

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores e obrigado por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil sobre os resultados do 3T09 com o senhor Anis Chacur Neto, Deputy CEO, e o senhor Alexandre Sinzato, Superintendente de Relações com Investidores.

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, Deputy CEO. Por favor, Sr. Anis, pode prosseguir.

Anis Chacur Neto:

Bom dia a todos e obrigado pela presença com relação à apresentação dos resultados do Banco ABC Brasil referente ao 3T09. Os principais destaques desse trimestre, a carteira de crédito incluindo as garantias prestadas atingiu o valor de R\$7,422 bilhões, um aumento de 12,5% em relação aos R\$6,598 bilhões no 2T09. A qualidade da carteira apresentou uma melhora no período, as operações em atraso acima de 90 dias regrediram para 0,6% da carteira de empréstimo, uma redução de 0,3% em relação ao 2T09.

Tivemos um crescimento no número de clientes de 9,4% onde o número de clientes totalizou 1.096 comparados com os 1.002 clientes que tínhamos no 2T09. O lucro líquido no 3T totalizou R\$38,1 milhões, um aumento de 7,7% comparado ao 2T09 quando o resultado registrado foi de R\$35,4 milhões. Na distribuição de juros sobre capital próprio trimestral, foi destinado aos acionistas no 3T o valor bruto total de R\$16,1 milhões. O retorno sobre patrimônio líquido atingiu 13% ao ano comparado com os 12% no 2T09.

Com relação à carteira de crédito, como havíamos dito, com os dados positivos da economia brasileira, foi possível um aumento dessa carteira de que era no 2T o total de R\$6,598 bilhões para R\$7,422 bilhões. Com relação às operações de empréstimos com caixa, ela atingiu um valor de R\$4,9 bilhões comparado com os R\$4,4 bilhões no 2T09, representando um aumento de 9,6%.

O mix da carteira começou estável em relação ao 2T09 onde o *Middle Market* representou 13% da carteira incluindo garantias prestadas e 19% da carteira quando considerada apenas as operações com caixa.

O Banco terminou o trimestre com o patrimônio líquido de R\$1,2 bilhão e Basileia de 15,4%, patamar que estamos confortáveis para continuar o processo de crescimento das carteiras de crédito do Banco.

Com relação à qualidade da carteira, ela apresentou uma melhora no período, as operações com atraso acima de 90 dias mostrada na coluna sete, melhoraram em 0,3 p.p. terminando o trimestre em 0,6% da carteira total de empréstimo contra 0,9% no trimestre anterior.

O saldo de provisão para devedores duvidosos ficou em 2,5% da carteira, de forma que o índice de cobertura considerando operações com atraso acima de 90 dias passou de 3,1x para 4,9x refletindo uma melhora na qualidade da carteira.

Considerando a classificação da carteira pela resolução 2082 as operações de *rating* de grupo A a C passaram de 93,9% da carteira para 95% da carteira, refletindo também, desta maneira, uma melhora da qualidade da carteira. Enfim, foi um trimestre muito positivo em termos de crescimento e em termos de melhora da qualidade da carteira de crédito.

Especificamente, no slide seis agora, o atacado e o *Large Middle*, a carteira de crédito total atingiu R\$6,3 bilhões, um crescimento de 13,3% em relação ao trimestre anterior que foi de R\$5,6 bilhões. O *ticket* médio das operações teve uma pequena evolução para R\$11,5 milhões, o prazo médio da carteira ficou em 322 dias e tivemos um aumento no segmento e também no número de clientes, atingindo 549 clientes.

No slide seguinte, slide sete, em que demonstramos o desempenho da carteira de *Middle*, essa teve uma recuperação, atingindo um valor de R\$984 milhões comparado com os R\$877 milhões do 2T09 que também é um crescimento expressivo, sendo que o *ticket* médio ficou em R\$1,8 milhão, o prazo médio aumentou 241 dias e tivemos também um crescimento do número de clientes para 547.

Com relação à distribuição geográfica da carteira, apresentando um comportamento esperado com as plataformas das regiões de fora de São Paulo, aumentando a sua participação em relação ao trimestre anterior. Isso é fruto do fato que as plataformas fora da cidade de São Paulo, o Banco tinha uma presença menor e estamos no processo de expansão dentro dessas regiões.

Agora vou passar a palavra para o Alexandre Sinzato que vai falar sobre as outras atividades do Banco e também dos nossos números no balanço.

Alexandre Sinzato:

Bom dia a todos. Em relação ao resultado das outras atividades do Banco, que seria então a parte de tesouraria e mercado de capitais. O Banco apresentou um resultado praticamente estável na tesouraria em relação ao trimestre anterior e segue atuando como sempre de uma forma conservadora e desenvolvendo sinergias com as outras áreas de negócios do Banco. A gente terminou o trimestre com uma receita de R\$7,8 milhões e um VAR médio de R\$4,9 milhões.

Em relação ao mercado de capitais, a gente está com alguns mandatos e acreditamos que tem um bom potencial de que a área volte a contribuir com receitas o que ainda não aconteceu nesse 3T09. A gente ressalta que o Banco tem um expertise muito forte no desenvolvimento de produtos e a gente acredita que cada vez mais essas áreas, a tesouraria e o mercado de capitais, vão contribuir no aumento das receitas do Banco.

No slide nove, a gente mostra a abertura da nossa captação por tipo de investidor, e durante esse 3T, assim como já acontecia no 2T, a oferta de linhas de crédito permaneceu muito abundante tanto no mercado doméstico, como no mercado externo e a captação local se manteve como a fonte de recursos mais representativa, tendo em vista que o preço quando a gente olha o comparativo de cupom externo com cupom local ainda continua favorecendo aqui o mercado doméstico. A gente teve essa redução, então, de 32% para 24% do *funding* internacional por conta disso.

Um destaque no trimestre foi o aumento da participação do BNDES, a gente teve novamente, assim como havia já ocorrido no 2T, o Banco comentando o valor de repasse do BNDES principalmente por conta dos novos programas que foram abertos de financiamento de capital de giro, aquisição de máquinas, equipamentos e o que tem acontecido é que o Banco tem demonstrado uma agilidade muito forte nesse processo de enquadramento técnico desses programas e também como já é usual na análise de crédito aqui do Banco. Então, isso tem resultado em uma liberação rápida de recursos aos clientes o que tem favorecido esse crescimento expressivo na carteira de BNDES.

A gente continua com uma boa demanda por parte das pessoas físicas nos produtos da LCA e da LCE que é *funding* extremamente interessante, tendo em vista que devido ao incentivo fiscal, ele vem em um custo bem interessante. E continuamos com as outras fontes de captação do mercado local da forma usual, no mercado interbancário, nos institucionais e nos clientes corporativos.

No slide 10, a gente tem a demonstração do resultado gerencial com as reclassificações que achamos que permitem uma melhor análise, basicamente fazendo a reclassificação do efeito da variação cambial sobre a agência Cayman, sobre o patrimônio da agência Cayman e o efeito fiscal que ele traz também.

Nos próximos slides, a gente demonstra com maiores detalhes esse resultado. No slide 11, falando especificamente da parte de receitas, a gente teve no resultado bruto da intermediação financeira gerencial após a provisão para devedores duvidosos de R\$85 milhões, um aumento de 7% quando a gente olha o valor do 2T que foi de R\$79,7 milhões decorrente basicamente da normalização do nível de provisionamento depois do período de forte incerteza que a gente teve nos trimestres anteriores.

Tivemos com isso margem financeira de 5,6% ainda impactada pelo nível de caixa forte que o Banco está carregando e uma menor remuneração do capital com uma taxa Selic mais baixa durante todo esse 3T.

Em relação à parte de receita de prestação de serviço, a gente teve um bom aumento de 19,9% em relação ao 2T09, atingindo o valor de R\$16 milhões principalmente por conta da forte demanda pelas garantias prestadas do Banco e a gente teve um aumento em relação às garantias prestadas de 25% na receita desse 3T.

No slide 12, a gente tem a abertura das despesas, acreditamos que a análise gerencial nesta parte de despesas é feita melhor se a gente compara o período acumulado, assim que a gente está olhando internamente, então fazendo essa análise acumulada de janeiro a setembro de 2009, verificamos um aumento de R\$9,9 milhões no período de 9M09 versus o mesmo período do ano anterior e temos como principais fatores levando a esse aumento o dissídio salarial e também um aumento pequeno, mas um aumento no número médio de funcionários nesse período.

Em relação às despesas administrativas, a gente chegou a um valor nesses primeiros 9M09 de R\$39,6 milhões, uma variação de R\$6,7 milhões quando comparado ao mesmo período do ano anterior e esse crescimento é explicado principalmente pelo aumento nas despesas com infraestrutura, aluguéis, na parte de tecnologia também um aumento de despesas e também na parte de serviços de terceiros relacionados à avaliação e constituição de garantias. Dessa forma o nosso índice de eficiência se manteve próximo ao número de 40% e a Diretoria do Banco tem a expectativa que esse índice volte a melhorar conforme o crescimento das carteiras do Banco vá conquistando ao longo dos próximos trimestres.

No slide 13, a rentabilidade do Banco, então a gente teve durante o final desse 3T um lucro líquido R\$38 milhões, um aumento de 7,7% comparado com os R\$35,4 milhões do trimestre anterior e o retorno sobre patrimônio atingindo o número de 13% comparado com 12% do trimestre anterior. Ainda nesse mesmo slide, a gente mostra na parte de baixo do gráfico o impacto da despesa da provisão adicional da resolução 2082.

Bom, basicamente eram esses os principais dados do resultado do trimestre, a gente abre para qualquer pergunta que vocês possam ter. Obrigado.

Wesley Okada, Itaú Corretora:

Bom dia a todos. A minha pergunta é com relação à margem financeira, a gente viu apesar do crescimento da carteira, uma margem financeira ligeiramente declinante. Eu queria entender se esse movimento é por conta da mudança de mix de crescimento, um crescimento um pouco mais forte no *Large Middle* ou já é um pouco de uma queda de spread, se vocês já estão enxergando alguma coisa nesse sentido? Obrigado.

Alexandre Sinzato:

Bom dia. Como eu tinha colocado durante a apresentação, a gente vê na verdade um impacto maior ainda nesse trimestre pelo fato Banco ter um caixa ainda mais forte do que tinha terminado o 2T09 que está fazendo com que esse índice permaneça no nível abaixo do que ele vinha durante o ano de 2008 e também esse impacto da Selic.

A gente tem, a gente continua, como você falou, com o mix da carteira não no nível ótimo que a gente acredita, a gente acredita que o *Middle Market* vai aumentar essa participação, isso vá levar a um aumento do nosso spread médio da carteira. Mas de fato, esse nível permaneceu estável durante esse trimestre o que fez com que ele não contribuísse. Mas de certa forma, apesar de você ter sim na ponta os spreads um pouco abaixo, levemente abaixo do que eles vinham nos trimestre anteriores, na média esses spreads estão, de certa forma, estáveis, considerando a carteira como um todo.

Então, eu diria que não é esse fator do *mix* que está fazendo com que o *Middle* venha pior nesse 3T em relação ao 2T09.

Wesley Okada:

Entendi. Mas para daqui para frente, vocês trabalham com um orçamento que compõe um spread caindo ou no patamar que está hoje?

Alexandre Sinzato:

Consideramos que o spread para cada segmento pode vir a apresentar uma leve queda. Não acreditamos em uma queda muito significativa, em uma velocidade muito rápida. Não vemos motivo para isso.

Mas na carteira como um todo, ainda temos como estratégia aumentar a participação do *Middle Market*, e com isso temos um spread da carteira média aumentando sim no futuro.

Wesley Okada:

OK. Obrigado.

Fernando Salaverry, Fator Corretora:

Muito bom dia a todos. Minha pergunta é em relação à política de provisionamento. Eu lembro que no 4T vocês elevaram esse nível de provisionamento por um *downgrade* nos *ratings* da carteira. Eu gostaria de saber se vocês já fizeram algum *upgrade* nesses *ratings* e, além disso, se vocês pudessem falar um pouco de algum *guidance* de crescimento de carteira para 2010. Obrigado.

Anis Chacur Neto:

Com relação ao provisionamento da carteira, como você falou, no 4T08 nós fizemos uma reclassificação da carteira, um *downgrade* em função do cenário. O provisionamento foi maior por duas razões: um, em função de provisão específica em função de piora de *rating* de alguns clientes, e a outra, uma provisão genérica com relação àquilo que imaginávamos que pudesse acontecer de perdas não localizadas especificamente nos clientes por conta da piora do cenário futuro.

Desde então, temos mantido essa política, e especificamente nesse trimestre nós não tivemos uma piora de carteira em relação àquilo que tínhamos no trimestre anterior, e em termos de reversão, fizemos uma reversão em função da provisão genérica, porque nossa expectativa da qualidade da carteira para os próximos meses é muito boa.

Os problemas de crédito que tivemos foram localizados; esses problemas, alguns deles, tiveram uma solução positiva, outros, que não tiveram solução positiva foram mantidos na provisão e provavelmente serão jogados para perdas. Mas, em geral, aquilo que nós temos hoje de provisão com relação à carteira antiga, não enxergamos nenhuma perspectiva de piora.

E em termos de reversão, em função da reversão genérica que foi feita, imaginamos que, pelo histórico, a carteira está bem avaliada. Daqui para frente, o que teremos de

provisão nova é em função do aumento de carteira dos novos clientes em função da avaliação que está sendo feita neste momento.

Fernando Salaverry:

E em relação à expectativa de crescimento da carteira, vocês podem falar sobre algum horizonte para 2010?

Anis Chacur Neto:

Para 2010, ainda não temos um *guidance* oficial para divulgação. O tamanho de carteira que atingimos em setembro de 2009 foi maior do que aquilo que imaginávamos atingir para o final deste ano. Isso foi uma surpresa positiva no decorrer deste em relação àquilo que enxergávamos no início de 2009. Estamos agora sentando, revendo todas as premissas para poder, possivelmente, no balanço de final de ano divulgar um *guidance* de carteira para o final de 2010.

Fernando Salaverry:

OK. Obrigado.

Mariana Barros, Banco Espírito Santo:

Bom dia a todos. A minha pergunta é na linha de despesa de pessoal. Observamos um crescimento de quase 12% no trimestre, excluindo a participação no resultado, e vocês colocam que é em função do dissídio e aumento do número de funcionários. Eu queria entender o quanto foi esse aumento no número de funcionários e em que áreas do Banco, porque, pelo que eu tinha entendido no passado, o Banco manteve o número de funcionários. Então, imagino que vocês estejam enxergando um cenário bem favorável a ponto de promover esse crescimento orgânico do Banco. Obrigada.

Alexandre Sinzato:

Na verdade, como eu falei durante a apresentação dos slides, estamos fazendo a variação do aumento da despesa por conta do dissídio e por conta do aumento do número médio de funcionários, é a comparação do período acumulado dos 9M09 versus os 9M08. Nós colocamos a explicação dessa forma porque é a avaliação que está sendo feita internamente.

Acho que isso se deve muito ao perfil do Banco. A variação trimestral apresenta alguns aspectos que têm uma volatilidade inerente à forma de gerenciamento aqui do Banco, então tem alguma variação trimestral que acaba dando algumas distorções, então a Diretoria prefere fazer uma análise dessa despesa no período acumulado.

Nesse período acumulado, o que acontece é que, realmente, durante o ano de 2009 você não teve um aumento no número de pessoas, mas durante o ano de 2008 foram feitas algumas contratações, principalmente na parte do *Middle Market*. Então, esse é o aumento de pessoas que estão dando essa variação, além do impacto do dissídio.

Fazemos essa classificativa olhando o período acumulado e não o período trimestre contra trimestre, por conta de, na variação trimestral, ter alguns impactos que realmente têm alguma volatilidade inerente ao tamanho, ao porte da instituição.

Mariana Barros:

Tudo bem, mas, fora o dissídio, tem algum outro impacto no trimestre?

Alexandre Sinzato:

Temos alguns impactos relacionados, por exemplo, à indenização de pessoas. Tivemos durante esse período, principalmente no 1T09, um período em que você teve várias instituições fazendo um número de corte de pessoas, e aqui no Banco teve a decisão de manter as estruturas. Acreditávamos que fazia sentido esperar ao invés de fazer esse corte, e você teve, na verdade, uma troca de equipes, teve troca de pessoas. Isso acabou gerando algum impacto de indenizações. Então, tem também um impacto por conta dessa troca, que houve na busca de ter uma melhora nas equipes ao longo desse período de 9M09.

Mariana Barros:

OK. Obrigada.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira, eu queria que vocês falassem um pouco com relação à situação de Basileia de vocês. Eu sei que olhando o índice desse trimestre, vocês atingiram 14,4%, se não me engano, teve uma queda bem importante frente o trimestre passado, mas, aparentemente, vocês só tem Tier 1 nesse índice, ou seja, vocês ainda têm bastante espaço para fazer captações subordinadas. Então, eu queria que vocês falassem um pouco sobre esse assunto, quando vocês pretendem expandir, como vocês veem a evolução desse índice, quais os *targets* das operações de vocês em termos de alavancagem.

E outro ponto, eu queria que vocês falassem um pouco mais especificamente das operações no segmento de *Middle*. Vocês ainda estão com uma concentração bastante grande aqui na Grande São Paulo, e eu queria entender um pouco como vocês pretendem diversificar essa operação; a operação do Rio de Janeiro ainda tem uma presença bastante pequena. Eu queria ouvir de vocês um pouco das oportunidades de crescimento nesse segmento. Obrigado.

Anis Chacur Neto:

Sua primeira pergunta é com relação ao nosso índice de Basileia, que atingiu 15,4%, não é isso?

Carlos Firetti:

Isso.

Anis Chacur Neto:

Nós tivemos um consumo da nossa Basileia em função do crescimento da atividade no 3T, em 15,4%, e até o momento não temos nenhuma emissão de dívida, 100% da base de capital é Tier 1, e faz parte da nossa estratégia eventualmente considerar a possibilidade de uma emissão de dívida subordinada.

No momento não existe uma preocupação maior, porque 15,4% é um nível de Basileia folgado. Quando ela começa a atingir 13% é o momento em que começamos a pensar em que opções poderíamos lançar mão para voltar a aumentar a Basileia.

O que temos sentido é, de um lado, os bancos que procuram esse tipo de produto tem procurado bastante emissões de Eurobônus, tanto de Eurobônus normal como em Eurobônus que, através de dívida subordinada, que representam um Tier 2, que consequentemente aumentaria a nossa base de capital e, consequentemente, a Basileia.

Isso está sendo levado em consideração. É só uma questão de momento, porque em função do crescimento que sentimos nesse trimestre e a perspectiva que estamos enxergando para a economia brasileira e consequentemente para a demanda de crédito, pode fazer sentido, sim, para o ano de 2010 irmos a mercado com uma emissão de dívida subordinada. Isso com relação à sua primeira pergunta.

Com relação à segunda pergunta, que é a diversificação da carteira em termos de região na atividade de *Middle Market*, ela ainda tem uma concentração na cidade de São Paulo, mas à medida que o crescimento for acontecendo, porque agora atingimos uma carteira de R\$980 milhões, e essa carteira voltou ao patamar que tínhamos antes da crise.

Em termos do 3T09, São Paulo Capital está com 57% de participação do ativo do *Middle Market*, e esse percentual no trimestre anterior era 60%, e no 3T08 era 71%. Já houve uma diminuição significativa em relação aos outros trimestres porque, nessa retomada de crescimento da carteira de *Middle*, como as outras praças já estavam estruturadas, elas puderam ter um crescimento parecido com o crescimento de São Paulo Capital teve.

São Paulo Capital continuará sendo a principal praça, mas a participação relativa dela caiu e cairá ainda mais, mas ainda será a principal praça. Então, o que eu quero dizer é que as regiões fora de São Paulo começaram a ter um desempenho refletindo todo o investimento feito na estrutura.

Carlos Firetti:

OK. Muito obrigado.

Eduardo Nishio, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Em relação a essa questão do SMEs e fazendo um *follow up* na pergunta do Firetti, eu queria saber como que vocês estão vendo a porcentagem de SMEs na carteira de vocês para 2010 e 2011 com relação ao todo. Obrigado.

Anis Chacur Neto:

O nosso objetivo é fazer com que a carteira de *Middle* que hoje representa da carteira total inclusive garantias 13% da carteira, que no decorrer de 2010 15% e no longo prazo algo em torno de 25%. Isso é o que a gente imagina que o mercado de *Middle Market* tenha de potencial.

Eduardo Nishio:

OK. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. Encerramos nesse momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Sr. Anis para as suas considerações finais.

Anis Chacur Neto:

Agradecemos a participação de todos e se eventualmente alguém tiver alguma dúvida que queira ser esclarecida, estamos à disposição. Muito obrigado e até a próxima teleconferência.

Operadora:

A teleconferência do Banco ABC Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.

“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.”