

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência do Banco PAN para a discussão dos resultados referentes ao 4T19.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no site de RI da Companhia, www.bancopan.com.br/ri, e na plataforma MZiQ. A apresentação também está disponível para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação, e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Informamos que previsões acerca de eventos futuros estão sujeitas a riscos e incertezas que podem fazer com que tais expectativas não se concretizem ou sejam diferentes do esperado. Essas previsões emitem a opinião unicamente na data em que são feitas, e a Companhia não se obriga a atualizá-las.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Inácio Caminha, Superintendente de Relações com Investidores, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Inácio, pode prosseguir.

Inácio Caminha:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à nossa divulgação de resultados do 4T19. Tivemos um trimestre muito forte e encerramos o ano com um avanço importante, tanto operacional quanto em termos de resultado.

Começando pela página três, estamos muito satisfeitos em anunciar o lançamento do nosso banco digital, com foco nas classes C, D e E. Essa conta digital é uma evolução natural do nosso negócio, e será um instrumento muito relevante para otimizarmos as oportunidades de *cross-sell* e *upsell*, e também para incrementar o nosso portfólio de produtos e fidelizar ainda mais os nossos clientes.

Hoje, já são mais de 4,9 milhões de clientes, centenas de milhares de propostas passam por aqui todo mês pedindo crédito, e também temos uma base de mais de 10 milhões de pessoas que já foram clientes do Banco em algum momento.

A transparência, citamos como um dos principais pilares da estratégia digital. Para isso desenvolvemos, por exemplo, uma fatura de cartão de crédito bem *clean*, clara e de fácil compreensão. Também temos uma equipe preparada para tirar todas as

Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020

dúvidas e fazer qualquer esclarecimento sobre a conta digital, além de possibilidade de atendimento via *chatbot*.

O nosso grande diferencial é o crédito. Esse é nosso principal instrumento, tanto para atração quanto engajamento e monetização dos clientes. Isso está no nosso DNA, e conseguimos endereçar a maior dor do nosso público. Desde 2011, já concedemos mais de R\$160 bilhões em créditos para as classes C, D e E.

E aí, no fundo, essa expertise nos permite ofertar crédito com taxas e limites adequados para os nossos clientes, e o uso assertivo de dados também é outra grande vantagem da conta. Vamos agregar novos tipos de informações, permitindo que nossos modelos de crédito e *pricing* sejam ainda mais personalizados, entregando exatamente aquilo que o cliente precisa.

No próximo slide, trazemos algumas informações sobre o processo de concepção do aplicativo. O desenho da plataforma e as definições de UX foram feitas em conjunto com os clientes, tanto nos grandes centros quanto nas periferias, e o objetivo foi vivenciar os diversos contextos da vida dos brasileiros. Ou seja, buscamos identificar quando e como as pessoas utilizam os produtos e serviços financeiros.

Temos mais de 200 horas de gravações, fizemos pesquisas com mais de 40.000 pessoas, no final tínhamos 18 protótipos e levamos os melhores para a rua, testando com mais de 200 pessoas.

O interessante é que esse processo criativo de ponta, no final permitiu entregar um design bem diferenciado, com uma usabilidade simples, intuitiva e que garante total clareza no uso da conta digital.

No próximo slide, trazemos alguns *features* da conta. Já na abertura, o cliente passa a ter acesso a uma conta corrente completa, 100% digital, sem tarifa de manutenção, com direito a um pacote mensal gratuito de transferências, saques na rede 24 Horas, depósitos via boletos, pagamento de contas; enfim, vários produtos e serviços, tanto de crédito quanto de não crédito.

O cliente também receberá um cartão múltiplo sem anuidade, e poderá ter acesso a um limite emergencial, crédito pessoal com taxas e valores personalizados. Além disso, também temos, por exemplo, descontos em drogarias, supermercados e lojas virtuais por meio de vários acordos que temos feito com parceiros.

Fizemos um período curto de *soft launch*, já temos mais de 40.000 contas abertas, e agora a estratégia de aquisição de clientes está baseada, basicamente, em seis pilares: temos tanto a oferta para a base de clientes ativos e ex-clientes do PAN, temos o fluxo de potenciais clientes que solicitam crédito todo mês, marketing digital,

Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020

nossa rede física de distribuição, novos parceiros de originação, e também um programa de *member get member*.

Também estamos desenvolvendo mais funcionalidades, que agregarão outros produtos, sejam de crédito ou de seguros, opções simples de investimento, sempre lembrando alguma coisa que faça sentido para o nosso público; também teremos ferramentas para educação financeira para ajudá-los no dia a dia, e vários outros serviços, como recarga de celulares e Bilhete Único. Tudo isso com o objetivo de fidelizar os clientes, ajudando o nosso público a superar seus desafios financeiros.

Agora indo para o slide seis, temos os destaques financeiros de 2019. Nossa carteira de crédito encerrou o trimestre com saldo de R\$23,8 bilhões, crescendo 16% em 12 meses. Se olharmos a carteira *core*, composta por consignado, veículos e cartões, o crescimento foi mais forte, de 20% em 12 meses.

Sobre produção, originamos uma média de R\$1,8 bilhão em novos créditos por mês neste último trimestre, crescendo 4% no trimestre e 24% comparado com o 4T18. Avançamos para 4,9 milhões de clientes, havíamos fechado 2018 com 4,3 milhões.

Nossa margem financeira foi quase 20% no trimestre, e chegamos a um lucro líquido de R\$167 milhões. No ano, esse lucro totalizou R\$516 milhões, um resultado muito importante, mais do que dobrando o resultado de 2018.

E isso gerou um ROE contábil de 13,7% anualizado no trimestre, e também, olhando na ótica do ROE não ajustado, de 24,6% no trimestre. Entendemos que essa é a maneira mais justa de avaliar a performance do Banco. Se olharmos os 12 meses, o ROE ajustado ficou em 22,5%, um patamar bastante robusto.

Fechamos o ano com patrimônio líquido de R\$4,9 bilhões e Basileia em 15,6%, considerando já o aumento de capital que foi realizado em setembro e homologado em janeiro.

No slide sete, trazemos os efeitos da majoração da alíquota da contribuição social sobre lucro líquido. No final de 2019, foi publicada uma emenda constitucional elevando de 15% para 20% essa alíquota, e isso gerou um resultado extraordinário de R\$337 milhões no trimestre decorrente da ativação de crédito tributário.

Neutralizamos esse resultado de duas formas: fizemos uma baixa de crédito tributário de prejuízo fiscal de uma subsidiária do Grupo, que foi importante para não aumentar o estoque desse tipo de crédito tributário, de prejuízo fiscal do conglomerado; e, além disso, também fizemos um provisionamento extremamente conservador nos *businesses em run off*, reforçando ainda mais o balanço.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

Esses *businesses* já tinham um nível forte de provisão e, por exemplo, agora, a carteira de empresas excluindo fiança está 100% provisionada. Mesmo assim, seguimos atuando com bastante disciplina com relação ao fluxo de cobrança, execução e recuperação dessas carteiras como um todo.

O efeito líquido dessa majoração no resultado foi de R\$10 milhões, comprovando que os resultados expressivos do ano e do trimestre foram inteiramente operacionais.

Falando um pouco mais sobre os resultados, no slide oito, apresentamos alguns dos principais números e indicadores do trimestre. No canto superior esquerdo, vemos a evolução da margem financeira líquida, que encerrou o trimestre em 19,9%, sustentada pelo bom nível de spread das operações de crédito, e também pelas cessões de carteira.

Nas despesas com provisões, vemos uma estabilidade em R\$301 milhões, mostrando a assertividade do crédito. E outro ponto bem importante é a despesa líquida de PDD em relação à carteira, que ficou em 4,1% – esse número sem considerar a PDD adicional que mencionamos no slide anterior.

Com relação às despesas, vemos um aumento nas despesas com originação, que totalizaram R\$247 milhões, e um aumento relativo nas despesas administrativas e de pessoal, que somaram R\$402 milhões. Esse movimento é explicado pelo aumento do quadro de funcionários, despesas e investimentos também relacionados ao banco digital, além de campanha e gastos com marketing.

Ainda assim, o nosso LAIR avançou para R\$215 milhões no trimestre, chegando àquele lucro líquido que comentei, de R\$168 milhões, enfatizando a recorrência de resultados e mostrando que o Banco segue de forma assertiva na estratégia. Como eu havia dito, o ROE ajustado foi de 24,6% no trimestre.

No slide nove, temos esse mesmo comparativo, mas olhando os dados acumulados de 2019 em relação a 2018. A dinâmica é semelhante aos dados trimestrais: vemos uma melhora de margem, despesa de PDD estável em relação à carteira, despesas gerais avançando pelo crescimento do Banco, mas, no geral, entregando LAIR e lucro líquido muito superiores a 2018. Vemos esse resultado de R\$516 milhões como um número bastante forte e bem importante na nossa trajetória.

No slide dez, temos a DRE, basicamente abrindo as reclassificações do impacto da majoração da alíquota de CSLL. Achemos que essa é a melhor forma de entender os números, deixando todos os ajustes após o LAIR.

Vemos que houve uma ativação líquida de R\$196 milhões de crédito tributário; as provisões adicionais que fizemos, já descontando os seus efeitos tributários, no

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

montante de R\$186 milhões, levando àquele impacto de apenas R\$10 milhões no trimestre e no ano.

Sobre o ROAE, no slide 11, mostramos as duas visões, tanto a contábil quanto a visão ajustada, ambas anualizadas. O ROAE contábil do trimestre ficou em 13,7%, evoluindo bem em relação a trimestres comparáveis. E na métrica ajustada não auditada, que exclui o excesso de despesa financeira dos CDBs emitidos entre 2005 e 2008, mostramos que o resultado líquido seria R\$227 milhões no trimestre, em vez dos R\$168 milhões. E o *equity* ajustado, que exclui o excesso de crédito tributário de prejuízo fiscal do legado, que também não permite alavancar o balanço, seria de R\$3,7 bilhões, de forma que o ROE ajustado do trimestre chega aos 24,6%, e no ano, 22,5%. Dois ajustes simples de entender e isolar, que transmitem bem o retorno do Banco na margem.

Na página seguinte, temos a evolução da originação. Concedemos uma média mensal de R\$1,8 bilhão em novos créditos neste trimestre, totalizando R\$5,5 bilhões em novos créditos de varejo. Esse volume foi 4% superior ao trimestre anterior e 24% maior que o 4T18.

Em consignado, originamos uma média de R\$913 milhões por mês no trimestre. Foi 8% menor em relação ao trimestre anterior por conta da sazonalidade natural que existe nesse produto. Mas se olharmos em 12 meses, houve um aumento de 16%. Em geral, o ano começa mais forte em função do reajuste de salários e benefícios.

Em veículos, originamos uma média mensal de R\$540 milhões no trimestre, 15% maior do que fizemos no trimestre passado e 30% maior do que fizemos no 4T18, mostrando um bom momento de mercado.

As transações com cartão de crédito totalizaram R\$390 milhões, aproximadamente, crescendo 26% em relação ao trimestre anterior e 36% em relação ao 4T18. A chegada do banco digital contribuirá mais ainda para essa evolução.

No total, recebemos aproximadamente 500.000 solicitações de crédito por mês durante este trimestre, e convertemos uma média de 115.000 novos clientes por mês, levando àquela base que vimos de 4,9 milhões de clientes sob gestão.

No slide 13, temos a composição da carteira de crédito. Vemos na tabela que, apesar de terem registrado uma queda no trimestre por um volume maior de cessão, os créditos consignados seguem com a maior representatividade da carteira, um total de R\$12,5 bilhões.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

Para dar uma ideia, cedemos R\$1,1 bilhão no 3T, e no 4T cedemos R\$1,7 bilhão. Ainda assim, crescemos 16% em 12 meses, mais do que o estoque de consignado no mercado avançou no mesmo período.

Em seguida, vemos a carteira de veículos, com saldo de R\$8,9 bilhões, avançando 27% em 12 meses, também crescendo mais que o mercado.

A carteira de cartões fechou o trimestre com saldo de R\$1,1 bilhão, crescendo 24% em 12 meses, e as carteiras de empresas e imobiliário seguiram a trajetória de redução acentuada, fechando o ano em R\$730 milhões em empresas e R\$496 milhões em imobiliário.

No geral, vimos que a carteira ficou estável no trimestre, por conta das cessões, mas no ano ela cresceu 16%, fechando em quase R\$24 bilhões. A carteira originada, que inclui as cessões feitas para os controladores, fechou estável, em R\$32,2 bilhões.

No slide 14, mostramos um pouco da nossa estratégia em relação à análise e concessão de crédito. Utilizamos aqui modelos de *machine learning*, além dos modelos tradicionais no processo de decisão do crédito, com mais de 1.000 variáveis, incluindo dados estruturados e não estruturados.

No fundo, esses modelos ajudam a melhorar a qualidade da carteira de crédito do Banco, além, obviamente, de beneficiar os clientes com uma proposta de crédito mais assertiva de acordo com seu perfil e necessidade.

Além da concessão, também utilizamos ferramentas de *analytics* para melhorar a efetividade da cobrança, que tem apresentado ótimos resultados. Em 2019, por exemplo, recuperamos mais de R\$600 milhões, 26% da recuperação total de crédito feita através das plataformas digitais, trazendo bastante dinamismo e redução de custo nessa frente.

Com relação ao *over*, vimos no slide anterior que a carteira de consignado apresentou uma dinâmica diferente de crescimento no trimestre, e isso impactou esse indicador diretamente. Vínhamos crescendo quase R\$500 milhões por trimestre, e neste recuamos, principalmente por um volume maior de cessão.

Além disso, os produtos *core* têm diferentes níveis de *over*. Então, a mudança de *mix* de produtos e clientes também reflete nesse total, e esses efeitos combinados, no final, refletem 40 bps dos 50 bps que vimos de aumento. Estamos bem confortáveis com este movimento, mesmo porque vimos claramente que a despesa de PDD sobre carteira está controlada, e os spreads dos produtos também seguem robustos.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

Em consignado, nossa estratégia é permanecer como um *player* relevante, com foco em convênios federais, figurando entre os maiores originados no mercado de beneficiários e pensionistas do INSS. No trimestre, foram R\$913 milhões por mês, totalizando R\$12,7 bilhões em novos créditos, dos quais 92% foram de empréstimo e 8% de cartões.

Quando olhamos a quebra da produção, seguimos com uma concentração importante nos convênios federais, totalizando 88% em 2019, sendo que 64% são exclusivamente do INSS.

O saldo da carteira de empréstimos recuou por conta das cessões e a carteira de cartão seguiu crescendo. Juntas, elas somam R\$12,5 bilhões, representando 53% da carteira total do Banco.

Avançamos mais na formalização digital, já superamos a marca de R\$2 bilhões de operações formalizadas pela plataforma, e isso é muito bom, porque traz mais eficiência, segurança e rentabilidade para as operações.

Sobre financiamento de veículos, no slide 16, vemos um crescimento forte da originação, chegando aos R\$540 milhões por mês. Estamos cobrindo um número maior de lojas e concessionárias, são mais de 11.000, em função tanto da eficiência que a plataforma de formalização digital traz, e também porque, com a expansão do time comercial, passamos de 400 para 500 colaboradores ao longo do 2S. E seguimos com um posicionamento forte nesse segmento, tanto de carros usados como de motos novas. Em motos, por exemplo, somos o líder, excluindo apenas o banco de montadora.

A carteira de crédito continuou crescendo, atingiu um saldo de R\$8,9 bilhões no final do ano, com nível bem adequado, tanto de *loan to value* quanto de prazo das operações.

Também lançamos a formalização digital em outubro para este produto. A decisão foi surpreendente. Até dezembro, por exemplo, formalizamos quase R\$200 milhões nesta plataforma, e isso vem crescendo em um ritmo muito forte.

Mostramos no próximo slide os dados de meios de pagamento, especificamente cartões. O Banco vem incrementando a originação de cartão de crédito por meio da oferta de cartões sem anuidade. Neste trimestre, emitimos 177.000 novos cartões de crédito, foi um crescimento bem forte frente aos 55.000 que vimos no 4T18.

No fundo, esse movimento está sendo alavancado por alguns fatores: pelo aumento das ações de venda, também alinhadas com melhorias no *cross-sell*, com elevação de eficiência em *analytics* e CRM, além de melhorias que fizemos na jornada de

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

contratação do produto diretamente pelo site do PAN. E agora teremos o aplicativo também reforçando essa frente.

As buscas por parceiras também têm sido uma das principais frentes na estratégia de expansão, tanto para ampliação da oferta de novos cartões via parceiros digitais nos *marketplaces*, mas também para o lançamento de novos cartões *co-branded*. Essa carteira fechou o ano com saldo de R\$1,1 bilhão e um volume de transações que somou R\$3,7 bilhões no ano de 2019.

Na página 18, temos a evolução dos seguros. Originamos uma média mensal de R\$28 milhões em prêmios neste trimestre, acompanhando o volume de novos financiamentos de veículos.

No slide 19, temos a evolução do funding. Atingimos o patamar de R\$23,7 bilhões ao final de dezembro. Os depósitos a prazo seguem como a maior parcela da captação, contribuindo para a pulverização do nosso funding com o mercado, seja através de clientes diretos quanto de plataforma de distribuição.

As captações com depósitos interbancários aumentaram um pouco. Foi um movimento pontual para deixar o Banco pronto para iniciar 2020 crescendo nos ativos, dada a homologação de capital, e também a sazonalidade mais forte, típica no consignado neste 1T.

No slide 20, temos as informações de capital. Nosso índice de Basileia encerrou o trimestre em 15,6%, integralmente composto de capital principal, já considerando a homologação dos R\$522 milhões que ocorreu em janeiro.

Com isso, concluímos a apresentação e abrimos espaço para as perguntas.

Renan Ikemoto, Santander:

Bom dia, Inácio. Parabéns pelo resultado e pelo lançamento digital. Minha pergunta é justamente no digital. Vocês têm alguma perspectiva de quanto isso pode trazer de clientes novos e volumes, qualquer coisa que você possa compartilhar? Hoje, vimos no jornal uma menção de conseguir 2 milhões de clientes no primeiro ano. Isso é um número público da Companhia?

Minha segunda pergunta é em relação à margem financeira. Vimos a NIM crescendo substancialmente, atingindo 19,9%. Se tivesse que distribuir entre melhor custo de funding, aumento de preço ou o impacto da cessão da carteira de consignado, quanto você atribuiria de peso do aumento para cada um desses itens? Obrigado.

Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020

Inácio Caminha:

Obrigado pelas perguntas. Começando pelo banco digital, temos uma expectativa de que esse número de contas avance de forma natural. Quando olhamos todos os pilares que temos, sejam da base atual de clientes, de quase 5 milhões, sejam do fluxo que temos mensalmente, isso dá um conforto para que esse número avance. Essa expectativa de 2 milhões é simplesmente um referencial, mas trabalhamos muito mais com o foco no crédito e na conversão.

Trabalhar o crédito com esse nosso público. Isso é o que será nosso grande diferencial para agregar mais rentabilidade ainda para o Banco. É dessa forma que enxergamos essa abertura de contas e os números que vemos para frente.

Com relação à margem, de fato ela avançou neste trimestre, isso tem uma relação com a ampliação das cessões, mas olharmos patamares anteriores, estamos mais ou menos próximos de 13% de NIM, tirando os efeitos de cessão. As cessões continuarão para frente, fazem parte do nosso *business*, mas continuarão em volumes menores, dada a capitalização que fizemos e o que estamos prevendo de crescimento para o Banco.

Vemos essas margens em um patamar bem robusto, os spreads das operações estão muito bons, e seguiremos capturando esses efeitos no balanço do Banco, e ganhando eficiência, também.

Então, tanto do lado das receitas vemos perspectivas de margem boas, mas, do outro lado, também vemos oportunidades de ganhar mais eficiência e, com isso, ir compondo o resultado do Banco de maneira positiva.

Renan Ikemoto:

Está ótimo. Obrigado.

Tatiana Brandt, Eleven Financial:

Bom dia. Parabéns pelo resultado. Eu sei que vocês não dão *guidance*, mas se puderem comentar um pouco sobre a estratégia para este ano de 2020, dá para esperar uma manutenção do ritmo de crescimento da carteira de crédito que vimos em 2019? O NPL deve voltar para o patamar do 3T? E também, se puderem falar um pouco sobre o que está no seu radar sob a ótica de investimento e despesa, dá para imaginar um crescimento menor das despesas em 2020, ou com o digital o Banco continuará dando um volume ainda grande de gastos? É mais para ter a visão de vocês para este ano. Obrigada.

Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020

Inácio Caminha:

Obrigado pelas perguntas. Como você comentou, não damos *guidance*, e o que vemos no Banco, alinhado com a estratégia e, obviamente, com o *follow-on*, é dar uma sequência ao crescimento do Banco.

Fizemos um movimento importante de 2018 para 2019, a capitalização reforça o nosso balanço para que sigamos essa tendência. Do lado de originação, estamos muito confortáveis para seguir originando, expandindo com os reforços que fizemos, sejam de formalização digital, trazendo mais eficiência, sejam do lado, por exemplo, de reforço do time em veículos, o que também permite um avanço da originação.

Então, vemos esse movimento de crescimento de carteira de forma bem confortável para fazermos eventualmente até mais do que fizemos em 2019.

E também nessas frentes de evolução e originação, como eu falei antes, a parte de eficiência operacional é um *driver* importante. Então, contextualizando com o que você perguntou de despesas, vemos esse *mix* de composição melhorando para frente, ganhando mais eficiência e tornando o resultado do Banco cada vez mais forte.

Tatiana Brandt:

Está ótimo. Obrigada.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Inácio Caminha para as considerações finais.

Inácio Caminha:

Novamente, obrigado a todos pela presença. Foi um prazer estar aqui com vocês. Tivemos um ano bastante forte, estamos bem satisfeitos com os resultados, mas esperamos dar continuidade à nossa estratégia, evoluindo o Banco cada vez mais.

Obrigado pela presença. Tenham um bom dia, e até o próximo trimestre.

**Transcrição da Teleconferência
Banco PAN (BPAN4 BZ) – Resultados do 4T19
05 de fevereiro de 2020**

Operadora:

A teleconferência do Banco PAN está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”