

Transcrição Teleconferência 1T10

Operadora: Bom dia, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil, para discussão dos resultados do primeiro trimestre de 2010. Hoje conosco está presente os senhores Anis Chacur Neto, Diretor Vice-Presidente executivo e o Sr. Sérgio Lulia Jacob, Diretor e Vice-Presidente de RI. Informamos que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da empresa. 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 asterisco zero.

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 Senhor Anis Chacur Neto. Por favor, Sr. Anis, pode prosseguir.

Sr. Anis Chacur Neto: Obrigado a todos por participar dessa nossa divulgação de resultados do primeiro trimestre de 2010 do Banco ABC Brasil.

Com relação ao trimestre, destacamos o retorno anualizado do patrimônio líquido, que ficou em 15,2% ao ano, com relação ao resultado do primeiro trimestre. A carteira de crédito atingiu o valor total de 9 bilhões e 485 milhões de reais, que representa um aumento de 11,5% no trimestre, e 47,4% em relação ao primeiro trimestre de 2009. O lucro líquido alcançou um valor de 46 milhões e 900 mil reais, um aumento de 5,5% em relação ao 4º trimestre de 2009, e 96% em relação ao primeiro trimestre de 2009. Atingimos um número de 1.327 clientes, crescimento de 9,3% do trimestre, e 54,7% no ano. É importante mencionar que fizemos uma emissão de dívida subordinada no valor de 300 milhões de dólares, aumentando o patrimônio de referência, e a capacidade da nossa alavancagem.

No Slide 4, apresentamos a evolução da carteira ao longo dos últimos trimestres. Apresentamos um crescimento muito bom, de 11,5%, tanto na carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, como na carteira considerando apenas os empréstimos.

No período de 12 meses, o crescimento foi de 47% na carteira total, e 43% na carteira de empréstimos. O mix da carteira, incluindo garantias prestadas, está em 85% corporate, e 14% middle. Considerando apenas empréstimos, o corporate representa 79%, e o middle, 20% da carteira total de empréstimos. Nesse mesmo slide observamos a evolução do nosso Patrimônio Líquido e do nosso índice Basileia, que terminou o trimestre com 13,3%. É importante ressaltar que esse índice de 13,3% não inclui parte da emissão da dívida subordinada, que concluímos em abril, com emissão de 300 milhões de dólares, como já foi mencionado no início da apresentação, com um prazo de 10 anos, que adiciona aproximadamente 5,5% percentuais na nossa Basileia. Então, com isso, o capital, com certeza, não representa uma restrição ao nosso crescimento.

No slide 5 mostramos que a qualidade da carteira continua como um ponto forte do banco. O saldo de PDD ficou em 1,9% da carteira, e as operações em atraso acima de 90 dias, mostradas na coluna 7, ficaram em 0,3%, de forma que ficamos com um índice de cobertura muito bom, bem elevado. Considerando a classificação da carteira pela resolução 2682, as operações de rating entre duplo A e C passaram de 95,9% para 96,9%, demonstrando claramente uma melhora de qualidade da carteira.

Passando para o slide 6, destacamos a nossa carteira de crédito no segmento corporate, que atingiu R\$ 8 bilhões, um crescimento de 12,9% em relação ao trimestre anterior, e de 45% nos últimos 12 meses. Na tabela é possível verificar que o crescimento é consequência do aumento do número de clientes com operações e não da exposição por cliente, reforçando nossa visão de que há muito espaço para o banco nesse perfil, comprovando nossa competitividade. É onde é o nosso perfil, é onde nós temos nosso grande track record . O duration, prazo médio da carteira, ficou estável em relação ao último trimestre, que hoje está em 346 dias.

Passando para o slide posterior, no segmento de middle, a carteira de crédito middle atingiu 1 bilhão e 300 milhões de reais, um crescimento de 5,8% em relação ao trimestre anterior, e 86% no período de 12 meses, o crescimento do middle. O ticket médio continuou em 12 milhões de reais, e o duration, o prazo médio, de 256 dias. Continuamos confiantes na contínua aquisição de novos clientes, e ao longo dos próximos trimestres, um crescimento desse segmento, que é um segmento que ainda não está maduro. É um segmento, que como todos sabem, nós iniciamos somente em 2005, durante a crise, isto é, aquele que nós mais reduzimos, pelo fato que é uma carteira de prazo curto, e de boa liquidez nas garantias. E, depois no segundo semestre de 2009, voltamos a crescer, e principalmente nas regiões fora de São Paulo, nós ainda acreditamos que têm um grande potencial de crescimento. Passarei a palavra para Alexandre Sinzato, que vai discorrer a respeito da área de tesouraria e de mercado de capitais, e a respeito dos nossos números.

Locutor2: Bom dia a todos. No slide 8, a gente mostra então a parte das outras atividades do banco. Em relação à tesouraria, o banco apresentou um bom resultado no primeiro trimestre, e continua atuando como sempre de forma bem conservadora, e buscando principalmente desenvolver as sinergias com as outras áreas de negócio do banco, buscando oferecer cada vez mais produtos de tesouraria para nossa base de clientes. Na parte de mercado de capitais, a gente observou a retomada da contribuição dos fees, tanto na parte de underwriting, como também um início na contribuição de receitas na área de M&A. A gente teve no trimestre um valor de 2 milhões e 400 mil reais de resultado de mercado de capitais, superior praticamente a tudo que foi alcançado no ano de 2009, um ano que praticamente não houve contribuição dessa área. O banco permanece trabalhando fortemente nesse expertise, tanto na parte de desenvolvimento de produtos, como na oferta de operações de mercado de capitais nos clientes, buscando atender as demandas e oferecer um alto nível de customização para esses clientes.

No slide 9, a gente mostra a abertura do nosso funding. Percebemos no primeiro trimestre uma manutenção da forte oferta de funding, tanto no mercado local como no mercado internacional. A gente teve um bom crescimento, sem uma alteração significativa no mix. A gente continua com 24% do nosso funding vindo do exterior, praticamente também ainda acompanhando a situação em que o funding local continua em condições de mercado melhores do que o funding internacional, quando swapado para a CDI. Então, continuamos focando um pouco mais aqui no funding do mercado local durante esse primeiro trimestre.

No slide 10, a gente coloca a parte da demonstração do nosso resultado gerencial, falando aqui primeiro então da parte de receitas. No primeiro trimestre o resultado bruto da intermediação financeira antes da PDD foi de R\$ 108,5 milhões de reais, um aumento de 10% em relação ao 4º trimestre de 2009. Teve um aumento aí tanto na contribuição das receitas de crédito como da tesouraria. O resultado bruto após a PDD, no primeiro trimestre, foi de 94 milhões e 700 mil reais, praticamente estável em relação ao trimestre anterior. A nossa margem financeira, o NIM, foi de 5,7%, uma evolução em relação ao 5,5% do último trimestre, uma vez que já não foi tão impactado nesse primeiro trimestre pelo nível de caixa, que veio muito elevado durante todo o ano de 2009. As receitas de prestação de serviços aumentaram em 23%, em relação ao 4º trimestre de 2009, atingindo R\$ 24,4 milhões. Como eu tinha comentado anteriormente, a gente observou a retomada dos fees nesse trimestre na parte de mercado de capitais M&A, e também continuamos tendo um bom desempenho, e uma boa receita vinda das garantias prestadas aos nossos clientes.

No slide 11, a abertura das nossas despesas. Tivemos aí praticamente uma estabilidade em relação ao trimestre anterior na parte de despesas de pessoal e outras administrativas. Na linha de despesas tributárias, a gente vê aí um aumento decorrente basicamente de pagamento de PIS e Cofins, que antes estavam sendo contabilizados como uma provisão em Outras

Despesas Operacionais. Isso acontecia até dezembro de 2009. Então, na verdade, a gente tem uma troca de linha a partir de dezembro de 2009, nessa parte de PIS/Cofins, que aparecia em outras operacionais, e agora está aparecendo dentro das despesas tributárias. O nosso índice de eficiência terminou o primeiro trimestre em 38%, uma evolução de 3,7 pontos percentuais em relação ao trimestre anterior. Como esperado, a gente volta a ter um ganho de escala, com as receitas voltando a crescer sem o mesmo correspondente em aumento na parte de despesas.

E aí no slide 12, então, só para concluir, o nosso líquido ajustado no primeiro trimestre de 2010 totalizou R\$ 43 milhões e 900 mil, um aumento de 5,5%, quando comparado com o R\$ 44,5 milhões do 4º trimestre de 2009. Quando a gente compara com o 1º trimestre de 2009, teve um aumento de 96%, quando o lucro lá atrás foi de R\$ 23 milhões e 900 mil. Ainda tinha sido um trimestre impactado pela crise. O nosso retorno segue tendência de alta, decorrente principalmente do crescimento consistente das carteiras de crédito, que têm mantido uma boa qualidade, uma evolução na qualidade dos últimos trimestres.

A gente abre então para qualquer dúvida qualquer informação que vocês tenham, obrigado

Operadora: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digitem a tecla sustenido. Por favor, aguardem enquanto coletamos as perguntas.

O Senhor Frederico Mariz, do JP Morgan, gostaria de fazer uma pergunta

Frederico: Bom dia a todos, parabéns pelo resultado. Eu tinha só 2 dúvidas rápidas. A primeira tem a ver com as perdas que vimos no resultado. A qualidade da carteira melhorou bastante, porém as perdas aumentaram também um pouquinho. Eu só queria ter uma idéia do que a gente pode esperar para os próximos trimestres. A segunda pergunta tem a ver com prestação de serviços, que também vinham muito fortes no trimestre e eu queria saber sobre se estão enxergando uma tendência similar para o resto do ano? Obrigado.

Alexandre falando: A gente teve realmente esse valor um pouco maior dos créditos baixados para prejuízo nesse trimestre. Isso, basicamente, a gente está seguindo a regra da 2682. Após um período dentro das operações que estão em rating H, a gente seguindo a regra baixa os créditos para prejuízo. Agora, isso não significa que o banco não está trabalhando para fazer eventuais recuperações de crédito. Então, realmente isso seguindo a regra

sai do nosso saldo de provisão, mas da mesma forma o banco continua com esse crédito, e trabalhando para buscar em eventuais recuperações. A gente tem os valores na carteira H ainda com algum saldo. Então isso, conforme o prazo for passando, de acordo com a regra, ele vai continuar aparecendo na linha de crédito baixado para o prejuízo ao longo de 2010.

A sua outra pergunta você pode repetir, por favor?

Frederico: A prestação de serviços, que veio forte no primeiro trimestre, não sei se você tem uma visão para os próximos trimestres, se vai continuar permanecendo alta ?

Alexandre: Na parte de serviços, a gente tem uma expectativa de que continue um bom ritmo de crescimento. Na parte de garantias prestadas e tarifas cobradas de clientes, são fees que estão totalmente ligadas ao crescimento da carteira de crédito mesmo. Então a gente tem expectativa de que continue num bom ritmo de crescimento, então que essa linha continue vindo bem. Na parte de fees de underwriting e M&A, a gente teve uma boa retomada nesse primeiro trimestre, considerando que a gente não vinha tendo contribuições nessas áreas. A gente tem sim algumas operações que estão sendo trabalhadas aqui na casa, então a gente tem expectativa também que essas áreas continuem contribuindo. A diretoria tem a confiança de que essas áreas têm potencial para crescimento. Isso faz sentido quando a gente olha a base de clientes do banco. Tem muita sinergia em relação ao perfil dos nossos clientes. Então, a gente tem expectativa sim de que ao longo do ano, e também ao longo dos próximos anos, a gente venha tendo cada vez mais contribuições nessas áreas de receitas de prestação de serviços.

Frederico: Obrigado, Alexandre

Operadora: Lembrando que, para fazer perguntas, basta digitar * 1. O Sr. Pêrsio Nogueira, da Planner Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

Pêrsio: Bom dia a todos. Eu gostaria de saber se vocês têm uma estratégia para aumentar a margem financeira para por volta de 6%. A segunda pergunta é se o middle market poderá crescer em termos de representatividade em relação à carteira, chegando, sei lá, a 25 ou 30%, se vocês têm alguma expectativa em relação a isso. Obrigado.

Aqui é Aniz falando: Basicamente a sua segunda pergunta responde parte da primeira, ou seja, a gente espera aumentar nossa margem de contribuição, nosso NIM, aumentando a captação do middle market em relação a carteira total de empréstimos. Por que a gente acredita que isso deverá acontecer? Dentro daquilo que foi colocado na apresentação, o nosso segmento corporate, a gente considera que é um segmento maduro. Aonde nós imaginávamos que poderíamos estar presente no corporate nós já estamos. A região sudeste é a forte, na nossa opinião, e tem espaço para

crescimento em outras regiões, mas em termos relativos, a gente acredita que o corporate, do jeito que ele está, ele deverá continuar. Existe a condição de aumentar o número de clientes, mas é um segmento bem maduro. Agora o Middle, não. O Middle é um segmento que nós temos trabalhado desde 2005. Ele sofreu uma redução, em termos relativos, mais forte quando veio a crise, no 4º trimestre de 2008, pelo fato de ser uma carteira de prazo curto, e nós fizemos, executamos bem as garantias de recebíveis que nós possuíamos, e depois, no 2º semestre de 2009, nós voltamos a crescer com mais agressividade. E as praças fora de São Paulo, a região sul, o Rio de Janeiro, e mesmo Belo Horizonte, são praças que não atingiram seu potencial, são praças que têm condições de ter um crescimento relativo maior que a cidade de São Paulo e, conseqüentemente, o Middle tem condição de ter um crescimento relativo maior no banco que o segmento corporate. E, sem falar um guidance, em termos de valores, a gente imagina que o middle vai ter uma participação mais relevante. Como ele tem um spread maior, acreditamos que, com isso, para o final do ano, o nosso NIM deverá melhorar.

Sr. Pêrsio: OK, deixa só eu tirar mais uma dúvida. Em termos de Basiléia, os 300 milhões de dólares, o senhor acha que é suficiente para esse ano? Ou seja, para o ano que vem, se precisar, vocês pretendem continuar emitindo dívida subordinada, ou fazer aumento de capital?

Sr. Anis : Aumento de capital é algo descartado na nossa estratégia, pelo menos a curto e médio prazo. Hoje nós temos uma Basiléia de 13,3 com a dívida subordinada, ela deve ir pra algo próximo de 19. 19% de Basiléia é um nível bem confortável para trabalhar pelos próximos 3 anos, com certeza. Então a nossa estratégia de crescimento, com essa dívida subordinada, e a Basiléia que nós passamos a ter, nos dá um conforto para um horizonte de 3 anos. Sendo que, do ponto de vista estratégico, como foi dito, a gente vai procurar crescer a participação do middle, e com o objetivo de melhorar o nosso índice.

Sr. Pêrsio – Muito Obrigado.

Operadora: Novamente, para fazer perguntas basta digitar * 1. O Sr. Aloísio Lemos, da Ágora Corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr Aloísio Lemos, da Ágora Corretora: Bom dia a todos. Aproveitando até a pergunta que o Pêrsio acabou de fazer sobre possíveis novas captações, que já foi respondido, mas um pouco em linha com isso. Aproveitando essa experiência recente da captação, e observando agora esse ambiente mais conturbado da economia européia, por exemplo, o que vocês entendem então que foi um momento oportuno? Vocês acham que se fosse agora, por exemplo, seria alguma coisa diferente, ou mais caro, como vocês estão percebendo o potencial de captação? Uma pergunta mais setorial até, em virtude do cenário econômico internacional um pouco mais conturbado.

Sr. Sérgio Lulia: Bom dia. Eu acho que o timing da emissão foi oportuno. Inclusive, se fosse pegar para fins de capital mesmo, nós poderíamos ter aguardado mais até o final do ano, porque a gente tinha capital para continuar crescendo as operações do banco até o final do ano. Mas decidimos vir ao mercado agora, para evitar essas incertezas aí, que até vieram antes do que nós imaginávamos mesmo. As fontes de captação continuam disponíveis. A fonte do mercado de capitais internacional não é uma fonte que o Brasil utiliza historicamente, embora tenha acesso a ela, porque ela tem se mostrado mais cara que outras fontes alternativas, que são as fontes tradicionais de captação que o banco exercita no mercado local e no mercado externo, o que a gente mostrou, mas no mercado externo muito mais através de linhas bilaterais com outras instituições financeiras e organismos multilaterais, que o mercado de capitais. O mercado de capitais, num momento como esse, claro que ele fica mais restritivo e os preços praticados sobem. Mas, como eu disse, captações no mercado de capitais não fazem parte da nossa estratégia no curto prazo, porque historicamente elas são mais caras que outras fontes de funding.

Operadora: Novamente, para fazer perguntas, basta digitar * 1. Para retirar a pergunta da lista, digitem a tecla #. O Sr Eduardo Gentil, da BTG Pactual, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr. Eduardo: Bom Dia. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho uma pergunta em relação ao crescimento. Vocês tiveram um crescimento de carteira muito forte nesse 1º tri, de 11,5%, se olhar o guidance para o ano. Isso foi quase a metade do bottom do seu guidance, de 25%. Eu queria saber se existe ainda alguma chance de vocês estarem revendo essas premissas de guidance de crescimento de carteira? Obrigado.

Sr Anis: Realmente, o nosso crescimento do trimestre foi um crescimento forte, em relação ao guidance. Então eu diria que o guidance hoje em dia pode estar um pouco conservador. Nós ainda não fizemos nenhuma revisão. Existe um cenário internacional um pouco adverso, que pode refletir no crescimento da economia brasileira e, conseqüentemente, no crescimento do banco. Então, no momento, a gente prefere manter esse guidance um pouco mais conservador. Se nós levarmos em conta um cenário internacional melhor do que está se mostrando nessa turbulência, ele está bem conservador. Com essas incertezas externas, que podem afetar a economia local, eu diria que é um guidance possível. Num cenário externo mais otimista, ele está conservador. Mas, por enquanto, a gente prefere não fazer nenhuma modificação.

Sr. Eduardo: Obrigado. Mais uma perguntinha. No middle vocês cresceram um pouco menos que no corporate no trimestre. Apesar de ser um crescimento bom, de 5,8%, o guidance de vocês aponta para um crescimento um pouco mais positivo para o middle, em relação ao corporate. O que vocês estão vendo no cenário competitivo na parte de middle? Vocês acham que vocês podem chegar a virar esse crescimento, e ter um mix aí, um crescimento mais forte no middle ?

Sr Anis – Nós achamos que sim. O middle, ele teve uma questão talvez sazonal, porque no último trimestre do ano passado o crescimento dele foi muito forte, e talvez isso aí tenha refletido num crescimento menor em relação ao corporate, no primeiro trimestre de 2010. Nós estamos confiantes. A gente acredita que o Middle pode ter uma representação maior no decorrer do ano, em função que as praças, que não a cidade de São Paulo, ainda não estão maduras, e têm um potencial de crescimento forte. Então, por isso, a gente acredita que o middle pode ter uma participação relativa maior na carteira de crédito até o final do ano.

Sr Eduardo: Se você me permitir, vocês estão vendo alguma pressão no cenário competitivo? Todos os bancos estão bem positivos na parte de middle. Você vê os spreads caindo ao longo do ano nesse segmento?

Sr Anis: Não. Eu não acredito que esses spreads devam cair ao longo do ano, porque em que pese que os bancos estão em geral bem agressivos no segmento corporativo, da forma como as empresas estão crescendo e estão demandando crédito, e da forma como o sistema financeiro hoje em dia está estruturado, você verifica que o número de bancos com disposição de atuar no segmento corporativo, comparando ao período pré-crise e ao período pós-crise, esse número de instituições diminuiu. E mesmo que você tenha hoje em dia grandes bancos competindo agressivamente nesse mercado, o número de players diminuiu, e a demanda de empréstimos por parte das empresas, em função do crescimento da economia brasileira, aumentou significativamente. E como a inadimplência não piorou, ou seja, a qualidade da carteira, a liquidez da carteira, tem sido muito boa, eu imagino que o spread não deve subir, porque não tem o fator inadimplência para você subir o spread. Mas também eu não acredito que o spread deva cair, porque a demanda por parte das empresas continua muito forte.

Operadora: Novamente, para fazer perguntas basta digitar * 1. Para retirar a pergunta da lista digitem a tecla #. O Sr Pérsio Nogueira, da Planner corretora, gostaria de fazer uma pergunta.

Sr Pérsio: Será que vocês poderiam dar uma sensibilidade a respeito de como está no mercado, o papel lançado recentemente, permitido pelo Banco Central, as letras financeiras? E, em termos de produto, já que o middle está um pouco mais aquecido, vocês estão vendo com os produtos mais de curto prazo, tipo desconto, capital de giro, eles estão sendo mais demandados que operações de longo prazo, e mesmo essas captações de capital de giro, essas operações estão sendo feitas a que prazo médio, 3 meses, 6 meses?

Sr Anis: Com relação aos produtos que nós temos praticado, as operações de empréstimos de longo prazo têm tido uma demanda maior, principalmente no segmento do BNDES. O governo federal tem estimulado bastante as operações de longo prazo via BNDES, operações de PSI, e como nós temos um relacionamento de longa data com o BNDES, temos uma área de produtos muito bem estruturada por segmento, principalmente aí

no segmento corporate. Então, no segmento corporate, as operações de longo prazo tiveram um crescimento expressivo. A gente já atingiu um valor de R\$ 1 bilhão e 400 milhões. No middle, não é um produto que a gente atua com muita agressividade, apesar do fato que mesmo o middle passamos a fazer alguns negócios nesse segmento. Na atividade de empréstimos de curto prazo, ou nas operações convencionais, aí o segmento middle ele tem tido uma demanda mais forte em função do fato que as empresas crescem seu faturamento, cresce a necessidade de capital de giro, então é normal termos uma demanda maior nesse segmento. Agora, voltando a dizer, onde a gente entende que o middle tem a perspectiva de crescimento mais forte, é em função do crescimento do número de clientes nas regiões onde nós ainda não estamos maduros. Em termos de produtos, apesar do fato que o middle é um produto mais convencional, em termos de empréstimos convencionais, nós temos investido bastante nesse processo de cross sell dentro do banco. Ou seja, não só no segmento corporate, na parte de derivativos e outros produtos que possam fazer sentido para atender a demanda dos clientes no processo de crescimento, mas mesmo no middle, na parte operações de câmbio e alguns derivativos muito conservadores, nós temos sentido uma boa aceitação. E com certeza isso acaba melhorando o mix de resultado do banco.

Operadora: Lembrando que para fazer uma pergunta, por favor, digitem * 1. Para retirar a pergunta da lista, digitem a tecla #. No momento não há perguntas. Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra para o Senhor Anis Chacur Neto para as considerações finais.

Sr Anis: Muito obrigado a todos por participar dessa conferência. Qualquer outra pergunta ou dúvida que tenha, estamos à disposição. Nós nos vemos novamente na próxima apresentação de resultados do segundo trimestre. Muito obrigado.