

Operador:

Boa tarde, e obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados relativos ao 2T11 do Banco Santander Brasil S.A. Presentes aqui estão o Sr. Marcial Portela, Diretor Presidente, Sr. Carlos Galán, Vice-Presidente Executivo (CFO), Sr. Oscar Rodrigues Herrero, Vice-Presidente Executivo de Riscos de Crédito e Mercado, e o Sr. Luis Felipe Taunay, responsável pela área de Relações com Investidores.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela Internet, no site de Relações com Investidores do Banco Santander, no endereço www.santander.com.br/ri, onde poderá ser encontrada a respectiva apresentação para download.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação do Banco. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores 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.

Gostaríamos de informar que perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada diretamente para a equipe de RI, pelo e-mail ri@santander.com.br.

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

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Marcial Portela, Presidente. Por favor, Sr. Marcial Portela, pode prosseguir.

Marcial Portela:

Boa tarde. Bem vindos a esta apresentação de resultados do 2T11 do Banco Santander Brasil. A apresentação tem o mesmo formato tradicional, com o cenário macroeconômico, a nossa estratégia, o seguimento dos negócios, os resultados e as nossas conclusões.

Para iniciar a apresentação, no slide três, primeiro, as ideias básicas do período. Nós continuamos com uma atividade comercial forte dentro do direcionamento de construção da franquia. Temos crescido quase 500.000 contas correntes em 12 meses, abrimos 176 agências no período de 12 meses, incrementamos funcionários na área comercial em 1.500 no período.

Quanto a volume de negócios, estamos em crescimento de 18,5% em carteira de crédito ampliada e 28% em captação de cliente dentro do balanço. As receitas cresceram 9,5% em 12 meses, e no trimestre 3%, com melhora da qualidade da receita, suportada mais no crescimento das receitas com clientes, que crescem 16% contra o mesmo semestre do ano anterior.

Nada especial quanto às despesas gerais, que, sem depreciações, sem amortizações, crescem 9,2% em 12 meses, ficam *flat* no trimestre. Temos um aumento importante de provisões,

diferente do que era a trajetória dos trimestres anteriores, e agora aumentam 11,8% no trimestre, e também um incremento de 30 b.p. na inadimplência, mas mantendo níveis de cobertura confortáveis no BR GAAP. E finalmente, temos um lucro líquido no período semestral de R\$4,2 bilhões, 18% superior ao que havia no 1S10.

Quanto ao cenário macroeconômico, nós trabalhamos com o cenário de um País que tem forte crescimento. Estamos com projeções de crescimento real do PIB ao redor de 4%, 3,7% para 2011 e 4% em 2012, inclusive com a alta de juros que situamos para o final deste ano em 13%.

Acreditamos que o mecanismo da subida da Selic, junto com as medidas macroprudenciais do governo, deve impedir a inflação de ultrapassar o teto de 6%; nós temos para o final deste ano 6,1%, e 6% para o próximo. A inflação ficará em um patamar um tanto elevado, mas acreditamos que o Governo tem uma posição forte para não deixá-la ir além disso. Quanto à taxa de câmbio, acreditamos que estará no patamar de R\$1,50, R\$1,55 aproximadamente, como temos nesse período.

Nos últimos sete meses, tivemos muitas medidas, que estão no slide número seis. Muitas medidas macroprudenciais. Iniciamos, como se lembram, com aumento de compulsórios do Banco Central, no mês de dezembro, o que retirou R\$70 bilhões de liquidez do sistema. Continuou, no mesmo mês, com aumento da exigência de capitais para operações de mais longo prazo, tanto em consignado, quanto em veículos para pessoa física.

Seguiu com aumento dos impostos do IOF, com o pagamento mínimo para a fatura do cartão de crédito para chegar a um patamar inicial de 20% a partir de dezembro 2011. Ainda no mês de abril, aumentos do IOF para restringir o fluxo externo de capital de curto prazo, e no mês presente, de julho, incremento de compulsório sobre operações pendidas de USD superiores a US\$1 bilhão.

Finalmente, o mercado não enxergou as medidas muito negativamente, enquanto o *rating* do Brasil foi elevado, tanto pela Fitch como pela Moody's. E com esta plataforma, com este País dentro desses patamares, estamos enxergando a construção da franquia.

No slide oito temos alguns dados da nossa franquia. O número de funcionários é 53.000, quase 1.500 acima do que tínhamos no período anterior; o número de contas correntes ativas é de 9,3 milhões, e a participação nossa no mercado, na cota de agências, é de 12%

Temos também quase 1.500 postos de PABs, uma carteira de crédito, ao finalizar o 1S, de R\$170 bilhões, que se fossem incluídos outros instrumentos semelhantes a créditos, seria de R\$184 bilhões, com uma captação total de quase R\$300 bilhões. E chegamos ao final do semestre com um lucro antes de impostos de R\$5,4 bilhões e um lucro líquido de R\$4,1 bilhões. Desta forma, temos uma presença cada vez mais sólida no Brasil e continuamos alavancando a nossa franquia.

No slide seguinte temos alguns dados de produtos e parcerias. Quanto à adquirência, que é uma das linhas de trabalho comercial que estamos desenvolvendo há algum tempo, no quadro à direita, superior, no ponto que tem o total, vocês podem comprovar que no 1S11 o faturamento e as transações praticamente dobraram tudo o que foi o período do ano anterior. Continuamos alavancando de um jeito ainda mais forte, a partir desse 2S, tudo o que é o trabalho de Santander Adquirência.

E do outro lado, para ampliar também a capacidade dos negócios e as nossas capacidades de distribuição, estamos focando em parcerias bem seletivas, mas importantes de um ponto de vista de distribuição, tanto quanto a cartões de crédito, como a atividades de Santander Financiamentos em carros, assim como nas atividades do negócio imobiliário através das

alianças com Santander Mera e a Century 21, além da aliança que temos feito com a Zurich, que deveria contribuir como uma alavanca forte na distribuição de produtos de proteção para os nossos clientes.

No slide 11, vocês têm os dados da nossa carteira de crédito, que incrementou 17% nos últimos 12 meses e variou 4,1% no trimestre, comparado com o trimestre anterior. E destacamos aqui o incremento que tem a carteira de crédito para a pessoa física, com esse incremento de 23%, e também em pequenas e médias empresas, com 28%, e com crescimentos bem expressivos também no último trimestre de 6% para pessoa física e de quase 5% para pequenas e médias empresas.

Incluindo outras operações semelhantes para as empresas, a carteira de crédito que chamamos de ampliada alcança um patamar de R\$184 bilhões ao fechamento do mês de junho.

E como vocês podem ver no quadro à esquerda abaixo, temos uma carteira de crédito bem balanceada, bem equilibrada entre pessoa física que tem esses 33%, que somada ao financiamento consumo, que é preferencialmente também pessoa física, chega a representar quase a metade da nossa carteira, e com o banco de varejo, com as pequenas e médias empresas teríamos um total de 73%; quase $\frac{3}{4}$ da carteira de crédito do Banco estaria representada pelo negócio de varejo.

No slide 12, vocês têm os mesmos dados da carteira de crédito, mais em termos do BR GAAP, que se vocês quiserem perguntar depois poderemos comentar, mas seria como uma repetição, semelhante a dos nossos crescimentos.

Quanto a produtos, no slide 13 destacaríamos os crescimentos que têm a carteira de cartões pessoa física, de 32%; a carteira imobiliária, que está também com crescimentos acima de 30%, tanto em pessoa física como em pessoa jurídica; o consignado, que se tirarmos a compra de carteira consignada feita no ano anterior, teria um crescimento próximo a 30% também, e no total cresceria em qualquer caso no período em 24%. E do outro lado, um crescimento baixo em veículos PF que alcança um nível inferior a 4% no período.

A Santander Financiamentos tem feito uma reestruturação importante nos últimos dois anos, dois anos e meio, e acreditamos que no 2S11 deva haver um desenvolvimento comercial mais forte pra iniciar a recuperação de cotas de mercado perdidas nos últimos dois anos ou três anos.

Quanto à captação, no slide 14, vemos que o total de captação de clientes dentro do balanço é de 28%, muito alavancado com os crescimentos de prazo, com 28% em 12 meses e quase 4,6% no trimestre contra o trimestre anterior, com uma poupança no trimestre *flat*, e no ano com crescimentos de 13,4%, e à vista em 12 meses com essa sazonalidade que têm também os depósitos à vista, um crescimento de zero, plano, portanto.

E um desenvolvimento importante das letras financeiras, das debêntures e outros instrumentos de prazos mais longos, que devem contribuir para o alongamento dos passivos do Banco para '*matchiar*' melhor o lado de crédito e o lado de recursos ou captação de clientes.

Quanto aos resultados, o lucro antes de impostos do 1S cresce contra o ano anterior 21%, e o lucro líquido do 1S contra o 1S10 cresce 17,7% para chegar ao nível que eu mencionava anteriormente, de R\$4,1 bilhões no período. Desagregando esse lucro, esse resultado nos componentes anteriores, vemos que, quanto a receitas totais, temos um incremento de margem de intermediação em 12 meses de 12% no trimestre contra o trimestre anterior, inferior a 2%, 1,8%, com as comissões no trimestre crescendo a 4,7%, e no período de 12 meses a 9,5%, para dar um subtotal de 11,5% no período de 12 meses e 2,4% no período trimestral.

Quanto às receitas totais, agregando os outros tipos de receitas do Banco, de operações financeiras e demais, temos um total de crescimento de receitas de 9,5% em 12 meses, e 3,1% no período trimestre contra o trimestre anterior.

Quanto à margem de juros líquida, ressaltamos a melhora da composição da margem financeira, com aquela parte da margem que está associada a atividades de clientes crescendo 6,2% no trimestre e 20% na comparação anual, mais que compensando a queda na margem associada a atividades de não-clientes, sendo que as atividades de clientes dentro da margem de juros líquida têm uma penetração maior da parte de clientes até um total de 81%, comparado com 76% no 2T10. Então, a qualidade da margem é melhor neste período, do trimestre do semestre.

No slide 19, vocês têm a evolução da receita de clientes, com os ritmos de crescimento trimestre a trimestre, que vão de 4,6% no primeiro período, 4,2%, 1,3%, 4,6%, 6,2% no último trimestre comparado com o fechamento de março de 2011.

Todos juntos, temos semestre contra semestre um crescimento de 16,3% nas receitas de clientes, e comparado junto contra o mesmo mês do ano anterior, teríamos um crescimento de 17%. Tem, portanto, uma tendência bem positiva.

As comissões líquidas têm um crescimento de 9,5% no período, com 4,7% de crescimento no trimestre. Eu destacaria os cartões de crédito e débito com crescimentos acima de 40%, da mesma forma que os seguros, com crescimento superior a 50%. Tudo isso somado dá um crescimento de 9,5%, uma tendência para o trimestre contra o trimestre anterior de quase 5%. Com destaque para mercado de capitais e para comércio exterior no último trimestre, sendo que durante os 12 meses os dois tiveram uma descida importante.

No slide 21 temos as provisões de créditos líquidas, que imagino que logo vocês voltaram com perguntas sobre esta questão. Diante do maior volume de empréstimos e da leve alta na inadimplência, as provisões subiram no trimestre quase 12%, ainda que tenham caído contra o 1S10 em 11%.

Este é um dado novo, que rompe um pouco a trajetória do Banco nos últimos trimestres, e logo poderemos elaborar um pouco mais detalhadamente sobre o particular.

As receitas totais líquidas de provisão de crédito alcançam um crescimento de 18,6% na variação dos 12 últimos meses; e no trimestre, estão praticamente *flat* pelo impacto que tem as maiores provisões desse trimestre.

Quanto a custos, a despesas gerais nada especial. No trimestre, despesas gerais estão planas, não crescem, e nos últimos 12 meses crescem 9,2%, dentro do que temos no nosso orçamento de despesas. Quando é agregado o volume de depreciações e amortização, que crescem a 20% no ano, no período de 12 meses, e quase 6% na variação trimestral, chegamos a um total de incremento de despesas e amortizações da ordem de 10%, um pouco abaixo de 1% no período trimestral.

A qualidade da carteira de crédito, vou referir-me em BR GAAP aos números de inadimplência *over 90*. Tem uma tendência de crescimento desde dezembro de 2010, para chegar no 1T a de 3,9% a 4%, e 4,3% agora; tem um incremento de 30 b.p. no período, que logo poderemos comentar mais amplamente, sendo que essa tendência de *over 90* encontra-se sobretudo na PF, e mais ligeira, mais leve, especialmente no último trimestre, na PJ.

Se vocês puderem olhar o quadro de inadimplência *over 60*, já se pode ver que a inadimplência para PJ no último trimestre tende a descer nesse indicador de *over 90*, esse indicador adiantado de inadimplência. Em qualquer caso, estamos com nível de cobertura *over 90* acima de 140, que é uma região confortável para nós.

Já para concluir, eu indicaria que continuamos com uma tendência de construção comercial forte para a franquia. Estamos investindo fortemente nas atividades comerciais, tanto no que se refere a pessoas quanto no que se refere a investimentos em novas agências ou tecnologia.

Temos um volume de negócios, quanto à carteira de crédito, que está crescendo um pouco abaixo do mercado, continuando uma tendência que temos nos últimos trimestres. Nós não estamos preocupados demais com o crescimento acima de 20%; achamos que nos encontramos confortáveis com esse crescimento, em um patamar em que possivelmente a indústria nos próximos trimestres indicará uma tendência dentro dos impactos das atividades macroprudenciais e os incrementos de taxas de juros do Governo e do Banco Central.

Quanto às despesas gerais, nada novo, continuaremos em um patamar semelhante que enxergamos para o final do ano. Quanto às despesas sem amortizações, em torno de 10%, e logo elaboraremos mais sobre o incremento das provisões.

E com isso chegamos ao lucro líquido do 1S, de 4,2, 18% superior ao que havia no ano passado na mesma data.

Muito obrigado, e quando quiserem, podem iniciar as perguntas.

Jorg Friedemann, Merrill Lynch:

Muito obrigado pela oportunidade. Boa tarde. Eu tenho, na verdade, duas perguntas, vou começar com a margem financeira. Eu vi que no slide número 18 vocês mostram a evolução da margem de juros líquido separada por crédito a clientes, recursos livres e outros que contraem, e a parte de depósito. Eu queria entender, e li o release também para entender um pouco melhor essa parte de recursos livres e outros, que no meu entendimento seria ligada a não-clientes, mas não consegui ainda identificar exatamente a que isso se refere. Se vocês puderem explicar um pouco melhor como é a evolução dessa parte da receita, e como isso se interrelaciona com a carteira de crédito de vocês, eu apreciaria. E depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Carlos Galán:

Jorg, basicamente, como vocês sabem, já falamos em outros trimestres, na margem financeira temos principalmente três coisas. A primeira, todas as operações, o posicionamento que tem a tesouraria, que muitas delas têm impacto na margem financeira, mas que também têm a contrapartida no ROF, os resultados das operações financeiras. Neste trimestre, e aconteceram, vocês se lembram, em parte dos trimestres do ano passado, no 3T10, no 2T10, dependendo do tipo de posições que a tesouraria tem, tem um efeito positivo ou negativo na margem financeira, e o contrabalanço está nos resultados de operações financeiras.

Em concreto, este trimestre, e o que aconteceu no 2T10, tem posições que estão indexadas a diferentes indexadores de inflação, e o custo de carregamento dessas posições fica na margem, e o resultado, um pouco dessa posição com relação ao mercado fica nos resultados de operações financeiras.

Este impacto nesse trimestre tem, se não me engano, um impacto da ordem de R\$-50 milhões a R\$-60 milhões na parte de margem financeira e, em contrapartida, em ROF.

O segundo capítulo são as posições que temos, estruturais, posicionamentos do Banco dentro do livro denominado ALCO, que aqui basicamente são posições que tem um *carry* nesse trimestre menor que comparado a trimestres anteriores, derivado de diferentes subidas que tivemos na taxa Selic durante esse período.

Isso, basicamente, significa um *carry* inferior a trimestres anteriores mais ou menos na casa de R\$80 milhões, R\$90 milhões no 2T versus o 1T. E basicamente, como insisto, isso tem a ver simplesmente com o maior custo de fundeio que tem estas posições que, insisto, contribuíram de um jeito inferior, comparado com trimestres anteriores.

E o terceiro capítulo, o menor, é um resto de efeitos de câmbio, etc., que é praticamente uma multiplicidade de coisas que têm pouco impacto. Mas basicamente, a explicação desse trimestre está nos dois primeiros capítulos a que me referi, a tesouraria e as posições do ALCO, posições um pouco estruturais.

Jorg Friedemann:

Perfeito. Agradeço as explicações. A segunda pergunta diz respeito – não podia ser diferente – à qualidade da carteira. Acho que desde o *call* passado o Dr. Portela já indicou que crescimento não é uma obsessão, até, talvez, já antecipando que o crescimento excessivo em um momento de deterioração de qualidade poderia ter consequência negativas.

Dado esse momento pelo qual estamos passando, vemos o Banco reportando um aumento de *non-performing loans* da ordem de 30 b.p. nos 90 dias, e também na pré-inadimplência, tanto 60 quanto 15 dias aumentando ainda significativamente, principalmente na parte de varejo, eu queria entender como fica a estratégia dessa construção da franquia na parte de crédito, se muda alguma coisa em relação a produto. Os produtos que têm crescido fortemente, como destacado na apresentação, ainda são aqueles de varejo? Cartões de crédito crescendo bastante? Imobiliário é menos relevante, mas se muda alguma coisa em relação a isso, e o que se espera da evolução da inadimplência para os próximos trimestres. Obrigado.

Oscar Rodrigues Herrero:

Muito obrigado pela pergunta. O primeiro ponto, você pergunta sobre como é a evolução da qualidade do crédito, em uma estratégia que, como tem comentado o Marcial, não temos obsessão pelo crescimento, e sim pelo crescimento rentável. E depois, dar uma visão de como enxergamos nossa estratégia de construção da franquia neste entorno, com os números que estamos hoje apresentando.

Em primeiro lugar, com referência à evolução da qualidade do crédito, temos percebido, tanto no sistema quanto na carteira do Santander aqui no Brasil, um aumento da inadimplência. No 1T é normal, tem um forte componente sazonal o aumento da inadimplência no sistema e em nossa carteira. Mas é verdade que nesse 1S é maior do que esperávamos.

Esse aumento da inadimplência se explica, em primeiro lugar, como eu disse, pela parte sazonal, mas também, o adicional pelo impacto das medidas macroprudenciais que foram implementadas pelo Governo desde o mês de novembro, e o aumento, tanto dos spreads como dos juros, e o aumento da inflação, que pressionaram a renda disponível dos clientes.

Essa pressão em alguns clientes, que tinham um nível de alavancagem maior, levou a um aumento da inadimplência, a criar um ajuste, poderíamos dizer que dentro do mercado de consumo principalmente.

Esse impacto, concentrado no *pre-delinquency* no 1T, agora no 2T já se observa no que seria o *ratio over 90*. E aí faço um comentário de que o *ratio*, tanto de *over 90*, como de *over 60* e de 15 a 90 do Santander estava aumentando. E como víamos esses sinais?

Na verdade, o *over 90* mostrou um aumento no trimestre de 30 b.p., e desde o início do ano, de 45 b.p. E no *over 60* se observa a mesma tendência. Mas quando vamos olhar o 15 a 90, já percebemos uma redução da taxa de 15 a 90 em nossa carteira, o que reforça a ideia de que um ajuste que aconteceu nesse 1S, que tem um impacto que ainda perdurará no 3T, e nós esperamos, em função da solidez, dos fundamentos da economia brasileira, que a partir do 4T comece a regularizar-se e a melhorar.

Em termos da estratégia e da construção de nossa franquia, continuamos a acreditar que temos um modelo que procura dar serviço a nossos clientes nos diferentes segmentos. Nós mostramos um forte crescimento no consumo, que é até normal em função das medidas macroprudenciais, e nós antecipamos que o crédito ao consumo vai desacelerar-se nos próximos meses.

Essa desaceleração será compensada pelo crescimento de outras linhas de crédito, quer seja o financiamento de autos de nossa carteira, seja o crédito imobiliário, ou investimentos que as companhias que precisam realizar no entorno do pré-sal, Copa do Mundo e Olimpíadas, e de reforço de infraestrutura do País.

Nesse sentido, como falamos, temos feito um trabalho importante durante a integração tecnológica, durante o processo de integração, e agora continuamos, para reforçarmos a franquia, e com uma visão do cliente, virar o principal banco dos nossos clientes no crédito e no não-crédito.

Jorg Friedemann:

Perfeito. Só um pequeno *follow-up*, na parte de provisão. Dado que o Banco ainda espera algum impacto no 3T11 em relação ao NPL, seria correto também esperar uma provisão por carteira média similar à que foi observada nesse 2T? Ou talvez já comece gradualmente a se reduzir esse valor a partir do 3T?

Oscar Rodrigues Herrero:

No 3T ainda não vemos uma redução das provisões, porque o impacto do ajuste primeiro acontece no *over 90*, e depois a provisão será realizada durante os três meses subsequentes. Nós ainda esperamos que, em termos de provisões, o impacto no 3T se mantenha, para começar a melhora a partir do 4T.

Jorg Friedemann:

Perfeito. Muito obrigado pelos esclarecimentos.

Regina Sanchez, Itaú BBA:

Boa tarde a todos. Minha primeira pergunta é sobre a receita de prestação de serviços, que achamos que cresceu muito bem no trimestre, acima de 4%, mesmo considerando que no 1T teve ali um impacto, de uns R\$150 milhões, referente a comissões de seguros, que foi até uma questão de como contabilizar. Então, queria saber se vocês poderiam dar um pouco mais de cor em que linhas que aconteceu, se houve operações também de banco de investimento que impactaram positivamente nessa linha no trimestre. E depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigado.

Carlos Galán:

Sim. A base do trimestre, se continuar do mesmo jeito do trimestre anterior, basicamente tem dois grandes suportes, ou grandes pilares de crescimento. O primeiro é o produto de seguros. Sempre falamos que, ainda com a operação de Zurich, era uma prioridade do Banco este produto, este capítulo. E segundo, toda a questão de meios de pagamento, em suas facetas de emissor e facetas de cliente.

Basicamente, essas são as duas grandes alavancas desse trimestre e também no anterior, e serão para o futuro as principais linhas de crescimento nesse capítulo.

Logo, o que temos nesse trimestre? Como você falou, temos algumas operações do mercado de capitais. Essa é uma linha, como vocês sabem, mais volátil, depende também da sazonalidade das operações no 1T, inferiores ao 2T; e depende também de operações que existem no 2T e 3T.

Então, eu diria que o melhor comportamento de outras linhas dentro do capítulo de comissões, comparativamente, acho também, por uma maior atividade no 2T, derivada de maior atividade no 2T versus o 1T. A ideia que temos, é um trimestre que deve continuar a se mostrar semelhante nos próximos trimestres.

E em relação ao que o que você mencionou, de seguros, de R\$150 milhões do 1T, lembramos que isso significou um crescimento no 1T que anteriormente era registrado trimestre a trimestre. Ou seja, é uma atividade de clientes que antigamente tinha um critério de *cash basis*, e que foi um pouco reconhecido via emissão de prêmios.

O que eu diria é que no futuro devemos ver que essas duas linhas, insisto, cartões e seguros, terão que ter um comportamento de crescimento, por exemplo, de 20%, como estão mostrando nos primeiros trimestres.

Regina Sanchez:

Perfeito, Galán. Muito obrigada pela resposta. Minha outra pergunta é relacionada à questão de expansão. Vocês mencionaram esse fortalecimento da franquia, há varias iniciativas, coisas que serão até anunciadas no Santander Investor's Day em setembro deste ano.

E eu notei até uma queda de número de funcionários no Banco no trimestre, acho que aproximadamente 1.000 pessoas a menos. Se na verdade isso é um *net*, um líquido, e se realmente está ainda havendo redução do quadro em algumas áreas e crescimento em outras, e se daqui para frente nós podemos esperar esse número crescendo e não reduzindo, como aconteceu no 2T agora. Obrigada.

Carlos Galán:

Em temos interanuais, já falamos do crescimento de mais de 1.500 empregados. Como vocês sabem, parte da estratégia que temos é de aproveitar parte da integração para mudar o *mix* do que são as áreas de suporte, e obter sinergias nas áreas de suporte para seguir a expansão comercial. A ideia é aumentar o quadro de funcionários.

Conjunturalmente, esse trimestre, e vocês sabem que tem aqui alguns efeitos de *turnover*, foi menor o quadro de funcionários, mas no longo horizonte, o quadro de funcionários teria que se incrementar, como, se você comparar com em termos anuais, aconteceu.

E o mais importante, mais que o número de funcionários, insistimos, é como esse quadro se distribui onde o Banco quer seguir investindo, nas áreas comerciais e em tudo que seja serviço aos clientes nas agências, e tentar extrair valor de todo o investimento feito na tecnologia, extrair esses benefícios nas áreas de serviços centrais e nas áreas de suporte.

Regina Sanchez:

Perfeito. Obrigada.

Operador:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de retornar a palavra ao Sr. Marcial Portela para as considerações finais.

Marcial Portela:

Muito obrigado a todos. Nós continuaremos trabalhando fortemente nesse período próximo nos assuntos de expansão comercial, como a Regina mencionava um momento atrás. Continuaremos no mesmo direcionamento.

Imagino que nos próximos dois ou três trimestres já teremos uma realidade comercial dos novos planos de trabalho que estamos desenvolvendo agora, que são interessantes para comunicar a vocês.

Obrigado, e boa tarde.

Operador:

A teleconferência do Banco Santander está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde. Obrigado.

“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.”