

Transcrição Teleconferência 4T08

Operadora: Boa tarde. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil, referente ao resultado do quarto trimestre de 2008. Conosco hoje estão presentes o Sr. Tito Enrique da Silva Neto, Presidente, Sr. Anis Chacur Neto, *Deputy* CEO, Sr. Sérgio Lulia Jacob, Vice Presidente Executivo e Diretor de RI, Alexandre Yoshiaki Sinzato, Gerente de RI, além da equipe de RI. Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. E em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, para analistas e investidores da indústria. Logo após as perguntas dos analistas, iniciaremos a sessão para os jornalistas, quando novas instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando asterisco zero. O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo apresentados simultaneamente na internet, no endereço www.abcbrazil.com.br/ri. Neste endereço pode ser encontrada a respectiva apresentação para *download* na plataforma do *webcast* na sessão Relação com Investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios do Banco ABC Brasil, projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. 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 ABC Brasil, e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras. Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Tito Enrique da Silva Neto, Presidente, que comentará os resultados do quarto trimestre do ano de 2008. Por favor, Sr. Tito, pode prosseguir.

Sr. Tito Enrique da Silva Neto: Boa tarde a todos. Obrigado pela presença nessa teleconferência, onde eu vou apresentar os nossos resultados do ano de 2008. Esse ano de 2008, a gente pode dividir o ano em dois momentos. Um até setembro/outubro, onde a gente vinha com uma taxa de crescimento elevada, um aumento expressivo no nível de emprego, renda, crédito e o Brasil. E a partir de outubro veio a crise que todos conhecem e a contaminação dos países emergentes com a paralisação do crédito e o desaquecimento na indústria doméstica. Nesse ambiente pós-crise, a gente procurou privilegiar a nossa liquidez. Nós focamos o nosso nível de liquidez e fizemos uma avaliação criteriosa, do impacto em cada um de nossos clientes, dos clientes do portfólio de crédito.

Um fato importante também que ocorreu, em outubro foi o suporte dado pelo nosso acionista controlador no momento, no pico de iliquidez do mercado. Nós tivemos um aumento da nossa linha de crédito. Eles mandaram US\$ 300 milhões para suportar o Banco. Isso atendeu perfeitamente às nossas necessidades de liquidez naquele instante. A gente continua reafirmando o nosso foco na nossa atividade de crédito corporativo, trabalhando com empresas médias e médias grandes. Como todos conhecem, a nossa *expertise* nesse crédito atestado pela boa performance do Banco, os baixos níveis de inadimplência nos últimos 20 anos que o Banco vem trabalhando nesse crédito.

Um outro fato relevante, a gente encerrou a nossa atividade de crédito consignado. Atividade essa que foi prejudicada pela mudança no ambiente, pois esse segmento requer um *funding* de prazos maiores e como a gente não acredita num cenário de *funding* de prazos maiores, a gente optou por descontinuar essa atividade dentro do Banco. A nossa previsão de perdas de crédito, através da revisão dos *ratings* dos nossos clientes e a constituição de uma provisão genérica maior do que a exigida pelo Banco Central, isso foi feito em 2008 e impactou o nosso resultado e depois vocês vão ter detalhes desses números apresentados pelos nossos diretores. A gente manteve a nossa estrutura organizacional e as nossas equipes intactas. Com exceção do ajuste ocorrido pelo fechamento da área de crédito consignado. Ajuste necessário relativo a essa área apenas. A gente tem convicção em relação ao futuro. De espaço e oportunidade para um Banco como o nosso, principalmente privilegiado pela capacidade de *funding*, por causa do nosso acionista controlador. O nosso foco que sintetiza em crédito e o nosso histórico de resultados, isso nos dá condições, de nesse ano, de ter para o futuro, uma convicção de que há uma boa oportunidade para a gente ter bons resultados no nosso futuro. O nosso foco nessa parte de crédito e esse *funding* nos deixarão aproveitar, com certeza, as oportunidades que surgirão.

Agora eu passo a palavra ao Anis, que vai apresentar os resultados de 2008.

Sr. Anis Chacur Neto: Muito obrigado. Boa tarde a todos. Os destaques do quarto trimestre de 2008. O Banco obteve um lucro de líquido recorrente de R\$ 160,7 milhões, um crescimento de 36% quando comparado ao mesmo período de 2007. O lucro registrado foi de R\$ 118,2 milhões. No quarto trimestre, o lucro recorrente foi de R\$30,9 milhões, uma redução de 36,2% em relação aos R\$ 48,4 milhões do terceiro trimestre de 2008. Considerando a PDD adicional, realizada no quarto trimestre, o lucro líquido publicado no ano de 2008 foi de R\$ 150,1 milhões e de R\$ 20,3 milhões no quarto trimestre de 2008. O aumento preventivo da provisão para devedores duvidosos é uma consequência da nova conjuntura econômica. A partir de 2008, a distribuição de juros de capital próprio passou a ser feita trimestralmente. E foi destinado aos acionistas no quarto trimestre de 2008 o valor bruto total de R\$ 17,5 milhões.

O índice de eficiência no quarto trimestre foi de 34,8% contra 35,8% no terceiro trimestre de 2008. O Banco ABC Brasil tem um dos melhores índices de eficiência do mercado brasileiro.

A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, atingiu R\$ 6.485,5 bilhões, representando 29,9% em relação ao quarto trimestre de 2007 e uma baixa de 5,7% em relação ao terceiro trimestre de 2008 e um crescimento de 29,9% em relação ao quarto trimestre de 2007.

Mesmo com o provisionamento mencionado, a qualidade da carteira de crédito continua elevada com 97,6% das operações de crédito classificadas entre o grupo AA-C, de acordo com a resolução 2.682 do Banco Central do Brasil, comparado com 99,4% no terceiro trimestre de 2008 e 99,6% no quarto trimestre de 2007.

A estrutura acionária continua a mesma daquela após o nosso lançamento de ações, após o nosso IPO, onde o Banco ABC, o Arab Banking Corporation, através da Marsau Uruguay, detém do grupo 56,4% do capital total. Os administradores executivos e a diretoria executiva do Banco detêm 9,5% e alguns colaboradores/funcionários 1,4% do Banco, ficando com o *free float* no mercado de capitais 32,7% do capital total.

A carteira de crédito, na página 4, ela teve um crescimento expressivo até o terceiro trimestre de 2008, em linha com a nossa estratégia de crescimento, após o IPO em julho de 2007, onde atingiu R\$ 6,8 bilhões, que já era conhecimento de todos. E no quarto trimestre, esse crescimento foi prejudicado, em função do novo cenário que passamos a viver. E aí com uma política prudente, cautela, reduzimos o tamanho do nosso portfólio, uma pequena redução, e passamos a aumentar o percentual de garantias junto a esse portfólio, razão pela qual em dezembro de 2008 a carteira ficou em R\$ 6,4 bilhões onde 84,3% eram operações do segmento de *large middle* e atacado, e 12,5% foi do segmento de *middle market*. E 3,2%, uma pequena participação das atividades de crédito consignado que optamos por descontinuar, como já foi mencionado pelo Tito.

Empréstimos, sem levar em conta garantias, a gente percebe o mesmo perfil, aonde o crescimento foi muito forte até o terceiro trimestre de 2008, quando atingiu o valor de R\$ 5,3 bilhões, comparado a R\$ 3,8 bilhões no quarto trimestre de 2007. E aí em função do novo cenário que passamos a conviver no quarto trimestre, os empréstimos tiveram uma redução para R\$ 4,7 bilhões, aonde *large middle* e atacado representando 81,1%, o *middle market* 16,6% e o crédito consignado 2,3%.

Virando a página, na página 5, com relação a qualidade da carteira, o total de empréstimos no quarto trimestre de 2008 foi R\$ 4.708,1 bilhões, nós tivemos créditos baixados para prejuízo de R\$ 2 milhões. Ele continuou baixo porque nós fizemos uma provisão em função de pioras de *rating*, uma provisão de mérito preventiva em função do cenário e tivemos perdas adicionais por conta desse novo cenário.

O saldo do PDD, esse aumentou, foi para R\$ 105,2 milhões contra R\$ 56,1 milhões no terceiro trimestre de 2008. Ficando um percentual de 2,2% da carteira total, contra 1,1% da carteira total. Então foi um incremento significativo, aonde a gente entende que reflete um bom nível de controladorismo à realidade da nova conjuntura que a gente está vivendo.

A carteira em atraso acima de 90 dias atingiu um valor de R\$ 30,3 milhões contra R\$ 18,3 milhões no terceiro trimestre. Um aumento expressivo, mas o valor é pequeno perto à carteira total. Antes representava no terceiro trimestre 0,3% da carteira total e agora 0,6% da carteira total.

No que diz respeito ao *rating*, como foi dito, o cliente que AA-C vem representando 97,6% da carteira e D-H 2,4% da carteira. A grande maioria da nossa carteira continua com uma forte concentração de clientes do AA até C.

Segmentando por clientes que fazem parte do nosso portfólio, o segmento de atacado e *large middle*, a carteira de crédito bem parecido com o total, representa mais de 80% da carteira do Banco. Atingiu no terceiro trimestre de 2008, com as garantias R\$ 5.678,4 bilhões, crescimento expressivo em relação ao quarto trimestre de 2007. Em função da nova realidade, nós ajustamos o portfólio para uma pequena redução, caindo para R\$ 5.462,8 bilhões e sendo que nesse segmento, no terceiro trimestre, nós tínhamos 25% de portfólio com garantias e agora nós temos 44% do portfólio com garantias. Isso está em linha com a nossa estratégia de melhorar a qualidade do portfólio, aumentar as garantias e exatamente até mesmo, reduzir o volume médio por cliente. Em termos geográficos, 48,9% do portfólio fica na cidade de São Paulo, 26,6% interior de São Paulo, 10,8% no Rio de Janeiro, 11% no Sul e 2,7% em Minas Gerais e Nordeste. O *ticket* médio ficou em R\$ 10,6 milhões. Provavelmente em 2009 ele deve diminuir. O *duration* do portfólio de 306 dias e 514 clientes.

O *middle market* seguiu o mesmo perfil. Foi o segmento que buscou uma boa resposta em termos de liquidez, principalmente em função das garantias, que nós temos nesse portfólio. No terceiro trimestre representavam 70% do portfólio. Agora em dezembro, passou a representar 75%. Então um segmento que já era de uma forte participação nas garantias do portfólio total e a nossa estratégia é fazer com que essa participação aumente cada vez mais, de forma a ter uma qualidade de carteira de crédito boa. E nesse sentido o crescimento está muito forte. Atingimos em setembro de 2008, R\$ 979,9 milhões na carteira contra R\$ 587,2 milhões em dezembro de 2007. E houve uma redução no resultado de 2008 para R\$ 812,4 milhões em função daquilo que nós já falamos.

Em termos geográficos, 69,3% desse portfólio está na cidade de São Paulo, 10,1% no interior de São Paulo, 10,2% no Sul do Brasil, 7,3% em Minas Gerais e 3% Rio de Janeiro. O *ticket* médio de R\$ 2 milhões, um *duration* de 202 dias, com 398 grupos econômicos. Nesse segmento, a gente pretende ainda para 2009, um crescimento mais forte do que no segmento de

empresas maiores, em função de a gente entender que nesse cenário é saudável você privilegiar tanto diversificação quanto a qualidade das garantias.

Nas outras atividades, o mercado de capitais sofreu bastante em função da conjuntura. As oportunidades de negócios foram pequenas. E com isso a receita gerada foi R\$ 800 mil com apenas 3 negócios.

Na atividade de tesouraria, que se mede todo o cenário adverso ainda foi positiva, com o resultado em R\$ 2,8 milhões, e o nosso VaR consolidado aumentou em função do aumento da volatilidade do mercado. A gente não está tendo resultado por ser um dos mais agressivos nesse segmento. Não. O objetivo é manter o mesmo nível de agressividade, baixo, e esse aumento de VaR é em função do aumento da volatilidade.

Passo a palavra ao Sergio, que vai dar continuidade da apresentação.

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Boa tarde a todos. No slide número 9, a gente está falando da captação. O nível de liquidez foi uma das prioridades da administração do Banco, ao longo do quarto trimestre, por razões óbvias e fomos muito bem sucedidos nisso. O nosso nível de liquidez aumentou, em torno de R\$ 700 milhões a R\$ 800 milhões, que era no início do trimestre, para em torno de R\$ 1,3 bilhão a R\$ 1,4 bilhão no final de dezembro.

E se a gente olhar, os componentes da captação, internacional e local, os dois se comportaram muito bem. Do lado internacional, a gente se beneficiou mais uma vez, das linhas de crédito que a gente já possui junto a bancos no mundo inteiro, nos Estados Unidos, na Europa, na Ásia e no Oriente Médio. E dos limites de crédito que estão disponíveis para o ABC Brasil, muito em decorrência do suporte que a gente tem do nosso controlador na área de *corporation*. A gente tinha no final de setembro, mais ou menos 70 a 72 bancos, com linhas sacadas para o ABC Brasil e o no final do dezembro tinha mudado para 65, com uma redução de volume de mais ou menos 14%. É uma redução muito pequena, quando você leva em consideração o cenário e inclusive menor do que de muitos bancos grandes que atuam no mercado brasileiro.

Além disso, teve como o Tito já mencionou, o aumento da linha de crédito do ABC Bank Corporation para o ABC Brasil no meio da crise, que aumento de US\$ 150 milhões para US\$ 300 milhões a linha. Nós utilizamos a linha na totalidade, nos meses de outubro e novembro, e em dezembro como a liquidez já tinha montado, voltado e chegado num nível que a gente acha confortável, a gente começou a devolver essa linha e de maneira que no 31 de dezembro só tinha o US\$ 143 milhões em linha sacado. Ao longo de janeiro e fevereiro, a gente devolveu ainda mais, devolveu mais de US\$ 110 milhões e então hoje nós temos só US\$ 30 milhões de linha sacado com o acionista e, os US\$ 300 milhões do limite continuam disponíveis para serem utilizados a qualquer momento caso necessário.

Do lado do *funding* local, a gente tem uma diversificação grande nos tipos de investidores que aplicam recurso com o ABC Brasil. São todos fontes de atacado, mas é uma boa diversificação. Durante a crise houve uma diminuição também tanto de investidores institucionais quanto dos clientes corporativos. Mais nos institucionais do que nos corporativos. Isso foi suprido, em parte, por linhas que a gente utilizou de crédito interbancário que foram disponibilizadas em novembro e dezembro. Nos meses de janeiro e fevereiro houve também já o retorno muito grande de acionistas e investidores, principalmente os institucionais, de maneira que já estamos devolvendo boa parte do interbancário que foram utilizadas. Eu acho que isso, como um resumo da história, uma crise como essa traz uma boa, mas sempre tem efeitos positivos e nesse caso foi demonstrar o nosso acesso a *funding*, a qualidade do nosso *funding*, em termos de preço, de prazo, que acho que é um claro diferencial que o Banco tem em relação à outros concorrentes, referente a bancos médios.

E a página número 10, a gente colocou a demonstração dos resultados do exercício de maneira gerencial, apenas reclassificando algumas contas, principalmente os impactos tributários que existem dentro da nossa participação da agência Cayman, que é um ativo em dólares. E também os impactos que tem o momento que a gente cedeu uma parte da nossa carteira de crédito consignado e a gente reclassifica as despesas vindas da cessão das despesas administrativas para o resultado bruto da intermediação financeira.

Na página número 11, a gente começa a discutir um pouco os componentes da demonstração de resultado. O resultado bruto da intermediação financeira, eles faziam o seguinte: o resultado bruto antes da PDD, no quarto trimestre, R\$ 103 milhões, tava praticamente constante em relação ao terceiro trimestre. Então para mostrar que o grande impacto, de fato, foi o aumento das provisões. E aí embaixo a gente já reformula. Enquanto R\$ 54,1 milhões era de previsão total, R\$ 12,6 milhões eram provisões recorrentes. O processo de revisão de *ratings* foi feito ao longo do último trimestre. A gente visitou todos os clientes, reapresentamos a todos os clientes a lista de crédito, os limites foram ajustados a nova realidade. Garantias adicionais foram solicitadas e em muitos casos, os *ratings* revistos. Esse processo de revisão de *ratings* levou a uma provisão adicional de R\$ 23,9 milhões. E além do que já foi dito, a gente fez uma provisão de R\$ 18 milhões genérica. Por que genérica? Muitas vezes, num cenário de incerteza maior, você não sabe exatamente da onde pode vir um eventual risco ou eventual perda. Então é muito prudente ter uma provisão genérica que cubra a carteira como um todo. Depois desse efeito, a gente tem um resultado financeiro de R\$ 48,9 milhões, comparados com R\$ 93,3 milhões no terceiro trimestre. Como a gente está agora fechado, você tem um resultado bruto de intermediação financeira antes da PDD de R\$ 390,2 milhões, um aumento de 58% em relação ao resultado bruto da intermediação financeira do ano de 2007.

No quadro debaixo, tem a receita de prestação de serviços. Os três principais componentes, dos três, dois foram muito bem. Garantias prestadas no ano foram de R\$ 22 milhões, um crescimento de 65,4%. E as tarifas, de R\$ 17 milhões, um crescimento de 48,7% em relação a 2007. E a única que sofreu, dada a condição de mercado, foram os *fees* de *underwriting*. Tiveram R\$ 4,4 milhões, um recuo de 75,3% em relação o que tinha sido no ano de 2007.

Na página número 12, a gente abre as despesas. No trimestre, tem uma diminuição de despesas de 9,3% em comparação com o terceiro trimestre de 2008. E no acumulado do ano, R\$ 153,5 milhões, já um crescimento de 30,7% em relação ao R\$ 117,5 milhões em 2007. Mas quando você compara o aumento das receitas que houveram na nossa provisão de 58%, dá para notar claramente que teve uma grande escala no ano de 2008. Foi feita crescendo num ritmo bem superior aos das despesas. No número de funcionários, a gente começou o ano com 406 funcionários, chegamos a um pico de 514 no final do terceiro trimestre e terminamos o ano com 481. Uma redução sobre basicamente o fechamento da unidade que estava ligada ao crédito consignado.

Na página número 13, são os indicadores de rentabilidade. Como já foi falado, R\$ 160,7 milhões de lucro no ano, comparado com R\$ 118,2 milhões em 2007. E no quarto trimestre R\$ 30,9 milhões comparados com os R\$ 48,4 milhões no terceiro trimestre.

O retorno sobre o patrimônio de 10,6% no quarto trimestre, excluindo as provisões, e 14,2% o retorno pro ano de 2008.

Na página 14, tem os outros índices. O índice de eficiência no trimestre, uma leve queda, mantendo-se constante em 34,8%. É um dos índices mais competitivos do interbancário brasileiro. E no ano, como um todo, 36% quando comparado aos 40,5% do ano anterior. Teve uma grande melhora no ano de 2008. Em termos de margem, a margem ficou praticamente constante, por volta de 6,3%, comparado com 6,4% em 2007. E o índice de basileia bastante folgado, durante o ano, diminuiu de 23,1% para 18%, mas ainda em um nível bastante confortável e mais que suficiente para suportar o crescimento das nossas atividades em 2009.

Na página 15, a gente coloca quais eram os nossos *guidance* do ano e a gente coloca o que aconteceu. Então na coluna perspectivas, tem quais eram o *guidance*. Depois na segunda coluna, tem qual era o ritmo de crescimento da carteira de maneira anualizada no terceiro trimestre e, na última coluna, o realizado, o que de fato aconteceu. Se a gente pegar a carteira de crédito como um todo, tinha uma perspectiva de crescer entre 47% a 57%. A gente vinha num ritmo de crescimento de 50% e, pelo que já foi explicado, terminamos o ano com o crescimento de 30%.

Aqui a gente divide, no atacado e *large middle*, com crescimento de 27% no acumulado do ano e no *middle market*, com crescimento de 38% no total do ano. Mas o seguinte, apesar de estar abaixo do já tinha sido prometido,

ainda teve um resultado no total do ano bastante positivo. No consignado, foi descontinuado. No *guidance* de despesas de pessoal e administrativas, o que a gente prevê um crescimento entre 12% a 18%, crescemos 15%. Então está bem no centro da meta.

E finalmente, está o *guidance* para 2009. Só fazendo a observação, que como todo mundo sabe, é um ano que carrega ainda uma dose de incertezas muito grande, então não é fácil prometer um *guidance* para 2009. O que a gente está tentando fazer aqui é basicamente demonstrar para o mercado, que dadas as variáveis de hoje, e a situação atual do país e que a economia mundial estão passando, esse é o que estamos mirando. Nós estamos mirando então num crescimento pequeno na carteira de atacado, de 0% a 10%, no atacado e *large middle*. Um crescimento maior no *middle market*, de 30% a 40%, e um crescimento de despesas de pessoal e administrativas, de 8% a 12%.

Aqui por que deu esse crescimento de despesas de pessoal e administrativas? Basicamente, porque a gente já entra você comparando a média contra média. Então apesar da demissão de funcionários que houve no último trimestre, a gente começa o ano com 481 funcionários, comparados aos 406 funcionários que a gente começou o ano de 2007. Então isso por si só traz um aumento de despesas. E a gente acredita que o fato de ter mantido as nossas equipes intactas, ao longo desse último trimestre, com equipes bem estruturadas, em vários estados do país, prontos para produzir, com sistemas desenvolvidos, com tudo, faz com que a gente fique prontos para poder reagir à melhora da economia, de maneira muito rápido e eficiente.

Era isso o que a gente tinha a dizer. Agora ficamos a disposição para vocês para perguntas que vocês possam ter.

Operadora: Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Participantes do *webcast* podem fazer perguntas, clicando no *link* Pergunta ao Palestrante. Para fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

O Sr. Alcir Freitas do Itaú Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Alcir Freitas: Bom dia a todos. Eu queria saber o seguinte. A pergunta é com relação à provisão. Olhando o *mix* da carteira de vocês entre *large corporate* e *middle*, olhando a distribuição da carteira de vocês por setor, e cruzando isso com a revisão de *rating* que vocês fizeram, agora no final do ano, eu queria ter uma percepção de vocês, o quão severo vocês foram nessa revisão de *rating*. Eu diria assim, em outras palavras, se vocês consideraram o cenário mais estressado ou um cenário um pouco mais razoável para daqui para frente.

Sr. Anis Chacur Neto: Aqui quem é que fala é o Anis, Alcir.

Sr. Alcir Freitas: Tudo bem?

Sr. Anis Chacur Neto: Tudo bem? Bom, basicamente nós procuramos ser bem conservadores com relação ao que nós estamos vivendo hoje. Como o

Tito falou na apresentação, foi feito um trabalho de avaliação de cliente a cliente, revisão de *rating* um a um. Essa revisão de *rating* foi bem criteriosa. Ou seja, nós passamos os novos *ratings* que foram dados foram feitos em cima de um trabalho de crédito como nós sempre fazemos e dada a nova realidade das empresas. Esse *rating* é o *rating* que envolve todo o conservadorismo e todo o conhecimento que nós temos da parte da avaliação de risco de crédito das empresas tanto do *large middle* como do *middle*. E além disso, existe aquela incerteza do cenário para 2009. De tudo aquilo que a gente vê, as indústrias reduzem o nível de produção, o nível de emprego ainda é relativamente alto, tem aquelas definições para o ano. E aí nós fizemos uma provisão genérica adicional que poderia compensar essas incertezas. Se perguntar para mim se isso é um cenário de estresse, não, não diria que é um cenário de estresse. Voltando. A revisão de *rating*, ela foi bem criteriosa em função da situação desses clientes nesse momento que foi feita a revisão, durante o quarto trimestre. E esse adicional é em função das incertezas. Então, eu diria que a gente está bem confortável com esse nível de provisão, dada a qualidade da carteira que possuímos.

Sr. Alcir Freitas: Está ótimo. E quer dizer que, no caso a provisão adicional, quer dizer, caso seja necessário, ela seria utilizada ao longo de 2009, caso se mostre necessário. O racional é mais ou menos esse?

Sr. Anis Chacur Neto: É exatamente.

Sr. Alcir Freitas: Ok.

Sr. Anis Chacur Neto: Se o cenário for um cenário positivo, melhor que a gente imaginava, esse adicional, com certeza, pode representar uma reversão e aumento de lucro.

Sr. Alcir Freitas: Está ótimo. Bom, muito obrigado.

Sr. Anis Chacur Neto: De nada.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Participantes do *webcast* podem fazer perguntas clicando no ícone Pergunte ao Palestrante.

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Tem uma pergunta aqui, vinda pela internet. Eu vou falar para vocês e eu vou dar a resposta. A primeira é: Por que crescer em 2009 mais no *middle market*, 30%, do que no atacado? Segunda: Qual o percentual da carteira de crédito encoberta por garantias e quais são essas garantias? Bom, seria o seguinte, falando em porque crescer em 2009 mais em *middle market* do que atacado? Está de acordo, num cenário de incerteza maior, acho que a gente tem de privilegiar algumas coisas. Primeiro diversificação da carteira. No lado do *middle*, os *tickets* médios por cliente são muito inferiores aos *tickets* de atacado. Em segundo lugar, as margens são maiores, os prazos são mais curtos e tem mais garantia. Então essas são basicamente as razões que a gente quer crescer mais no *middle* do que no atacado.

Qual a percentual da carteira de crédito que é coberta em pela garantia? No atacado, nós temos hoje, mais ou menos 30% da carteira coberta por garantia e 70% do núcleo de operações são *clean*, sem garantia. Isso já houve um aumento. Agora no final do terceiro trimestre, era mais ou menos 20% das operações cobertas por garantia. No *middle* nós temos hoje 75% das operações cobertas pela garantia e 25% no *clean*. É o oposto. No terceiro trimestre, eram 70% das operações cobertas por garantia. As garantias são basicamente duplicatas, recebíveis, veículos e alienação fiduciária de imóveis.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Participantes do *webcast* podem fazer perguntas clicando no ícone Pergunte ao Palestrante.

O Sr. Adrian Neusberg, da BEG, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Adrian Neusberg: Boa tarde a todos. Eu gostaria de saber em relação ao caixa do Banco, no final de 2008, qual que era a posição de caixa e se é previsto a manutenção deste mesmo patamar para 2009, pelo menos para o primeiro semestre?

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Bom, o caixa do Banco, no final do ano está aproximadamente em R\$ 1,4 bilhão. A gente por enquanto tem mantido o caixa nesse patamar e, no futuro próximo, não tem a intenção de reduzir não. Acho que embora o caixa tem um custo, é prudente, por enquanto, manter o caixa num nível bastante razoável.

Sr. Adrian Neusberg: Ok. Muito obrigado.

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Obrigado.

Operadora: O Sr. Rodrigo Bresser Pereira, da Bresser Administrações de Recursos, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Rodrigo Bresser Pereira: Boa tarde a todos. Uma pergunta sobre o *spread*. No mês de outubro, houve um aumento generalizado dos *spreads* no mercado, e acredito que pelo ABC também. Queria saber se isso já foi significativamente visível nos resultados do quarto trimestre, ou se não, quando é que a gente poderia ver esse efeito na margem do Banco?

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Oi Rodrigo. É o Sérgio. Houve um aumento de *spread*. Acho que o tamanho do *spread* reflete o maior nível de incertezas da economia de hoje, como também na falta de crédito. No quarto trimestre, acho que isso ainda não foi visível. Porque, não só porque teve esse aumento de provisões que foi muito forte, como porque o fato de você elevar o caixa de uma maneira que a gente elevou, só escondia a margem como um total (inaudível). Porque você aumenta os ativos, que representa rendimento, então uma boa parte do aumento de ativos vem do caixa e não de ativos de crédito. Como o nosso portfólio tem um *duration* exatamente curto, por volta de 300 dias, isso ao longo de 2009, a medida que as operações antigas vão vencendo e você vão sendo renovados com

operações de *spread* maiores, isso começa a aparecer de maneira mais forte nos resultados.

Sr. Rodrigo Bresser Pereira: Esses *spreads* mais altos continuam bastante elevados ou estão retornando rapidamente aos níveis anteriores ao pico?

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Olha no *middle market*, os *spreads* continuam bem mais altos e aumentaram depois da crise e continuam no patamar elevado. Das empresas maiores, você tem de tudo. Você tem uma parte das empresas que o *spread* ainda está mais alto do que pré-crise, mas já não está no nível que estava. E outros continuam. No *large middle* voltou um pouco o *spread* em relação ao que estava no pico, ainda maior que no de setembro.

Sr. Rodrigo Bresser Pereira: Ok. Obrigado.

Operadora: Caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar asterisco um. Participantes do *webcast* podem fazer perguntas clicando no ícone Pergunte ao Palestrante.

Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um. Participantes do *webcast* podem fazer perguntas clicando no ícone Pergunte ao Palestrante.

O Sr. Rodrigo Bresser Pereira, da Bresser Administrações de Recursos, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Rodrigo Bresser Pereira: Mais uma. No resultado recorrente, acho que do terceiro trimestre, ficou muito próximo de R\$ 46 milhões e agora cai para R\$ 30 milhões. Isso deveu exclusivamente ao aumento de provisões ou foi devido algum outro fator importante. Minha pergunta é mais para frente o que a gente pode esperar de resultado recorrente do Banco? Retornar aos patamares que vinham sendo ou se estabilizaram ao nível mais baixo? Estou querendo entender um pouco da questão, principalmente essas provisões, essa quebra do resultado recorrente.

Sr. Sérgio Lulia Jacob: Ok. Rodrigo, se você pegasse o nosso resultado, e fosse considerado como não recorrente, não só provisão adicional de R\$ 18 milhões, como também aquela que foi consequência da provisão de rating, de R\$ 24 milhões, o nosso resultado líquido teria sido de R\$ 45 milhões, comparado com R\$ 48 milhões do trimestre anterior. Então respondendo a sua pergunta, sem ser a quebra praticamente, se deve ao aumento das provisões. Essa revisão de rating, a gente conservadoramente mudou para um negócio recorrente, partindo da premissa que a revisão de rating faz parte da atividade do Banco, tanto para melhor como para pior. Agora se você considerar que a alteração que teve na economia brasileira não é alguma coisa que acontece todo dia, então que teve uma queda muito forte, como estava caindo muito forte uma revisão de rating, na época a gente fez, não é pra ser recorrente. Nós temos um fator de não recorrência aí também. Mas conservadoramente colocamos como um fator recorrente.

Então respondendo, o que acontece, se ao longo de 2009, a economia se comportar, como está agora, isto é, se não houver novas desconfigurações, não é necessário aumentar o nível de provisão. Se não aumentar o nível de provisão, o resultado voltaria para mais próximo do que era antes. Agora isso vai depender de como vai se comportar a economia e da necessidade de novas as provisões. Isso de hoje, não é necessária novas provisões.

Sr. Rodrigo Bresser Pereira: Ok. Obrigado.

Operadora: Esta será a última instrução. Caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco um. Participantes do *webcast* podem fazer perguntas clicando no ícone Pergunte ao Palestrante.

O Sr. Bruno Lima, da Mercado, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Bruno Lima: Oi. Boa tarde. Na verdade só dando um *follow-up* na pergunta do Bresser, então, só para entender melhor. Vocês ajustaram as provisões de vocês para um cenário mais para frente. Isso está entendido. Mas só uma pergunta. Qual seria o pior, o cenário estresse em termos de inadimplência, para vocês, para que vocês tivessem novamente que fazer, enfim, colocar mais provisão no balanço, ou seja, qual o nível de inadimplência que vocês estejam olhando, que poderia, enfim, piorar ainda mais o resultado recorrente do Banco?

Sr. Anis Chacur Neto: Quem fala aqui é o Anis. Bom, dependendo de provisão, é aquilo que a gente acredita em função do trabalho de reavaliação das empresas e o cenário. Cenário de estresse é muito difícil de você imaginar. O que existe é o nosso histórico, nosso *track records*. Se você pegar a história do Banco, o ano que nós tivemos a provisão mais alta, quando foi Sérgio? Foi em 2003, atingimos acho que 2,2% da carteira.

Sr. Sérgio Lulia Jacob: 2,4%.

Sr. Anis Chacur Neto: 2,4% da carteira de crédito em termos de provisão para devedores duvidosos na nossa história. E enfatizar que de perdas foi 0,6% e o nosso histórico sempre foi atuar no segmento de crédito corporativo de empresas brasileiras. Então é um segmento de negócio que a gente já conhece muito bem. Agora cenários de estresse, a gente está vivendo num cenário de estresse, mas é difícil você prever um. Agora o histórico que nós temos dos diferentes cenários, o pior foi esse, 2,2% de provisão. E outro aspecto também que acabei de lembrar, mesmo em cenários de mercado difícil, em termos relativos, com outras instituições que atuam no segmento, nossos números sempre foram muito bons. Eu diria que o que tem hoje de provisão, é bem realista.

Sr. Bruno Lima: A gente pode dizer de repente que o que vocês estão liberando para provisão é algum cenário perto desse raio histórico então. Imaginando um raio desse histórico, vocês teriam calibrado a provisão olhando para isso.

Sr. Anis Chacur Neto: É, eu diria o seguinte. Aquilo que nós dizemos, no quarto trimestre de 2008, acho que foi até um pouco, uma situação que é

difícil comparar. Mas é uma situação inesperada e uma situação que eu não chamaria de estresse. É uma situação de perdas acima do que se imaginava.

Sr. Bruno Lima: E só uma última pergunta. Tem algum setor específico preocupando vocês? De forma um pouco mais micro, em termos de inadimplência, etc?

Sr. Anis Chacur Neto: Em termos setoriais, isso obviamente setor de agroindústria e setor imobiliário, são os setores que hoje em dia chamam um pouco mais atenção, por serem bem afetados como uma crise como essa. Mas mais uma vez, uma grande lição que a gente teve, é dentro de setores mesmo com dificuldades, procurar selecionar os melhores nomes e conseguir ter boas garantias dessas empresas. Mas se perguntasse hoje dois setores que existe uma preocupação maior, seria a parte imobiliária e o setor de agronegócios. A agente conhece e conhece bem, mas são setores que a gente olha com mais atenção.

Sr. Bruno Lima: Obrigado.

Operadora: Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Tito Enrique da Silva Neto, para as suas considerações finais.

Sr. Tito Enrique da Silva Neto: Então obrigado a todos por estarem presentes a essa teleconferência. A gente espera para o primeiro trimestre estar aqui de volta, atendendo os nossos investidores. Mas dada a incerteza da volatilidade do mercado hoje, da incerteza do futuro, em qualquer fato relevante que aconteça, qualquer outra mudança rota, mudança de planos no cenário que a gente está desenhando, a gente vai voltar a falar com investidores, com a transparência que está caracterizado o Banco desde que abriu o seu capital. Estamos às ordens para atender aos nossos analistas, nossos investidores, a hora que eles quiserem. Obrigado. Até logo.

Operadora: O conference call do Banco ABC Brasil está encerrado. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.