

**Transcrição da *Conference Call* do Banco ABC Brasil  
sobre os Resultados de Ganhos do Quarto Trimestre de 2010,  
Realizada em 14 de Fevereiro de 2011**

**Mediadora:** Senhoras e senhores, bom dia e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos ao *conference call* do Banco ABC Brasil, com os senhores Anis Chacur Neto e o senhor Sergio Lulia Jacob. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão dadas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando asterisco zero. Agora, gostaria de passar a palavra para o senhor Anis Chacur Neto. Por favor, senhor Anis, pode prosseguir.

**Anis Chacur Neto:** Ok, muito obrigado, obrigado a todos pela presença nesta nossa conferência dos resultados do quarto trimestre de 2010. Com relação ao quarto trimestre de 2010, os principais destaques que nós temos foram: o lucro líquido do ano todo ficou em 202 milhões e 200 mil reais, e 54 milhões de reais isolado no trimestre. O retorno analisado sobre o patrimônio líquido médio, no quarto trimestre, atingiu 16,3%. A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, atingiu 11 bilhões, 588 milhões de reais. As receitas de prestação de serviço apresentaram crescimento de 81,3% no ano, e 52% no trimestre. O número de clientes, ao final de 2010, era 1.411, aumento de 197 em relação a dezembro de 2009. No *slide* 3, apresentamos a evolução da carteira ao longo dos últimos trimestres. A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, apresentou um crescimento de 8% no trimestre e 36% nos últimos 12 meses. A carteira, considerando apenas os empréstimos, teve crescimento de 4,5% no trimestre e 35% nos últimos 12 meses. Então, um crescimento bem significativo, como todos podem ver. No *slide* 4, destacamos o crescimento das carteiras em cada segmento. Então, nossa carteira, no segmento *corporate*, atingiu 10 bilhões de

reais, que foi um crescimento de 7,5% em relação ao trimestre anterior, e 40% nos últimos 12 meses, ou seja, 40% de crescimento no ano de 2010. Considerando apenas os empréstimos, o crescimento no trimestre foi de 5,6% e 38% nos últimos 12 meses. No segmento *middle*, a carteira atingiu 1,5 bilhão de reais, crescimento de 12% no trimestre e 26% no ano. Considerando apenas empréstimos, o crescimento foi de 11,4% no trimestre e 29,5% no ano. No *slide* 5, alguns destaques de cada segmento. Então, a exposição por cliente ficou em 14,7 milhões de reais, no segmento *corporate*, e 2 milhões de reais no segmento *middle*. O *duration*, prazo médio da carteira, no segmento *corporate* atingiu 390 dias e no *middle*, 246 dias. Em relação ao número de clientes, terminamos o ano com 683 no *corporate* e 728 no *middle*, um crescimento, no total, de 197 novos clientes. A distribuição geográfica da carteira *corporate* não apresentou grande variação durante o ano. Entretanto, no segmento *middle*, um destaque foi a Região Sul, que iniciou o ano com 24% da carteira e atingiu, no final, 31%. O número potencial de clientes no segmento *middle* é muito grande, e a experiência positiva nos traz confiança para continuar investindo neste segmento que acreditamos, vai ganhar, com o tempo, mais representatividade na carteira total do banco. No *slide* 6, temos, temos então, a presença do ABC Brasil, já considerando as novas plataformas de *middle*, três novas que foram abertas no Centro-Oeste, uma em Ribeirão Preto e mais uma na cidade de São Paulo. É importante lembrar também que o *middle* iniciou as atividades em 2005, naquela época existia apenas uma plataforma em São Paulo, e depois este crescimento se deu de 2005 para cá. O processo de expansão e aquisição de novos clientes com perfil desejado pelo banco traz menor risco, através da maior diversificação e maior rentabilidade com o *middle*, que ganha participação no nosso *mix* de clientes. Essa é a estratégia que nós temos para este segmento, ou seja, que ele vai fazer com que o número de clientes aumente e, conseqüentemente, diversifique o risco do banco com *spreads* melhores. No *slide* 7, destaque para a qualidade da nossa carteira, que esta teve uma evolução muito boa. Percebemos que as operações com atraso acima de 90 dias, a carteira total ficou em 0,1% e um saldo de PDD de 1,6%. Os créditos baixados para prejuízo foram apenas 0,1% da carteira, no quarto

trimestre, e 0,6% no ano. E verificamos também que, de acordo com a resolução 2682 do Banco Central, as operações com *rating* entre AA e C terminaram o ano com 97,9% da carteira total. Então eu diria que, neste aspecto de qualidade da carteira, estamos em um dos melhores momentos dos últimos anos, ou seja, superamos todos os efeitos de crise econômica, tivemos uma forte redução em relação aos níveis de provisão e perda dos anos anteriores; diria que este é um destaque muito positivo do que aconteceu durante o ano. E agora passo a palavra pro Sergio, que vai falar a respeito da nossa captação e dos destaques financeiros.

**Sergio Lulia Jacob:** Bom, bom dia a todos, no *slide* número 8, tem a abertura da estrutura de *funding* do banco, da captação por tipo de investidor. Primeiro de tudo, eu queria lembrar que o ABC Brasil é um dos poucos bancos que não sofreu nenhum impacto das recentes medidas que o Banco Central adotou, no sentido em que o banco está ainda no limite de isenção e, portanto, não tem recolhimento compulsório sobre depósito a prazo, e também o banco não pratica as operações de financiamento ao consumo de longo prazo, que foram aquelas que passaram a ter uma alocação de capital maior. Então, hoje é um dos poucos bancos que não sofreu nenhum destes tipos de impacto. Em termos de *funding*, continuamos com uma boa oferta de liquidez, tanto no mercado local quanto no internacional, os preços, bastante competitivos, bem próximos daqueles pagos pelos grandes bancos de varejo, há uma diversificação na carteira, então vocês podem ver aí que tem participação de investidores institucionais, empresas, pessoas físicas, principalmente através das LCAs e das LCIs, o BNDES com uma participação importante, e é um produto que a gente pratica aqui muito bem, tem tido um grande sucesso, e, na parte internacional, tanto as linhas mais tradicionais, que são linhas com banqueiros e com agências multilaterais, quanto à dívida subordinada que, como todos lembram, a gente fez uma emissão de 300 milhões de dólares em abril, pensando principalmente no aspecto de capital, mas é claro que ela acaba também se convertendo em fonte de liquidez. Nós continuamos sempre acompanhando as alternativas disponíveis no mercado, visando uma

diversificação ainda maior do *funding*, como pode ser o caso de emissão de letras financeiras ou, e mesmo de dívida *sênior*, caso as condições de mercado permitam. Aí no *slide* 9, a gente mostra a evolução do patrimônio líquido e do índice da Basileia; o patrimônio líquido termina o ano com 1 bilhão, 347 milhões de reais, o patrimônio de referência, que é aquele usado para adequação de capital, 1 bilhão, 840 milhões de reais, somando a participação da dívida subordinada, a Basileia está em 16%, apesar de no final de 2009 estava em 14,6%, então é uma Basileia ainda bastante confortável, o que faz com que a gente possa crescer, continuar com nosso plano de crescimento ao longo do ano de 2011 sem nenhum tipo de constrangimento de capital. No *slide* número 10, é apresentada a margem financeira; a margem, antes da PDD, apresentou no ano um crescimento de aproximadamente 24%, e, com a melhora da qualidade da carteira, que já foi explorada pelo Anis, a margem após PDD cresceu 30%. A margem financeira teve uma boa evolução, tanto na margem com clientes quanto na margem com o mercado, são as operações de tesouraria, que cresceram 57%, e o NIM ficou relativamente estável no ano de 2010, durante 2010, terminando por volta de 5,3%. No *slide* 11, a gente abre as receitas de serviços, que foram um dos grandes destaques do ano, estas receitas atingiram praticamente 35 milhões de reais, no quarto trimestre de 2010, com uma contribuição boa de todas as principais linhas que compõem este item, então, garantias prestadas, os *fees* de mercados de capitais e M&A e as tarifas, que dá para a gente ver aqui na tabela, e, então, os serviços acabaram apresentando um crescimento de 52% no trimestre, contra o terceiro trimestre, e um crescimento de 81% no ano. Isso é consequência não só do aumento do número de clientes, ao longo dos últimos trimestres, mas também da, desta estratégia de diversificação do número de produtos praticados com os clientes. Se a gente olhar no gráfico abaixo, dá para olhar a evolução desta linha de serviços dentro do saldo de receitas do banco, então, partindo do início de 2009, de uma participação de 14%, chegando agora, no último trimestre de 2010, com uma participação de 23,5% sobre o total de receitas do banco. No *slide* número 12, a gente mostra a variação das despesas, é, a variação das despesas reflete, principalmente, o processo de crescimento do

banco ao longo de 2010, com maior número de operações e de clientes, que levou ao aumento do quadro de pessoas do banco, de 469 para 514 colaboradores, que estão focados, principalmente, no relacionamento comercial e nas áreas de produtos. O índice de eficiência ficou em 37,6%, com uma melhora de 2,8 pontos percentuais em relação aos 40,4 que a gente apresentou em 2009. E no *slide* número 13, a gente apresenta a evolução da rentabilidade. Então, o lucro líquido no ano totalizou 202 milhões de reais, um aumento de 42% comparado a 2009, quando o lucro recorrente foi de 142 milhões de reais, e no trimestre, um aumento de praticamente 6% em relação aos 54, digo, 51 milhões de reais que a gente tinha apresentado no terceiro trimestre de 2010. O lucro continua com tendência de crescimento, pelos pontos que a gente já vem abordando, o retorno sobre patrimônio atingiu 15,8%, em comparação com os 12,1 que nós apresentávamos em 2009, e nós acreditamos que esta tendência de crescimento na rentabilidade deve continuar ao longo dos próximos trimestres. Na página 14, a gente faz aqui uma análise do *guidance*, que tinha sido divulgado no início de 2010, em relação ao que foi atingido, então, a carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, atingiu 36%, ultrapassando o teto da projeção, que era de 30; a gente tinha projetado de 25 a 30%, e acabamos crescendo 36%. Esse forte crescimento foi puxado, principalmente, pelo segmento *corporate*, que teve um crescimento de 40%, enquanto a nossa expectativa é que o crescimento fosse de 22 a 25% nesse segmento. Aí, eu acho que as principais causas são ainda a consolidação do mercado, com fusões entre grandes bancos, que continuam gerando muitas oportunidades de negócio para o ABC Brasil, indo de encontro à nossa estratégia, que é de não apenas adicionar novos clientes, mas principalmente de oferecer uma maior variedade de produtos. No *middle*, o crescimento foi de 26%, incluindo garantias prestadas, e de 29,5 se a gente considerar apenas os empréstimos; então, ele ficou aí na parte de baixo do *guidance* que tinha sido divulgado. E aí o *middle* continua tendo uma estratégia de crescimento muito clara, durante o ano de 2010, em alguns momentos, a gente privilegiou a qualidade e a diversificação de clientes, em troca de crescimento, e é desta forma que a gente pretende continuar crescendo, está com uma equipe muito bem estruturada, como o Anis

colocou, expandindo, com a abertura destas novas três agências, e estamos confiantes que a carteira vai continuar crescendo nos próximos anos a taxas superiores às aquelas que o mercado apresenta. E as despesas ficaram um pouco acima da projeção, principalmente por conta das despesas que são provenientes do crescimento da carteira acima do previsto, mas também um pouco em parte da retomada das operações de mercados de capitais e M&A. E agora, para concluir, a gente vai soltar o *guidance* para 2011. A gente continua confiante que vamos continuar crescendo, assim como fizemos nos últimos três anos, a taxas superiores às aquelas do mercado, continuamos focando nestes nichos de mercado que nós já estamos, que são *corporate* e *middle market*, então estamos projetando crescimento da carteira de crédito entre 21 a 25%, sendo que o *corporate* deve crescer de 18 a 23 e, no *middle market*, não só com a maturação das agências existentes, como com a abertura das novas agências, entre 35 a 40%. E as despesas devem crescer entre 12 a 15%, quer dizer, isso se traduz ainda numa alavancagem operacional positiva, no sentido em que as receitas devem continuar crescendo num ritmo superior aos das despesas, como já vem acontecendo também nos últimos anos. Então, é isso que a gente queria passar para vocês, e estamos agora então à disposição para perguntas que vocês possam ter.

**Mediadora:** Obrigada. Iniciaremos, agora, a sessão de perguntas e respostas. Caso queiram fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco 1. O senhor Rafael Ferraz, do Banco Safra, gostaria de fazer uma pergunta.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:** Oi, bom dia a todos. Minha primeira pergunta seria em relação ao crescimento das receitas de tarifas que vocês tiveram, a gente viu que foi, foi bem forte isso, se você pudesse falar um pouco mais da estratégia de vocês aí para este ano, quer dizer, para a gente entender o que deve vir aí para os próximos trimestres, em relação a esta linha. Só detalhar um pouco mais assim, a questão de relançamento de um novo produto, ou realmente foi mais apoiado mesmo no aumento da base de clientes. Esta seria a primeira pergunta, eu teria uma segunda, depois de responder. Obrigado.

[Não, pode deixar, eu vou falar]

**Anis Chacur Neto:** Bom, quem fala aqui é o Anis, com relação a nossa estratégia em relação aos *fees*, basicamente podemos colocar dois tipos de receita, né. Um são as tarifas, que aí é um crescimento em função do crescimento da base de clientes do banco, principalmente do *middle*, que nós começamos a praticar este produto e a ideia é que, na medida em que a atividade de *middle market* se expanda, o segmento de tarifa também deve continuar a crescer. E a outra é o segmento de mercado de capitais e M&A. Uma área que durante a crise, né, de 2009, 2008, ano de 2009 inteiro, este segmento ficou um pouco prejudicado e em 2010, principalmente no segundo semestre, e no nosso caso, notadamente no último trimestre, ocorreu uma conclusão de mandatos que estavam sendo trabalhados. E à medida que a economia continua apresentando sinais de crescimento, os investimentos continuando a ser demandados por parte das empresas, a gente imagina que os produtos *fee*, mercado de capitais e M&A no *corporate* também deve ter uma participação mais forte.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:** Tá legal, gente, obrigado. A minha segunda pergunta... Alô?

[Alô, pode falar.]

**Rafael Ferraz, Banco Safra:** Alô, tá jóia. A minha segunda pergunta seria em relação à concorrência, como vocês estão vendo a questão da concorrência aí neste princípio de ano, o segmento de *corporate* e de *middle*, considerando aí que talvez os bancos grandes, que após as medidas do Banco Central possam focar mais as atividades aí de pessoa jurídica e de que forma isso poderia, em algum momento, no meio do ano afetar os *guidances* de vocês, quer dizer, vocês estão confortáveis com esses *guidances* que vocês passaram e como é que estariam aí, como é que estaria aí a concorrência neste princípio de ano. Obrigado.

**Anis Chacur Neto:** É, quem fala aqui é Anis. Com relação à concorrência, nós temos, nós estamos entendendo que, estamos vendo a concorrência de maneira positiva, ou seja, o mercado financeiro continua consolidado, né, ou seja, muito concentrado em poucos nomes, né, poucos bancos, em que pese que os grandes bancos são muito poderosos. Mas apesar disso, o que nós percebemos é que, uma vez que você tem uma economia crescendo, e as empresas demandando recursos, a atividade bancária vai bem. Os bancos médios, de uma maneira geral, cada vez mais focando nos seus segmentos específicos, poucos bancos médios hoje em dia têm se dedicado à atividade corporativa, né, é uma atividade cada vez mais que os grandes bancos que têm a grande participação de mercado, e desta forma qualquer movimento mínimo em termos do mercado total que a gente consiga crescer, em termos relativos para nós isso é bastante, e com isso a gente tem sentido que é uma concorrência saudável, ou seja, *players* de qualidade, *players* poderosos praticando um mercado com, com responsabilidade. E, mais uma vez, frisando, um ponto importante para quem busca, vá bem, que a gente possa ir bem, e cumprir nossos *guidance* é acreditar nesta capacidade de crescimento da economia brasileira. O Brasil crescendo da forma como o mercado está estimando, que os economistas estão estimando, e a forma como o sistema financeiro está estruturado, a gente entende que este segmento corporativo, tanto em médias empresas como grandes empresas, ainda é uma excelente oportunidade.

**Rafael Ferraz, Banco Safra:** Legal, obrigado pela sua resposta.

**Mediadora:** O senhor Wesley Okada, da Goldman-Sachs, gostaria de fazer uma pergunta.

**Wesley Okada, Goldman-Sachs:** Alô, bom dia Anis, bom dia Sergio, a minha pergunta é com relação, com relação à margem financeira, a gente viu a margem financeira indo para cima neste trimestre, eu fiz uma conta bem rápida, excluindo a receita com margem financeira com o mercado, que basicamente seria



tesouraria, e a margem fica *flat* e mesmo você tendo uma mudança do *mix* com mais *middle* do que *corporate*, né. Minha pergunta é com relação a 2011. A gente tende a ver uma melhora na margem ou, dada a competição, a margem tende a ficar *flat* ou ligeiramente para baixo. Basicamente, é isso. Obrigado.

**Sergio Lulia Jacob:** Oi, Wesley, aqui é o Sergio falando, é, este aumento do *mix*, este aumento da participação do *middle* no *mix*, deve refletir um aumento da margem ao longo de 2011, como você disse, no quarto trimestre de 2010 já houve um aumento da participação, já houve um aumento do crescimento do *middle* em relação à carteira total, mas isso também, as operações vão sendo acruadas (acumuladas) ao longo do tempo, quer dizer, não há um impacto imediato na linha de receitas de intermediação financeira e isso deve acontecer ao longo do tempo e você tem que contar também o aumento das tarifas, que já foi um ponto que foi abordado pelo Anis numa questão anterior, em que o *middle* também ele apresenta a rentabilidade não só através de *spread* de crédito como muitas vezes das tarifas que são cobradas de clientes também acabam compondo um pouco desta, desta remuneração que o faz cliente pro banco, e ao longo de 2011, com certeza, uma tendência que já estamos esperando é um crescimento maior deste *middle market*, que deve incluir nestas margens.

**Wesley Okada, Goldman-Sachs:** Entendi. E o senhor me permite mais uma pergunta, com relação a PDD, a gente tem visto o *middle* também melhorando neste último trimestre, isso não é uma coisa *one off* ou a gente pode esperar esta tendência de melhora ao longo de 2011?

**Sergio Lulia Jacob:** É, Anis, a gente...

**Anis Chacur Neto:** Nós trabalhamos, em tese, como é que a gente fala, de uma maneira geral, o nível de PDD do banco, tá, nós entendemos que já está muito bom, ou seja, antes da crise, trabalhávamos com PDDs baixíssimos, até mesmo uma questão de não se enxergar o mercado como um todo, via com muito

otimismo a liquidez da carteira de crédito no segmento corporativo. Aí veio a crise, todos os bancos, inclusive nós, passamos a ter aumento de provisões, perdas de crédito que não tínhamos antes, aí durante o ano de 2009, esta, este nível de provisão foi se ajustando a uma realidade normal de mercado, principalmente no final do ano, a carteira, o nível de PDD começou a diminuir bastante, que a, a qualidade da carteira melhorou e 2010 foi o ano em que a melhora foi fantástica. Agora, especificamente no *middle*, nós ainda estamos em um nível que achamos que é um pouco além do que nós gostaríamos. A gente acha que o *middle* ainda pode reduzir este nível de PDD e o *corporate* não, o *corporate* a gente trabalha hoje num nível de PDD que achamos que está bom, é para ficar neste patamar, e mesmo que o, quer dizer, mesmo que, o *middle* melhorando seu nível de PDD, mesmo o *middle* aumentando sua participação no *portfolio* total, no final da PDD do banco, acaba influenciando muito pouco, porque a participação relativa do *middle* é pequena. Então, eu diria que, pro banco como um todo, o saldo de PDD, a gente imagina que já está em um patamar interessante, e talvez uma pequena redução do banco como um todo, porque a gente acha que no *middle* ainda dá para ser reduzido, como o *middle*, que tem uma participação pequena no *portfolio*, isso sente pouco no *portfolio* total do banco.

**Wesley Okada, Goldman-Sachs:** Está ótimo, muito obrigado.

**Mediadora:** O senhor Tiago Batista, do Itaú BBA, gostaria de fazer uma pergunta.

Tiago Batista, Itaú BBA: Minha pergunta já foi respondida, obrigado.

**Mediadora:** O senhor Carlos Firetti, do Bradesco Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

**Carlos Firetti, Bradesco Corretora:** Bom dia a todos, é, tenho duas perguntas. Uma, continuando no, na questão dos *fees*, gostaria que você pudesse dar uma ideia, de mandatos no curto prazo, que você já vem, é, que vocês já têm, e desta

forma vocês já sabem que vão trazer esta receita pro banco, como vocês estão, pode esperar pelo menos no horizonte que vocês visualizam no primeiro e segundo trimestre, um nível ainda forte de *fees*, e a segunda pergunta em relação ao *middle*, eu queria é, ter uma ideia, o que vocês pensam que vai ser a composição do *portfolio* de vocês, é, em termos de *middle* e *corporate*, olhando aí um horizonte de 2, 3 anos. Eu entendo que vocês, até algum tempo atrás, até falavam do *middle* assumindo alguma coisa em torno de 25% da carteira, o que a gente provavelmente já vai estar vendo, talvez neste ano. Vocês têm apetite para ter um pouco mais de *middle* no futuro? Abraço.

**Anis Chacur Neto:** Firetti, aqui é o Anis. Com relação à perspectiva de receitas de mercado de capitais, M&A e o número de mandatos que nós temos, nós não podemos abrir. Essa é uma informação que... e, mesmo porque, é o tipo de negócio, como você conhece bem, mesmo que tendo os mandatos, né, essas operações sendo trabalhadas, são operações que a conclusão sempre tem aquela probabilidade de, ainda que pequena, de não ocorrer, né. Mas, de uma maneira geral, estamos muito otimistas com este segmento, porque, em primeiro lugar, a área de M&A do banco é uma área recente, é uma área que nós constituímos faz 2 anos, e constituímos não a título experimental, mas entendendo que isso aí é parte de nosso *core business*, e investimos, né, investimos em pessoas, em que pese que o custo fixo destes profissionais é baixo, é um profissional que tem sua remuneração em cima dessa variável, né, mas a estrutura do banco está bem comprada com o produto. E, como toda área, como todo segmento, você demora um tempo para se adaptar, e eu diria que a nossa área de M&A hoje em dia já está entrando em um processo de amadurecimento, de maneira que, independente do fato de termos passado por uma crise, em 2009, né, e com, com este tipo de negócio, isso serviu também para que a área pudesse se estruturar e amadurecer, então, acho que a gente tem uma área relativamente madura, apesar de recente, preparada pra, para atender uma oportunidade de negócios na base de clientes que o banco tem, e o, e ela, junto com o mercado de capitais de renda fixa, poder contribuir, é, de alguma forma, né, em termos de retorno do patrimônio

do banco, em algum, em talvez até em um dígito em termos de percentual a, em termos de médio e longo prazo, sem comprometer o, a adequação de capital, a Basileia. Então, neste sentido, a gente está bem otimista, mas é uma área que você não pode, é difícil você fazer uma previsão de receita efetiva, porque este tipo de conclusão de mandato sempre tem muita diversidade, né. Mas acreditamos que a médio e longo prazo é um segmento que pode contribuir com 1% de retorno sobre nosso patrimônio, sem comprometer capital, pode. E com relação ao *middle*, nós sempre, já faz uns 3 anos, né, que vimos falando, que a gente entende que o *middle* deve aumentar nesta participação relativa, aí é subjetivo, o... O lado ruim e bom, é que esta participação relativa do *middle*, ela não tem acontecido nem tanto pelo aspecto de que o *middle* não está crescendo, mas é que o *corporate* continua crescendo, o nível de crescimento da nossa carteira *corporate*, principalmente em 2010, ficou acima daquilo que nós prevíamos, foi uma questão de oportunidade de mercado, acho que a crise que nós convivemos em 2002 propiciou isso, quando nós conhecemos bem este segmento de mercado, e, em momentos de crise, nós conseguimos detectar as empresas que representam ainda um bom risco de crédito em que pese o cenário econômico negativo que o país estava vivendo, daí em 2009 conseguimos aumentar significativamente nossa participação, ou a nossa carteira neste segmento, de maneira não esperada, e 2010, 2010 é um mercado que respondeu bem, porque a economia cresceu muito, e, com este crescimento econômico, as empresas demandando investimento, e nós temos um bom, uma boa presença, uma, uma atividade bem madura aqui no banco, aí nós aproveitamos uma oportunidade de mercado numa área bem estruturada. Agora, o *middle* continua crescendo, então, eu diria que nós trabalhamos com a perspectiva de que o *middle* aumente sua participação relativa, o que aconteceu em 2009 e 2010 é que o *corporate* cresceu mais que o nosso *middle*, mas o negócio, como um todo, é de crescimento.

**Carlos Firetti, Bradesco Corretora:** Eu entendo, só mais uma pergunta, em relação a *spreads*, depois, dos movimentos que aconteceram, no final do ano, de

recomposição, como vocês estão vendo, neste momento, continua um cenário, um cenário positivo, ou já começou a voltar um pouco? Obrigado.

**Anis Chacur Neto:** É, nós temos percebido uma queda de *spread*, normal pelo fato da qualidade da carteira dos clientes ter melhorado, a liquidez ter melhorado, os *spreads* caem, mas ainda assim, é, ainda assim, tem dois fatores que são importantes. Primeiro, que os *spreads* que são praticados hoje ainda estão acima dos *spreads* praticados pré-crise em 2008. Segundo lugar, o cenário que nós estamos convivendo, tanto em termos de números de bancos atuando no segmento corporativo, e também, as novas medidas credenciais, fizeram com que esta queda de *spread* tivesse uma, uma, uma reduzida. O mercado, a queda de *spread* que a gente estava convivendo, estas medidas credenciais fizeram com que tivesse uma certa estabilidade, e eu acho que é um mercado bom, como eu disse, ou seja, é um mercado que você tem concorrentes responsáveis, que não estão praticando loucuras, eu acho que é um *spread* bem dimensionado em função do risco que representa esta carteira corporativa, não só o risco de momento, mas o risco em função de possíveis problemas futuros, né, situação que eu acho que o mercado financeiro não previa na pré-crise de 2008, acho que um dos aspectos positivos da crise foi isso, ou seja, os bancos perceberam que uma coisa é o nível, né, o nível de perda que você tem, com momentos de liquidez alta, sem problemas na economia. Quando tem problema na economia aí é que vem os problemas, então é importante você ter um nível de *spread* responsável, que é isso que eu acho que acontece hoje em dia, com a indústria bancária do Brasil, você tem um *spread* responsável, não é exagerado, mas que permite praticar bons negócios.

**Carlos Firetti, Bradesco Corretora:** Muito obrigado.

**Mediadora:** Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1. O senhor Aluísio Lemos, da Ágora Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** Bom dia a todos, ainda sobre o *middle*, é, queria só que elaborasse um pouquinho mais sobre os gráficos do *slide* 5, que mostra, como a gente sabe, o *middle* está aí decolando, mas, particularmente na *duration*, reduziu, eu diria de forma importante no último trimestre, né, já é uma tendência do terceiro e do último, isso, o que levou a isso, é, uma questão estratégica, como está sendo, o que explica melhor esta questão, por favor, obrigado.

**Anis Chacur Neto:** É, aqui quem fala é Anis, obrigado pela pergunta. É, basicamente, apesar de a curva mostrar uma, uma queda, né, uma queda de um pico de 261 dias para, 240, 257, depois 246 dias, então não é assim uma grande queda, mas agora, mas por outro lado, o nosso perfil de negócio com o *middle* são operações de prazo médio a pequeno mesmo, ou seja, mesmo tendo um cenário econômico melhor, aonde as empresas investem, o perfil de clientes do *middle* não é um perfil que nós praticamos em negócios para financiar investimentos, ou financiar alguma estratégia de crescimento das empresas, são operações mais voltadas para garantias, para recebíveis, prazos médios menores, e eu diria que este prazo que está aí, 250 dias, entre 220 e 260 dias, dependendo do momento, é o prazo médio que a gente trabalha em nossas operações mesmo, tão, não é que teve algum evento mais específico, não diria que é uma curva de tendência de queda, acho que é o prazo médio mesmo que o *middle* pratica seus negócios, o *corporate* é um pouco diferente, você tem momentos de crescimento econômico, de empresas investindo bastante, para você fazer este tipo de financiamento é importante conhecer bem o fundamento da empresa, né, e este tipo de conhecimento, no *middle* é muito difícil de ser obtido, já no *corporate* é diferente, é um crescimento que a gente está acostumada a obter, então, lá sim você pode ver uma diferença. Agora, no *middle*, é isso mesmo.

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** É a flutuação normal? Você diz...

**Anis Chacur Neto:** É.

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** ...que um *duration* bom é entre 220 e 260, é isso?

**Anis Chacur Neto:** É, 200, 220, 260 dias, de prazo médio da carteira do *middle* é o objetivo, deve ficar por aí, independente, dado o perfil de negócios que nós nos propomos a fazer no *middle*. Já o *corporate*, como você pode ver, você vê uma curva...

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** No *corporate* é o contrário, né?

**Anis Chacur Neto:** ...uma crescente, né, e tem a ver, como este momento econômico que as empresas estão passando, crescendo e querendo investir, você tem oportunidade de financiar estes projetos com operações mais longas. E, mas é isso, agora, não ficaria nada muito abaixo destes 220 dias de *duration* do *middle*, e o *corporate*, este é o *duration* que esta aí é o *duration* a gente imagina. De uma maneira geral, o prazo médio da carteira do banco é em torno de 1 ano, 1 ano e 1 ou 2 meses... cresceu um pouco também em função do aumento da participação do BNDES e isso é mais *corporate* do que *middle*, mas sua pergunta, com relação a *middle*, eu diria o seguinte, são as operações de prazo médio menor mesmo, operações em grande parte colateralizadas por recebíveis, e se, eventualmente algum cliente do *middle* tenha um perfil, uma necessidade de financiamento de longo prazo, e que precisa ser conhecido seu fundamento e, ou este cliente passa a ser um cliente *corporate* ou então não é um cliente para ser trabalhado no *middle*. Essa que é a nossa estratégia.

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** Ok, só, só aproveitando o interesse que despertou aqui, tem algum percentual relevante de operações *clean* no *middle*?

**Anis Chacur Neto:** Muito pouco, muito pouco. No *middle*, se você pegar a carteira total, deve ser em torno de uns 15%, no máximo de, que nós não teríamos garantia...

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** Do total de *middle*, né?

**Anis Chacur Neto:** É, de *portfolio* do *middle*. E basicamente é mais uma composição de limite que se aprova para alguns clientes, né, mas o objetivo do cliente do *middle market* é aquele cliente que você trabalha muito a garantia, você faz um trabalho de crédito mais superficial, conhecer o fundamento da empresa é mais difícil, são empresas que nem sempre possuem auditoria externa, são empresas que a transparência é pequena. Então, é um bom segmento de negócios, não é um crédito *core*, mas não é um cliente que você tem convicção de fazer um bom diagnóstico do fundamento da empresa...

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** Tá.

**Anis Chacur Neto:**...mais em cima de histórico, de boa *performance*, das garantias e da pontualidade do cliente conosco.

**Aluísio Lemos, Ágora Corretora:** Perfeito. Obrigado.

**Mediadora:** Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar asterisco 1.

**Mediadora:** Lembrando que esta será a última instrução. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco 1.

**Mediadora:** Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra ao senhor Anis Chacur Neto, para suas considerações finais.



**Anis Chacur Neto:** Ok, bom, muito obrigado, obrigado pela presença nesta nossa conferência de resultados do último trimestre de 2010, e eventualmente, para qualquer outra dúvida, estamos aqui à disposição. Muito obrigado.

**Mediadora:** O *conference call* do banco ABC Brasil está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.