



Transcrição da Teleconferência do 3T15 – Q&A – SULAMÉRICA

Operador

Senhoras e senhores, iniciaremos agora a seção de perguntas e respostas. Nossa primeira pergunta Gabriel Gusan (Bradesco)

Gabriel Gusan (Bradesco)

Oi Bom dia. A pergunta é sobre o segmento de saúde. A gente viu um ótimo trimestre, com *net adds* muito forte em PME e em todas as linhas. Queria entender um pouquinho mais sobre essa dinâmica, dado que o mercado está sofrendo, a gente viu os números da ANS já mostrando uma queda de participantes, queria entender um pouco melhor se é a precificação relativa que está melhor agora que talvez a Amil e o Bradesco talvez estejam passando um reajuste mais forte, se tem alguma coisa a ver com as Unimed perdendo espaço, alguma coisa com a Unimed Paulistana. O que vocês puderem adicionar de "color". Muito obrigado.

Mauricio Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Bom dia, Gabriel tudo bem? Obrigado pela pergunta. Eu acho que o mercado mantém o conceito de racionalidade na formação de preço que está bastante consolidado nos últimos dois a três anos e a gente vê o mercado como todo caminhando na direção de ter uma precificação sustentável, robusta e que tenha começo, meio e fim; consequência. E tenha trabalhado com isso. Obviamente tem a turbulência em alguns players do mercado, mas nada que a gente não tivesse vendo lá no passado. A gente sabia que existia um momento de consolidação já há vários anos e o movimento de consolidação está apenas se intensificando. Obviamente na intensificação do movimento de consolidação quem estiver melhor posicionado tanto em precificação quanto em disponibilidade de portfólios, regiões e acesso a redes, vai ser beneficiado. Então, o que eu acho que é o driver natural dessa composição toda de um mercado com precificação racional e um movimento de consolidação se intensificando é que de fato você tenha a transição de membros de operadoras que talvez esteja em dificuldade, para operadoras que não estejam em dificuldade. E aí boa parte do mercado é beneficiado, enquanto outra parte do mercado, obviamente, vai ter suas operações descontinuadas ou sob intervenção.

Gabriel Gusan (Bradesco)

Certo, muito obrigado.

Operador

Nossa próxima pergunta Gustavo Schroden (Bank Of America)

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Bom dia pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta que é um pouco mais ampla em relação à Companhia e aos *earnings*: A Companhia reportou R\$172 milhões de lucro recorrente, mas tem um efeito com o principal aqui, que eu acho que tem que ser destacado que é uma taxa efetiva mais baixa do que, provavelmente, vocês vão enfrentar daqui para frente. Se a gente fizer uma conta aproximada do que vocês poderiam ter aí de taxa efetiva de IR considerando a contribuição social talvez esse número seria mais próximo de R\$150 milhões, aproximadamente, e isso viria abaixo do consenso. A minha pergunta é, na visão de vocês o consenso, o mercado está superestimando a melhora que a Companhia vem apresentando e superestimando o potencial de *earnings* da Companhia, ou vocês acham que é viável a Companhia continuar entregando um número mais em linha com que mercado espera daqui para frente?

Arthur Farme (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Gustavo, bom dia. Sua pergunta é oportuna, mas ao mesmo tempo ela remete a uma questão razoavelmente complexa. O trimestre tem alguns efeitos positivos do ajuste de créditos fiscais, como vocês sabem, mas já também refletindo as despesas do próprio mês de setembro, na medida em que essa alíquota majorada passou a vigorar a partir de primeiro de setembro. Não dá para a gente falar em tendência ou perspectiva, mas é fato que a Companhia vai estar exposta a uma alíquota maior. Isso vai exigir, como está exigindo de todos os setores afetados por essa majoração, uma revisão nas suas operações para que na medida do possível e havendo espaço nos mercados onde cada um atua, a gente fazer os ajustes necessários nos nossos processos de precificação que já levam em consideração esse novo ambiente de tributação. Eu não sei se respondi exatamente a sua pergunta, e se não, eu vou pedir para que você seja um pouco mais específico.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Em partes você respondeu, mas a minha questão é: a gente entende e acho que no modelo de todo mundo, provavelmente, já tenha essas alíquotas maiores que vocês vão estar expostos, mas talvez o mercado entendia que poderia ter já uma compensação maior vindo da linha operacional. Para compensar essa majoração na alíquota daqui para frente talvez o *combined* poderia já vir abaixo de 100% em 2016, para a gente continuar vendo um crescimento forte de *earnings*. Então, era mais esse ponto que eu queria explorar. Você acha que é possível vocês terem uma melhoria nesse

sentindo de um *combined* abaixo de 100% para poder compensar esse aumento da alíquota que vai vir daqui para frente. Ou seja, existe espaço ainda para melhorar o operacional e manter esse ritmo de crescimento de *earnings* que apresentou agora e que a gente vê também no consenso. Era mais esse ponto que eu queria ver.

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Eu acho que para o seu ponto, quando você pergunta se é possível, a resposta tem que vir acompanhada também de um horizonte temporal. Não dá para você esperar, para o mercado esperar, que a Companhia tivesse um impacto agudo no primeiro momento e já puder se reprecificar de forma a compensar isso, nem que a gente vá ficar parado esperando a despesa bater, dito de outra forma. Então, a gente sabe do aumento da contribuição social, sabe da necessidade de ser refletido nos nossos preços, mas também sabe que isso vai ser incorporado nos ciclos de reajustes que a gente vai estar passando nos próximos trimestres. Lembro que a gente tem todo dia uma apólice se renovando e, na medida em que o espaço que há no mercado ou do comportamento de custo, a gente está sim, atento a nova cunha fiscal, representado por essa majoração.

Gustavo Schroden (Bank of America Merrill Lynch)

Está ótimo. Dentro dessa ótica ainda existe algum pensamento na Companhia de talvez buscar outro modelo de negócio que possa diminuir essa pressão, essa carga tributária. Tem feito algum estudo em relação a isso.

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Esse é um tema interessante que foi trazido por alguns agentes do mercado, até para um debate público acho que sadio, a gente está olhando isso desde que a notícia da lei e da majoração veio, talvez a resposta seja um pouco mais complexa ou menos óbvia do que ela pareça. Isso depende de aspectos fiscais que vão talvez a uma granularidade municipal que a gente passaria a ter outro tipo de exposição e a conclusão não é necessariamente tão óbvia quanto possa parecer. O que eu posso te garantir é que a Companhia ela é muito consequente na avaliação destas questões e não ficaria mobilizando portfólios para qualquer que fosse a estrutura se não tivesse muita certeza e muita convicção do que esses benefícios se sustentam ou justificam essa movimentação no médio e no longo prazo. E tem que lembrar que essa majoração tem uma data prevista na lei, portanto durante três anos vai vigorar dessa forma. As ações tem que levar em conta esse horizonte, as nossas decisões tem que levar em consideração esse horizonte.

Gustavo Schroden (Bank Of America Merrill Lynch)

Está ótimo, perfeito. Muito obrigado pelas respostas.

Operador

Nossa próxima pergunta, Carlos Macedo (Goldman Sachs)

Carlos Macedo (Goldman Sachs)

Bom dia Gabriel, bom dia Arthur, bom dia senhores, obrigado por responder perguntas. A primeira pergunta é referente ao ciclo que a gente está vendo, historicamente tem uma correlação razoavelmente boa de crescimento econômico com sinistralidade na carteira grupal. É claro que tem mudança de mix, tem uma série de fatores e, principalmente, os esforços que vocês vêm fazendo para reduzir frequência, para prevenir uso e tudo mais e que nesses últimos trimestres tem ajudado bastante. Indo para frente, vocês acreditam que a maior parte desses esforços já fez efeito ou ainda a gente pode ver isso mitigando um impacto da retração econômica na sinistralidade. Segunda pergunta é bem mais específica, a gente viu um aumento pontual da sinistralidade na carteira individual, foi para cima de 100%, queria entender se tem alguma coisa que foi recorrente, o que aconteceu e como a gente pode considerar a sinistralidade para essa carteira indo para frente.

Mauricio Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Tudo bem Macedo, muito obrigado pela pergunta. O que a gente está enxergando na carteira do grupal eu acho que, enfim os números macro do país falam bastante coisa, são muito claros no que está acontecendo na dinâmica macro, mas o portfólio tem se mostrado bastante resiliência. Acho que por um conjunto grande de fatores. Lembra que no portfólio do grupal a gente tem colocado lá a contratação empresarial pura, a contratação por adesão junto, tendo lateralmente um portfólio de PME que tem mostrado também bastante dinamismo. A maneira como o portfólio está estruturado ela está dando para a gente, e mais o ASO, a possibilidade de migração de um lado para o outro, com a manutenção dos clientes dentro da casa, esse é um primeiro aspecto. No aspecto de ser sustentável com crescimento no portfólio, acho que é importante lembrar que a gente lançou um portfólio em julho deste ano agora com bastante mais opções de contratação, mais opção de preço, mais opção de reembolso, mais opção de conforto, mais opção de rede e mais todo dinamismo da área comercial, seja em regiões, seja em praças não exploradas, seja em nichos não explorados. Está dando um mix para a gente de que tem mantido a nossa dinâmica bastante diferente da dinâmica macro do país. E aí eu acho que os números falam por eles só. O crescimento de 7% de portfólio no YTD, em relação ao ano passado, eu acho que dá essa percepção clara para vocês. Acho que a manutenção desse portfólio passa também pelo trabalho que está sendo

feito na operação. Os mecanismos de contenção de sinistro que estão sendo colocados, seja na vertente de gestão de saúde, seja na vertente de gestão de sinistros, estão maturando bem. Obviamente, o que é gestão de sinistro se matura muito mais rápido e o que é negociação de rede, processo de empacotamento, de compra direta, de segunda opinião médica tem se desenvolvido com bastante velocidade. No ano de 2015 a gente tem conseguido o mesmo nível de empacotamento que a gente conseguiu nos primeiros anos que a gente empacotou, ou seja, a gente retomou uma velocidade de empacotamento bastante interessante, que é um processo mais simples de se fazer, mas ele tem resultado mais rápido e em oposição a processos mais complexos como a compra direta de materiais que é muito mais estruturante, mas ele tem mais dificuldade para ser colocado de pé. Mas ainda sim esses que são mais complexos, a gente tem um conjunto de projetos que tem dado bastante dinamismo neles. A quantidade de hospitais, procedimentos ou especialidades em compras diretas está crescendo largamente, então a gente está tendo bastantes resultados nesse projeto. No lado de gestão de saúde a recíproca é verdadeira. A aceleração tem sido muito grande, os projetos de gestão de saúde tem prazo de entrega e prazos de retorno de operação que são diversos, tem coisas que entregam mais curta tem coisas que entregam mais longa, mas elas estão dando para o cliente a percepção de que existe um trabalho de fundo sendo feito. Em todos os nossos trabalhos de retenção de clientes na casa, quando a gente faz a negociação de reajuste ou tentativa para manter o contrato internamente o que a gente encontra é um reconhecimento de fato que tem muito trabalho sendo feito e esse trabalho beneficia o cliente no final do processo, seja no próximo reajuste, seja na satisfação do beneficiário. Então, o resumo da obra é: não distante da dinâmica macro ser uma dinâmica que seja das mais favoráveis, eu acho que os projetos de sinistro e os projetos de saúde e o novo portfólio e o que já foi comentado antes, a situação de alguns players no mercado tem levado a um crescimento da carteira.

Com relação ao item 2 que é a sinistralidade individual a gente tem dois efeitos aqui: um efeito é que a gente fez um conjunto de ajustes relevantes do ponto de vista contábil que acabou alocando uma quantidade maior de sinistro ou redução de prêmios dentro da carteira individual que agravou a sinistralidade necessariamente e isso está considerado lá dentro do número; o segundo ponto é que tem um conjunto grande de projetos trabalhando nessa carteira e esses projetos vão em algum momento do tempo render seus resultados, mas a carteira é agregadora de margem bruta na operação. Historicamente a gente não tem uma preocupação com relação a esse evento pontual que a gente percebe essa subida pontual que a gente teve nesse trimestre. Então, tem sim trabalho sendo feito, está planejado, está dentro do que a gente imaginava que fosse acontecer e tem dentro desse projeto todo um ajuste fiscal, um ajuste contábil feito dentro da operação que tem esses efeitos colocados nesse tri.

Carlos Macedo (Goldman Sachs)

Tá bom, obrigado. Só voltando para a primeira pergunta: no grupal a tendência anterior, eu me lembro de você ter falado em outras ocasiões, o objetivo de sinistralidade quando vocês precificam o contrato, é claro que na média aplicada com data diferente, é em torno de 80%, isso se mantém? A gente está vendo aí 78%, 79% na média. O 80% se mantém ou dado à dinâmica de mercado vocês podem esperar uma precificação mais favorável à empresa.

Mauricio Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Macedo cada carteira e cada contrato tem uma dinâmica específica. Você tem, obviamente, um alvo de precificação na sua carteira empresarial como um todo, na sua margem bruta da operação que tem que ser gerada, o contrato de maior porte necessariamente transita uma sinistralidade maior, e os contratos de menor porte obviamente pelo custo de manutenção ser mais alto porque a operação é mais um a um você tem que ter sinistralidade mais baixa. O mix é o que a gente espera de margem bruta. Então não dá para afirmar que 80% ou 75% é um alvo pré-definido. O que eu acho importante colocar de alguns anos para cá, e notadamente nos últimos dois anos, a gente mudou bastante os modelos de precificação, se antes nós precificávamos de maneira um pouco mais simples ou com menos fatores, hoje a gente consegue fazer uma precificação muito mais capilar, com muito mais variáveis dentro do modelo de precificação. E isso possibilita com que a gente consiga ter mais assertividade no que a gente espera de resultado de cada um dos contratos que a gente coloca na rua. Mais do que isso, eu acho que a sinergia que a casa conseguiu entre as unidades de negócio e a área comercial de entendimento do que é o objetivo da precificação tem sido muito rica. A área comercial tem levado de maneira bastante clara para a nossa força de distribuição quais são os nossos drivers de produtos, o que a gente espera de cada contrato e o que nós necessitamos de informação para precificá-los de maneira correta. Isso tem funcionado bastante bem. Começou em uma ou duas praças nesse modelo mais completo e já está espalhado pelo Brasil inteiro há praticamente um ano.

Operador

Nossa próxima pergunta, Francisco Kops (Banco Safra)

Francisco Kops (Banco Safra)

Bom dia a todos. Duas perguntas também: a primeira é para o Mauricio sobre Moral Hazard, enfim os ciclos passados toda vez que o desemprego aumentava a gente nota que a sinistralidade também aumenta, a frequência tende a aumentar, pelo menos é essa a tendência e a gente está indo aí para um ciclo econômico muito ruim e com provável aumento forte

de desemprego em 2016. Minha pergunta é: até que ponto o reajuste que vocês passaram agora leva em consideração o aumento de frequência no ano que vem. Na verdade, aqui a ideia é tentar entender até que ponto a SulAmérica está protegida ou não em relação ao aumento de frequência no ano que vêm. E depois eu faço minha segunda pergunta, obrigado.

Mauricio Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

Acho que tem duas coisas que acontecem aqui na dinâmica dos reajustes dos contratos grupais: quando a gente teve a primeira crise forte, que foi a crise de 2008 a gente de fato teve incremento de frequência muito forte e muito pontual, pelo modelo como os contratos estavam estruturados, pela tecnologia que as operadoras de saúde tinham naquela época. De lá para cá, passaram-se um bom conjunto de anos a gente aprendeu bastante coisa, tanto do lado da operadora, quanto do lado do contratante. Acho que do beneficiário também, que naquele momento acho que não tinha um entendimento claro de que ele tinha modelo de permanência do plano que era um pouco mais longo dado pelo benefício da lei, de dois até dez anos. E eu acho que nesse momento que a gente está, a gente está com crise há quase dois semestres ou três semestres, dependendo de como você queira contar, a gente tem encontrado sim uma frequência que é forte, mas a gente já encontrava essa frequência forte no passado, mas um movimento mais defensivo por parte das empresas que mudaram algumas estruturas contratuais ou que mudaram a maneira de fazer o lay-off ou o desligamento de seus funcionários que traz um pouco mais de racionalidade na utilização. No lado da operadora a gente também aprendeu bastante coisa. A gente tem hoje muito mais modelos de trabalho que conseguem dar o atendimento que o beneficiário precisa, mas também conseguem dar um pouco mais de proteção nos momentos de crise. Eu acho que a conjunção dos dois fatores deve trazer um pouco mais de estabilidade na utilização, pelo menos esses dois semestres que passaram ou três, dependendo de quando você queira que a crise tenha começado, a gente não tem encontrado um descolamento da frequência muito maior do que a gente encontrava nos períodos anteriores. Pode vir para frente? Ninguém sabe né, a gente não tem como prever o futuro da dinâmica macro, mas o que eu posso te falar é, tem muito mais consenso por parte do contratante e muito mais ferramenta por parte da operadora. O próprio mecanismo de segunda opinião médica, as sub-redes, as juntas médicas e todos esses processos trazem mais racionalidade da utilização, então aquela tendência de utilizar procedimento de maior porte por uma complexidade que não deveria existir hoje é muito menos prevalente do que era lá no passado e acho que é fruto do amadurecimento do mercado e incorporação de tecnologia da operação.

Francisco Kops (Banco Safra)

Entendi, na verdade assim, só para confirmar. Vocês nesse reajuste estão levando muito mais consideração a uma projeção de inflação médica e

necessariamente incorporando um possível aumento de frequência. É isso mesmo Mauricio?

Mauricio Lopes (Vice-Presidente de Saúde e Odontológico)

O VCMH ele está relativamente estável nos meses que passaram. A gente não tem visto um crescimento do VCMH em relação aos períodos anteriores. Como a dinâmica de reajustes é com base no VCMH passado, projetado para frente, e a base do passado não se alterou eu não consigo ver na aplicação do reajuste agora uma alteração que seja tão substancial em relação ao que a gente vê no passado, ou seja, deveria ter, pelo menos a gente teve nesse trimestre, uma manutenção dos ritmos que a gente tinha feito lá no passado, sem grandes alterações.

Francisco Kops (Banco Safra)

Perfeito. Uma segunda pergunta bem rápida para o Arthur, bem específica do resultado: esse aumento que teve nas despesas tributárias, acho que ficou bem explicado que foi em função de maior pagamento de JCP das subsidiárias. Mas a minha pergunta é, se a gente olhar no ano passado o grande pagamento de JCP das subsidiárias ficou no 4T. Como que eu devo imaginar esse ano, Arthur, o 4T deve voltar a vir forte ou na verdade teve uma antecipação das despesas que viria no 4T para esse terceiro.

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Francisco é difícil a gente falar sobre o 4T agora, o ponto você destacou, quando você compara o 3T do ano passado a gente não tinha o mesmo impacto, porque o volume de JCP que a gente declarou nesse trimestre foi maior do que o que a gente tinha feito no 3T14. O que a gente vai pagar no 4T depende do desempenho da Companhia e do espaço que haja para a gente pagar o JCP ou declarar o JCP das operacionais e da própria holding. Eu não consigo te antecipar mais que isso. É óbvio que a gente está sempre olhando para isso como uma ferramenta necessária no quadro de gestão.

Francisco Kops (Banco Safra)

Então está totalmente ligada com o pagamento de JCP da Companhia, essa linha?

Arthur Farne (Vice-Presidente de Controle e Relações com Investidores)

Essa linha, o impacto que você viu de aumento na linha de tributos foi consequência da declaração de JCP pelas subsidiárias como você destacou. Então foi só isso, não teve nenhum outro tipo de comportamento. Até, talvez, marginalmente, parte desse aumento decorre da própria melhoria da operação. Lembrando que a base dos PIS/COFINS é exatamente em linhas

gerais o prêmio menos o sinistro, simplificando essa abordagem. Então, a medida que a gente teve uma pequena melhora de margem, você tem, consequentemente, uma maior base tributável para esses tributos que seriam considerável diretos.

Francisco Kops (Banco Safra)

Perfeito, obrigado Arthur.

Operador

Nossa próxima pergunta, Gustavo Lobo (BTG)

Gustavo Lôbo (BTG Pactual)

Oi, bom dia pessoal, tenho duas perguntas também. Primeiro sobre o segmento de automóvel: o desempenho de vocês foi bastante forte no trimestre, não digo nem de sinistralidade porque boa parte dos players tem entregado melhora de sinistralidade, o que destoou mesmo foi a taxa de crescimento de prêmios. Teve alguma mudança na estratégia de vocês no trimestre para explicar isso, ou vocês estão colhendo fruto de uma estratégia que foi implementada há algum tempo. Se puder comentar um pouco sobre isso e depois eu tenho mais uma pergunta, obrigado.

Eduardo Dal Ri (Vice-Presidente de Automóveis, Ramos Elementares)

Gustavo bom dia, é o Eduardo falando. Você tem razão, na sua própria pergunta já tem um pouco de resposta, a maturação, a gente tem implantado uma série de quesitos de melhora na precificação e eu citaria aqui a busca de novos nichos, tanto de regiões quanto de veículos e categorias tarifárias. Isso não, necessariamente e absolutamente, significa redução de preço, mas basicamente explorar aquilo que a gente consegue ver que o corretor cota, mas acaba não fechando com a gente, então a gente começou a explorar isso que acabava passando pelas nossas mãos e nós não pegávamos a nossa parte. Isso foi entrando desde fevereiro e a gente começou isso, e você tem percebido ao longo dos três trimestres. A gente está crescendo na produção e esse resultado está maturando a cada mês uma ação vai empilhando em cima de outra e isso culminou aí em um terceiro trimestre que apresentou esse crescimento de 23,8%, ou de 16,5% no acumulado, que nos destacou frente ao mercado.

Gustavo Lôbo (BTG Pactual)

Perfeito, está claro. Minha segunda pergunta, é um pouco mais geral com relação a 2016. Está bem claro para todo mundo que 2015 de fato vai ser um ano fantástico para SulAmérica em termos de resultado. Jogando para frente, a gente continua com o crescimento da Companhia em termos de Top Line e aumento de reservas que vai beneficiar o resultado financeiro

também ou, imagino que, muito provavelmente, a Selic média deve ficar mais baixa em 2016 em relação a 2015. A dúvida que a gente fica é com relação à sinistralidade, vocês veem muito espaço para melhora contínua em cima dessa base forte que vai ser 2015 no ano que vêm? E aí um segundo ponto: Essa melhora vai ser suficiente para compensar o aumento da alíquota efetiva de imposto que vocês vão ter no ano que vem, e isso não tem muito que fazer.

Gabriel Portella (Presidente SulAmérica)

Oi Gustavo, é o Gabriel falando. Acho que você acabou de fazer o nosso orçamento para 2016, mas eu fico muito feliz porque todos os pontos que você coloca são exatamente os pontos que nós discutimos diariamente. A nossa obrigação e a nossa característica de negócio é sempre olhar para frente, aliás, uma seguradora é por excelência, por definição alguém que olha para frente, e óbvio que o cenário mudou, vêm mudando bastante e a gente tem acompanhado isso e, obviamente, em cada uma das linhas de negócio, em cada uma de nossas operações, seja na disciplina de custo, seja nos investimentos, seja nas ações de sinistralidade ou na exploração comercial a gente está caracterizando ou atuando ou precificando isso, para que a gente possa manter a trajetória de desenvolvimento e crescimento de melhoria de rentabilidade que a gente vem apresentando nos últimos anos. A história desse trimestre não é apenas uma história do trimestre, ele é resultado do esforço e de um monte de ações que vem sendo feitas e que vem sendo aperfeiçoadas ao longo dos anos. Quando a gente olha para frente, a gente tem um cenário econômico desafiador, e ele continua desafiador, eu digo que aumenta o grau de dificuldade, mas nada que a gente não esteja preparado e atento para que a gente possa manter a nossa trajetória, esse é o nosso *target* esse é o nosso objetivo e, obviamente, tudo que você falou compensação de imposto, melhoria de sinistralidade, aumento da carga, Selic alta, tudo isso está sendo levado em consideração para a gente poder continuar apresentando o nosso desempenho de uma maneira sustentável.

Gustavo Lôbo (BTG Pactual)

Ok, muito obrigado.