



BANCO DO BRASIL TELECONFERÊNCIA DE RESULTADOS 3T2021

OPERADOR - Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do Banco do Brasil para discussão dos resultados referentes ao 3T2021. Informamos que este evento está sendo gravado. Conosco hoje estão os senhores Ricardo Forni, vice-presidente de gestão financeira e de relações com investidores, e Daniel Maria, gerente geral de relações com investidores do Banco do Brasil. O presidente Fausto Ribeiro não estará presente, mas deixou uma mensagem para abertura da teleconferência. A sessão de perguntas e respostas será aberta após a apresentação, quando mais instruções serão dadas.

Agora, gostaria de passar a mensagem do senhor Fausto Ribeiro. Por favor, pode prosseguir.

FAUSTO RIBEIRO – Bom dia a todos, é um prazer estar com vocês para falar sobre o resultado do 3T e do acumulado em 9M2021. Gostaria de começar lembrando que quando assumi a presidência do Banco do Brasil estabeleci 10 iniciativas estruturantes alinhadas ao nosso planejamento estratégico. Essas iniciativas são sumarizadas em três grandes pilares. O primeiro deles, proximidade; o segundo, digital na prática; e o terceiro, rentabilidade. E é com isso em mente que quero trazer para vocês as principais entregas deste período.

Quando falo em proximidade, eu estou falando sobre estar sempre disponível com relacionamento especializado para entregar um Banco para cada cliente. Garantir a proximidade é entender os momentos de vida dos nossos clientes, seus gostos e preferências e ter o repertório adequado para oferecer o produto certo para cada um deles. Nesse sentido, nós oferecemos um atendimento especializado para as micro e pequenas empresas do Brasil, que contam com 7 mil profissionais dedicados. Também para toda a cadeia do agro e destaco a nossa rede especializada para os produtores rurais, tanto no varejo quanto no atacado, que atende mais de 269 mil produtores rurais. E, por fim, nossos



escritórios *Private*, que prestam assessoria altamente qualificada inclusive para os mega produtores rurais. Temos realizado investimentos robustos em inteligência analítica e isso permitiu que ampliássemos o atendimento gerenciado para mais de 7 milhões de pessoas. E é com o uso das melhores tecnologias e do conhecimento do nosso cliente, que personalizamos experiências. Um exemplo disso é o nosso Robô *Advisor*, que recomenda investimentos considerando os objetivos dos nossos clientes. E vejam que interessante: um dos nossos investimentos recentes é a ferramenta *Speech Analytics* que usa inteligência artificial para análise de sentimentos. Com ela, são analisadas milhões de interações telefônicas via central de relacionamento, o famoso SAC. E com isso podemos entender melhor as necessidades dos nossos clientes trazendo oportunidades para evoluir nossos produtos e serviços e trazer ainda mais assertividade nos atendimentos. No BB, o cliente conta com atendimento em todo Brasil, no canal que ele escolher. Importante mencionar que avançamos na migração da nossa estrutura de atendimento para modelos mais leves e mais eficientes, com destaque para o crescimento de 89,0% dos correspondentes bancários que além de transações realizam operações de crédito por meio de correspondentes comerciais. O Banco do Brasil possui quase 22 milhões de clientes ativos nos canais digitais, nosso app tem uma audiência qualificada, com pico diário de 8,8 milhões de pessoas nesse último trimestre. Essa é a nossa maior vitrine. Digitalmente o cliente pode renegociar dívidas pelo WhatsApp com o nosso premiado *bot* negociador de dívidas. E pelo WhatsApp também pode pré-aprovar financiamentos. Nossos canais permitem um ciclo de aquisição de crédito completo. No entanto, caso o cliente deseje, numa visão Omnichannel, ele pode iniciar uma operação em um canal e concluir em outro. Assim, a aquisição de crédito segue a forma e o desejo do cliente, de forma fluida e com a segurança, seja no atendimento presencial ou remoto. Tudo isso resulta em uma experiência integral nos canais, garantindo a melhor conveniência para nossos clientes. As iniciativas de especialização do atendimento, somadas a uma plataforma de canais completa e integrada ao desenvolvimento de soluções que aliam comodidade e conveniência, oferecem ao cliente uma melhor experiência e resultam em níveis elevados de satisfação. Observamos um crescimento contínuo e consistente em todos os nichos de atuação, com aumento anual de 8 pontos no NPS geral do Banco do Brasil. Tivemos uma redução significativa de 37,2% nas reclamações procedentes no Banco Central na comparação anual, atingindo a menor quantidade de reclamações da história. Toda



interação realizada por nossos funcionários é seguida de uma avaliação de atendimento. Em setembro, obtivemos nota 4,8 no atendimento Pessoa Física e 4,86 no atendimento PJ Varejo, em uma escala que vai de 1 a 5. Recebemos mais de 716 mil avaliações apenas em um mês. Nosso aplicativo segue dentre os mais bem avaliados da indústria financeira e já foi avaliado por mais de 6 milhões de pessoas. É isso que buscamos todos os dias: a satisfação de nossos clientes pela experiência próxima, personalizada e cada vez mais digital. Ser digital na prática é avançar a cada dia, trazendo benefícios e fidelizando os nossos clientes. Pela loja Banco do Brasil no nosso aplicativo, centralizamos num só lugar soluções não financeiras, como *gift cards*, que já somam mais de 1 milhão de unidades comercializadas, recargas de celular e os benefícios e promoções do programa de vantagens Banco do Brasil. Lançamos um novo modelo de negócio, o Marketplace Afiliados, que gera *cash back* para nossos clientes e gera um *fee* para o Banco do Brasil. Um modelo de negócios novo que serve para diversificar nossas fontes de receita. E, para lançamento, fizemos um acordo com a Amazon no Brasil, que já está disponível para os clientes Banco do Brasil. Para usar é fácil: comprando a partir do *link* na loja Banco do Brasil, o cliente receberá em sua conta no Banco do Brasil *cash back* das compras realizadas na amazon.com.br. E vamos avançar ainda mais agregando novas marcas, gerando mais valor para os nossos clientes ao mesmo tempo em que aumentamos a recorrência no nosso app e tornamos o Banco do Brasil cada vez mais relevante e presente na vida dos clientes. Ainda sobre diversificação de negócios, gostaria de destacar o Broto, nossa plataforma virtual agro, construída em conjunto com a BB Seguros. Em setembro, a plataforma ultrapassava 336 mil acessos, com 1.570 produtos disponibilizados, atingindo a marca de 1,0 bilhão em negócios desde seu lançamento. Um outro ecossistema digital que o Banco desenvolveu há alguns anos é a MPE *Week*, que em 2021 completou sua terceira edição reunindo de forma virtual vendedores e compradores. Nesta última edição tivemos mais do que o dobro de empresas cadastradas do que tivemos na primeira edição, e o número de ofertas triplicou. Outras iniciativas que fazem parte do pacote completo de soluções que disponibilizamos para nossos clientes são o clube de benefícios com recompensas em produtos e serviços e o programa Ponto pra Você, com *cash back* na conta.

Agora, vamos falar sobre sustentabilidade. Aliás, esse é o motivo de eu estar em Glasgow nesses próximos dias participando de painéis e debates na Conferência das Nações Unidas Sobre Mudanças Climáticas. Em setembro deste ano, nossa carteira de negócios



sustentáveis ultrapassou 282,0 bilhões, crescimento de 18,9% em 12 meses, com destaque para as boas práticas socioambientais e agricultura de baixo carbono, reforçando o papel transformador do Banco do Brasil no desenvolvimento do país. Além disso, o Banco do Brasil tem trabalhado para engajar clientes a investir em ativos sustentáveis, oferecendo um vasto portfólio que alia rentabilidade, governança corporativa e responsabilidade socioambiental. Um exemplo é a recém-lançada LCA Verde, que alcançou o volume de 158,4 milhões captados. A nossa atuação de forma sustentável é reconhecida por diversos prêmios e listagens nos índices de maior relevância no Brasil e no mundo. De acordo com o *ranking* da Global 100, somos o banco mais sustentável do mundo e fomos eleitos o banco mais sustentável da América do Sul pela revista Capital Finance International. Aderimos ainda uma série de compromissos com o TCFD, a Task Force on Climate Related Financial Disclosures, da Financial Stability Board e All Business Ambition. Essas iniciativas reforçam a nossa posição de destaque perante a agenda ASG. A convergência das estratégias de proximidade digital na prática e rentabilidade está refletido no desempenho do BB ao longo desses 9M2021 e podemos afirmar que estamos no caminho certo. Pelo terceiro trimestre consecutivo, o Banco do Brasil apresentou resultados recordes. O lucro líquido ajustado atingiu o maior patamar da série histórica, R\$ 15,0 bilhões nos últimos nove meses, um crescimento anual de 48,1%. Esse bom desempenho pode ser explicado por menores provisões, uma margem financeira bruta forte, boa performance nas receitas de prestação de serviços e despesas administrativas absolutamente sob controle. Tal resultado é também amparado pelo crescimento do crédito, com uma carteira que superou R\$ 814,0 bilhões, uma evolução de 11,4% em relação a 12 meses. Esse crescimento foi acompanhado de muita qualidade, tendo nosso indicador de inadimplência acima de 90 dias se reduzido para 1,82%, abaixo da indústria financeira. Nosso capital principal atingiu 13,17%, de forma orgânica e vai continuar suportando o crescimento consistente de nossa carteira.

Para finalizar, gostaria de reforçar que o nosso compromisso com a rentabilidade e a construção de resultados crescentes e sustentáveis continuam norteando a visão de futuro do Banco do Brasil. Encerro por aqui e agora passo a palavra para o nosso CFO, Ricardo Forni, que irá detalhar o nosso resultado com vocês. Grande abraço.

RICARDO FORNI - Bom dia a todos. Vou começar no slide 10. O lucro líquido ajustado



Transcrição da Teleconferência 3T21

apresentou crescimento de 47,6% em relação ao 3T2020, e 2,0% em relação ao 2T2021, alcançando R\$ 5,1 bilhões no 3T2021, com RSPL de 14,3%. Em relação ao 2T2021, o resultado foi influenciado pelo desempenho positivo da margem financeira bruta e das receitas de prestação de serviços e parcialmente impactado pelo aumento de 36,7% na PCLD ampliada. O lucro acumulado em 9 meses foi de R\$ 15,1 bilhões, um crescimento de 48,1% em relação ao mesmo período do ano anterior, influenciado pela redução da PCLD ampliada, que foi majorada ao longo de 2020 em função de antecipações prudenciais de provisões para enfrentamento dos efeitos da pandemia. Igualmente, a boa performance nas receitas e o controle das despesas administrativas influenciaram o resultado e com isso o RSPL encerrou o período em 15,0%.

No slide 11, trazemos abertura da margem financeira bruta com crescimento de 11,9% em relação ao 3T2020 e 9,0% no trimestre. O acumulado em 9M2021 comparado com 9M2020, a MFB cresceu 5,3% totalizando R\$ 44,6 bilhões. O crescimento da margem no trimestre é explicado pela melhora nas receitas financeiras de crédito influenciadas pelo crescimento da carteira, com melhor *mix* e pelo desempenho positivo do resultado da tesouraria. Esses movimentos mais do que compensaram o crescimento das despesas financeiras de captação decorrente da maior taxa média SELIC do período.

No slide 12, trazemos a carteira de crédito ampliada que cresceu 11,4% no comparativo anual, e 6,2% na comparação com junho/21 totalizando R\$ 814,2 bilhões, com destaque para performance das linhas de varejo e do agronegócio. A carteira pessoa física ampliada cresceu 5,7% em relação a junho/21 e 14,2% frente a setembro/20. Destaques para a performance positiva nas linhas de crédito consignado, empréstimo pessoal e cartão de crédito, fruto da estratégia de alteração de *mix*. A carteira de agronegócio cresceu 9,7% na comparação com junho/21, com destaque para o custeio agropecuário, as linhas de investimento, comercialização agropecuária e industrialização. Os títulos do agronegócio também tiveram performance positiva, com destaque para o CDCA. A carteira para o segmento MPME, que inclui as empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 200,0 milhões, apresentou crescimento de 10,0% na comparação trimestral influenciada pelos desembolsos no PRONAMP. A carteira de grandes empresas e governo apresentou evolução de 1,1% na comparação anual e 2,0% na trimestral, com destaque para o crescimento das operações com empresas com faturamento bruto anual entre R\$ 200,0 e



R\$ 800,0 milhões, contribuindo positivamente para o *mix* da carteira.

No próximo slide, trazemos alguns destaques sobre o Agro. Atingimos a marca histórica de R\$ 225,8 bilhões na carteira ampliada. Destaque para o crescimento de 51,3% no ano em CPR e 483,3% em CDCA que configuram novas formas para financiamento do agronegócio e que vem apresentando evolução significativa em nossa carteira de crédito. Além da elevada demanda, o forte desempenho é resultado do histórico protagonismo que o BB tem no segmento, com atendimento especializado, profissionais dedicados, conhecimento técnico e capilaridade nacional. Além disso partimos de uma estratégia robusta para fortalecer nossa presença no agro, com ações que aprimoram negócios, trazem modernidade e tecnologia no relacionamento e aproximam ainda mais o Banco de toda a cadeia do agronegócio. Com isso, tivemos mais um recorde de desembolso no primeiro trimestre do Plano Safra 2021/2022, com crescimento de 60,0% em relação ao mesmo período da safra anterior, com operações em 4715 municípios brasileiros.

No slide 14, trazemos destaques da carteira pessoa jurídica, que cresceu 4,3% frente a junho passado. Como mencionei, o destaque no período foi o crescimento da carteira MPME, influenciada pelo desembolso de R\$ 8,1 bilhões nas linhas do PRONAMP apenas no último trimestre. Uma estratégia importante que estamos investindo é o que chamamos de elos produtivos e traz um relacionamento mais próximo com a cadeia de fornecedores de empresas do atacado, do agro e governo. Nos 9 primeiros meses de 2021, desembolsamos 15,4 bilhões em crédito a MPME no âmbito deste movimento que integra toda rede de atendimento do Banco do Brasil.

No slide 15, podemos observar o cronograma de retomada de pagamento das operações da carteira prorrogada. Os pagamentos estão ocorrendo de acordo com o previsto, tanto pela redução do saldo dessa carteira quanto pela redução do saldo em carência que totalizou R\$ 3,6 bilhões em setembro/21. Dos R\$ 3,6 bilhões que estão em carência, metade está previsto para retomar os pagamentos no 4T2021, conforme demonstrado no gráfico à direita. A INAD 90 da carteira prorrogada apresentou uma elevação em relação ao trimestre anterior, conforme esperado, e segue sob controle a 2,29%.

No slide 16, trazemos a evolução da PCLD no conceito ampliado, que encerrou o trimestre em R\$ 3,9 bilhões, redução de 28,8% em relação ao 3T2020 e aumento de 36,7% na comparação com o 2T2021. A elevação no trimestre é reflexo principalmente da maior



Transcrição da Teleconferência 3T21

PCLD para risco de crédito que acompanhou o crescimento da carteira e da boa performance da recuperação de perdas. No acumulado, a PCLD encerrou em R\$ 9,3 bilhões, uma redução de 44,4% em relação ao período de 9M2020 em função das antecipações prudenciais realizadas ao longo de 2020 no montante de R\$ 8,1 bilhões. O custo do crédito encerrou o 3T2021 em 2,8%.

Trazemos no slide 17 os indicadores de qualidade da carteira que seguiram resilientes. A inadimplência acima de 90 dias mostrou redução em relação a junho/21 alcançando 1,82 em setembro/21. O índice de cobertura da carteira encerrou o trimestre em 323,3% , leve redução em relação a junho/21. O *New NPL* sobre a carteira atingiu 0,69% e a cobertura do *New NPL* alcançou 113,4%.

No próximo slide, apresentamos a dinâmica de receitas e despesas. As receitas de prestação de serviço totalizaram 7,4 bilhões no trimestre, crescimento de 2,2% em relação ao 3T2020 e 3,2% na comparação trimestral. O crescimento em RPS foi influenciado principalmente pelo desempenho positivo anual nas linhas de seguro, previdência e capitalização, consórcios e administração de fundos. No período de 9M2021, a RPS cresceu 1,0% convergindo para o *guidance*. As despesas administrativas seguem sob rigoroso controle apresentando desempenho em linha na comparação anual totalizando R\$ 7,9 bilhões. Mesmo considerando o reajuste de salários em 10,97 a partir de setembro de 2021, as despesas cresceram apenas 0,7% no trimestre. O índice de eficiência acumulado em 12 meses encerrou o período em 35,9%.

No slide 19, trazemos o capital do BB, destacando o índice de capital principal que encerrou setembro em 13,17%.

Para encerrar, no slide 20 apresentamos a performance em relação às projeções corporativas. O BB revisou suas projeções corporativas para melhor representar as expectativas da administração. O intervalo da carteira total foi alterado para 14,0-16,0%. A mudança é reflexo do bom desempenho da carteira varejo, além das boas perspectivas para carteira agro. Essas duas últimas também tiveram suas estimativas alteradas. A carteira Atacado, que engloba as empresas com faturamento acima de R\$ 200,0 milhões anuais, teve sua *range* reduzida, impactada por liquidações antecipadas e maior demanda por alternativas no mercado de capitais. Na MFB, os desempenhos acima do esperado, tanto na carteira de crédito quanto na tesouraria, ocasionaram uma elevação no intervalo



Transcrição da Teleconferência 3T21

de crescimento para 4,0-6,0%. As expectativas para receita de prestação de serviços, despesas administrativas e PCLD ampliada foram mantidas. Por fim, o lucro líquido ajustado foi revisado refletindo as alterações nas demais linhas.

Com isso, concluo a apresentação do resultado do 3T2021 do Banco do Brasil. Podemos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas.

OPERADORA – Obrigada. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser feitas através de áudio clicando no ícone “Levantar a mão”. Ao ser anunciado, ative seu microfone. Por telefone, digitando *9. Ao ser anunciado, digite *6.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Gustavo Schroeden, do Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.

Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Flávio Yoshida, do Bank of America. Por favor, Flávio, pode prosseguir.

FLÁVIO YOSHIDA – Olá, bom dia a todos. Conseguem me escutar?

DANIEL MARIA – Sim, perfeitamente.

FLÁVIO YOSHIDA – Legal. Obrigado. Parabéns pelos resultados. Eu tenho duas perguntas. A primeira é com relação ao crescimento da carteira. A gente viu que quando a gente compara trimestre a trimestre, quando a gente olha a performance do 3T em relação ao 2T, o 3T acelerou esse crescimento. Ao mesmo tempo, acho que dá para dizer que o cenário macro piorou na margem, seja por inflação, seja por crescimento, seja por SELIC mais alta e eu queria entender um pouco como está a cabeça de vocês olhando pra frente em termos de crescimento da carteira, se essa aceleração deve continuar, se deve ter uma freada mais brusca, como é que isso deve se comportar. E a minha outra pergunta é com relação a controle de custos. Vocês entregaram um controle de custos muito bom nesse tri, mas pela frente a gente sabe que tem uma pressão inflacionária muito grande, seja pelo dissídio, que já foi anunciado mas começou em setembro, e seja pela inflação corrente mesmo. Então eu queria entender como é que vocês estão se programando para se manter abaixo da inflação, se é que isso é possível no ano que vem. Obrigado.

RICARDO FORNI – OK, Flávio, muito obrigado pelas perguntas. Eu vou começar aqui e o Daniel também me ajuda um pouco. Bom, em relação à questão do crescimento da



carteira no 3T e olhando pra frente. Eu acho que, realmente, a gente vem acelerando essa questão da carteira na parte, vamos dizer assim, nas linhas onde a gente está dando maior ênfase por conta dessa mudança de *mix*, então esse trimestre agora, do ponto de vista de desembolso, foi muito bom por vários motivos. A gente teve aí o começo da nova safra do Agro, que veio com uma pegada bastante interessante e o crescimento da carteira foi muito alto. Na carteira de MPME a gente teve o fato do PRONAMPE, então tivemos o desembolso de R\$ 8,1 bilhões no trimestre também de uma maneira muito assertiva, com muita qualidade. Todos esses desembolsos, as empresas foram mapeadas com antecedência, durante a construção do programa e a gente conseguiu desembolsar o máximo que nos cabia no programa lá de uma maneira muito rápida mas muito assertiva, com muita qualidade no crédito. Então a gente tem muita confiança em relação a isso. A gente cresceu bastante também em cartão de crédito e acho que essa tendência nós estamos levando essa tendência aí pra frente em termos de 4T e para 2022 estamos trabalhando na mesma linha. Concordamos que o cenário piorou na margem, acho que do ponto de vista de expectativa, do foco pra crescimento do PIB isso tem um impacto na margem, mas a gente enxerga que o nosso crescimento de carteira, a captura de clientes, tudo o que vem sendo feito, vai ser capaz de a gente ter um crescimento de carteira como eu falei, um dígito alto, com ênfase nas linhas, nos segmentos onde a gente está priorizando. Obviamente, outros segmentos onde a gente não tem tanto foco, ou não tem tanta capacidade, quanto a questão do imobiliário, por conta do nosso *funding* de exigibilidade ser direcionado ao Agro, então a gente tem, eu diria, um crescimento de carteira equilibrado e, olhando para 2022, é muito, digamos assim, em linha com o que a gente vem performando esse ano. Lógico que não com um crescimento de carteira tão robusto como a gente acabou entregando aí, está sinalizando pro fim desse ano. Falando de controle de custos... Daniel, não sei se você quer agregar alguma coisa em relação ao crescimento da carteira?

DANIEL MARIA – É só um detalhe que, quando você cruza o crescimento da carteira com o comportamento da inadimplência. A carteira de agronegócios tem um crescimento, como o Forni falou, pela própria dinâmica da economia, pela própria dinâmica do setor requerendo mais capital de giro e isso explica o próprio crescimento e a tendência é que isso continue. E com uma queda na inadimplência, que eu acho que é até o que está acontecendo em todo o setor, que agronegócio é um pouco de reflexo na inadimplência. A carteira de PJ, nós temos esse movimento e também a gente atingiu o índice mínimo



histórico na questão da inadimplência. E o crescimento da carteira PF tem dois vetores que acho que segue aquela linha que a gente vem falando com vocês já há algum tempo: crescimento do consignado, que é uma linha com baixo risco e crescimento do não consignado. Aí você faz na verdade um balanceamento de risco/retorno da carteira. Então, a gente vem crescendo essa carteira com bastante cuidado e naquele público, principalmente naqueles segmentos que a gente conhece melhor.

RICARDO FORNI – OK. Então falando lá no segundo ponto, que é a parte de controle de custos e a parte da pressão inflacionária, de fato esse cenário inflacionário já nos pressionou bastante este ano, e aí falando de reajuste de alugueis, por exemplo, esse ano a gente teve o IGPM, que normalmente é o índice de correção dos alugueis extremamente pressionado, em algum momento do ano chegou a superar 30,0%, e apesar disso a gente... se não me engano, a nossa média de reajuste de contratos de aluguel está em torno de 5,0 a 6,0%. Isso se deu por um trabalho bastante diligente de negociação com os proprietários dos nossos imóveis e também numa estratégia de otimização de espaço. Então, a gente vem aí numa redução de metros quadrados, tem todo um trabalho articulado em relação a isso na questão de contenção de custos. Esse trabalho continua, é muito diligente, e ele vai ser muito importante, a gente tem planos ainda em execução para 2022 e 2023, que estão em andamento de otimização de ocupação de espaço, que vão ser importantes nessa contenção. Mas, olhando pra frente, a expectativa de inflação do ano que vem talvez seja a melhor referência de ajuste do ponto de vista de custos. Obviamente porque na parte de pessoal, que é responsável por aproximadamente 60,0% do nosso custo, nós tivemos um reajuste salarial de cerca de 11,0% que no 3T só impactou durante um mês, no 4T vai impactar ele cheio, e obviamente 2022 também. Então, com isso, exige que a gente corra atrás de eficiência e de outras medidas aí para conseguir alinhar a inflação. Acho que esse é o desafio para todo o sistema financeiro.

FLAVIO YOSHIDA – Com certeza, um grande desafio. Mas está ótimo, obrigado pelas respostas.

OPERADORA – Lembramos a todos que, ao ser anunciado, uma solicitação para desmutar seu microfone aparecerá em sua tela. Basta clicar em “desmutar” para iniciar o áudio. Por telefone, digitar *6 após o anúncio. Retornamos agora com a pergunta do Sr. Gustavo Schroeden, do Bradesco BBI. Por favor, pode prosseguir.



GUSTAVO SCHROEDEN – Bom dia, pessoal. Agora vocês me ouvem?

DANIEL MARIA – Sim.

GUSTAVO SCHROEDEN – Está ótimo. Obrigado. Desculpa o probleminha aí na primeira pergunta. Obrigado pela oportunidade. Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta relacionada à margem financeira. A gente teve uma dinâmica bastante interessante principalmente no resultado de tesouraria, mas eu queria entender, até onde eu sei, acho que ali dentro desse resultado da tesouraria tem uma componente que seria a remuneração do capital de giro e tem uma outra componente que seriam os próprios resultados dos investimentos em títulos que o Banco tem. O resultado foi muito forte, 5,2 bi, eu queria saber se vocês conseguem dar pelo menos um *breakdown* pra gente do quanto que isso foi de remuneração do capital de giro e o quanto que foi o resultado de realizações dos títulos.

RICARDO FORNI – OK. Gustavo, obrigado pela pergunta. Acho que essa questão da tesouraria tem destacado em relação ao nosso desempenho nesse 3T. E aí, acho que é assim, de novo no contexto a gente tem uma margem financeira bruta que veio aí do semestre anterior pressionada pela questão da subida da SELIC e nossa reprecificação mais rápida no passivo do que no ativo, mas nesse 3T a gente, vamos dizer assim, imprimiu uma velocidade maior aí de reprecificação das nossas linhas, mas em muitos desses mercados a gente tem uma situação de concorrência bastante alta, então isso aí tem um *gap*, acho que o mercado todo está sentindo um pouco essa questão. Mas do ponto de vista do resultado desse 3T, além da questão de aproveitamento de oportunidades na carteira da tesouraria, lá, que contribuiu, acho que a gente precisa também entender que tem uma contribuição que veio de tesouraria do Banco Patagônia e também um resultado positivo que vem da questão dos títulos do agronegócio, que um pedaço desse financiamento do agro está indo para CDCA e CPR e ele acaba ficando na tesouraria e isso ainda é um resultado de tesouraria. Depois, eu estava até comentando aqui eventualmente de gerencialmente a gente olhar essa questão do Agro como um todo, ver se é viável para segregar uma coisa da outra. Mas teve uma contribuição também desse crescimento da carteira no Agro. Vou pedir para o Daniel aqui dar mais detalhe em relação à sua questão com um maior *breakdown*.

DANIEL MARIA – Perfeito. Obrigado, Forni. Gustavo, além desses itens que o Forni



comentou, acho que tem a questão do investimento da liquidez. Quando você olha para o nosso balanço, a gente apresentou um crescimento nos recursos dos ativos líquidos, isso por volta de 70,0 bilhões, mais ou menos, isso fatalmente você vai para a posição de tesouraria, você tem a taxa média, a taxa SELIC, praticamente dobrou quando você compara com o período anterior, então você tem um efeito que é efetivamente a maior remuneração dessa posição de tesouraria e tem um efeito que é a realização de oportunidades. Eu não tenho como lhe separar o quanto é um e quanto é outro, mas poderia lhe falar que intuitivamente a questão da realização de oportunidades e a realização de lucros representou a maior parte disso. Certamente, o resultado de tesouraria ficou na casa de 5,0 bilhões, ele tem desafios para a gente repetir no próximo trimestre. A gente está aberto às oportunidades, está atento às oportunidades, estruturalmente nosso resultado de tesouraria tende a crescer por conta do próprio aumento da taxa de juros mas é difícil a gente prometer que a gente dará o mesmo resultado de tesouraria. Agora, tirando esse aspecto que eu queria pontuar bastante, tirando esse efeito da tesouraria, quando você olha operacionalmente nas outras linhas, o Banco teve evoluções importantes na carteira de crédito, nas receitas, no controle de custos que, tudo isso combinado, mostram o resultado do Banco, a construção do resultado do Banco.

GUSTAVO SCHROEDEN – Perfeito, Forni. Perfeito, Daniel. Muito claro. Só fazer um *follow-up* ainda nessa questão. O Forni comentou a respeito do crescimento de carteira pro ano que vem, como é que a gente pode pensar na evolução da margem financeira para o ano que vem? Você comentou à medida que o tempo vai passando, esse descasamento entre ativo e passivo deve ir reduzindo e então acho que a tendência é que essa pressão no custo de *funding* tende a ser mitigada ao longo do tempo. Eu quero saber como é que a gente pode pensar, dá pra gente imaginar a margem financeira crescendo em linha com a carteira o ano que vem? Enfim, dá pra gente pensar assim?

RICARDO FORNI – Sim, Gustavo. Sendo bastante objetivo, a resposta é sim. E a ideia é a seguinte: esse movimento de alta da SELIC que na verdade anda mais rápido do que a reprecificação do ativo, ele estaciona no começo de 2022, isso traz também um efeito que do ponto de vista da margem financeira bruta, a parte de *funding* ligada à poupança, ou custo de poupança, ele tende a baratear relativamente, porque a partir de 8,5 a SELIC, o custo da poupança fica travado e aí você começa a recompor margem em relação a isso.



Então, a nossa expectativa de uma margem financeira bruta, por todo esse conjunto de eventos que estão acontecendo, crescimento da carteira, uma recomposição de margem por uma questão de custo relativo do *funding* e a própria questão da reprecificação dos ativos da carteira, a gente entende que a margem financeira bruta ano que vem vai ter um desempenho positivo e alinhado ao crescimento da carteira. Porque a carteira cresce em linhas com o *mix* otimizado, vamos dizer assim. Então, nessa linha, a gente está bastante otimista a ter um desempenho da margem financeira bruta também alinhado aí com um dígito alto como crescimento da carteira.

GUSTAVO SCHROEDEN – Está ótimo, pessoal. Muito obrigado.

OPERADOR - Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorg Friedemann, do Citibank. Por favor, pode prosseguir.

JORG FRIEDEMANN – Oi pessoal, conseguem me ouvir?

DANIEL MARIA – Sim.

JORG FRIEDEMANN – Perfeito. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. Vocês nesse trimestre, na parte de Previ, observaram um aumento importante, tanto do resultado do Plano 1 quanto do fundo mutuo, se é relacionado ao aumento do superavit, que talvez não se mantenha para o próximo período, né, dado que embora a curva continue abrindo, você teve uma marcação importante dos ativos líquidos em *equity* para baixo. A minha pergunta é como que vocês vislumbram esse movimento em relação a pagamentos de dividendos futuros, se sentem confortáveis em manter aquele *range* inicial da ordem dos 40,0% do lucro porque, afinal de contas, o capital continua em níveis bem elevados. Essa é a primeira pergunta. E a segunda pergunta, a gente notou que teve um deslocamento importante da alíquota de IR nesse período. A gente entende que tem aí um movimento de alta de algumas alíquotas individuais das empresas que compõem o grupo mas ainda assim foi uma alíquota bastante superior à que a gente vinha observando nos últimos períodos. Então, entender exatamente a que isso se deveu e se a gente pode considerar que a nova alíquota do Banco para os próximos períodos é mais alinhada com essa do 3T. Obrigado.

RICARDO FORNI – Eu vou começar aqui, o Daniel também me ajuda em relação a isso, a questão da Previ. A gente tem esse resultado que já está desenhado aí que foi entregue no 3T e para o 4T. Ele realmente, vamos dizer assim, contribui nesse contexto todo operacional e financeiro de desempenho este ano. Temos que, vamos dizer assim, não é



uma variável que a gente esteja contando com ela positivamente. Olhando para 2022, ela precisa ser avaliada à luz do contexto e do cenário no momento em que isso é reprecificado. E do ponto de vista de *payout*, na verdade eu acho que essa é uma questão da razão pela qual a gente entende que o nosso capital sofre algumas variações, tem alguma volatilidade que alguns dos nossos pares não tem. Então isso faz parte do nosso contexto de avaliação do montante de capital e até dessa discussão que ainda está por vir, de definir qual o *payout* de 2022, porque o *payout* de 2021 está estabelecido em 40,0%, mas ele faz parte desse contexto. Não esperamos para frente alguma coisa negativa vindo disso aí mas vamos avaliar oportunamente. Mas o trabalho da administração é feito para, vamos dizer assim, não contar com resultados atuariais positivos. A gente trabalha no desempenho operacional e financeiro. A questão aqui do “este trimestre”, “este semestre” a gente tem um contexto positivo e já está informado até desde o trimestre passado em relação a isso. Daniel, não sei se você quer adicionar alguma coisa?

DANIEL MARIA – Só alguns comentários sobre atuarial. Porque, na verdade, você tem diversos movimentos, né? Você tem o caso do Plano 1. O Plano 1 não afeta capital. Enquanto ele está no superavit ele tem um superavit grande, então vamos supor que essa curva volte, até ele afetar capital tem um colchão pra isso. Quando você pensa a parte que passa pelo resultado, você tem uma contribuição que é positiva, isso ela pode reduzir essa contribuição, a gente só vai saber quando fechar o semestre e quando fizer a avaliação atuarial, só que aí você tem componentes que são os preços dos ativos e curva, então é muito difícil falar qual é a perspectiva, por isso que o que o Forni colocou é muito preciso, que a gente não conta com isso, é mais um fator externo. E tem a questão do benefício pós emprego, que ele é mais sensível à curva e esse vai direto contra capital. Só que esses aspectos você não tem como *hedgear*, então como é que você se prepara pra isso? Justamente você tendo um colchão pra absorver esses movimentos e isso faz parte da nossa projeção de capital. Hoje, quando a gente olha pros nossos... os nossos documentos corporativos dizem que nós teremos um capital mínimo de 11,0% a partir de 2022 e nós estamos hoje em 13,0%, ou seja, nós temos colchões para absorver isso. A gente considera, só para ter uma ideia, todas as decisões de capital, a gente projeta nos próximos 3 a 5 anos em diversos cenários, daí é aí que a gente estabelece o nosso *payout*. Então, quer dizer, como o Forni falou, a gente não tem definido o *payout* para o ano que vem, mas quando a gente olha todas essas variáveis, ela dá sim graus de liberdade para que a gente continue



mantendo a direção que a gente vem trabalhando.

RICARDO FORNI – OK. A segunda pergunta do Jorg era sobre deslocamento da questão da alíquota de imposto de renda. Bom, tem a questão da mudança transitória da alíquota de CSLL que, no final de junho a gente fez um ajuste em relação à questão da... ele é considerado não recorrente, o que está acontecendo nesse trimestre agora também está nessa linha de não recorrente tentando ser neutro na visão anual. Aí, sobre a alíquota, vou deixar o Daniel explicar melhor aí, por favor.

DANIEL MARIA – Não, perfeito. Esse efeito que o Forni colocou foi bem importante. A gente conversou com vocês que nós fizemos a reprecificação dos créditos tributários de CSLL, passamos como extraordinário. E como que nós fizemos? Se vocês repararem no nosso demonstrativo de resultado, nós passamos também como extraordinário a redução de impacto. Esse impacto foi positivo no último semestre e metade do que passou transitou também como extraordinário negativo agora, que foi o efeito para tentar imunizar esse efeito. Só que não é só isso. Quer dizer, como que a gente explica a maior taxa de impostos? O primeiro caso, é o efeito dos juros sobre capital próprio sobre o lucro antes do imposto de renda, o LAIR. O juros sobre capital próprio tem uma... o benefício tributário, *tax shield*, tem uma relação direta com o LAIR até um determinado momento. Como ele tem *cap*, ele tem um limite, que é em função de uma regra específica, quando você começa a gerar resultados acima desse limite, o benefício tributário começa a reduzir. Então, isso naturalmente sobe a taxa de imposto. Esse é um aspecto. O segundo aspecto que acho que é bastante importante, que o Forni comentou, quando nós fizemos esse exercício com a reprecificação da CSLL, nós olhamos pras variáveis principais que elas estão dentro do banco comercial. Agora, tem um efeito que vem das subsidiárias integrais que elas não estão totalmente capturadas. Então, isso também tem um efeito de elevação na taxa de impostos como você comentou e você já observou. Então, são esses os dois principais. Tem outras variáveis mas essas são as duas principais razões pelas quais a gente observou uma taxa maior de impostos. Só um detalhe: a gente vinha guiando o mercado que a nossa taxa de imposto deveria ficar anualmente entre a casa de 18,0 a 23,0. quando nós olhamos esses 3 meses acumulados, está em 22,0, ou seja, está dentro dessa *range* e a gente espera que dentro do ano ela estacione lá para a ponta alta, podendo ficar um pouquinho mais alta, mas está dentro, de certa forma, daquela *range* que a gente vinha falando com



vocês.

JORG FRIEDEMANN – Isso, perfeito, Daniel. Para esse ponto, era isso que eu ia mencionar. Porque com uma base de lucro mais alta, que é o espelhado pela tendência que vocês vem demonstrando, e também com essa alíquota que ela continua mais alta até o final do ano, quer dizer que a gente pode esperar uma alíquota efetiva muito similar a essa no 4T. E para o ano que vem, embora a contribuição do JCP continue sendo onerada por uma base *pre-tax* mais forte, mas por outro lado você tem uma redução da alíquota regulatória, talvez o novo normal seja entre o demonstrado no 2T desse ano e o 3T desse ano, mais uma coisa em torno de 20,0% dessa sua base *pre-tax* do que os 15,0% que vinham sendo entregues anteriormente, correto?

RICARDO FORNI – É um bom exercício. Supondo que as regras tributárias permaneçam as mesmas para o ano que vem, e tendo a redução da CSLL que ela vence agora em dezembro, acho que é razoável, e por isso que nós manteríamos aquele *soft guidance* de 18,0-23,0. mas isso certamente a gente vai refinar e na próxima divulgação de resultados a gente pode dar um pouco mais de cor para vocês.

JORG FRIEDEMANN – Perfeito, obrigado.

OPERADOR – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Teles, do Credit Suisse. Por favor, pode prosseguir.

MARCELO TELES – Pessoal, bom dia. Obrigado pelo tempo de vocês e parabéns pelo resultado. Eu tenho duas perguntas. Eu queria voltar primeiro na discussão da margem. Sei que vocês já indicaram a margem bruta global crescendo mais ou menos em linha com a carteira para 2022, mas eu queria entender um pouco a questão da, primeiro a margem de tesouraria, novamente, vamos dizer a margem não-crédito. Vocês mudaram um pouco a política em relação ao gerenciamento do ALM de vocês? Eu lembro que no passado vocês não faziam o *hedge* do *mismatch*, mas eu queria entender se teve alguma mudança também nisso até pra entender um pouco realmente a sustentabilidade desse resultado, se isso também agora é algo para a frente, teve uma mudança na forma do Banco gerenciar o ALM. E a minha segunda pergunta é em relação à margem de crédito. Naquele *disclosure* que vocês fazem na margem gerencial de crédito, a gente viu que a margem basicamente ficou *flat*, sequencialmente, apesar do aumento importante no crédito. E olhando o *spread* por produto, a gente vê que teve uma queda no *spread* de pessoa física e uma queda no



rural. Eu queria entender como é que a gente deve pensar nessa margem de crédito pra 2022, quer dizer, você deveria começar a ver um aumento no *spread*, talvez aí por volta, nas linhas envoltentes, então eu queria entender um pouco essa dinâmica. Muito obrigado.

RICARDO FORNI – Obrigado, Marcelo. Em relação à questão da tesouraria. A tua pergunta em relação à mudança de política de LM. Na verdade, eu acho que é assim: o Banco do Brasil historicamente tem uma postura mais conservadora do ponto de vista de apetite em relação à tesouraria. Esse conservadorismo, e eu diria que até essa questão do ponto de vista de gestão de risco, política de LM e até de limites para atuar em relação a isso, a tesouraria está muito bem aparelhada em relação à risco e temos apetite para esse tipo de atuação. Não é uma vocação nossa, mas isso está autorizado dentro de limites, então não houve a mudança de política, houve na verdade a percepção da tesouraria de algumas oportunidades que foram capturadas. Isso não é alguma coisa que a gente, vamos dizer assim, entenda como recorrente, ela pode aparecer novamente e atuar novamente mas não é alguma coisa que a gente esteja no plano de negócios, uma meta ou alguma coisa parecida em relação a isso. Então, por isso, a gente entende um movimento mais específico que foi realizado, além do que, como a gente já falou anteriormente, existem algumas coisas que estão no resultado de tesouraria que... a gente tem os títulos do agronegócio, que estão dando a sua contribuição no resultado ali mas que não são exatamente dessa atuação e temos também alguma coisa de margem de tesouraria vinda do Patagônia. Então, tirando algumas contribuições pontuais e de menor relevância, tem essa atuação, uma política de LM pra gente é clara, mas de um histórico de atuação mais conservador. Não sei se o Daniel tem algo a acrescentar.

DANIEL MARIA – Eu acho que é esse ponto mesmo. E tem uma característica, eu acho que é única do Banco do Brasil, que é sua posição de ativos e passivos. Essa composição de passivos vinculados à poupança, ela tem um impacto mais forte, principalmente num crescimento de taxa de juros rápido como nós tivemos, só que ela cria um *cap*, num determinado momento que o Forni bem colocou. Diante de alguns cenários, esse *cap* é até benéfico pra gente utilizar. Só que isso é muito ativo. Então a gente sempre considera esses aspectos e é parte do dia a dia da gestão financeira do Banco. Então não teve nenhuma mudança significativa, foram oportunidades como o Forni comentou.

RICARDO FORNI – Bom, sobre margem de crédito, a gente falou aí, teve crescimento



de carteira, tem uma migração para essas linhas de maior retorno e esse movimento de recomposição de taxas foi um movimento que talvez tenha acontecido mais para o final do trimestre e a gente veja a contribuição disso olhando pra frente. Eu acho que o 4T já pega esse movimento de recomposição de margens na parte da carteira, especificamente em relação à PF e Agro, como você colocou, Marcelo. E aí, Daniel, não sei se você quer acrescentar aí?

DANIEL MARIA – Eu acho que esse ponto que o Forni colocou é bastante relevante, que é a própria dinâmica de precificação dos ativos. Como vocês tem visto, o mercado está bastante competitivo, então você tem um pouco de atraso, isso não só do Banco, mas do sistema como um todo na reprecificação das operações ativas, então esse efeito caiu um pouco nesse tri mas a gente espera recompor nos próximos trimestres e está dentro do esperado. Na pessoa jurídica é interessante, porque nós estamos fazendo um movimento dentro da pessoa jurídica de mudança de *mix*. Você vê a liquidação de algumas operações ou migração para o mercado de capitais, em especial de grandes empresas, o *large corporate*, que normalmente tem uma margem mais apertada, e uma originação de operações com empresas num faturamento entre 200,0 e 800,0 milhões, que está entre o *corporate* e o *north-middle*, como a gente classifica aqui internamente. Então isso beneficia sim a margem e isso explica um pouco esse movimento do PJ. No agronegócios tem um movimento que é bastante relevante que aí tem a composição de *mix*, que é a questão do agroindustrial. Na verdade, não é agroindustrial, são as linhas de industrialização. As linhas de industrialização nós tivemos crescimento no Agro. As linhas de industrialização tem um *spread* menor, só que ela tem um efeito colateral que é importante principalmente na nossa estratégia, porque elas olham para a cadeia. Então você viabiliza negócios com a cadeia. Então, isso explica um pouco o movimento do Agro. E também no Agro, lembrando que esse é o primeiro trimestre que nós fazemos no novo Plano Safra. E você teve uma nova composição de *spreads* para o Plano Safra. Então, esses aspectos explicam um pouco da dinâmica que a gente via para *spread*. O que a gente espera pra *spread*? Uma manutenção do *spread* global... no *spread* gerencial, né, e essas movimentações que a gente comentou com você, em especial, até reforçar essa questão do *corporate*, que ela é bastante importante, que é a migração para o mercado de capitais e a mudança do perfil dessa carteira *corporate* também trazendo um pouco mais de rentabilidade.



MARCELO TELES – Perfeito, Daniel, muito obrigado. Se me permitir só uma última pergunta. Falando agora um pouco de qualidade de carteira, pensando no ano que vem, obviamente a carteira tem se comportado muito bem, acho que pra vocês e a gente tem visto também pros demais bancos, como a gente deve pensar na perspectiva de qualidade de carteira para o ano que vem, a tua PDD ampliada, ela deveria crescer acima da tua carteira de crédito ou em linha, como a gente deve pensar para 2022? Muito obrigado.

DANIEL MARIA – Na verdade, você já vê na PDD uma normalização em relação ao 1S. Você vê que ele está na casa do 3,9-4,0 bilhões e a gente espera acabar o ano na ponta baixa desse *guidance*. Pra 2022, a gente não tem *guidance* ainda mas a gente espera uma provisão mais em linha com o que nós vimos lá em 2019, que seria uma provisão mais normalizada. Eu tenho um efeito de mudança de mix, como a gente discutiu aí, mas seria uma provisão mais normalizada. Num aspecto da inadimplência, nós estamos em índices historicamente baixos na inadimplência. Então, a gente espera que gradualmente ela vá se normalizando para aqueles números que a gente encontrou lá no passado. Talvez até mais baixo do que os números do passado, mas a gente espera que tenha uma gradual normalização desses números.

MARCELO TELES – Muito obrigado.

OPERADORA – Nossa próxima pergunta vem do Sr. Felipe Martinoso, do Morgan Stanley. Por favor, pode prosseguir.

FELIPE MARTINUZZO – Bom dia, pessoal, parabéns pelos resultados. Minha pergunta é rápida, é sobre o impacto do aumento da SELIC no *business* de *Asset Management* do Banco do Brasil. Vocês estão vendo alguma migração já de alocação de *assets* para renda fixa e como isso vem impactando os *fees* que vocês cobram nas carteiras? Obrigado.

RICARDO FORNI – Oi Felipe, obrigado pela pergunta. Esse... acho que depois de chegar a 2,0% e agora com essa subida da SELIC, vamos dizer assim, a renda fixa está voltando a ter uma maior atratividade. Então, acho que tem um movimento natural, está acontecendo, acho que também o que a gente vê no nosso segmento de *Asset Management* aqui, com a expansão da nossa estratégia de encarteiramento Estilo Investidor e uma maior disponibilidade de assessoria para esse público, você vê um crescimento das estratégias e acesso a fundos com mais, vamos dizer assim, mais valor agregado. Então, a gente tem expansão multimercado e tal e a renda fixa tem, vamos dizer



assim, ela vai naturalmente reocupar um espaço aí que estava muito pressionado pela taxa muito baixa e a demanda dos investidores por retorno mais alto e buscando mais risco. Então, agora acho que essa carteira acaba se reequilibrando, a BBDTV tem um histórico de competência na renda fixa, eu acho que esse refluxo reforça ainda mais a liderança da BBDTV e a gente está... o Banco do Brasil está se capacitando cada vez mais nessa arena de assessoria a investidores e com a competência do seu *Asset* para entregar o produto que o cliente precisa.

FELIPE MARTINUZZO – Perfeito, Forni, obrigado.

OPERADORA – Obrigada. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Passo a palavra ao Sr. Ricardo Forni, que fará as considerações finais. Por favor, senhor Ricardo Forni, pode prosseguir.

RICARDO FORNI – Eu queria agradecer a participação de todos aí, agradecer as perguntas, porque acho que as perguntas acabam contribuindo para o esclarecimento do resultado como um todo e todo mundo que está acompanhando se beneficia desse debate. Vocês trazem muito conteúdo e análise interessante para a gente. De novo, reforçar o trabalho que a administração do presidente Fausto Ribeiro está fazendo enfatizando a questão aí de rentabilidade, da transformação digital como agenda bastante forte em relação a isso. Acho que a gente tem algumas entregas nesse trimestre que já tangibilizam isso e que a gente está bastante animado com esse começo. Acho que o Banco, como plataforma, o Broto no Agro, cada vez a expansão de *gift cards* e a questão do Marketplace, acho que são excelentes iniciativas que vão construir o caminho de receitas do futuro. A gente tem uma dinâmica aí, o Open Banking vindo forte, o Banco do Brasil sendo bastante protagonista nessa implementação do Open Banking, ajudando o Banco Central e o mercado como um todo a avançar rápido em relação a isso. Foi assim com o Pix, está sendo assim com o Open Banking e o Banco do Brasil está se modernizando e se adequando a esse cenário buscando rentabilidade, buscando eficiência e é essa a entrega consistente que a gente vai fazer aqui trimestre a trimestre, olhando para o longo prazo. Obrigado.

OPERADORA – A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no portal de relações com investidores na internet. Tenham um bom dia.