



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

**Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Cielo referente aos resultados do 1T21. Estão presentes hoje conosco os senhores Paulo Caffarelli, Gustavo Sousa e Daniel Diniz.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Cielo. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a teleconferência, queira, por favor, solicitar ajuda de um operador, digitando \*0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela internet via *webcast*, podendo ser acessado no endereço [ri.cielo.com.br](http://ri.cielo.com.br), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O replay deste evento estará disponível logo após o seu encerramento.

Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar, via website, perguntas para a Cielo, que serão respondidas após o término da conferência pela área de RI.

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

Com base na apresentação publicada esta manhã no site da Companhia, esta teleconferência será dedicada à sessão de perguntas e respostas. Caso tenha alguma dúvida, pressione \*1 no seu telefone. Se a qualquer momento a sua pergunta for respondida, aperte \*2 para se retirar da fila. As perguntas serão respondidas à medida em que forem recebidas. Solicitamos a gentileza de tirarem o telefone do gancho ao efetuarem a pergunta. Desta forma, uma ótima qualidade de som será oferecida.

Passo agora a palavra ao Sr. Paulo Caffarelli para uma breve abertura.

**Paulo Caffarelli:**

Bom dia a todos, muito obrigado mais uma vez por estarem conosco na nossa teleconferência. Nós mudamos a sistemática justamente para proporcionar um tempo maior para podermos estar aqui respondendo para vocês todas as questões colocadas.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

Toda a diretoria da Cielo está participando aqui; se for necessário chamar alguns dos diretores, nós o faremos durante a nossa conversa. Sem mais delongas, vamos direto ao nosso Q&A. Muito obrigado a todos.

**Victor Schabbel, Bradesco BBI:**

Bom dia Caffarelli, Gustavo. Obrigado pela oportunidade. Nós tivemos neste trimestre alguns efeitos não-recorrentes e também o aumento do ISS, que acabou pesando sobre o resultado e que, pelas nossas contas, acabou até tirando 2, 3 *basis points* do *revenue yield* de vocês.

Queria ouvir de vocês, talvez principalmente de você, Gustavo, o que vocês enxergam daqui para a frente sobre o processo de normalização dos números, as perspectivas, enfim, para os próximos trimestres, até em vista das condições macro que temos visto no momento. Obrigado mais uma vez.

**Gustavo Sousa:**

Vitor, muito obrigado pela pergunta. Primeiro de tudo, essa conta que você fez do *revenue yield* e o impacto do ISS está bastante precisa. Começando aqui. O nosso resultado aumentou 45% na relação ano contra ano. Naturalmente, como já reportamos no material da nossa apresentação, ele foi fortemente impactado por itens não-recorrentes, mas em sua maioria são itens não-recorrentes positivos.

Tivemos a nossa venda da participação na Orizon por R\$ 129 milhões; tivemos também a venda da plataforma de processamento para a Elo em uma transação de R\$ 380 milhões. Mesmo o item não-recorrente que foi de despesa foi um item que vai gerar eficiência para nós, como eu já comentarei aqui também. Em bases recorrentes, o nosso resultado teve uma queda de 18% na comparação ano contra ano. Isso é o equivalente a R\$ 31 milhões.

Você falou do ISS. O ISS, que a partir de janeiro passamos a fazer uma nova metodologia de cálculo, teve um impacto de R\$ 30 milhões no *bottom line* da Cielo, então quase que explica essa variação toda, muito embora haja vários outros efeitos na dinâmica de formação do nosso resultado.

Com relação àquilo que temos colocado para o mercado, que o nosso foco é o segmento de varejo. A nossa base de clientes neste segmento cresceu 8,8% ano contra ano. Nosso TPV neste segmento cresceu 11% ano contra ano, e quando olhamos para os produtos de prazo nos segmentos de varejo e empreendedores, nós atingimos 36%. Tudo isso em um trimestre em que nós recebemos 500 novos funcionários.

Como havíamos comentado com vocês, nós começamos um novo modelo comercial, e adicionamos novos funcionários neste time. Neste 1T nós temos times que ainda não ganharam tração, acabaram de chegar na Companhia e estão sendo treinados, e mesmo assim conseguimos mostrar estes aumentos de base e aumentos de volume.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

Falando um pouco também sobre a questão de produtos de prazo, eu já comentei aqui a métrica de penetração, nós captamos um FIDC novo de R\$ 2 bilhões, que serão totalmente canalizados para a nossa atividade de Receba Rápido, que é o produto de antecipação no varejo.

Do lado dos gastos, nós também mostramos evolução. Nós colocamos uma tabela, tanto na apresentação quanto no nosso *release*, que mostra que os gastos normalizados, livres de efeitos não-recorrentes e de outros itens, caíram 1,7% na comparação ano contra ano e 2,4% na comparação sequencial.

Eu falei no começo que nós tivemos itens não-recorrentes relacionados a despesas, despesas de provisão. Tivemos despesas de provisão da ordem de R\$ 31 milhões, que foram despesas associadas a rescisão, porque fizemos uma redução de quadros. Fizemos uma redução de quadros da ordem de 144 colaboradores, e também diminuimos o nosso espaço físico no nosso escritório central, na nossa sede.

Estas duas medidas combinadas vão gerar nos próximos doze meses, a partir de abril, uma economia projetada em mais de R\$ 80 milhões. Isso mais do que compensa o impacto que teremos deste novo time comercial que eu falei para vocês que contratamos no final do ano passado para o começo deste ano.

E para concluir, Vitor, estou falando mais uma questão de resultados que também é importante para a nossa dinâmica de resultados, eu faço um comentário sobre a nossa subsidiária nos Estados Unidos, a Merchant-e. Pelo terceiro trimestre consecutivo, esta empresa apresentou melhoria de resultados em dólar. Ficou muito próxima do *breakeven* quando olhamos somente para a Merchant e, sem olhar para a Cielo USA como um todo, que naturalmente tem uma despesa no endividamento do bonde que temos contratado na nossa *holding* americana.

A Merchant-e, que é a empresa operacional, teve o terceiro trimestre de melhoria consecutiva no resultado em dólar. Como eu tenho comentado com vocês nas últimas conferências, este ativo está perto da conclusão do seu processo de *turnaround*.

Com isso, o que vai formar o resultado da Companhia nos próximos trimestres? Naturalmente, como toda empresa no Brasil, temos que ver qual vai ser o comportamento da economia, dada a evolução da pandemia. E, na dinâmica que diz respeito à Companhia, continuaremos mostrando para o mercado um trabalho muito focado em eficiência de gastos, e acredito que em poucos trimestres já teremos notícias positivas para compartilhar com o mercado com relação ao trabalho do novo time comercial com foco no varejo, que eu tenho certeza que em poucos trimestres já vai mostrar tração e vai mostrar crescimento de base e de volume para nós.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

**Victor Schabbel:**

Excelente, muito obrigado, Gustavo. Obrigado a todos do time.

**Mario Pierry, Bank of America:**

Bom dia, pessoal. Tenho duas perguntas aqui. A primeira é se vocês poderiam explorar um pouco este acordo que a Caixa fez com a Fiserv para processar o volume nos próximos 15 anos. Queria entender qual seria o impacto para vocês tanto em volume quanto na rentabilidade.

A segunda pergunta é que eu queria entender um pouco melhor ali na Cateno essas perdas operacionais que, pelo que parece, são relacionadas a fraudes. Queria entender um pouco melhor como esse nível de fraude se compara com o que tem no Banco do Brasil. Obrigado.

**Gustavo Sousa:**

Mario, obrigado pela sua pergunta. Vou começar pela segunda, que é a da Cateno. Infelizmente, com o início da pandemia lá no final do 1T do ano passado e o movimento de maior participação de gastos em *e-commerce* e canais digitais, a Cateno passou a ter um volume maior de perdas operacionais.

A empresa e o Banco do Brasil estão tomando medidas para tentar mitigar estes impactos. Quando o canal e a quantidade de transações passam a ser transações não presenciais, e isso passou a ter um impacto maior nestas perdas operacionais da Cateno, sim. Medidas estão sendo implementadas, e infelizmente nós ainda não vimos o efeito da mitigação destes riscos relacionados a incrementos de transações digitais por causa da pandemia, ainda não vimos resultados ainda no 1T. Acredito que veremos isso em breve.

Com relação à Caixa, antes de mais nada eu só queria esclarecer uma coisa: a relação comercial que temos com a Caixa é regida por um contrato que tem questões de confidencialidade comercial, então eu vou comentar aqui o máximo que eu posso comentar com relação a este tema. Primeiro de tudo, a caixa tem sido um parceiro de longa data da Cielo, um parceiro valioso e uma base de clientes que, independentemente do contrato comercial com a Caixa ou não, nós prezamos muito e zelamos muito por esta base.

É um cliente que, até hoje, tem sido um cliente bancário da Caixa e um cliente de aquisição da Cielo. Independente de qualquer relação entre a aquisição da Caixa, aquisição da Cielo e a relação bancária com a Caixa, a Cielo continuará a dar todo o atendimento a essa base de clientes. A Caixa hoje, em dados recentes, é responsável por pouco mais de 5% do TPV da Cielo.

Quando olhamos para os principais bancos, se fôssemos olhar para a base de TPV da Cielo e fôssemos olhar para os principais bancos que contribuem para essa base, os



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

principais domicílios bancários, a Caixa seria o quarto banco. Dentro destes quatro bancos, naturalmente temos os bancos que têm relação comercial conosco, inclusive os nossos controladores, e temos bancos que não têm relação comercial conosco. Isto nos leva a entender que a Cielo, pelo seu volume e pela sua presença, tem um certo *fair share* de adquirência com qualquer grande banco.

Nós acreditamos que a Cielo, hoje, tem mais de 50% do volume de adquirência daquilo que é domiciliado na Caixa. Quando um processo competitivo como este ocorre, nós temos duas perspectivas: a de quem já é, digamos, um incumbente dentro disso, de quem já tem um contrato com a Caixa; e de quem não tem nenhum. Quem não tem nenhum, que é o caso de quem foi o vencedor, tem todo um incentivo de colocar uma proposta de *economics* bastante favorável para tentar abocanhar o que puder da geração de resultados desta base.

Nós já tínhamos mais de 50%. Temos que fazer uma conta muito precisa do quanto que temos a ganhar aumentando o *economics* nesta relação com a Caixa para a Caixa e tendo volume adicional versus o quanto temos a perder, porque quando esse tipo de processo ocorre e uma adquirência perde essa eventual relação comercial, não existe um tombamento automático de base de adquirência para uma nova adquirência.

Na verdade, a única coisa automática que existe no D0 é que a adquirência deixa de pagar uma comissão de incentivo para esse banco, que até agora era um parceiro. Então a partir de agora a Cielo vai, como eu falei, continuar dando todo o atendimento a este cliente que é um cliente de adquirência da Cielo, tem toda a motivação para manter este cliente na adquirência da Cielo e, inclusive, tem a possibilidade de pegar parte deste volume que antes era dessa comissão, que antes era paga para o banco que tinha o domicílio, e melhorar a relação com esse cliente. Pode ter uma proposta ainda mais competitiva para esse cliente que potencialmente tentará agora ser abordado por um novo adquirente.

Obrigado pela sua pergunta, Mario.

**Mario Pierry:**

Gustavo, só um *follow-up*. Você falou que representa só 5% do seu TPV, e imagino então que a contribuição para rentabilidade deveria ser parecida também?

**Gustavo Sousa:**

Mario, é um pouco mais de 5% e eu não posso fazer comentário quanto à rentabilidade, porque eu já entro um pouco nas questões de confidencialidade que eu tenho com a Caixa.

**Mario Pierry:**

Tudo bem, obrigado.



Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021

**Mariana Taddeo, UBS:**

Oi, bom dia a todos. Obrigada pela oportunidade de fazer perguntas. Eu queria entender um pouquinho como está para pensar tendências, tanto de TPV como de *yield* daqui para a frente. O TPV, se esse trimestre ficou meio *flat* ano a ano, no SME cresceu uns 10%, representando quase 36% do total.

Fazendo aqui uma conta, acho que intrinsecamente nas grandes contas o TPV caiu 5% no ano a ano. Dá para esperar esse ritmo de redução ao longo dos próximos trimestres ou isso acelera um pouco mais à medida em que vocês estão tentando reduzir a exposição nas grandes compras e aumentar no SME?

E, em relação ao *yield*, essa tendência de aumento de participação do SME no mix, assim como também uma recuperação das transações de crédito, deve ser mais do que suficiente para compensar algum tipo de pressão vindo de competição? Obrigada.

**Gustavo Sousa:**

Nossa, Mariana, são alguns *moving parts* no que você colocou na sua pergunta. Farei o meu melhor para tentar abordar todos. Primeiro, a dinâmica que temos para este ano, e foi algo que comentamos com vocês no final do ano passado, era uma dinâmica de continuar com foco absoluto no varejo, inclusive reforçando o time comercial, para que tenhamos um crescimento mais forte neste segmento.

Fica difícil fazer uma projeção de como fica o volume de grandes contas, Mariana, porque neste 1T, naquelas contas onde tivemos a possibilidade de vencer um contrato e fazer uma nova negociação, e era uma conta que tinha ficado com uma margem muito apertada ou mesmo com uma margem deficitária, para a maior parte das contas nós conseguimos manter o volume da Cielo em uma rentabilidade adequada para a Companhia.

Então quando nós falamos de grandes volumes, a dinâmica destas grandes contas nos próximos trimestres, se você ganha uma ou duas, ou perde uma ou duas, faz muita diferença para essa conta de delta TPV em grandes contas.

A outra questão que tanto para grandes contas quanto para varejo continuará sendo uma incógnita para nós é como será o ritmo da economia dada a evolução da pandemia. Nós tínhamos começado janeiro e fevereiro com uma economia um pouco mais forte, com uma atividade um pouco mais forte, e em março nós já sofremos um pouco. Abril também vem com um nível inferior o que tínhamos visto em janeiro e em fevereiro.

Com relação ao *revenue yield*, a pandemia também trouxe uma coisa desde o seu início, que é essa participação maior preponderância, uma participação maior do que víamos



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

no histórico, do volume de débito. Isso tem tirado *yield* de nós sim, com certeza. Uma outra coisa que tirou *yield* da gente neste ano foi o próprio impacto do ISS.

Mariana, eu consigo te dar um pouco dessa dinâmica de que essas realmente são as *moving parts*, mas é difícil saber qual efeito vai preponderar, quando deixamos de ter um impacto da pandemia, talvez uma normalização daquele *split* que estamos acostumados entre crédito e débito. É difícil de falar isso com precisão.

O último ponto, que foi um ponto de competitividade, o ano começou forte em competição sim para este segmento do SME em termos de preço. Nós acreditamos que a Cielo tem uma oferta adequada e que está bem posicionada para continuar forte neste segmento.

**Mariana Taddeo:**

Se me permite um *follow-up* em relação à pressão de competição em preço, vocês têm visto essa pressão mais em MDR, aluguel, antecipação de recebível ou acaba sendo em tudo mesmo?

**Gustavo Sousa:**

Acaba sendo em todo. Como o cliente observa isso como um composto de preços, mesmo dentro do SME que tem alguns subsegmentos lá dentro o cliente acaba observando o composto disso tudo. É mais uma competição em MDR e em antecipação, mas mesmo o aluguel também faz parte de um composto de preço que os adquirentes ofertam e que o cliente avalia.

**Mariana Taddeo:**

Ótimo, muito obrigada.

**Domingos Falavina, JPMorgan:**

Bom dia, Gustavo e todos. Obrigado pela oportunidade. Duas perguntas aqui, uma que requer um pouco mais de detalhes e a outra mais rápida. Vou começar com a pergunta maior.

Nós lembramos, viemos acompanhando a Cielo, que a decisão de fazer o processamento da Elo foi uma decisão difícil da empresa tomar, por diversos motivos. Tinha questões de confidencialidade de informação, que alguns outros adquirentes não queriam que a bandeira fosse processada aí, e também uma discussão de divisão de custo com minoritário, no sentido de que Elo era só dos bancos e se o Elo tinha minoritário.

Na época, o *management* falava que era um processamento que gerava resultado positivo para a Cielo, e por isso era feito. A minha pergunta é a seguinte: quanto vocês



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

faziam de receita, o que esperamos que deve sair de receita pela venda dessa parte de processamento?

A segunda dúvida minha, bem mais curta, é se faz sentido pensar, mesmo sem entrar em muitos detalhes do acordo da Caixa, que são clientes que eu acredito que, intuitivamente falando, a Caixa é muito grande em microempreendedor e pequenas empresas, não é muito grande em *large accounts*, faz sentido imaginar que ela tem o mix médio maior que o médio geral da Cielo.

**Gustavo Sousa:**

Domingos, obrigado pela sua pergunta. O que houve agora nessa transação com a Elo foi a cessão da plataforma de processamento. A Elo, de posse dessa plataforma, pode fazer as melhorias, desenvolvimentos, todas as adequações que a empresa entender como necessária para a condução dos seus negócios.

A Cielo continua com o contrato de processamento com a Elo, isso devidamente divulgado nos nossos documentos. Foi vendida a propriedade, a propriedade foi cedida dessa plataforma, mas existe um outro contrato, que é o contrato de processamento, e que hoje é da magnitude anula de uma receita de R\$ 100 milhões. Esse contrato continua em vigor.

O que existia anteriormente era um contrato por uso dessa plataforma. Esse contrato efetivamente deixou de existir, como divulgamos. Nós recebemos R\$ 187 milhões pelo uso da plataforma, teve uma correção monetária em cima disso, uma atualização monetária de R\$ 14 milhões, e vendemos a plataforma por R\$ 178 milhões. Essa transação foi concluída, mas o contrato de processamento efetivo continua.

**Domingos Falavina:**

Era quanto, só para ter uma ideia? Ficou super claro, obrigado, eu imaginei que fosse perder também. Qual era a receita do outro contrato que você deixa de receber agora com a venda?

**Gustavo Sousa:**

A receita do outro contrato era da ordem de R\$ 4 milhões por mês, e também existia antes a depreciação, a amortização do custo de desenvolvimento dessa plataforma, que também era da ordem de R\$ 2 milhões. Então o net disso na base mensal era de R\$ 2 milhões bruto, Domingos. Do ponto de vista do impacto de resultado desse componente dessa plataforma, é um impacto não relevante. Baixo. Domingos, se você não se importar, cortou um pouco a sua segunda pergunta.

**Domingos Falavina:**

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

Era só se faz sentido, dado que a Caixa é muito focada no pequeno varejo, no microempreendedor, imaginarmos que o cliente médio distribuído via Caixa tem um *take rate* maior que o médio da Cielo, porque vocês têm muito em grandes contas.

**Gustavo Sousa:**

Sim, você está correto. A base da Caixa é uma base mais concentrada no varejo sim.

**Domingos Falavina:**

Perfeito, é só isso. Obrigado, Gustavo.

**Otávio Tanganelli, Bradesco BBI:**

Bom dia, pessoal. Obrigado pela pergunta. A minha na verdade é um *follow-up* da pergunta da Mariana um pouco mais cedo. Nós ainda vemos um mix de débito bem forte nos últimos trimestres. Eu queria saber se, na ponta, vocês já estão vendo uma melhora disso, o crédito retornando com um pouco mais força, e o que vocês estão esperando para o resto do ano. Obrigado.

**Gustavo Sousa:**

Olha, Otávio, o que a pergunta tem de relevante e importante, ela tem de difícil de projetar. No mês de abril, que nós estamos vendo agora, no 1T vocês viram toda a informação disponível, no mês de abril nós não vimos um retorno para esse mix anterior.

Para quando nós projetamos uma normalização do mix para aquilo que era o histórico? Pelo que nós temos visto, depende muito do arrefecimento dos impactos da pandemia, Otávio. É isso que é muito difícil de precisar. O que nós temos visto é que, quanto mais a pandemia tem impacto em redução de atividades, tem impacto na redução da circulação de pessoas, sobe a participação do débito.

Eu ainda não consigo te dizer, acho muito difícil que alguém no país consiga dizer, quando que isso se normaliza.

**Otávio Tanganelli:**

Super claro, obrigado.

**Vinicius Figueiredo, Itaú BBA:**

Bom dia, pessoal. Obrigado por pegar a minha pergunta. Nós vimos um crescimento, de novo pegando o gancho da Mariana, um crescimento bem mais forte no varejo e de microempreendedores, de 10% ano contra ano contra uma dinâmica estável de volume consolidado.



**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

Queria entender quanto desse crescimento vocês acreditam que vem de ganho de *market share* da Companhia nesses segmentos específicos e quanto veio de uma dinâmica de vendas melhores desses segmentos vis a vis grandes contas.

Agora nessa retomada, vocês estão percebendo essa mesma dinâmica? Está havendo ainda uma *outperformance* desses *players* contra as grandes contas? Se sim, qual dentre eles, empreendedores ou o varejo? Obrigado.

**Gustavo Sousa:**

Obrigado pela pergunta, Vinicius. Para o 1T, nós ainda não temos como projetar o *share*. Nossa última informação de *share*, que é do quarto trimestre, na nossa inferência de quanto é a nossa participação no varejo, se fôssemos olhar ao longo de 2020, nós mantivemos uma estabilidade no *share* do varejo.

Este incremento que estamos vendo de volume também é devido à própria, digamos, retomada de volume da nossa base de clientes, que também foi impactada pela pandemia.

Com relação a como está evoluindo o mix agora por segmento, também tem uma outra característica do impacto que a pandemia traz para a atividade das empresas, que é que nós percebemos que, da mesma forma que quando a pandemia tem um impacto pronunciado há uma maior participação do débito do que o histórico, também há uma maior participação de volumes para clientes de maior porte. Provavelmente porque as pessoas canalizam as suas compras em grandes estabelecimentos, seja no *e-commerce*, seja em grandes varejistas, então essa é uma questão que temos visto também.

A dinâmica para o final deste 1T e o que estamos vendo do começo do mês de abril, primeiro mês do 2T, é de ainda um impacto na atividade como um todo e um impacto onde o cliente menor sofre mais. O cliente de varejo e o cliente empreendedor sofre mais o impacto da pandemia do que o cliente de grande porte.

**Vinicius Figueiredo:**

Perfeito, super claro. Muito obrigado, pessoal.

**Operadora:**

Com licença. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas.

**Operadora:**

A teleconferência da Cielo está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T21  
Cielo (CIEL3 BZ)  
28 de abril de 2021**

“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”