



## CONFERÊNCIA DE RESULTADOS DO BANCO ABC BRASIL

**1º TRIMESTRE DE 2022**

**10 de maio de 2022**

**Sr. Ricardo Moura:** Bom dia a todos, eu sou o Ricardo Moura, Diretor de Relações com Investidores e M&A Proprietário. Sejam bem-vindos à conferência de resultados do primeiro trimestre de 2022 do Banco ABC Brasil.

*If you want to follow this broadcast in English, please click on the "interpretation button" at the bottom right of your screen.*

Antes de iniciarmos, gostaríamos de compartilhar seguintes disclaimers:

Eventuais declarações que possam ser feitas durante esta conferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco ABC Brasil, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis para o Banco ABC Brasil. Considerações futuras não são garantia 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 do Banco ABC Brasil, e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais condições futuras.

Em cumprimento à lei geral de proteção de dados, informamos também que essa apresentação será veiculada nas redes sociais (LinkedIn e YouTube) e que prosseguindo vocês estarão cientes que dados pessoais como imagem e voz poderão ser compartilhados sem nenhum prejuízo ou descumprimento da lei.

Aviso a todos que esse evento está sendo gravado e sendo transmitido simultaneamente na Internet, via YouTube e LinkedIn e que todo o conteúdo, inclusive a apresentação, estarão disponíveis em nosso site de RI. Para acompanhar as apresentações, acessem o QR Code que aparece em sua tela. Ao final da apresentação teremos um momento de perguntas e respostas. Para participar é só clicar no ícone "raise hand" abaixo de sua tela.

Ao meu lado hoje, estão presentes Sergio Lulia, nosso CEO e Sergio Borejo, nosso CFO.



**Sr. Sergio Lulia:** Bom dia a todos e obrigado por estarem conosco hoje. Estamos transmitindo diretamente de nosso estúdio aqui no banco, desenvolvido para o nosso telejornal interno, o ABC News, um canal criado para manter todos os colaboradores bem informados e alinhados à nossa estratégia. Além disso, nosso estúdio também será utilizado para iniciativas de comunicação.

**Sr. Sergio Borejo:** Bom dia pessoal, é um prazer compartilhar este momento com vocês.

**Sr. Ricardo Moura:** Convido agora nosso CEO para falar dos resultados do ABC Brasil nesse primeiro trimestre de 2022, trazendo os principais destaques financeiros e operacionais. Sérgio, por favor, é com você.

**Sr. Sergio Lulia:** Obrigado, Ricardo. Olá, investidores e todos que nos assistem hoje. Vou começar pelos destaques do período.

No primeiro trimestre de 2022 o Lucro Líquido atingiu 183 milhões de Reais, um crescimento de 13% em relação ao trimestre anterior e de 50% em relação ao mesmo período de 2021 – equivalente a um Retorno Anualizado sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) de 15,5% – o sétimo trimestre consecutivo de expansão.

Encerramos o trimestre com um crescimento na Margem com Clientes de cerca de 9% em relação ao trimestre anterior e em torno de 33% em relação ao mesmo período do ano passado – atingindo um Spread com Clientes de 4,3% no período, motivado pelos seguintes fatores: o incremento de derivativos, câmbio e cash management no mix de produtos; o aumento do Spread intra-segmento de clientes; e o aumento da relevância do segmento Middle na Carteira de Crédito Expandida, quando comparado com o mesmo trimestre de 2021. Este foi o 11º trimestre de expansão consecutiva da Margem com Clientes, que atualmente corresponde por 64% da Margem Financeira.

Em relação à Qualidade de Crédito, tivemos uma queda de 22% na Despesa de Provisão Ampliada em relação ao trimestre anterior e de 30% em relação ao mesmo período de 2021. Despesa essa equivalente a 0,4% da Carteira de Crédito Expandida, o menor nível desde 2019.

As Operações com Atraso Acima de 90 Dias encerraram o trimestre em 0,6% e os Empréstimos Classificados entre D-H atingiram 3,7% – ambos índices abaixo da nossa média histórica.

Já o Índice de Cobertura, atingiu 444%, resultado da queda do volume de atrasos e do reforço da Provisão do segmento Middle – cujo saldo atingiu 4,5% como percentual da carteira.



Seguindo a nossa agenda ESG – que é pautada pela transparência, ética e responsabilidade – publicamos ontem o nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade, documento que relata as principais ações e resultados desenvolvidos pelo ABC Brasil ao longo de 2021 nos âmbitos ambiental, social e de governança.

Por fim, realizamos uma pesquisa para determinar nosso NPS (Net Promoter Score) – que atingiu um total de 69 pontos. Este número se manteve estável em relação ao ano passado, uma demonstração da manutenção na qualidade de atendimento mesmo considerando o aumento expressivo do número de clientes nesse período.

Esta pontuação não só confirmou o forte diferencial do relacionamento do ABC Brasil, mas também identificou os aspectos qualitativos mais valorizados pelos nossos clientes, incluindo a qualidade do atendimento, agilidade, proximidade e conhecimento apresentado por nossos gerentes.

Vamos agora apresentar a evolução da Carteira de Crédito Expandida. O primeiro trimestre é historicamente o menos dinâmico ao longo do ano na concessão de crédito. Adicionalmente tivemos uma desvalorização do Dólar em relação ao Real de 15% no período. Ambos os fatores contribuíram para relativa estabilidade do volume da Carteira de Crédito Expandida no trimestre, enquanto nos últimos 12 meses, a carteira apresentou um crescimento de 6%.

O segmento C&IB, apresentou um recuo de 2% no trimestre e de 4% nos últimos 12 meses – resultado do balanceamento entre expansão da carteira e maximização de spreads – visando uma melhor rentabilidade sobre capital alocado.

O segmento Corporate apresentou crescimento de 1% no comparativo trimestral e de 10% no comparativo anual, continuando a ser nosso principal segmento de clientes.

O segmento Middle, mesmo com um recuo de 3% no trimestre, apresentou uma expansão de 29% nos últimos 12 meses. Esta desaceleração no 1º trimestre foi resultado principalmente de um maior volume de vencimentos, comuns para o período.

Em relação à segmentação setorial da nossa Carteira de Crédito Expandida. A mesma segue com alta diversificação setorial, apresentando um portfólio de crédito bem pulverizado e defensivo. Esta composição aliada a originação de operações de qualidade vem contribuindo para a resiliência da performance da carteira ao longo dos ciclos econômicos.

Os setores com maiores aumentos relativos de participação foram Serviços (+2,2 p.p.) e Cadeia de Grãos (+1,5 p.p.), enquanto os setores com maiores reduções relativas foram a Geração e Comercialização de Energia (-0,9 p.p.) e o setor Automobilístico (-0,8 p.p.).



Agora, apresentamos alguns indicadores que refletem a qualidade da nossa carteira de crédito. No primeiro gráfico, as operações com atraso acima de 90 dias, encerraram o trimestre equivalente a 0,6% da carteira – abaixo da média histórica que é ao redor de 1%. Essa melhora no atraso aconteceu tanto nos segmentos de clientes C&IB quanto no Corporate.

O segmento Middle experimentou um leve aumento do atraso para 1,2%, índice ainda muito confortável para o segmento – que comanda maior diversificação e spreads – e substancialmente abaixo dos níveis de provisão. No segundo gráfico, os Empréstimos Classificados entre D-H atingiram 3,7% da carteira, novamente abaixo da média histórica – demonstrando uma baixa formação de inadimplência.

Neste slide, mostramos a evolução da Despesa de Provisão Ampliada. A Despesa de Provisão Ampliada, fechou o trimestre com 35 milhões de Reais, equivalente a 0,4% da carteira expandida – redução de 0,1 ponto em comparação ao trimestre anterior e de 0,2 ponto percentual em relação ao mesmo trimestre de 2021 – e o menor índice desde 2019.

A Despesa de Provisão para Devedores Duvidosos (PDD) atingiu 27 milhões de Reais no trimestre – uma queda de 37% em relação ao trimestre anterior e de 23% em relação ao mesmo período do ano passado. Vale ressaltar que esta marca foi alcançada mesmo com um baixo nível de Recuperações de Crédito, e considerando uma Provisão para Bens Não de Uso de 10 milhões de Reais – acima da média desta linha para um trimestre.

Observem agora alguns indicadores que refletem a qualidade da nossa carteira de crédito. O Saldo de PDD em relação ao percentual da carteira foi de 2,8% – em linha com a média histórica. Houve uma redução no índice nos segmentos C&IB e Corporate, enquanto que no segmento Middle houve reforço da Provisão – tanto Específica quanto Adicional Anticíclica – que atingiu 4,5% como percentual da carteira Middle.

Apesar de não observarmos sinais específicos de deterioração, o aumento do saldo de PDD no Middle resulta de uma abordagem mais conservadora frente à menor visibilidade do ambiente macroeconômico. No segundo gráfico, o Índice de Cobertura, atingiu 444%, 167 pontos percentuais acima do nível observado no trimestre anterior, resultado tanto da queda do volume de atrasos, quanto do reforço de provisão no segmento Middle.

Em relação à evolução de nossa captação. No final de março, o saldo da captação totalizava 40 bilhões de reais, crescimento de 3% no trimestre e de 5% em 12 meses.

Um dos fatores de sucesso do ABC Brasil é o acesso a funding competitivo, tanto em moeda local quando internacional, com bom volume e prazos interessantes. Essa condição é suportada por notas de rating equivalentes ao rating brasileiro pelas principais agências de risco, ou, no caso de uma delas, um grau acima do soberano.



Acreditamos que a qualidade de nossa captação se torna ainda mais relevante em um ambiente de rápido aumento na taxa básica de juros, mais do que nunca se destacando como um de nossos principais diferenciais.

Neste slide observamos a evolução do Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia. Encerramos o primeiro trimestre com um Patrimônio de Referência de 5,5 bilhões de reais e Patrimônio Líquido de 4,8 bilhões de reais. O Índice de Basiléia Total atingiu 15,1% e o Capital Principal 12,1%.

Esses valores resultam principalmente da apropriação do resultado do trimestre e da emissão de instrumentos de capital nível 1 e nível 2 – já considerando o consumo de capital relativos à distribuição de proventos; às operações de tesouraria de curto prazo e ao crédito tributário de natureza transitória.

Aqui damos ênfase na evolução da Margem e Spread com Clientes. A Margem Financeira com Clientes atingiu 288 milhões de Reais no trimestre, crescimento de 9% em relação ao trimestre anterior e de 33% em relação ao ano anterior. Este foi o 11º trimestre de expansão consecutiva da Margem com Clientes, consistentemente o maior componente da Margem Financeira, equivalente a 64% do total no primeiro trimestre.

O Spread com Clientes no trimestre foi de 4,3%, o terceiro trimestre consecutivo acima da marca de 4%, motivado principalmente pelo aumento dos produtos derivativos, câmbio e cash management no mix de produtos vendidos; pelo aumento dos spreads intra-segmento e pelo aumento da relevância do segmento Middle, quando comparado com o mesmo trimestre de 2021. Já o Spread com Clientes ajustado pela Provisão para Perdas fechou o trimestre em 3,9%, crescimento de 0,6 ponto percentual em relação ao trimestre anterior e reflexo da diminuição das Despesas de Provisão.

Apresentamos agora, os demais componentes da Margem Financeira. A Margem com o Mercado totalizou 70 milhões de reais no trimestre, uma redução de 22% em relação ao trimestre anterior e de 15% no comparativo anual, períodos que haviam experimentado níveis bem acima da média trimestral.

Já o Patrimônio Líquido a CDI foi de 90 milhões de reais no trimestre, crescimento de 30% em relação ao trimestre anterior e mais de 5 vezes em relação ao mesmo período de 2021, em linha com o aumento da taxa básica de juros – e considerando um CDI de 9,8% no primeiro trimestre de 2022.

Como resultado, a Margem Financeira Gerencial atingiu 448 milhões de reais no primeiro trimestre, um crescimento de 6% em relação ao trimestre anterior, e de 42% em relação ao mesmo período do ano passado.



Finalmente, a Taxa Anualizada da Margem Financeira Gerencial (o NIM) foi de 4,4% no primeiro trimestre de 2022, um incremento de 120 pontos base em relação ao mesmo período do ano anterior; e o maior nível desde 2017.

Agora vamos entrar nas Receitas de Serviços. As Receitas de Serviços totalizaram 62 milhões de Reais no trimestre, uma redução de 30% em relação ao trimestre anterior e de 13% em relação ao mesmo período de 2021.

As receitas de Banco de Investimento – que, por definição, tem uma performance mais volátil – atingiram 7,5 milhões de reais no primeiro trimestre – historicamente o trimestre do ano menos representativo para esta linha.

Já as receitas de Garantias Prestadas atingiram 40 milhões de reais no trimestre, redução de 15% em relação ao trimestre anterior e de 6% no comparativo anual.

Finalmente, as receitas de Tarifas e Corretagem de Seguros atingiram 15 milhões de Reais no trimestre, relativamente estáveis em relação ao trimestre anterior, mas com crescimento de mais de 86% em relação ao mesmo período de 2021, tendo sido impulsionadas pelo aumento no número de clientes e transações e pelo contínuo ganho de escala das operações da Corretora de Seguros – que vem ampliando sua assertividade na oferta de linhas de seguros, com crescente número de transações e do volume segurado.

Observem agora a variação das Despesas e do nosso Índice de Eficiência. As Despesas de Pessoal, Outras Despesas Administrativas e PLR atingiram 191 milhões de Reais no trimestre, crescimento de 15% em relação ao trimestre anterior e de 43% em relação ao mesmo período de 2021.

Esta tendência foi influenciada pela forte expansão de nosso time de colaboradores e pelos investimentos em tecnologia – com foco principal nas áreas comerciais e de transformação, a fim de suportar a continuidade da expansão do segmento Middle, bem como o desenvolvimento de outras iniciativas estruturantes.

Já o Índice de Eficiência atingiu 38,5% no primeiro trimestre, um aumento de 3,3 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior e de 2,3 pontos percentuais no comparativo anual.

Vamos seguir com a Evolução do Resultado anual, o primeiro trimestre de 2022 comparado ao primeiro trimestre de 2021. O Lucro Líquido Recorrente no primeiro trimestre de 2022, atingiu 183 milhões de Reais, um crescimento de 13% no trimestre e de 50% em relação ao mesmo período do ano passado.

Esta tendência pode ser explicada principalmente pelo aumento da Margem com Clientes; pela redução das Despesas de Crédito e pelo aumento da remuneração do



Patrimônio Líquido pelo CDI; e foi parcialmente compensada pelo crescimento das Despesas, resultado do investimento em novas iniciativas, como já mencionei no slide anterior; e pelo aumento do Imposto de Renda e Contribuição Social, resultado principalmente da maior rentabilidade do período.

O Retorno Anualizado Sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) recorrente foi de 15,5% no trimestre, aumento de 420 pontos base em relação ao mesmo período de 2021.

Ainda sobre a rentabilidade, quando analisados ao longo dos últimos trimestres, o Lucro Líquido Recorrente e o Retorno Anualizado sobre Patrimônio Líquido do primeiro trimestre de 2022 continuam a mostrar uma tendência consistente de crescimento.

O Lucro Recorrente superou pela primeira vez a marca de 180 milhões de Reais em um trimestre, enquanto que o Retorno sobre Patrimônio apresentou o seu sétimo trimestre de crescimento consecutivo.

Continuamos confiantes em nosso modelo de negócios, na evolução das novas iniciativas que vem sendo implementadas desde 2019, e que já vem contribuindo com os crescentes resultados ao longo dos últimos trimestres.

Neste slide, falaremos um pouco dos nossos destaques ESG. Seguindo a pauta de transparência, ética e responsabilidade, publicamos o nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade – documento que relata as principais ações e resultados desenvolvidos ao longo de 2021 nos âmbitos ambiental, social e de governança.

O Relatório inclui a Matriz de Materialidade construída com a contribuição de diversos stakeholders, além de seguir as diretrizes internacionalmente reconhecidas do Global Reporting Initiative (o GRI) e incorporando indicadores do Sustainability Accounting Standards Board (o SASB).

Além disso, obtivemos no período uma linha de 100 milhões de Dólares com o IFC – braço de investimentos privados do Banco Mundial, sendo que os recursos serão direcionados ao financiamento climático no Brasil para iniciativas de descarbonização na agricultura.

Tratam-se de importantes etapas na trajetória da agenda de sustentabilidade do ABC Brasil, sendo que continuamos aprimorando nosso sistema de gestão ambiental, social e de governança e reafirmamos nosso compromisso com a transparência e a comunicação junto a todos os stakeholders.

Por fim, gostaríamos de reforçar a nossa tese de investimento – que balanceia três elementos distintos. Primeiro, somos uma instituição com longo histórico de rentabilidade, entregando um retorno aos acionistas através da distribuição de proventos – o dividend yield – muito atrativo, consistente e crescente.



Além disso, nossa geração de resultados é suficiente para suportar não só a remuneração do acionista, mas também o reinvestimento necessário ao crescimento e ganho de escala das operações atuais – o que inclui a contínua busca pela redução do custo de aquisição e do custo de servir nossos clientes.

Finalmente, temos investido recursos e esforços para expandir nossas operações em áreas onde temos sinergias óbvias – o chamado “right-to-win”. Isto inclui a captura de opicionalidades e o destravamento de valores ocultos, ainda não totalmente explorados em nossa operação, visando a diversificação dos fluxos de receita, o maior crescimento de nosso resultado e finalmente, o aumento do retorno estrutural do ABC Brasil.

Esses são os destaques que gostaríamos de apresentar.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Sérgio, por nos trazer o panorama dos resultados do banco neste último trimestre. Agradeço também a todos que acompanharam a transmissão até esse momento. Agora abriremos a seção de perguntas e respostas, para participar clique no botão “raise hand” na parte inferior de sua tela.

### **Sessão de Q&A**

**Sr. Ricardo Moura:** A primeira pergunta que temos é do Ricardo Buchpieguel do BTG Pactual. Ricardo, por favor, pode prosseguir com a sua pergunta. Acho que estamos tendo um pequeno probleminha no áudio. Enquanto...

**Sr. Ricardo Buchpieguel:** Tudo bom? Estão me ouvindo agora?

**Sr. Ricardo Moura:** Sim, ouvimos perfeitamente.

**Sr. Ricardo Buchpieguel:** Ótimo. Bom dia, parabéns aí pelo resultado. Eu tenho aí três perguntas: primeiro, poderiam comentar um pouco porque as despesas tributárias e alíquotas de imposto foi um pouco mais baixo nesse trimestre? E se faz sentido a gente esperar esses níveis como recorrente para a frente? Também poderiam comentar sobre a dinâmica de crescimento de carteira, né. A gente viu que no *Guidance* está um pouco abaixo e aí, por fim, vocês poderiam comentar também sobre a dinâmica de inadimplência que a gente pode esperar para os próximos trimestres, né? A gente viu que teve um write-off bem forte aí no Q1. E também queria entender um pouco se faz sentido pensar em níveis mais normalizados de inadimplência para o final do ano. Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Perfeito, Ricardo. Obrigado por suas perguntas. Borejo, quer começar a responder, se for o caso eu complemento depois, por favor.





**Sr. Sergio Borejo:** Perfeito, eu vou começar pela... pela tributária. Bom, a despesa tributária ela é resultado, né, da diferença. A base da receita tributária, Ricardo, ela é a diferença entre as receitas de *Accrual* mais realização de marcação ao mercado e as despesas de *Accrual* mais a marcação ao mercado. Neste trimestre específico, nós tivemos realizações de marcação ao mercado maiores na despesa, o que ocasionou uma diminuição dessa base. Se você pegar os trimestres anteriores nós tivemos o fenômeno ao contrário, nós tivemos mais realizações das receitas do que nas despesas, o que aumentou a base. Eu acho que para uma base de equilíbrio o nosso histórico, mais ou menos, ele varia entre 15 e 20 milhões de reais por trimestre. Esse basicamente é o nosso histórico de despesa tributária, esse acho que seria mais ou menos o equilíbrio aí que você perguntou. A segunda pergunta?

**Sr. Sergio Lulia:** É sobre questão de carteira. Eu posso falar essa, né? A gente teve um crescimento de carteira... No primeiro trimestre a carteira... Normalmente é um trimestre onde a carteira de crédito cresce um pouco menos, né? Não foi diferente nesse ano e somados a um certo conservadorismo, um pouco maior da Organização na concessão de crédito, dado o cenário econômico. Porque de um lado a gente vê a inadimplência em níveis muito baixos e isso está refletindo nos números e acho que foi o objeto da sua terceira pergunta, né? Mas, por outro lado, a gente vê um ambiente macroeconômico que requer cuidados, como o aumento da Selic, toda essa questão de aumento de preços de commodities, dificuldades de logísticas vindas de Ásia, voltando acontecer. Isso tem levado um pouquinho a um certo conservadorismo na concessão de crédito que eu acho muito saudável. Agora, já sentimos uma reação no segundo trimestre, o nível de atividade vem vindo maior do que se imaginava, é só a gente ver as revisões de PIB que estão ocorrendo e nós continuamos muito confiantes nos atingimentos dos nossos *Guidances*. Estamos nos estruturando para isso, estamos expandindo a força comercial tanto no Middle Market quanto no Corporate, estamos continuamente investindo em melhoria de processos para garantir que essa escalabilidade é feita com qualidade e que os clientes continuem bem atendidos. Por isso a divulgação do nosso NPS, que a gente ficou muito satisfeito, um NPS 69 por segmento como dos bancos, é um NPS muito alto e a ideia é isso: é crescer com qualidade, com consistência na análise de crédito, com uma baixa, com um baixo custo de aquisição dos clientes e com qualidade no atendimento e estamos muito confiantes disso. E a terceira pergunta, eu meio que já respondi, né? Porque a questão da inadimplência, como eu disse, a gente é um banco que está muito bem provisionado, não notamos piora da inadimplência vinda de lugar algum, embora esse cenário econômico mais desafiador, promovemos uma provisão adicional no segmento Middle, como foi explicado, para 4,5%, muito mais do ponto de vista anticíclico e nos prevenirmos contra alguma deterioração que possa vir do que já vendo algum tipo de problema na carteira, que não existe. Então, estamos relativamente otimistas para esse restante de três trimestres restantes de 2022.



**Sr. Ricardo Buchpiegel:** Se eu puder fazer só um *follow up*, você comentou que, então, vocês não estão vendo nenhum sinal de uma piora de inadimplência desse ano, se isso de fato ocorrer e seguir níveis bem baixos, faria sentido ter níveis mais baixos de provisão ainda esse ano? Ou é uma coisa que vocês vão ser um pouco mais conservador e deixar um pouco mais para ano que vem? O que a gente pode pensar nesse sentido?

**Sr. Sergio Lulia:** Olha, aí eu diferenciaria um pouco os segmentos, né? No segmento do Middle Market, que é onde a gente levou a provisão para 4,5% e é uma provisão que tem uma folga grande em relação ao que seria a provisão requerida pela 2.682, a ideia pelo menos do que a gente enxerga hoje, é que não há muita possibilidade de retornar para um nível de provisão menor ao longo deste ano, até porque esses desafios que a gente colocou, principalmente os desafios macroeconômicos mundiais que nós estamos assistindo, o consenso aqui na administração do ABC é que isso não será resolvido ao longo de 2022, provavelmente ficará para 2023. Já nos segmentos Corporate e de C&IB, aí a provisão é feita caso a caso, de acordo com a realidade de cada cliente. Então, isso é assim, é como se, usando jargão de mercado, a carteira está sempre marcado ao mercado. O cliente melhorou, sofre um aumento de rating, a provisão diminui. O cliente piorou, sofre um downgrade no rating, a provisão aumenta e essa dívida continua, tanto como sempre foi.

**Sr. Ricardo Moura:** Muito bom. Nossa próxima pergunta de Yuri Fernandes do J.P. Morgan. Yuri, por favor.

**Sr. Yuri Fernandes:** Bom dia, pessoal. Obrigado aí, Borejo, Lulia, Ricardo, pela oportunidade e parabéns pelo resultado. Um *follow up* nessa questão de crescimento, tenta explorar um pouquinho mais o Middle. A gente tem uma expectativa alta, né? Vocês têm contratado bastante gente e vinha crescendo num pace bom, mas esse tri ele caiu e a gente olhou o número de clientes e acho que o número de cliente também caiu. Então, eu queria entender um pouquinho mais a dinâmica por trás disso na carteira Middle, o que que vocês estão vendo, é um pouco mais de conservadorismo do banco mesmo, que acho que, assim, um dos pontos, né? Da tese de investimento de vocês é isso, né? O banco tem um histórico muito bom de qualidade carteira. Então, eu queria entender um pouquinho mais, o que esperar desse Middle aí para 2022, dado que vocês têm um *Guidance* um pouquinho acima do que vocês vêm entregando. E uma segunda dúvida, é sobre Margem com Cliente. Eu quero saber se a gente vai conseguir ver um décimo segundo trimestre de expansão de Margem com Cliente, eu entendi os três drivers, né? Acho que ficou bem claro, Lulia falando, né? Uma parte é derivativo, o cliente sabe que pode ser câmbio, derivativos, talvez um pouquinho mais volátil. O intra-segmento eu acho que é um pouquinho mais recorrente e a questão do mix do Middle, né? Eu queria entender assim desses três drivers, como que estão as caixinhas, né? Só para tentar entender assim: essa margem segue onde ela está? Ela pode voltar um pouquinho? A gente vê o décimo segundo trimestre ou não? Só para entender um



pouquinho a dinâmica de Margem com Cliente para os próximos trimestres. Obrigado, pessoal.

**Sr. Sergio Lulia:** Pois não, quer começar, Ricardo, com a resposta, daí eu complemento.

**Sr. Ricardo Moura:** Vamos lá, começando com Margem com Clientes aqui, Yuri, você tem, como você falou, são três caixinhas distintas, está certo? Então, na parte de mix de produto, o que a gente tem visto é que esse movimento tático que nós colocamos demais produtos com uma margem com mais valor agregado, ele tem tido uma aceitação muito boa com os nossos clientes. E aí trimestre a trimestre a gente tem visto essa aderência dos produtos, está certo? Olhando para a frente, a gente não pode garantir 100% que isso é recorrente, mas dá para dizer com uma certa convicção que uma grande parte disso tem sim uma boa recorrência. Por exemplo, Abril a gente já continua vendo essa recorrência vindo para nós. No segundo ponto, o Middle, esse também eu acho que é um ponto que vem para ficar, então conforme o Middle vai ganhando relevância dentro da carteira expandida, a gente deveria ver a contribuição do Middle ajudando na expansão de spread. Por último, eu acho que o aumento do spread intra-segmento aqui vai depender um pouco de uma dinâmica de competição no mercado de como a gente vê essa evolução. Até agora, até o momento isso vem acontecendo, eu acho que dá para olhar que é pelo menos uma estabilidade desse spread olhando para a frente, mas eu acho que de uma forma geral a nossa visão de Margem com Cliente, o que a gente vem trabalhando é para tentar perseguir ainda uma continuidade do crescimento dessa Margem com o Clientes.

**Sr. Sergio Lulia:** É, e para eu completar, né? Na sua outra questão, que foi do crescimento do Middle e do número de clientes. O projeto continua o mesmo, continuamos muito confiantes no nosso crescimento, o segmento Middle é um segmento que nós estamos, de certa maneira, aprendendo a trabalhar, está certo? Estamos desde 2019, os resultados, como o próprio Ricardo colocou, já são muito sentidos nos resultados dos bancos. Agora, é um segmento que tem ciclos mais curtos e mais marcantes do que nos outros segmentos. Então, por exemplo, é um segmento que cresce bastante no segundo semestre, a carteira é curta, a carteira tem vencimentos mensais de parcelas que são pagas e, normalmente, no primeiro trimestre ocorre uma certa diminuição. Essa questão de número de cliente é uma questão importante, é em parte recorrente disso, eventualmente de clientes que foram pagando essas parcelas no primeiro trimestre e o banco está um pouco mais cauteloso na questão tanto de crédito quanto de spreads, dado o cenário como a gente já explicou, teve uma pequena diminuição, mas não vejo nada como estrutural, pelo contrário, a gente está aumentando bastante o número de gerentes do Middle este ano, estamos indo para regiões onde nós não estávamos antes, então hoje o banco já tem presença física em 40 cidades brasileiras e com isso estamos investindo muito aqui no, como a gente brinca, na cozinha, né? Para deixar a cozinha preparada para esse aumento de demanda que vem, de número de transações, de cash management, de derivativos, então o *Guidance* de



crescimento do Middle continua e estamos muito confiantes de que ele vai ser cumprido. E uma questão, só complementando um pouco o que o Ricardo falou sobre a questão da margem, né? O que a gente vê é que esses investimentos que forma feitos, que continuam sendo feitos, eles estão tendo um efeito de diversificação das fontes de receita do banco tanto em segmentos, como em produtos, como até por canais. Então, em cada trimestre hoje você tem: "Ah, esse trimestre aqui, por exemplo, o Banco de Investimentos foi um pouco mais baixo, primeiro trimestre normalmente é mesmo, mas por outro lado, seguros foi bem, derivativos foi bem, cambio foi bem, cash management arreventou a boca do balão. O outro trimestre pode ser que aconteça outra coisa, tem a comercializadora de energia vindo com resultados crescentes, tem ofertas de produtos sendo feitas. Quando a gente fez o Middle por exemplo, a gente imaginava que câmbio derivativo era um produto que, dificilmente, ia interessar para essas empresas, nos enganamos redondamente, essas empresas se interessam e muito e a gente tem uma qualidade de oferta que está sendo muito positiva. Então, eu acho que a gente pode esperar que essas iniciativas continuem se estruturando, continuem representando mais no resultado do banco em cada trimestre que passa. E aí você vai ter naturalmente momentos em que o produto está um pouco melhor ou está um pouco pior, mas na média a gente vê os resultados crescendo com bastante consistência.

**Sr. Yuri Fernandes:** Obrigado, Lulia, super claro. Ricardo, parabéns, novamente pelo trimestre. 15,5% de ROE é bem bacana.

**Sr. Sergio Lulia:** Obrigado.

**Sr. Sergio Borejo:** Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Obrigado, Yuri. Nossa próxima pergunta é de Flávio Yoshida do Bank of America. Flávio, por favor.

**Sr. Flávio Yoshida:** Olá, bom dia. Parabéns pelos resultados, pessoal. Realmente, muito bons. Eu queria explorar aqui muito mais o tema do Middle, dado que a gente vê as grandes empresas com o balanço ainda fortes, né? A gente vê que os bancos incumbentes estão com menos crescimento no segmento de Corporate e Large Corporate e com mais apetite aí na margem no Middle, né? Então, eu queria entender como é que vocês estão enxergando a competitividade nesse segmento específico, né? E a minha segunda pergunta é com relação a *fees*, né? Vocês comentaram na apresentação que, de fato, esse tri foi um pouco mais fraco, eu queria entender o que vocês estão enxergando ao longo dos próximos trimestres, se deve ficar mais ou menos no nível que a gente está, ou se deve ter uma melhora tri a tri, talvez em garantias e corretagem? Talvez banco de investimentos fique um pouco mais flat mesmo? Eu queria entender com um pouco mais de detalhes a dinâmica que vocês estão esperando. Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Pois não, Flávio. Obrigado pela sua pergunta. Olha, no segmento Middle concorrência tem, como em todos os segmentos. Eu gosto sempre de citar aqui



o Tito, né? Que foi nosso presidente durante tantos anos. Ele comentava: "Mercado bom tem concorrente". Mercado que não tem concorrente alguma coisa está esquisita, ou tem alguma proteção de mercado ou... A competição no Middle é grande, os bancos, os incumbentes, são muito presentes, todos eles. Eu falo um Bradesco, um Itaú, um Banco do Brasil, um Santander, são muito presentes nesse segmento. Agora, eu acho que a gente vem com uma proposta que está se provando na realidade e, que sendo medida inclusive nessas questões de NPS, que nós mencionamos de ter uma qualidade do serviço muito grande. Isto é, um banco que não vai eventualmente competir se diferenciando no preço, até porque a gente acha que isso, do ponto de vista de longo prazo, podia ser um detrator para a companhia, mas é falar o seguinte: "Olha, eu tenho um preço que é competitivo, que não é o melhor, mas é competitivo, mas eu tenho um serviço que é muito bom". E para desenvolver isso... Agora, como é que você faz para ter esse serviço muito bom, só voltando um pouco atrás, sem também ter um custo de servir muito alto, que essa que é grande equação, está certo? Teoricamente você pode ter um serviço premium, só que o *cost of efficiency* você vai estar 90%, porque você não consegue escalar o negócio. Então, os investimentos têm sido muito fortes e constantes, e continuam sendo, e continuarão sendo no desenvolvimento de ferramentas que nos permitam nos comunicar bem com o cliente, entender o momento dele e qual produto que ele precisa, e ofertar esse produto de uma maneira assertiva. E, fazendo isso, a gente acredita que a concorrência, lógico é forte e vai continuar sendo, mas nós vamos encontrar o nosso espaço ali. A sua segunda pergunta eu me esqueci qual que é, para te falar a verdade.

**Sr. Flávio Yoshida:** Era com relação aos *fees*, a perspectiva ao longo do ano.

**Sr. Ricardo Moura:** Esse trimestre, realmente, você teve uma presença menor dos *fees* se você compara com os trimestres históricos. Agora, principalmente na parte de banco de investimento isso é relativamente normal. Então, se você olhar para os anos anteriores, o primeiro trimestre, ele tende a ser um trimestre com uma presença menor desses *fees*, vindo de banco de investimento, enquanto o último trimestre, ele acaba sendo um pouco mais forte. Então, não é nada muito, vamos dizer, diferente do mercado. O nosso carro chefe continua sendo as operações de renda fixa. Agora, a gente teve, estamos com um bom momento de M&A, temos um bom momento em Project Finance e isso já tem um abril, vamos dizer aí, melhor, olhando para o próximo trimestre. Não deveria ser nada muito fora do que a gente viu no passado. Ainda na parte de receita de serviço, você tem, você começa a ver acho que ainda de uma forma longe do potencial, mas as receitas da corretora, elas já começam a contribuir para essa linha de uma forma mais recorrente. A gente ainda está num processo de refinamento e entender qual é o DNA do nosso balcão, mas a ideia da corretora é realmente começar a acelerar ao longo do ano, e tornar essa linha mais presente como um percentual do total de receitas. Por último, garantias, você tem um pouco de volatilidade, sim, é normal, mas a gente espera que a gente tenha também uma recuperação dessa linha ao longo do ano. Eu acho que, de um modo geral, o resultado que nós tivemos nesse trimestre, com o retorno de



15,5%, ele veio mesmo com uma linha de serviços um pouco mais suave do que ela costuma vir nos outros trimestres. O que a gente entende é que haverá uma recuperação da contribuição dessa linha, que deveria também ajudar para o resultado dos trimestres que vem a seguir.

**Sr. Flávio Yoshida:** Está ótimo, pessoal, super claro. Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Por favor, próxima pergunta. Gustavo Schroden, Bradesco.

**Sr. Gustavo Schroden:** Bom dia, pessoal. Estão me ouvindo? Está bom, bom dia. Bom dia, Lulia, Borejo, Ricardo, um prazer falar com vocês de novo. Parabéns pelo resultado, realmente muito forte, como o Yuri falou, 15,5% de ROE, a gente aqui gostou bastante também. Eu queria só fazer, desculpa voltar num tema, mas eu queria só fazer um *follow-up*. Lulia, você comentou da inadimplência e foi perguntado dos níveis de provisionamento, deixa eu só ver se eu entendi correto aqui, se a gente pode pensar dessa maneira. Assumindo que você está aí com 444% de índice de cobertura, índice de inadimplência de C&IB, de Corporate, aparentemente bem controlado, mesmo que você tenha uma leve piora no SME, que eu acredito que vá ter como os outros bancos se apresentaram, mas me parece que a sua necessidade de constituição de provisão é menor. Dá para a gente assumir que a despesa com provisão por trimestre vai voltar para os patamares históricos, eu me lembro bem, era entre 25 e 30 milhões por trimestre, nesse tri já foi 26. Você acha que está correto a gente pensar nesses patamares, ou não? Pode ser que você tenha que fazer mais provisão e voltar lá para aqueles 45, 50 que a gente viu mais recentemente, essa é a minha pergunta. A segunda, é referente ao índice de eficiência, acho que você colocou muito bem que para servir bem, para conseguir ter esse crescimento, esse desenvolvimento na linha de clientes, você precisa investir, né? Mas nesse trimestre, apesar da rentabilidade e o ROE ter sido alto, como eu mencionei, o índice de eficiência subiu relativamente, vamos dizer assim, um pouco mais do que o esperado, né? Eu queria entender, quando é que você acha que a gente compreende a necessidade de investir para fazer todo o trabalho que vocês estão fazendo não só no Middle, tem seguros, tem comercializadoras de energia, acho que deve ter algum tipo de investimento em consignado também, quando é que você acha que você consegue atingir aí um nível ótimo que você vai depois se beneficiar da alavancagem operacional e esse índice de eficiência voltar para um patamar mais baixo? Essa são as minhas duas perguntas. Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Perfeito, Gustavo. Obrigado pelas suas perguntas. Eu vou responder a primeira, o Borejo me ajuda um pouco na segunda e daí eu complemento no final, se for o caso. Bom, o cenário de inadimplência, né? De novo, eu acho que eu tenho que diferenciar um pouco qual é a política com o Middle de qual a política do Corporate e o CI&B. No segmento Middle, como eu disse, a inadimplência está super comportada, subiu um pouco em relação ao ano passado, que é esperado, a carteira está virando uma carteira mais madura, mas a gente colocou esta folga justamente pelo ponto que você

colocou, porque quando você olha o cenário macroeconômico, ele demanda uma certa cautela. Então, a gente achou que ter uma postura anticíclica nesse momento no segmento Middle era uma postura adequada. Tendo dito isso, de agora para o final do ano, pelo menos com a visibilidade que a gente tem hoje, no segmento do Middle as provisões adicionais aconteceriam pelo crescimento da carteira, está certo? A carteira cresce, você vai provisionando, mas não estamos enxergando a necessidade de aumentar o percentual de provisionamento sobre a carteira e aí é uma provisão um pouco mais estatística, né? Por isso que é mais fácil ter esse nível de previsibilidade um pouco maior. Já no segmento do Corporate e do CI&B onde a gente vê hoje, de novo, estamos bem provisionados, temos inclusive clientes que durante 2020 sofreram um pouco mais, por conta da pandemia, agora a situação vai se normalizando, você vê alguns clientes com... Tendo uma recorrência de receitas maiores, o nível de atividade voltando, com a abertura da economia novamente. Então, não estamos com nenhum grande problema no radar. Agora, mas tem que ter em mente que a natureza do negócio no segmento Corporate e no segmento do CI&B é de riscos um pouco maiores, então imprevistos sempre podem acontecer e, caso aconteçam, serão provisionados, como sempre foram. Mas de agora a gente não está vendo nenhuma deterioração. Então, visto de agora de fato parece ser para o ano um cenário mais benigno do ponto de vista da inadimplência, da necessidade de provisões, né? Vou passar aqui, quer falar um pouco do nível de eficiência, Borejo?

**Sr. Sergio Borejo:** Posso, claro. Obrigado Sérgio. Obrigado, Gustavo. Bom, esse primeiro trimestre, Gustavo, a gente aumentou o nosso número de colaboradores em torno de 90, que é praticamente 10% de aumento. Então, teve uma aceleração e é normal que haja esse aumento nas despesas, seja ela por contratação de novos colaboradores, seja por espaço, né? Que também tem essa questão, e seja por investimentos em tecnologias, esse basicamente foram os três grandes itens. Agora, se a gente considerar, né? Que muito, a grande maioria desse aumento está sendo feito na linha de frente e que na linha de frente a maturidade do colaborador, de um officer se dá entre 12 e 18 meses a gente acredita que nesse período a nossa eficiência deve começar a melhorar, em torno de 12 meses, eu acredito que seja o prazo para o nosso índice de eficiência voltar, vamos dizer, a perseguir o que a gente tinha antes. Então, acho que basicamente seria... Agora, mesmo com esse aumento, acho que é importante dizer, que o nosso índice de eficiência está dentro do *Guidance*, está de acordo com aquilo que a gente havia planejado. Então, agora é crescer, e como, eu acho que o Yuri perguntou, aumentar esse NIM para manter o nível de eficiência.

**Sr. Sergio Lulia:** É isso mesmo e, complementando o que o Borejo colocou, a gente está vendo assim, a gente vê oportunidade de crescimento, de participação de mercado, de lançamento de produtos, de desenvolvimento de canais onde o "time to market" é muito importante. Então, esse debate aqui no banco: "Qual é a velocidade que a gente coloca nesses investimentos? Fazendo um pouco mais faseado e vamos crescendo aos pouquinhos e conquistando mercado ou fazemos um pouco mais rápido?". Não tem uma



resposta única para todo os investimentos, depende muito do produto e segmento, mas a gente tem uma percepção do seguinte: que a gente tem uma base instalada muito forte, a gente poderia estar diluindo esse custo fixo que o banco tem, com muito mais clientes e com mais produtos. Agora, isso requer esse investimento inicial, então a opção foi por fazer investimentos mais fortes, isso vem acontecendo desde 2019 e vão continuar acontecendo, como o Borejo colocou. Agora, proporcionalmente, há risco como a receita vai aumentando bastante, mesmo que você continue com um nível de investimento mais alto, esse nível de investimento frente à receita que vai crescendo, ele vai ao longo do tempo, a gente espera, sendo menor, de maneira que os ganhos de escala vão sendo obtido, né? Essa é a nossa grande aposta. E você tem, por outro lado, vários investimentos em novos produtos que não geravam nada, e que já estão gerando alguma receita, ainda bem irrisória, bem pequena, tanto que a gente não divulga, mas você tem um crédito consignado que já está funcionando, onde você já tem vários convênios estabelecidos com companhias, funcionários tomando empréstimo, a gente aprendendo com esse segmento, a gente fazendo pós-venda, está indo muito bem. A gente tem aquele Credit-to-Seller que é a venda, financiamento dos *sellers* que vendem marketplaces, também se desenvolvendo, aprendendo a quase um MVP, mas são coisas que já são realidades da Organização, mas que por enquanto ainda estão abaixo do que estão abaixo do *break-even*, então pesa mais na linha de despesa do que na linha de receita, mas que num futuro próximo provavelmente já terão trazido algum retorno adicional também para a Organização.

**Sr. Gustavo Schroden:** Não, perfeito. Está super claro as respostas. É só para deixar claro aqui o meu ponto da pergunta de índice de eficiência até para ver se tem *upside*, porque se já está com 15,5% de ROE e se tivesse, vamos dizer assim, qualquer melhora, qualquer melhor que você tivesse nesse índice de eficiência, a gente já poderia começar a trabalhar com nível de ROE mais alto do que esse 15,5% para o ano. A ideia da pergunta era mais essa, porque considerando o que vocês entregaram agora com os fundamentos, ainda tem uma melhora de *fee*, deve vir à medida que seguros, por exemplo, ganhem mais maturidade, e à medida que você ganhe eficiente esse ROE, a minha pergunta era mais se esse ROE, já não tem um ROE potencial acima desses 15,5%. A pergunta era mais nesse sentido.

**Sr. Sergio Lulia:** Então, essa é a nossa expectativa. Vou te dizer o seguinte: claro que falando assim, acho que é o sétimo trimestre consecutivo de expansão de ROE, vindo de um ponto mais baixo, por conta da pandemia, mas já chega com essa a ficar num nível interessante. Estamos absolutamente insatisfeitos com os 15,5%. A gente acha que a Organização tem um potencial de dar um ROE maior, não vai ter nenhum salto de diferença de um por outro, nem é essa nossa característica. A nossa característica é fazer, ir construindo as coisas de uma maneira mais consistente, um tijolinho em cima do outro, as iniciativas sendo feitas com muito cuidado, prestando atenção no risco, nos riscos, tanto no risco de crédito, quanto risco de execução, quanto risco operacional, *cyber risk* que a gente chama, é muito conservador nisso. Mas eu quero dizer o seguinte:





com certeza a gente não chegou no ROE que a gente acha que a gente tem que chegar, e a gente acha que tem potencial para crescer mais.

**Sr. Gustavo Schroden:** Perfeito, Lulia. Obrigado aí pelas respostas, e parabéns pelo resultado mais uma vez. Um abraço.

**Sr. Sergio Lulia:** Obrigado.

**Sr. Ricardo Moura:** Nossa próxima pergunta é Carlos Gomez-Lopez, do HSBC.

**Sr. Carlos Gomez-Lopez:** Bom dia, parabéns também pelo resultado. Duas perguntas: a primeira, mais uma vez sobre inadimplência. Tem algum patamar de juros que provocaria uma deterioração da carteira como está neste momento, ou com a expectativa de juros que tem de não manter a expectativa de não ter inadimplência muito maior do que agora as tem algum patamar? Quinze? Dezesete? Dezoito? Que seria perigoso? Segundo, sobre o capital, os senhores agora têm uns 50 pontos básicos de CET1 e Tier 1 menor que tinha, poderia nos confirmar que patamar seria confortável para os senhores? Obrigado.

**Sr. Sergio Lulia:** Oi Carlos, obrigado pelas suas perguntas. Essa questão do nível da Selic não tem uma resposta que eu possa te dar de qual é o nível, né? Até porque os clientes todos eles... Cada cliente está num setor diferente, cada cliente tem um impacto diferente da Selic na sua própria realidade. Empresas mais alavancadas, menos alavancadas, é óbvio que impacto tem, e aliás o aumento dos juros, uma das questões que ele quer é a relatividade mesmo e a retração tanto de investimento, quanto de consumo. Agora, a gente vê, por um lado, e isso é uma das *assumptions* que a gente tem aqui no banco, né? Que pelo fato de o Brasil ter passado por crises consecutivas desde 2014, 2015 foram várias crises. Tanto do final do Governo da Dilma, quanto depois, greve dos caminhoneiros, como pandemia, assim por diante. Isso fez com que as companhias se equacionassem muito bem financeiramente, desde as menores às maiores houve um alongamento dos prazos da dívida, houve uma grande participação do mercado de capitais em vários casos, houve um enxugamento de custos, no geral, nas empresas brasileiras que se referem hoje, eu acho numa inadimplência menor do que o esperado para o sistema como um todo, não só para o ABC Brasil. E o ABC Brasil por ter historicamente uma carteira de qualidade ele se beneficia disso, então não temos essa resposta e como eu disse, por enquanto, eu acho que a carteira está muito bem comportada. A sua segunda pergunta?

**Sr. Sergio Borejo:** Capital.

**Sr. Sergio Lulia:** Capital, Borejo.

**Sr. Sergio Borejo:** Claro. Obrigado, Sérgio. Obrigado, Carlos. Bom, o capital, respondendo à sua pergunta diretamente, qual é o nosso índice mínimo é um Tier 1



perto de 12%. Hoje ele está em 13,5%, mais ou menos, seria um Tier 1 por volta de 12%. Agora, mesmo esses 13,5% e esse consumo que você se referiu, Carlos, eu acho que é importante fazer uma ênfase aqui num ponto: a maior parte desse consumo de capital que houve no trimestre ele foi gerado por um prejuízo fiscal temporário. É um prejuízo fiscal que está sendo, foi originado dos primeiros três meses do ano, mas ele deve ser consumido ao longo do ano, ou seja, se a gente excluísse esse prejuízo fiscal que come o capital, que utiliza o capital de um para um, ele estaria em torno... Nosso capital hoje, nosso Tier 1 estaria mais para 14% do que para 13,5%. Então, isso também tem um espaço extra aí para crescer à medida que esse prejuízo fiscal for sendo consumido ao longo do ano.

**Sr. Ricardo Moura:** Vamos caminhando agora para o encerramento de nossa transmissão. A Conferência de Resultados do Primeiro Trimestre de 2022. Antes de passar a palavra ao Sergio Borejo, gostaria de agradecer a participação de todos. A transmissão e apresentação estarão disponíveis no site de RI, além disso, o vídeo da transmissão estará também no nosso canal do Youtube e LinkedIn. Qualquer dúvida, nossa equipe de RI está à disposição para atendê-los. Passo a palavra, então, ao Sergio para fazer as considerações finais.

**Sr. Sergio Borejo:** Só agradecer a participação de todos aqui na nossa videoconferência. Estamos aqui à disposição, enfatizar que estamos aqui à disposição para qualquer dúvida que os senhores e as senhoras possam ter e, por favor, Sergio.

**Sr. Sergio Lulia:** Bom, obrigado, Borejo. Obrigado, Ricardo. Gostaria de agradecer a presença de vocês. Espero que tenham gostado desse novo formato, de qualquer maneira, temos abertos aqui às sugestões e impressões que vocês tenham e estamos como o Borejo disse, o Ricardo, disponíveis aqui para conversar ou se aprofundar em qualquer tema que vocês achem interessantes. Bom dia a todos.