligência artificial. Eu vou começar com o que faz parte do nosso dia a dia, que está embarcada no nosso *bot* de WhatsApp.

Não é lá o que nós chamamos de inteligência artificial genérica, aquilo lá são códigos e bastante aprendizado de uma equipe dedicada que testa hipóteses e entende qual é a melhor hora para falar com esse cliente, qual o tom de voz e de linguagem, quais expressões, gírias, maneirismos, ou seja, tem muita inteligência embarcada. Qual a melhor oferta no melhor momento.

Qual a sequência para que nós consigamos, o que nós chamamos aqui, melhorar essa conversão de topo de funil, que é um cliente entrando, por exemplo, no WhatsApp, até o fundo de funil, que é ele concluindo essa jornada e saindo com o crédito. Essa inteligência artificial de *bot*, nós temos bastante consolidada, bastante forte.

Então, 90% do que nós fazemos no WhatsApp, ainda que o cliente não tenha a sensação, ele está falando com um dos servidores do Mercantil. São 6 mil servidores em paralelo, que respondem pelo que nós chamamos de Mel, que é a inteligência do Banco.

Em relação à GAI, que é essa nova inteligência artificial generativa, o Banco sempre se desafia a estar na ponta de lança das mudanças e entender como essas mudanças podem impactar os negócios. Então temos algumas frentes também para tentar melhorar esse canal que falei aqui.

Temos essa inteligência que acho que ajuda bastante na parte de codificação, mas em atividades um pouco mais rudimentares, por exemplo, comentar código fonte. Já é algo que

a GAI consegue fazer bastante bem. Buscar uma biblioteca: olha, qual biblioteca eu acho tal base, e ela consegue buscar bastante bem. Então tem alguns casos de uso, vamos chamar assim, no Mercantil. Acho que está todo mundo se adaptando. Tem várias teses, várias alternativas e várias avenidas que nós podemos crescer.

Claro, também tem os riscos inerentes, também bastante discutidos. Mas assim, para responder: nós usamos bastante uma tecnologia que já está consolidada, e essa nova tecnologia estamos sempre aprendendo, está sempre em pauta de discussão para nós tentarmos aproveitar do melhor que ela traz, em uma combinação que, a meu ver pessoal, pode ser bastante explosiva, de ter a inteligência humana juntamente com essa ferramenta de inteligência artificial em prol dos negócios, como foi o buscador da Google.

Ele não substituiu o trabalho, mas ele permitiu lá atrás que nós tivéssemos acesso a muito mais informação. Então acho que esse é o contexto, e talvez nós consigamos dar mais detalhes conforme a tecnologia se amadureça nos próximos trimestres.

Participante 6 (via webcast):

Quais os riscos em relação à reforma tributária em andamento? E de que forma o Banco vem agindo ou pode se proteger?

Gustavo Araújo:

A reforma tributária em andamento acho que está ainda bastante aberta. Tem muita discussão, principalmente em relação às leis complementares em relação ao setor bancário, que, diga-se de passagem, talvez seja o setor brasileiro com a maior carga tributária da economia, vamos chamar assim.

IR e CSLL de Banco já é 45% do lucro líquido. Se você lembrar, a PIS/Cofins na linha de topo na receita é de 4,65. Enfim, até para a formação do *spread* e para que isso não tenha nenhum impacto em concessões, etc., eu acho que nós temos que estudar esse assunto com muito cuidado.

E assim está sendo, feito e através das associações, Febraban, a BBC, para que nós cheguemos na melhor equação para simplificar esses impostos ao longo de todo setores da economia, mas sem também criar nenhum empecilho ao crescimento. Acho que esse é um contexto que será contemplado ao longo do tempo, talvez em leis específicas, complementares para o setor bancário, dado as especificidades que já vivenciamos.

Eu acho que um ponto que vale destaque é uma discussão acerca do JCP, que é um subterfúgio de compensação pelo que nós chamamos de lucro inflacionário, ou seja, onde saiu o JCP em um cenário de super inflação. O JCP vinha com uma forma do acionista não pagar ou da Empresa não pagar esse imposto sobre a atualização do próprio patrimônio pelo valor monetário da inflação.

Então, ele é o que nós chamamos de *tax shield*. É por isso que ele tem essa vantagem fiscal, mas ele é tributado na pessoa física em 15%. Então ele, de certa forma, ajuda na alíquota efetiva da Empresa, mas de certa maneira, ele tem também os 15% quando o acionista recebe esses proventos.

Nesse caso, eu acho que a discussão pode ter um impacto para o setor bancário como um todo. O JCP é um redutor da alíquota efetiva e também em outros segmentos da economia, mas também tem todo esse aspecto, que ele tem um teto de TR, ou seja, o TJLP. Aqui eu acho que vai ter mais discussões e pode haver alguma mudança.

Então, eu acho que temos que aguardar, e mais do que isso, termos um diálogo bastante aberto e transparente para que nós façamos o melhor possível, que é: atingir os objetivos do Governo, de que acabou-se a ancoragem fiscal, garantindo obviamente, uma arrecadação adequada, mas sem penalizar setores ora já bastante carregados, vamos chamar assim. E claro, vamos aguardar também os próximos passos. Eu acho que a discussão está bem inicial e ela é bem complexa.

Marina Magalhães:

Obrigada, Gustavo. Obrigada, Paulino. Em relação às demais perguntas enviadas, o departamento de RI vai entrar em contato individualmente para endereçar as respostas. Vamos dar sequência para o encerramento do nosso evento.

Muito obrigada, Gustavo e Paulino, mais uma vez pelas apresentações. Qualquer questão adicional, a área de RI está à disposição por meio dos contatos que estão disponíveis na tela. Gostaria de agradecer a presença e participação de todos em nosso evento e desejar um ótimo 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"