

**Banco ABC Brasil | Relações com Investidores**  
**Transcrição da Teleconferência de Resultados do 4T11**  
**7 de fevereiro, 2012**

**APRESENTAÇÃO DE RESULTADOS**

[Anis Chacur Neto, ABC Brasil – CEO]

Boa tarde a todos e obrigado por participarem da nossa divulgação de resultados do 4º trimestre de 2011.

Antes de apresentarmos os resultados do período, eu gostaria de fazer uma avaliação da nossa estratégia e desempenho ao longo do ano.

Consideramos os resultados alcançados muito positivos, quantitativa e qualitativamente. Houve melhora de receitas e rentabilidade, aumento do número de clientes, e manutenção da ótima qualidade da carteira de crédito. Demos continuidade ao projeto de expansão do middle market, abrindo novos escritórios em diferentes regiões e consequentemente expandindo a força de vendas. Os investimentos em tecnologia continuaram em ritmo acelerado, automatizando processos que geraram ganhos de escala e eficiência. Houve evolução no cross-sell de produtos, tanto de tesouraria como do mercado de capitais e de Fusões e Aquisições.

Nos aspectos macroeconômicos, 2011 foi um ano de desaceleração da atividade econômica e conseqüentemente de ajuste, por boa parte das empresas, dos níveis de investimentos e alavancagem. Conseguimos nos antecipar a essa desaceleração. Tornamos os parâmetros dos comitês de crédito mais rígidos, o turn-over de clientes aumentou, e a boa qualidade da carteira de crédito foi mantida, embora às custas de uma expansão de carteira menor. A rapidez em alterar a velocidade de crescimento da carteira, quando necessário, é uma das vantagens de um banco de nosso porte e perfil.

Outro ponto de destaque no ano foi a crise líbia, que indiretamente afetou nosso controlador. Por outro lado, foi uma boa oportunidade para demonstrarmos a força dos nossos fundamentos. Ficamos satisfeitos em perceber que os altos padrões de governança corporativa do ABC Brasil,,, a sua independência de gestão, e a boa qualidade do funding foram bem entendidas pelos investidores, analistas de renda fixa e variável, e agências de rating. Os ratings foram mantidos, e a instituição manteve uma forte e diversificada base de captação. Na Líbia, com a transição ao novo regime realizada, e as sanções contra o Banco Central da Libia retiradas pela ONU, as preocupações em relação ao nosso controlador se dissiparam. Com relação ao Brasil, acompanhando a decisão da ONU, a Presidente da República baixou hoje o decreto presidencial 7676 excluindo o Banco Central da Libia das sanções antes impostas. O Arab Banking Corporation, nosso controlador, continua como sempre esteve: capitalizado, com muita liquidez e comprometido com o investimento no Brasil.

Passo agora a palavra ao Sergio Lulia, que continuará a apresentação.

[Sergio Lulia Jacob, ABC Brasil – Diretor Vice-Presidente e DRI]

Boa tarde a todos os participantes.

No slide 2 temos os destaques dos resultados do 4T11 e de 2011. O Lucro Líquido foi de R\$ 236,0 milhões em 2011 e de R\$ 60,6 milhões no 4T11. O Retorno anualizado sobre o Patrimônio Líquido (ROAE) atingiu 16,6% a.a. em 2011 e 16,4% no 4T11. A carteira de crédito incluindo garantias prestadas atingiu o saldo de R\$ 12.854,8 milhões ao final de 2011. O número de clientes ao final de 2011 era de 1.879, aumento de 253 em relação a dezembro de 2010.

No slide 3 apresentamos a evolução da carteira ao longo dos últimos trimestres. A carteira de crédito incluindo garantias prestadas apresentou crescimento de 2,6% no trimestre e 11% nos últimos 12 meses. A carteira considerando apenas empréstimos ficou praticamente estável ao longo do ano, mas apresentou boa evolução no mix com o segmento Middle Market crescendo a participação de 20% para 24% do total. Conforme exposto anteriormente, adotamos uma postura mais conservadora em 2011, privilegiando qualidade sobre quantidade. Para 2012 antecipamos uma trajetória diferente, com o crescimento começando de maneira lenta e ganhando ritmo ao decorrer do ano. O Alexandre Sinzato apresentará maiores detalhes ao final da apresentação.

No slide 4 destacamos o crescimento das carteiras de cada segmento. Nossa carteira de crédito Corporate atingiu 10,9 bilhões de reais, um crescimento de 2% em relação ao trimestre anterior e de 9% em 2011. Considerando apenas os empréstimos, a carteira retraiu 3% no trimestre e 5% no ano. No segmento Middle Market a carteira atingiu 1,9 bilhão de reais, apresentando crescimento de 6% no trimestre e 22% em 2011. Considerando apenas empréstimos, o crescimento foi de 6,2% no trimestre e de 22,7% no ano.

No slide 5 alguns destaques de cada segmento. No segmento Corporate, terminamos 2011 com 717 clientes, sendo 518 com exposição de crédito. Isso resulta numa exposição média por cliente de 21 milhões de reais. O prazo médio da carteira Corporate era de 364 dias ao final de dezembro. No segmento Middle Market, encerramos 2011 com 1.162 clientes, sendo 892 com exposição de crédito, o que resulta numa exposição média por cliente de 2,1 milhões de reais. Mais uma vez o crescimento se deu pela aquisição de novos clientes, ao invés do aumento de risco por cliente. O prazo médio da carteira Middle era de 211 dias ao final de dezembro. A distribuição geográfica da carteira não apresentou variação significativa durante o quarto trimestre de 2011.

No slide 6 apresentamos a presença física do ABC Brasil. Durante 2011 foram abertos 9 escritórios, nas cidades de Araçatuba, Bauru, São José do Rio Preto, Sorocaba, Taubaté, Passo Fundo, Uberlândia, Campo Grande e Cuiabá. Esses escritórios focam exclusivamente o segmento middle market. O Banco conta atualmente com 12 plataformas de Middle Market, em 9 estados do Sudeste, Sul e Centro-Oeste. No Corporate a atuação é nacional, a partir das bases localizadas no Sul e Sudeste. Em 2012 o processo de expansão continuará pautado pela aquisição de novos clientes, consolidando os escritórios já abertos. A princípio não enxergamos a necessidade de abertura de novas filiais.

No slide 7, destaque para a qualidade da nossa carteira. O saldo dos atrasos acima de 90 dias ficou em 0,21% da carteira e o saldo de PDD em 1,7% ao final de 2011. São números muito bons para um ano que apresentou condições de crédito desafiadoras, e se comparam favoravelmente à grande maioria da concorrência.

No slide 8, continuando o destaque da qualidade da nossa carteira. Créditos baixados para prejuízo foram de 0,15% da carteira durante o quarto trimestre de 2011. Considerando a classificação da carteira pela resolução 2.682 do Banco Central, as operações de rating entre AA-C terminaram 2011 em 97,6%. Mais uma vez, 2 indicadores que atestam a excelente qualidade da carteira.

No slide 9 temos a abertura de captação do banco. Como de hábito, a captação está dividida em quatro grupos principais. Na parte de baixo do gráfico encontramos o patrimônio de referência do Banco, constituído pelo patrimônio líquido e dívidas subordinadas, que respondem por 21% do funding total. A seguir vêm as operações de repasse do BNDES, representando 22% do total. Depois do forte crescimento dos últimos anos essas operações apresentaram certa estabilidade em 2011. O produto continua sendo de extrema importância para a organização. Contamos com bom limite no BNDES, equipe de produtos especializada e interesse das empresas nos recursos. O funding doméstico soma, no total, 41% do funding total, e apresentou excelente evolução ao longo do ano. É constituído por depósitos vendidos pra empresas, investidores institucionais, mercado interbancário, e por operações com pessoas físicas, principalmente LCA e LCI. A disponibilidade de recursos no mercado local continua muito grande, e os preços, competitivos. Os 16% restantes do funding são externos. A redução na diferença entre as taxas de cupom cambial local e externa levaram o banco a desfazer algumas operações de arbitragem utilizando captações internacionais, principal motivo para a redução nesta linha no 4T11. Apesar da redução das linhas ofertadas por alguns bancos europeus a bancos brasileiros, há boa disponibilidade de recursos e a carteira de Trade Finance continua com bom desempenho. Estamos acompanhando o mercado de bonds e emissões públicas de LFs que permanecem como alternativas disponíveis para o banco. Estamos mantendo um nível bem confortável de liquidez e sem nenhum descasamento de prazos entre ativos e passivos. Resumindo: estamos com funding diversificado e liquidez alta. O prazo médio da captação era de 598 dias ao final de 2011.

Agora eu passo a palavra ao Alexandre Sinzato que dará continuidade à apresentação.

[Alexandre Sinzato, ABC Brasil - Head de Relações com Investidores]

Boa tarde a todos os participantes.

No slide 10 a evolução de nosso Patrimônio Líquido e do Índice de Basiléia. Terminamos 2011 com patrimônio líquido de 1 bilhão e 500 milhões de reais e Índice de Basiléia de 15,6%. Estamos confortáveis para continuar crescendo em 2012; não temos nenhuma restrição no aspecto de capital.

No slide 11, apresentamos a evolução do índice de margem financeira. O NIM permaneceu praticamente estável ao longo de 2011 ao redor de 5,5%. A nossa margem financeira gerencial, antes de despesas de PDD, apresentou aumento de 20,3% no ano e queda de 2% no 4T11; após despesas de PDD, apresentou aumento de 20,5% no ano e de 6,4% no trimestre. Apesar da manutenção da carteira em volume praticamente constante, houve boa evolução de receitas, tanto com clientes como com o mercado.

No slide 12, as receitas de prestação de serviços atingiram R\$ 125,4 milhões em 2011 e R\$ 34,8 milhões no quarto trimestre. A maior contribuição desta linha continua sendo em garantias prestadas. Lembramos que a alocação de capital em garantias prestadas é a mesma feita nos empréstimos. Assim como nas operações com caixa, quando o cliente é uma empresa, o valor considerado no cálculo da Basileia é de 100% e quando o cliente é uma instituição financeira, 50%. Essa carteira tem clientes de crédito superior e o forte crescimento ao longo do ano também é reflexo da atuação cautelosa que adotamos. Consideramos que foi uma boa alternativa para o cenário de desaceleração da atividade de 2011 e a contribuição de receitas desse produto realmente foi muito boa, com crescimento de 33% na comparação anual.

No slide 13 destacamos as operações de mercado de capitais e M&A realizadas ao longo de 2011. Realizamos 20 operações que geraram 14 milhões de reais de receita. Investimos na ampliação das equipes e no aumento da oferta de produtos. Continuamos confiantes na nossa capacidade de aproveitar o desenvolvimento do mercado de renda fixa local, com o crescimento do número de empresas emitindo debêntures, notas promissórias, e CRIs. Continuamos também confiantes no potencial do mercado de Fusões e Aquisições, explorando nossa base de mais de 1800 clientes ativos.

No slide 14 a variação das despesas. A variação decorre principalmente do processo de crescimento do banco, com aumento do número de colaboradores, maior número de operações e uma estrutura montada para suportar o aumento da base de clientes e a maior oferta de produtos. Em 2011 o índice de eficiência manteve-se estável em 37,7%.

No slide 15, o lucro líquido de 2011 totalizou R\$ 236,0 milhões, apresentando um crescimento de 16,7% em relação a 2010, quando o lucro registrado foi de R\$ 202,2 milhões. No 4T11 o lucro foi de R\$ 60,6 milhões, o que representa um crescimento de 3,5% em relação ao trimestre anterior, quando o lucro líquido foi de R\$ 58,5 milhões. O retorno anualizado sobre o patrimônio foi de 16,6% a.a. em 2011 e 16,4% a.a. no 4T11. Continuamos muito confiantes no nosso modelo de negócios e na nossa capacidade de continuar apresentando resultados sólidos e crescentes. Contamos com profissionais e processos que garantem uma carteira de alta qualidade em dois segmentos (Middle e Corporate) que demandam um player como o ABC Brasil, capaz de complementar a atuação dos grandes bancos brasileiros.

No slide 16 comparamos o Guidance de 2011 com o realizado. As carteiras ficaram um pouco abaixo do Guidance, conforme exposto no slide. Em reais, ficamos 76 milhões abaixo no Corporate e 51 milhões no Middle. Continuamos o processo de expansão geográfica e abertura de plataformas, o que em conjunto com investimentos em tecnologia geraram uma despesa mais forte. Ressalto mais uma vez: o banco tem muito claro qual a estratégia deseja implementar e qual a estrutura necessária para atingir os objetivos. Taticamente, durante o ano optamos por um crescimento menor mas a estrutura foi não apenas mantida como até mesmo ampliada pois temos muita confiança no potencial que o banco pode atingir. Isso está refletido em nosso Guidance para 2012 no próximo slide.

No slide 17 apresentamos nosso Guidance para 2012. Crescimento da carteira de crédito de 18 a 22% sendo 17 a 21 no Corporate e 25 a 30 no Middle. Na parte de despesas o range é de 11 a 13%. Esta projeção de crescimento em 2012 acima do que ocorreu em 2011 sinaliza a nossa expectativa de que no aspecto macroeconômico teremos uma retomada da atividade ao longo do ano e, como é usual na história do banco, aproveitaremos bem as oportunidades que com certeza surgirão.

Agradeço novamente a todos e estamos à disposição para qualquer dúvida ou pergunta. Muito Obrigado.

## **PERGUNTAS E RESPOSTAS**

### **Pergunta 1**

[Marcos Fadul, BofAML] Boa tarde Sergio e Alexandre, muito obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação à qualidade da carteira de crédito. A gente viu uma evolução positiva no tri, apesar do sistema ter evoluído de uma maneira mais desfavorável. Eu queria saber a que vocês atribuem essa evolução positiva e o que vocês esperam em relação à qualidade da carteira em 2012. Depois eu faço minha segunda pergunta.

[Sergio Lulia] Obrigado pela sua pergunta. Quando você opera em crédito, tem que ver que os ciclos estão um pouco mais longos. Então, muitas vezes, a gente vê o movimento de outros bancos, em alguns trimestres específicos, mas tem de acompanhar ao longo do tempo como é que vem evoluindo a carteira de crédito daquela instituição para entender como é que a instituição opera. Então, em 2011, especificamente, a gente começou o ano já um pouco mais cauteloso. O crescimento estava forte, mas estava claramente se desacelerando, e vários sinais vindos desse lado, tanto por conta das medidas do banco central, do aumento de juros, medidas macroprudenciais, cenário externo mais incerto, e quando você olha pro passado, toda vez que isso ocorria, a consequência é que na frente a inadimplência no sistema bancário como um todo aumentava um pouco. Por conta disso, a gente preferiu frear um pouco o ritmo da expansão, e não só frear o ritmo da expansão, como revisitar a carteira de crédito e até substituir clientes que a gente achava mais arriscados por clientes melhores, ou por garantias melhores. Isso foi feito ao longo do ano e a gente acabou tendo até um turnover de clientes maior do que o atual, e isso em parte explica o fato da carteira ter crescido pouco, e a consequência tá aí. É uma carteira que é muito sólida, o crescimento no produto que antes especificamente é feito no cliente de altíssima qualidade, o crescimento no middle é como a gente disse, na aquisição de novos clientes e não na concentração de risco por cliente, o que é importantíssimo também, porque em middle a gente já viu que por mais que você tenha sistemas bons e tudo, vira e mexe alguma empresinha dessa aí pipoca. Então, é a consequência de um trabalho que já vem sendo feito há um bom tempo. Pra 2012, o que a gente acha? A situação de crédito no geral da economia ainda estão apertadas. A gente viu nos últimos meses os bancos todos, principalmente os grandes bancos, que são os que ditam o humor do mercado, vimos os grandes bancos mais cautelosos, retraindo também, revendo padrões de crédito, o que a gente já tinha feito antes, e, portanto, a gente vê uma situação de crédito por enquanto apertada, que deve ir se relaxando ao longo do ano. É no que a gente está apostando. A taxa de juros está caindo, as medidas macroprudenciais foram relaxadas, os economistas no geral prevendo que o PIB vai estar acelerando ao longo do ano. Aí também, caso isso se confirme, a gente como dado pretende estar um pouco mais na frente crescendo a carteira mais do que a gente cresceu no ano passado, mas mantendo a qualidade.

[Marcos Fadul] Ótimo, Sérgio, obrigado. Só mais um follow up em relação à qualidade da carteira. Até seguindo o guidance de vocês, vocês vão crescer mais no middle comparado ao corporate. Isso deve afetar o NPL? O nível de NPL de vocês deve subir um pouco por conta de uma carteira mais arriscada, ou como isso deve se evoluir em 2012?

[Sergio Lulia] Esse efeito existe, sim, mas é uma coisa que vai acontecendo suave ao longo do tempo. Porque mesmo o middle crescendo de 25% a 30% e o corporate de 17% a 21%, como o middle representa só 15% do portfólio total do banco, mesmo com esse crescimento ele vai representar, sei lá, 17% do portfólio total. Agora, se você olhar nos slides de inadimplência, por exemplo, no slide número 7, onde a gente coloca tanto o saldo de provisões quanto os atrasos acima de 90 dias, você vai ver, por exemplo, o atraso médio da carteira do banco é 0,21%, sendo que no corporate é 0,11% e no middle 0,50%, e o saldo de PDD, a média do banco é 1,70 e poucos %, sendo que no corporate é 1,30% e no middle é 3%. Então por aí você já consegue ver a diferença dos segmentos, e projetar o crescimento, dada a taxa de crescimento que nós estamos projetando, como é que ficaria a PDD e os atrasos acima de 90 dias no final de 2012.

[Marcos Fadul] Perfeito, Sergio, obrigado. A minha segunda pergunta é em relação à capitalização de vocês. Vocês anunciaram um guidance mais agressivo para este ano de 2012, aí, crescendo em torno de 20%, eu queria saber se vocês já fizeram algum exercício de quanto o índice de Basileia pode chegar no fim do ano e se vocês pretendem emitir tier II este ano, dado que vocês têm espaço.

[Sergio Lulia] Nós estamos começando o ano com uma Basileia de 15,6%. Hoje em dia, considerando-se o nível de rentabilidade que o banco que o banco tem, e de pagamento de dividendos, e esse crescimento da carteira previsto, ainda é um crescimento confortável. Dá prá você crescer ao longo do ano por volta de, assim no que é o meio do guidance, por volta de 20%, com um consumo de capital pequeno, a gente terminaria o ano, provavelmente, por volta de 14,5% de Basileia ou algo parecido com isso. Nós vamos estar avaliando ao longo do ano essa taxa de crescimento, a estabilidade, tudo, mas a principio nós estamos com o capital bastante confortável.

[Marcos Fadul] Perfeito. Obrigado e parabéns pelo resultado.

## Pergunta 2

[Wesley Okada, Goldman Sachs] Olá, boa tarde Anis, Sergio, Alexandre. A minha pergunta é em relação ao guidance de 2012, principalmente em relação ao crescimento de carteira. Em função do crescimento de 2011 ser pautado basicamente em avais e fianças, vocês poderiam dar um breakdown desse crescimento entre 18% e 22%, quanto vem de fianças e quanto vem de

crescimento de crédito mesmo? Não precisa ser, obviamente, Corporate e Middle, mas só para ter uma ideia de onde vocês vão crescer em 2012.

[Sergio Lulia] Oi Wesley, obrigado pela pergunta. Nós não temos o breakdown separado. Claro que os orçamentos estão sendo feitos por produto, mas nós não temos o dado aqui. O que eu posso prever é que, para este ano, é previsto um crescimento maior nas operações de empréstimos, e não nas operações de fiança. Até porque já houve um crescimento grande na carteira de fiança nos últimos anos, é um produto que a gente continua muito competitivo e tem uma alta demanda, mas a gente vê hoje voltando a ter uma demanda por empréstimos e é a linha que deve apresentar maior crescimento ao longo de 2012.

[Wesley Okada] Tá ótimo. Só um follow up com relação às garantias. Especificamente neste quarto trimestre a gente vê um crescimento forte de mais ou menos 8%, mas os fees, eles cresceram em torno de 1,5%. Eu entendo que no ano contra ano, no ano fechado, o crescimento foi bem justo com relação ao crescimento da carteira, mas só pra entender se esse crescimento foi mais pro final do trimestre ou se foram as taxas que diminuíram um pouco?

[Sergio Lulia] As taxas estão se mantendo praticamente constantes, então o efeito é este mesmo o que você comentou. As fianças foram contratas mais pro final do ano, e aí o que acontece é que, embora você receba o pagamento da comissão antecipada, na maioria dos casos, mas a receita é acruada ao longo do tempo. Então o volume já veio e o accrual vai vir nos próximos meses.

[Wesley Okada] Tá ótimo. Então no primeiro trimestre é esperado que as receitas de fees, de pelo menos de garantias, continue forte.

[Sergio Lulia] Tenho a impressão que sim.

[Wesley Okada] Tá ótimo então. Obrigado.

### Pergunta 3

[Fabio Zagatti, Barclays Capital] Oi, boa tarde Sergio, boa tarde Alexandre. Desculpe, eu não consegui participar do call em inglês, mas eu gostaria de confirmar uma informação. Vocês comentaram que o mix de middle, no médio e longo prazo, ele deveria convergir para 25%. Eu escutei toda a explicação deste call e entendo que, de fato, houve uma mudança de estratégia. Não é o ABC tomando uma posição um pouco mais oportunista, considerando que tem alguns players que estão com os pés no freio, pra tomar share disso, ou realmente, como eu falei, é uma mudança estratégica no ABC e o mix deve ser 75% Corporate e 25% Middle?

[Sergio Lulia] Oi Zagatti. Não, na verdade o nosso objetivo sempre foi esse. Obviamente esse objetivo não vai ser atingido em um ano. Se você pegar, mesmo em anos como 2008 e 2009, até esse percentual teria sido atingido, não fosse o crescimento forte que nós tivemos no Corporate. O que aconteceu é que o Middle cresceu da maneira que nós esperávamos, mas o Corporate cresceu mais do que a gente esperava. Principalmente em 2010, e não em 2011. Agora, quando a gente olha aqui pro banco, e imagina um portfólio que seja bom do ponto de vista de risco e de retorno, também logística, número de escritórios que serão abertos, potencial nosso de estar atingindo todas essas regiões, estrutura de back-office, tecnologia, tudo envolvido, a gente acha que 75%/25% é o que faz sentido. Isso provavelmente vai demorar de 3 a 4 anos para ser atingido, não vai ser no ano de 2012.

[Fabio Zagatti] Entendi. E vocês poderiam, por favor, comentar um pouco de que forma vocês veem o ambiente competitivo? A gente percebe os seus pares, os bancos médios, alguns deles com uma disposição um pouco mais conservadora na originação. Você atribuiria o seu crescimento, em partes, a ganho de share, ou você acha que realmente o crescimento mais consistente da sua carteira, o retorno ao crescimento na carteira de middle se deve mesmo à sua estratégia comercial e ao relacionamento com os clientes?

[Anis Chacur Neto] Zagatti, aqui quem fala é o Anis. Basicamente, este crescimento que nós estamos colocando é um crescimento que a gente acha bem plausível de ser atingido, dado as estimativas de crescimento de empréstimos no mercado brasileiro, tanto a nível de banco central quanto a nível do que os grandes bancos têm demonstrado. Nós entendemos que dentro desse mercado onde nós atuamos as nossas vantagens competitivas hoje são muito fortes. Estamos com uma condição de liquidez muito boa, tanto do ponto de vista dos eventos que se evoluíram com relação ao nosso controlador, sobre todas as sanções contra a Líbia que foram levantadas, isso daí deu muita tranquilidade nesse processo de crescimento de linhas de crédito, o evento pontual com relação ao compulsório dos grandes bancos, que não é nada que a gente utilize como estratégia de crescimento, mas pontualmente também aumentou a condição de liquidez e de captação do banco. No que diz respeito ao

segmento de crédito corporativo, que é o nosso foco principal, o segmento corporate é um segmento em que nós estamos maduros, o crescimento que se dá é mais em cima de crescimento de indústria, e um pouco de crescimento de share pelo fato de a gente ter um share muito pequeno, mas é um segmento que a gente conhece muito bem, e o Middle, que é um segmento em que nós já atuamos desde 2005, não é tão maduro quanto o segmento Corporate, é um segmento em evolução, a estrutura dele está muito bem montada, e preparada para que num curto e médio espaço de tempo, também ele atinja a sua maturidade. Então, se você somar tudo, ou seja, o ambiente econômico brasileiro, hoje é positivo, nós olhamos esse ambiente com cautela mas com otimismo; as nossas condições de captação de recursos, de fazer liquidez, hoje são fantásticas, muito boas; e o conhecimento de crédito corporativo e middle também são muito bons. Então eu diria que existe um otimismo cauteloso, mas uma boa segurança de poder atingir esse guidance, mantidas as expectativas que existem hoje para o crescimento da economia brasileira e da indústria bancária.

[Fabio Zagatti] Perfeitamente Anis, muito obrigado. Muito obrigado Sergio.

#### Pergunta 4

[Francisco Kops, Banco Safra] Boa tarde a todos, Anis, Sergio, Alexandre. Eu tenho duas perguntas. Uma, mudando um pouco de assunto, indo pra parte de captação, eu só queria entender essa nova mudança do Banco Central, capitalizando menos o compulsório dos bancos grandes, esse fluxo que deve vir pros bancos médios, se já não veio, a gente deve esperar uma queda na taxa de captações de vocês, algum impacto positivo aí pra 2012 na margem financeira? Essa seria a minha primeira pergunta. E a minha segunda pergunta eu posso fazer depois, obrigado.

[Sergio Lulia] OK, Obrigado. De fato, essa mudança, como você sabe, nos beneficiou. Ela permite que os bancos grandes deem recursos para todos os bancos de porte médio. Acho que a gente é considerado um banco de porte médio de alta qualidade, e por isso a gente vem recebendo uma série de ofertas de praticamente todos os grandes bancos pra doação desses recursos. Temos captações em volumes e prazos interessantes, e a preços competitivos. Agora, eu não acho que isso seja suficiente para você mudar a tua perspectiva de margem financeira. A gente procura captar os recursos a preços competitivos, mas justos, e a volumes bons e prazos grandes. Agora, de qualquer maneira, isso não muda em nada nossa política de funding de longo prazo, que continua sendo o que sempre foi: ter uma base de funding diversificada, tanto de investidores domésticos quanto internacionais, atingindo públicos diferentes com produtos competitivos, e com pessoas que apliquem com a gente independente de qualquer regra que seja colocada pelo Banco Central. Então a gente encara como uma boa oportunidade. Estamos aproveitando esta oportunidade, mas não muda a estratégia da Companhia.

[Francisco Kops] Ok, ok, obrigado. Minha última pergunta é, voltando um pouco no assunto do guidance, principalmente na carteira Corporate, o crescimento foi bem menor que o guidance dado e menor que o guidance de 2012. Obviamente que vocês já falaram bastante que acreditam numa melhor do cenário macro, enfim, eu só queria entender um pouco mais o quê que desse resultado um pouco pior, esse crescimento um pouco pior de 2011, vem puramente do conservadorismo de vocês diante do cenário e o quê que isso vem da competição, ou seja, o que vai acontecer de diferente para 2012 para justificar esse Corporate aqui que vocês de deram de 17% a 21%. Obrigado.

[Sergio Lulia] Tá bom. Na verdade, se você pegar 2011, foi um ano em que a gente teve dificuldade do ponto de vista de análise de crédito, a gente já discutiu, de ver quais seriam os impactos dessa desaceleração da economia, algumas companhias mais alavancadas, bancos revendo suas estratégias, e isso impacta, de fato, claro, as empresas, mas não houve dificuldades em relação a margens. As margens, no geral, se mantiveram, e a sensação é que no final do ano as margens estavam ligeiramente mais altas. Eu acho que o nosso conservadorismo em 2011 é muito mais a consequência do fato de que, quando você opera em crédito, você sabe que o mais caro que tem é você ser muito otimista na hora errada. Porque daí a conta vem, e vem cara. Se você resolve ser um pouco mais conservador, como a gente foi, e de fato lá na frente você vê, olha, eu não precisava ter sido tão conservador, tudo bem? Tudo bem. Você perdeu 6 meses, 1 ano de crescimento, mas isso não impacta seu P&L, porque na verdade um banco que é menor, de processo decisório mais ágil como a gente, a gente retoma o crescimento e reconquista aquele crescimento que deixou de ser feito com uma rapidez muito grande. Em 2012, as condições estão aí. Quer dizer, as margens continuam bem razoáveis, entrada nos clientes nós temos, os relacionamentos estão estabelecidos, os limites de crédito veem sendo atualizados constantemente, é muito mais uma decisão nossa, de retomar, do que condição de concorrência, ou de competitividade com outros bancos. Isso sem juntar o fato, que até o Sinzato está me lembrando aqui, que também no segmento Corporate a concorrência bem dos grandes bancos locais, e continua aí, mas vem também em alguns casos de bancos de nicho, principalmente subsidiárias de bancos estrangeiros, muitos deles europeus, que também estão mais cautelosos, agora, por causa dessa crise europeia. A gente está vendo vários bancos europeus anunciando metas de redução de

ativos no mundo. Claro que suas subsidiárias acabem sendo impactadas também aqui. Isso também pode ser um fator que ajuda a gente, principalmente no segmento corporate. No middle não porque eles não atuam no middle.

[Francisco Kops] Certo. Então muito mais veio do conservadorismo de vocês do que, propriamente tido, do ambiente concorrencial.

[Sergio Lulia] Exatamente.

[Francisco Kops] OK. Ótimo. Obrigado.

#### Pergunta 5

[Marcelo Dias, GPS] Bom dia Sergio, bom dia Sinzato. Você se referiu agora à redução de ativos dos bancos europeus, que são os maiores provedores de crédito à exportação para as nossas empresas. Vocês veem isso como um risco, dessa necessidade de liquidez vir pro mercado interno, e eventualmente ter algum squeeze aqui? Principalmente se acabar impactando a pequena e média empresa? Será que não seria um pouco agressivo esse crescimento de vocês, aí, vis-a-vis esse risco, ou estou errado aí na minha leitura?

[Sergio Lulia] Tá bom. Olha, as linhas de trade finance, as operações de trade finance, elas representam mais ou menos uns 13% a 15% das operações do Banco ABC Brasil, e elas estão fundeadas, em partes, com linhas de bancos europeus, que são bastante ativos, como você sabe, mas também por bancos de outros países. O que a gente vem acompanhando desde julho, mais ou menos, do ano passado, é alguns bancos europeus ficando mais restritivos, e outros continuando a operar, mas cobrando um preço mais caro. Agora, por exemplo, os bancos americanos, os bancos canadenses, os bancos japoneses, e outros, estão vendo isso como uma oportunidade também. Também aumentam um pouco seus preços, isso no geral para todos os bancos brasileiros, não só para o Banco ABC Brasil, mas estão aumentando a oferta de linhas, de maneira que eu acho que hoje, não só para o Banco ABC Brasil como para o sistema bancário brasileiro como um todo, disponibilidade de linhas de financiamento para o comércio exterior existe, só que o preço é um pouco mais caro. Como o preço está mais caro pra todos, isso acaba sendo repassado para os clientes, porque não é uma questão do banco querer cobrar um spread maior, é uma questão que os custos de captação de linhas externas ficaram mais altos pra todos. O que deixou de ser feito, e você pode até ver no nosso histórico de captação do 3º tri pro 4º, foram operações de arbitragem, porque quando as linhas externas estão muito baratas, as vezes você consegue captar as linhas, fazer o hedge aqui pra CDI e conseguir um custo final muito competitivo. Isso hoje não está dando. Hoje é mais barato você captar dinheiro doméstico do que dinheiro internacional, se for pra emprestar em reais.

[Marcelo Dias] OK. Entendido. Obrigado, viu.

#### Pergunta 6

[Luis Espindola, Colleen Development] Sergio, eu gostaria de saber se vocês pensam em, estrategicamente, desenvolver a área de finanças corporativas, mais na área de mercado de capitais, fusões e aquisições, etc, principalmente que vocês têm uma forte atuação no segmento corporate e middle market, e os grandes bancos de investimento deixam um pouco de assistir.

[Sergio Lulia] OK, Luis. No segmento de operações mais estruturadas a gente está hoje organizado, bem preparado, com times montados basicamente em dois mercados que a gente acha que é bastante competitivo. O primeiro é nas operações de renda fixa doméstica, e aí as operações de renda fixa incluem debêntures, commercial papers, os CRIs, FIDCs, e todos os produtos que tiverem, e o outro mercado é o mercado de fusões e aquisições, que aí a gente tem empresas que são as duas situações: temos tanto empresas no segmento corporate que estão procurando adquirir empresas menores, e a gente pode até a ter as vezes os dois casos, como ter várias empresas no middle que estão crescendo, e tudo, e buscam aliados ou compradores de porte maior. Nesses dois segmentos que a gente acha que é bastante competitivo, estamos investindo, participamos de 20 transações no ano, como foi explicado aí durante a apresentação, mas acaba que o potencial é bem maior. Estamos trilhando um caminho mas não estamos satisfeitos com o ponto onde estamos. A gente acha que tem que crescer bastante ali. Em outros mercados, no mercado de equity especificamente, ou no mercado de emissões externas, aí a gente acha que é um mercado que já tem muitos players, são players de grande porte, normalmente com presença global, então, portanto, não vemos interesse em investir nesses outros mercados.

[Luis Espindola] Tá OK. Muito obrigado.

## **CONSIDERAÇÕES FINAIS**

[Anis Chacur Neto]

Muito obrigado a todos pela presença nessa nossa apresentação de resultados do 4º trimestre de 2011, e qualquer dúvida que eventualmente ainda exista, qualquer um de nós aqui está aberto para respondê-las. Obrigado.