

Operadora:

Boa tarde senhoras e senhores e obrigado por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil para a discussão dos resultados do 4T09. Hoje conosco estão presentes o Sr. Anis Chacur Neto, Vice-Presidente Executivo, e o Sr. Sergio Lulia Jacob, Diretor Vice-Presidente e de RI.

Informamos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa, e em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Anis Chacur Neto. Por favor, Sr. Chacur, pode prosseguir.

Anis Chacur Neto:

Boa tarde a todos. Obrigado por participarem da apresentação de resultados do Banco ABC Brasil referente ao 4T09. Os principais destaques que eu gostaria de mencionar, primeiro o lucro líquido, que no 4T atingiu cerca de R\$53 milhões, e o resultado acumulado do ano, cerca de R\$151 milhões.

O retorno ajustado do patrimônio líquido atingiu 14,8% ao ano referente ao 4T09 isolado, e o ano todo, 12,1%. A carteira de crédito atingiu R\$8,5 milhões, representando um aumento de 31% em relação a 31 de dezembro de 2008; o crescimento no ano de 31%. Atingimos 1.214 clientes, representando um crescimento no ano de 33%. A carteira de *Middle Market* atingiu um valor de R\$1,2 bilhão, representando um crescimento no ano de 52,9%.

No slide quatro apresentamos a evolução da carteira ao longo dos últimos trimestre, com destaque para o expressivo crescimento nesse último trimestre do ano, tanto no *Corporate* como no *Middle Market*.

A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, o mix evoluiu para 84% de *Corporate*, e 14,6% *Middle Market*. Considerando apenas empréstimos, o nível já atingiu 20,8% da carteira. Nesse mesmo slide, observamos a evolução do nosso patrimônio líquido, que terminou o ano de 2009 com R\$1,2 milhão.

Nosso índice de Basiléia terminou com 14,6%, devido ao forte crescimento da carteira de crédito durante o ano. Acreditamos que devemos trabalhar com um limite de até 13%, apesar de o limite legal ser 11%. E apesar disso, temos como opção a emissão de dívidas subordinadas através do Tier 2, que até o momento nós temos utilizado exclusivamente o capital próprio, ou seja, Tier 1, apesar do fato de não termos tomado nenhuma decisão ainda, mas sabemos que temos isso disponível em função de ofertas que nós temos recebido. Então, com certeza o capital não representa uma restrição para o nosso crescimento.

No slide cinco, nós mostramos que a qualidade da carteira de crédito continua um forte ponto do Banco. O saldo do PDD ficou em 2,25% da carteira, e as operações em atraso acima de mais de 90 dias, mostradas na coluna sete, atingiram 0,57%, demonstrando uma redução no decorrer do ano de 2009, onde o 1T começou com 1,18%, depois 0,95%, o 3T com 0,65%, e depois, no final do ano, 0,57%.

Considerando a classificação da carteira pela Resolução 2682, as operações com *rating* entre AA e C passaram de 95% para 95,8% do total da carteira do Banco, e também é importante mostrar que as perdas totais acumuladas no ano atingiram apenas 0,6% na carteira.

No slide seis, página seis, demonstramos a carteira de crédito *Corporate*, que atingiu R\$7,1 bilhões, um crescimento de 13,5% em relação ao trimestre anterior, que foi R\$6,3 bilhões. O ticket médio ficou em R\$12 milhões; o prazo médio das operações, o *duration*, 342 dias; e nós trabalhamos com 596 clientes dessa carteira, número superior aos 549 do 3T09, e dos 514 clientes no 4T08.

No slide sete, a carteira do *Middle* atingiu R\$1,2 bilhão, um crescimento de 26% em relação ao trimestre anterior, que foi R\$984 milhões. O ticket médio foi de R\$2 milhões, o prazo médio, 258 dias, com o número de grupos econômicos de 618, superior aos 547 do 3T09, e muito superior aos 398 grupos econômicos do 4T08.

Percebemos também uma expansão geográfica no segmento de *Middle*, onde as plataformas do interior de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e no Sul, aumentaram sua participação em 7%, de maneira que 50,2% da carteira de *Middle Market* no 4T09, contra 43,2% no 3T09, que representavam plataformas fora da cidade de São Paulo.

Eu passo agora a palavra para o Sérgio Lulia Jacob, que vai falar sobre as outras atividades.

Sérgio Lulia Jacob:

Boa tarde a todos. Começando na página oito, os resultados da tesouraria e do mercado de capitais. Na tesouraria, o Banco apresentou um resultado praticamente igual ao do trimestre anterior, tendo um bom resultado.

A situação de tesouraria segue sendo, como sempre, muito conservadora, e buscando desenvolver sinergias com as outras áreas de negócios do Banco, principalmente na estruturação e venda de operações de derivativos e câmbio para clientes.

Na área de mercado de capitais, a performance foi baixa, deixou um pouco a desejar no ano, e já sentia uma reação no último trimestre, não em relação ao resultado, mas em relação ao número de mandatos obtidos. É uma área que tinha muito adicional,

tem um grande expertise, e nós temos a expectativa que ao longo de 2010 a performance possa voltar a ser ao que historicamente sempre foi para o Banco.

E essas duas áreas, tanto tesouraria quanto a área de mercado de capitais são áreas que encaramos como muito importantes para aumentar a rentabilidade por cliente nos próximos trimestres do Banco.

No slide nove há a abertura da nossa captação. A tendência de diversificação das fontes de *funding* continuam. Vocês podem ver aqui que acessamos praticamente todas as formas de *funding* disponíveis para bancos de atacado como nós.

Durante o trimestre, a oferta, tanto de *funding* local quanto de *funding* externo continuou muito forte, e a preferência pelo *funding* local vem se dando por causa dos custos. O *funding* externo, como todos sabem, acaba sendo um pouco mais caro, por conta, principalmente, da necessidade de *hedge* da moeda, e do pagamento de imposto de renda sobre a cobrança dos juros.

Nas contas de *funding*, os que mais de destacaram, com o aumento de participação, foram o BNDES e o *funding* de pessoa física. No caso do BNDES, o crescimento da conta da carteira do Banco, para vários do BNDES, capital de giro, aquisição de novos equipamentos, meios de exportação.

O Banco tem um dispositivo grande nas linhas BNDES, com grande limite para o BNDES, e uma agilidade muito grande na estruturação e aprovação das operações. Esse foi um fator importante dessa performance.

No caso de LCA e LCI, que são modelos também utilizados para captação entre as pessoas físicas, a demanda continua muito forte por conta de clientes, o que é ótimo para o ABC já que essa captação é a mais barata que há hoje no mercado para bancos de atacado.

No geral, continuamos com linhas de crédito disponíveis em ambos os mercados, tanto mercado de doméstico quanto no externo, e vamos sempre privilegiar um ao outro de acordo com os custos que eles apresentarem.

Agora no slide dez a gente abre uma demonstração de resultado gerencial. Nada mais é do que uma reclassificação do resultado contábil, de maneira a tornar mais clara as fontes de receita do Banco, e aqui a gente dá, também, uma abertura das fontes de resultado que a gente considera não recorrentes, que impactaram o resultado do trimestre que são, basicamente, a adesão do Banco ao programa de anistia fiscal feita pelo Governo Federal, que deu um ganho líquido no trimestre de R\$4 milhões, e o outro, a venda das ações que nós possuímos na CETIP, com impacto no resultado líquido de por volta de R\$5 milhões.

Na página 11 abrimos os resultados de receitas do Banco. O resultado bruto da intermediação financeira antes da PDD foi de quase R\$99 milhões, com aumento de 5% em relação ao 3T, e pode-se dizer que houve um aumento dos resultados tanto das operações de crédito quanto das operações de tesouraria.

O resultado das intermediações financeiras após o PDD foi de R\$95 milhões com um aumento maior ainda, aumento de 11% quando comparado com o 3T. E o grande impasse é que dada essa tendência de normalização do ambiente econômico, a gente achou que a necessidade de provisões adicionais ao exigido pela Resolução 2082

diminuíram, portanto uma parte dessa provisão foi revertida, provocando essa melhora nos resultados de 11%, se comparado um trimestre com o outro.

A margem financeira, o NIM, ficou em 5,5%, estável, em relação ao 3T09, e no fim da página, a receita de prestação de serviço, um aumento expressivo de 22% em relação ao 3T, foram quase R\$20 milhões de receitas de serviços, e os impactos foram as receitas provenientes da anistia para o Estado, e tarifas cobradas dos clientes, que também aumentaram bastante.

Na página 12 há a abertura das despesas. As despesas de pessoal atingiram R\$78 milhões, um aumento de 13% em relação a 2008, e as explicações para esse aumento são diversas, incluindo principalmente dissídio salarial, substituição de pessoas ao longo do ano, promoções por mérito, indenizações e outras.

Outras despesas administrativas atingiram R\$55 milhões no ano, 16,5% acima do ano de 2008, e os principais *drivers* para o crescimento dessas despesas foram os aumentos nas despesas com infraestrutura, principalmente aluguéis; despesas com investimento em tecnologia; e serviços de terceiros relacionados a avaliação e construção de garantias de operações.

O índice de eficiência acabou no 4T foi de 42%, e no total do ano foi 40,7%. Representou um aumento em relação ao 37% do ano de 2008, sendo que os impactos eram principalmente os impactos da crise.

No slide 13 tem a abertura do lucro líquido ajustado, sem os efeitos não permanentes, e o ROE também ajustado. O lucro líquido ajustado ficou em R\$44,5 milhões. Um aumento de 17% quando comparado ao 3T. E no retorno pelo patrimônio, a gente pode ver um aumento no retorno bastante consistente ao longo do ano; todo o trimestre apresentou um aumento de retorno, e isso é basicamente decorrente do desempenho consistente das carteiras do Banco, tanto em termos de crescimento quanto em termos de qualidade. No ano como um todo, estamos com R\$2,8 milhões, comparado com os R\$2,3 milhões de 2008.

No slide 14, fazemos uma prestação de contas do *guidance* que foi apresentado ao mercado no início de 2009. Nós tínhamos projetado um aumento da carteira de 2% a 12% e acabamos entregando 31%, muito acima do projetado, sendo que no *Corporate* a previsão era de um crescimento entre 0% e 10%, e crescemos 31%; no *Middle*, a projeção era de 30% a 40% e crescemos 53%; e nas despesas de pessoal e administrativas a previsão era de 8% a 12% e crescemos 14,8%.

Nas linhas de ativos, que já foi explicado um pouco antes, e também em despesas de pessoal a explicação são os fatores que eu já comentei anteriormente, tanto de despesa de pessoal quanto de outras administrativas.

E finalmente, na página 15 colocamos o *guidance* que estamos projetando para o ano de 2010. Estamos projetando um crescimento forte de carteira de *Middle* novamente; carteira como um todo com crescimento de 25% a 30%, sendo que no *Corporate* a intenção é crescer de 22% a 25% e no *Middle* de 30% a 40%. Em termos de despesas de pessoal e administrativas, um crescimento de 5% a 10%. Assim, mais uma vez, projetamos que o ABC Brasil crescerá acima do crescimento do mercado de crédito como um todo, da mesma forma que ocorreu em 2009 e em todos os anos anteriores.

É basicamente isso que tínhamos para falar. Agora abrimos para as questões que vocês possam ter.

Alcir Freitas, Itaú Corretora:

Olá a todos. Minha pergunta é com relação ao crescimento no segmento de pequenas e médias empresas. Nesse 4T vocês tiveram um crescimento muito forte, acima de 25% em um único trimestre, enquanto vocês estão dando um *guidance* de 35% a 40% para o ano que vem. Eu queria entender só se esse trimestre foi realmente um trimestre que vocês entendem como sendo atípico, e para o ano que vem, dado que esse trimestre foi muito forte, poderíamos esperar até alguma coisa mais forte, ou se vocês acham que o *guidance* de vocês para o segmento de *Middle Market* teria um *upside risk*.

Além disso, ainda no segmento de *Middle Market*, se vocês ainda estão vendo um 1S forte ou se o *Middle Market* ficaria com uma atividade mais forte a partir do 2T ou 3T deste ano.

Anis Chachur Neto:

Obrigado pela pergunta, Alcir. O forte crescimento do 4T09, entre outras razões, consideramos também o fato de que estivemos em um ano de crescimento um pouco represado em função da crise. A crise veio no final de 2008, o 1T09 e o 2T09 realmente foram trimestres muito fracos, e o *Middle* é uma carteira que você reduz com muita facilidade, porque ela tem um prazo curto, mais curto que o *Corporate*, e uma boa parte da carteira tem garantias de recebíveis, que se transformam em dinheiro rapidamente. Se a decisão do Banco é por reduzir ativos em uma questão conjuntural, como foi o final do ano passado, começo de 2009, você reduz com muita rapidez.

A partir do momento que começamos a perceber, começamos a entender melhor a situação dos clientes, nós demos um sinal verde a partir de abril ou maio do ano passado para que eles voltassem a crescer.

Tem uma inércia, demora, não é porque você resolve crescer que você cresce no dia seguinte. Entre o período em que você ficou parado e a decisão que você tomou para voltar a crescer, para conseguir crescer, você demora um pouco. E foi o que aconteceu. Aí, voltamos ao processo de aprovação de limites, voltamos ao processo de negociação com os clientes, voltamos a sentir o que seria um novo nível de spread, um novo nível de garantias em que seria possível realizar os negócios.

Especificamente, tivemos um 3T muito bom em termos de soluções de problemas de crédito, de maneira que ficamos muito confortáveis em voltar a crescer da forma como vínhamos crescendo antes da crise. E aí veio o 4T, em que não só foi possível um crescimento muito grande só no *Middle*, mas também no *Corporate*, mas também tendo resolvido todos os problemas de crédito.

Problemas de crédito que imaginávamos ter do passado já estavam totalmente provisionados, sendo que as provisões até diminuíram de saldo de junho a dezembro de 2009.

Mas esse crescimento do último trimestre foi muito forte. Seria muito agressivo de nossa parte projetar esse crescimento para 2010. Esse *guidance* que estamos dando

é o *guidance* que acreditamos ser possível. Tem a ver também que o nível, à medida que o tempo vai passando, vai atingindo aquele potencial que ainda existia para crescer.

O *Middle* do ABC começou na cidade de São Paulo, então a cidade de São Paulo é uma região em que o negócio está mais maduro; nas filiais ele está amadurecendo, especificamente nesse 2S09 ele foi importante para que as filiais comessem a ter uma participação relativa maior. Ainda estão abaixo de seu potencial total, mas cada vez chegando mais próximo, de maneira que a capacidade de crescimento do *Middle*, como os relativos, começa a diminuir, razão pela qual temos um *guidance* que consideramos agressivo, mas é menor que aquilo que obtivemos no 4T, que tinha um pouco de represamento por conta do que ocorreu nos 9M09.

Alcir Freitas:

Está ótimo. Talvez a minha pergunta seja no sentido de se você está enxergando a mesma velocidade. Se no final do dia, você tem um *upside risk* para o *guidance* e se você está enxergando a mesma velocidade agora, no início desse ano ou no 2T10, entendendo que o início do ano sazonalmente é sempre pior. É mais nesse sentido, também.

Anis Chachur Neto:

Existe no *Middle* essa sazonalidade que você colocou, é normal. Mas a razão principal do *guidance* que temos para 2010 em relação ao 4T09 não é tanto a sazonalidade; tem um pouco de sazonalidade, mas tem também esse aspecto que foi colocado, do represamento do ano de 2009 e do potencial que cada vez mais está sendo atingido, e você começa a entrar cada vez mais com crescimento do que um espaço que ainda não está preenchido.

Alcir Freitas:

OK. Obrigado, Anis.

Fernando Salazar, Fator Corretora:

Boa tarde a todos. Minha pergunta é em relação à Basileia de vocês, como o Anis comentou na apresentação, qual é o horizonte que vocês têm para eventualmente aumentar a necessidade de capital de vocês e Tier 2? Seria mais nesse 1S ou mais para o final do ano?

Anis Chachur Neto:

Obrigado, Salazar. Como foi colocado, do ponto de vista de execução da nossa estratégia para o ano de 2010, não haveria necessidade de preocupação, porque o consumo de Basileia dentro do *guidance* que foi divulgado atingiria um patamar ainda dentro daquilo que achamos prudente para uma instituição como a nossa.

Do ponto de vista de oferta, de ter opção para aumentar essa Basileia, a primeira estratégia a ser adotada seria a emissão de uma dívida subordinada. A razão pela qual não emitimos já uma dívida subordinada é o fato que ela custa, e esse custo é um custo que devemos incorrer durante o ano de 2010, sem necessariamente utilizar esse capital extra que passaríamos a ter.

Se acreditarmos que esse mercado de dívida subordinada é um mercado bom, não só em 2010 mas também em 2011, do ponto de vista matemático, do ponto de vista de resultado faria sentido pensar em uma dívida subordinada só no ano que vem. Mas claro que a realidade não é bem assim, é uma questão de expectativa que nós temos em relação ao mercado.

Na medida em que acreditamos que esses mercados ficarão bons não só em 2010, mas em 2011, faz sentido aguardar. Se imaginarmos que esse mercado é bom hoje e que no futuro pode não ser tão promissor, faria sentido antecipar essa emissão.

No momento, achamos que o mercado está muito bom. Existe um grande interesse por parte dos bancos de investimento que participam desse mercado no exterior em estruturar um negócio de dívida subordinada nossa. Estamos avaliando essa possibilidade, mas ainda não definimos o momento de fazê-la. Se o nosso processo de crescimento acabar acontecendo como estamos imaginando, provavelmente o próximo passo que devemos adotar será a emissão de dívida subordinada.

Fernando Salazar:

Ótimo. Só uma outra dívida, pontual: o *guidance* de vocês para crescimento de carteira inclui garantias prestadas, correto?

Anis Chacur Neto:

Correto:

Fernando Salazar:

OK. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Anis Chacur Neto para suas últimas considerações.

Anis Chacur Neto:

Muito obrigado a todos por terem participado dessa apresentação de resultados do 4T09 do Banco ABC Brasil. Espero poder contar com a presença de vocês em nossa próxima apresentação de resultados, no 1T10. Obrigado.

Operadora:

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

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."