

## **Transcrição Teleconferência 2T09**

**Operadora:** Boa tarde Senhoras e Senhores e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco ABC Brasil sobre os resultados do segundo trimestre de 2009, com os senhores Anis Chacur Neto, *Deputy* CEO 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. 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. Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Anis Chacur. Por favor, Sr. Anis, pode prosseguir.

**Sr. Anis Chacur Neto:** Boa tarde a todos. Muito obrigado por participarem da divulgação de resultados do segundo trimestre de 2009 do Banco ABC Brasil.

No slide 3, nós temos aqui os principais destaques do trimestre. O lucro líquido atingiu R\$ 35,4 milhões, um aumento de 47,7% comparado ao primeiro trimestre de 2009, quando o lucro registrado foi de R\$ 24,0 milhões. A distribuição de juros sobre capital próprio trimestral foi destinado aos acionistas no segundo trimestre de 2009. Foi o total de R\$ 17,5 milhões. O retorno sobre o patrimônio líquido, no segundo trimestre, atingiu 12% comparado com 8,3% ao ano no primeiro trimestre de 2009. A carteira de crédito, incluindo garantias prestadas, atingiu R\$ 6.598 bilhões, um aumento de 2,5% em relação ao primeiro trimestre de 2009. No segmento de *middle market*, a carteira de crédito atingiu R\$ 877 milhões, um crescimento de 22,1% em relação ao trimestre anterior, que foi R\$ 718 milhões. No segundo trimestre de 2009, o número de clientes do segmento *middle* apresentou aumento de 27,1% em relação ao primeiro trimestre de 2009. Ou seja, 493 clientes no segundo trimestre contra 388 do primeiro trimestre, o que foi positivo.

Indo para o slide 4, nos vemos uma variação da carteira de crédito do banco. Nós atingimos um valor de R\$ 6.598 bilhões, incluindo garantias prestadas. E o segmento de *middle market* (empresas médias) atingiu 13,3%. Se forem considerados só os empréstimos, sem as garantias, o total ficou R\$ 4.438 bilhões, algo de nível atingido 19,1%. Esse valor de carteira no segundo trimestre, quando comparado ao primeiro trimestre de 2009, você já percebe um pequeno acréscimo em relação ao primeiro trimestre e, mais importante do que esse pequeno acréscimo, é a tendência de crescimento da carteira de crédito, já a partir desse segundo trimestre e possivelmente para o segundo semestre do ano.

Do ponto de vista estratégico, nós optamos no final do ano passado, em diluir a participação do nível e aumentar a participação das empresas maiores, onde o crédito era mais fácil de se conseguir, em função das incertezas que tínhamos com relação aos efeitos da crise. No começo do ano de 2009, já foram sentidos os efeitos da crise nos nossos clientes, inclusive nos clientes médios. Aí nós pudemos voltar a emprestar à esses clientes, sabendo quais os efeitos que a crise tinha ocasionado para ele e obviamente podendo novamente estabelecer a linha de crédito. Razão pela qual o segmento de empresas médias teve um crescimento mais expressivo.

No slide número 5, a carteira de crédito do segundo trimestre foi de R\$ 4.438 bilhões contra R\$ 4.395 bilhões no primeiro trimestre de 2009. O montante de créditos baixado para prejuízo continuou baixo, 0,2% da carteira. O saldo da PDD passou para R\$ 132,4 milhões, equivalente a 3% da carteira total. O montante de crédito em atraso, sem direito (inaudível), ficou em R\$ 42,1 milhões, menor que o R\$ 51,9 milhões do primeiro trimestre de 2009. Esse ano, esse negócio veio com cobertura, ou seja, o valor de saldo de provisão de devedores duvidosos, comparado com o montante de carteira em atraso passa 3 vezes esse valor. Ou seja, 3% da carteira em saldo de PDD fizeram 0,9% da carteira em operações com atraso acima de 91 dias. Com relação a classificação da carteira de crédito, critério da resolução 2682 do Banco Central, os clientes com saldo de D-H atingiram 6,1% da carteira e o restante AA-C foi de 93,9% da carteira.

No segmento de atacado e *large middle*, nós recebemos um pequeno acréscimo em relação ao primeiro trimestre de 2009. (inaudível) estivera, poderia ter crescido até mais, essa carteira dolarizada. Essa carteira tem um *ticket* médio de R\$ 10,9 milhões. O prazo médio de 285 dias e o número de cliente aqui aumentou de 470 que nós tínhamos no primeiro trimestre de 2009, foi para 509 no segundo trimestre de 2009.

No segmento de empresas médias, aqui tivemos um crescimento mais expressivo. Como consequência daquilo que foi dito, em termos de voltarmos a emprestar com clientes que envolvem maior risco de crédito porém com uma condição para poder avaliar esse tipo de risco. Então com isso o valor da carteira total foi de R\$ 718 milhões no quarto trimestre de 2008. Não. No primeiro trimestre de 2009 R\$ 718 milhões para R\$ 877 milhões no segundo trimestre de 2009.

No slide número 7, o quarto trimestre de 2008 leia-se primeiro trimestre de 2009 e o primeiro trimestre de 2009 leia-se segundo trimestre de 2009. Então a carteira de crédito do *middle* no segundo trimestre de 2009 ficou em R\$ 877 milhões contra R\$ 718 milhões no primeiro trimestre de 2009. Representando um crescimento de 27% e também um crescimento de número de clientes, onde o primeiro trimestre de 2009 o total era de 388 clientes e agora 493 clientes. Nosso *ticket* médio foi de R\$ 1,8 milhão e o prazo médio da carteira foi de 206 dias, muito próximo dos 209 do primeiro trimestre de 2009. Então o destaque aqui no *middle* foi tanto o crescimento da carteira quanto o crescimento do número de clientes. Como consequência, a nossa atitude de voltar a emprestar de uma forma agressiva para esse segmento de clientes.

Passo agora para o Sérgio Lulia que vai falar.

**Sr. Sérgio Lulia Jacob:** Boa tarde a todos. Na parte de tesouraria, houve um retorno no segundo trimestre na média histórica de resultados que a tesouraria apresentava convivendo com a crise. Então no segundo trimestre foi R\$ 9 milhões, comparados com os R\$ 0,2 milhões primeiro trimestre e R\$ 10 milhões no segundo trimestre de 2008. Dentro da tesouraria, só vale lembrar que engloba aqui 3 grupos principais de operações. Primeira opção: posicionamentos estruturais que, por exemplo, o banco faz no decorrer das atividades do comercial. Segundo: são as atividades de *trading* propriamente dita e, terceiro são operações de tesouraria que são vendidos aos clientes. O nosso VaR é bastante baixo. O VaR engloba todos esses produtos. No segundo trimestre foi de R\$ 4,1 milhões. E se a gente for ver representa mais ou menos 0,20% do caixa do banco. Uma condição bem baixa a risco de mercado. Na parte de mercado de capitais, já sentimos um retorno do mercado de capitais como um todo, mas principalmente daquelas operações maiores, que não são as operações que o Brasil tão somente participa. Então as nossas atividades no mercado de capitais no trimestre foram muito pequenas, mas as perspectivas de uma retomada nos mercados são cada vez mais claras e gente espera já no segundo semestre possamos mostrar números melhores da nossa atividade.

Na página 9, a gente fala um pouco da captação.

Durante o segundo trimestre de 2009, teve uma oferta abundante de dinheiro de *funding* tanto no mercado internacional quanto no mercado normal. Na prática, a gente acabou utilizando mais as linhas do mercado local, que estavam mais baratas em comparação com as linhas externas. Nas linhas externas, embora tenham visto uma diminuição dos preços *overnight* cobrados nas linhas, cresceu bastante. Não tava assim antes da crise, mas já está próximo a eles. Mas com a diferença de cupom cambial com o de cupom local, está bem mais baixo, estou certo que a captação local fica mais barata e por isso, ela foi a mais utilizada.

Houve um aumento das linhas interbancárias basicamente por questões de preço. Aqueles recursos atraem bastante interessantes a preços bem baixos. Houve um aumento das operações de BNDES. A demanda por linhas

do BNDES por parte dos clientes aumentou bastante. Principalmente a partir das novas linhas de capital de giro que estamos participando com o BNDES. E nossos tomadores futuros de produtos aqui têm possibilidade muito grande para estruturar e desembolsar essas operações.

Houve um crescimento também na base de pessoas físicas. Ali é basicamente a emissão de LCA (letra de crédito do agronegócio) que são a fonte de captação mais barata que o banco possui. Representam hoje 8,8% do *funding* total. E de resto, o banco mantém as linhas de crédito junto ao cobrador, que não (inaudível). São US\$ 4,9 milhões utilizados no final do segundo trimestre de 2009. E a política de não utilização do PGE também continua. Nós temos a nossa PGE, ela é interessante. Foi uma boa medida que o Banco Central tomou. Mas as nossas fontes de *funding* são mais baratas que o PGE e, portanto não foi utilizado nesse período.

Na página 10, tem uma demonstração dos resultados gerenciais, nos quais foram feitas algumas reclassificações em relação a demonstração de resultado contábil mais para facilitar a análise dos investidores e analistas. Na página seguinte a gente vai estar abrindo um pouco mais isso.

Na página 11, a gente abre o resultado bruto da intermediação financeira gerencial. Houve um aumento no resultado bruto de intermediação financeira de R\$ 63,3 milhões para R\$ 79,7 milhões. Um aumento de 25% no resultado de um trimestre para o outro. E a consequência, principalmente da redução de despesa de PDD, que foi de R\$ 15 milhões mais ou menos no trimestre comparado com R\$ 25 milhões no trimestre anterior. Essas despesas ainda estão num patamar mais elevado que o nosso histórico, mas já apresenta uma redução em relação ao que vem sendo praticado nos últimos dois trimestres. E além da provisão específica, fizemos ainda uma provisão adicional de R\$ 4,5 milhões para manter o saldo de provisão total, em nível considerado bastante confortável.

Na receita de prestação de serviços, os três componentes que são garantias prestadas, *fees* de *underwriting* e tarifas. As garantias prestadas representando R\$ 7,4 milhões. Elas representam 74% de todo o valor de receita de serviços que o banco possui. A demanda por garantias continua alta. Os clientes que demandam essas garantias são clientes de altíssima qualidade de crédito. Então é a oportunidade de estar representando e o banco vem aproveitando bastante. Nos *fees* de *underwriting* aparenta que vai ter uma retomada nesse segundo semestre. E nas tarifas, são ligadas mais ao universo de *middle market*. E o que tem acontecido é que as tarifas crescem mais ou menos de acordo com o crescimento do volume das operações de *middle market*.

Na página 12, a gente faz a abertura de despesas de pessoal e administrativas que mantiveram mais ou menos a escala do segundo trimestre na ordem de R\$ 40 milhões. Foram R\$ 41 milhões no primeiro trimestre de 2009. Teve uma pequena diminuição nas despesas de pessoal e um pequeno aumento em outras despesas administrativas.

O banco terminou o trimestre com 470 colaboradores comparados aos 478 no primeiro trimestre de 2009.

E nas outras despesas operacionais, aí tem dois componentes principais: um é a variação cambial sobre o investimento que o banco tem na sua agência em Cayman, que devido à uma decisão gerencial, foi reclassificado. E outro são as despesas de PIS/COFINS, que já foram bastante explicadas no fato relevante do banco. O que é importante aqui é destacar que não houve nenhuma alteração na avaliação que os advogados do banco fazem quanto a chance de sucesso nesse questionamento dos cálculos do PIS/COFINS e a decisão da administração do banco é muito mais ligada a uma vontade de alinhar os acessos contábeis aqui do Brasil ao que os bancos têm praticado no mercado.

Em termos de rentabilidade, na página 13, o lucro atingiu, no trimestre, R\$ 35,4 milhões no lucro corrente, comparado com R\$ 24 milhões no primeiro trimestre e R\$ 26 milhões no quarto trimestre de 2008. Então foi um aumento de 47% em relação ao primeiro trimestre. Não é ainda um patamar que satisfaça. Mas já demonstra uma retomada de crescimento. O retorno sobre o patrimônio atingiu também 12,9%, o corrente e, 12% o retorno publicado. E também como já como decorrência da retomada do crescimento da carteira, na redução das despesas do PDD e dar uma maior impulsão na tesouraria apesar da liquidez não estar num nível maior que o desejável e essa liquidez, que se mostra indesejável, apresenta custos. A gente vai ajustando isso ao longo do terceiro trimestre.

Sobre os índices de desempenho que estão na página 14, Continuamos tendo um índice de Basiléia bastante confortável, por volta de 18%, o que nos permite continuar crescendo um banco ainda continuando bastante capitalizados. Na margem líquida houve um crescimento de 5,2% para 5,9%, um crescimento de 70 *basis point* em relação ao primeiro trimestre. E a expectativa é que com o contínuo crescimento do *middle market*, aumentando a sua participação no *mix* da carteira, é que continue ainda a crescer. O índice de eficiência também apresentou melhora, 37,8% frente ao 40,9% do primeiro trimestre. E aí também com o crescimento das carteiras e ganhos de alavancagem que vem desse aumento das carteiras, a perspectiva é que apresente novas melhoras ao longo do próximo trimestre.

Era basicamente isso o que a gente tinha para apresentar. A gente abre agora para as perguntas e respostas.

**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.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Alcir Freitas da Itaú Corretora.

**Sr. Alcir Freitas:** Bom dia para todo mundo. Queria tomar a visão de vocês. Como vocês estão vendo a dinâmica mais recente, no segmento de

*middle market*, que é justamente segmento que vocês mais cresceram no trimestre? E a dinâmica, no ponto de vista tanto de risco como de demanda, dessas empresas efetivamente. Principalmente comparado com os bancos grandes que a gente viu, que muitos deles têm aproveitado uma deterioração significativa no trimestre, no índice de *nonperforming loan*. Nesse segmento de *middle market*, então eu queria ver como que vocês estão enxergando do lado de vocês essa parte de risco e também a parte de demanda.

**Sr. Anis Chacur Neto:** Alcir aqui é o Anis. Nessa pergunta, basicamente no nosso caso, ABC Brasil, o que acontece: como a crise teve início no último trimestre do ano passado, o segmento que nós fomos mais restritos foi o *middle market*. Por quê? Porque era um segmento que podia ter sido mais atingido porque as empresas estavam em um período mais frágeis e assumiriam garantias e deram garantias reais em dinheiro e, conseqüentemente, baixando significativamente o portfólio. E de maneira que no primeiro trimestre de 2009 ele teve uma forte queda como foi demonstrado. Durante o primeiro trimestre de 2009, a gente começou a ficar mais confortável e voltar à estratégia de empresas porque a gente começou a entender qual foi o efeito da crise para elas e procurando separá-las, as boas e aquelas que passaram por maior dificuldade. E também voltamos a emprestar para essas empresas procurando um reforço de garantia. Com isso, voltamos a ter o potencial de crescimento e não só com a emissão que fizemos com a crise, como também no ABC Brasil, esse é o segmento de maior potencial de crescimento porque hoje nós estamos consolidados somente na cidade de São Paulo. As outras regiões estão em processo de crescimento. Então do nosso lado, o potencial de crescimento do *middle* é ainda muito forte em relação a outro segmento, que é o segmento de *large middle* e atacado. E no que foi feito ao risco de crédito, nós só fizemos com a mesma linha, ou seja, essas empresas que não tem uma situação econômico-financeira muito tranqüila, mas têm garantias para dar. A gente está muito bem nessas garantias principalmente as duplicatas e também a parte de alienação fiduciária de imóveis tem se mostrado muito eficiente com o que se precisaria na justiça, o crescimento que tem sido muito eficaz e com isso é um segmento que paga-se um pouco melhor, a garantia boa. Não que eu acho que o segmento como um todo esteja demandando muito mais crédito de antes. Até pelo contrário, pelo fato da posição do Brasil ter caído em função de todo problema conjuntural. Não necessariamente a demanda do crédito dessa empresa está maior. Mas no caso específico do ABC Brasil, como a nossa participação nesse mercado é inferior ao nosso potencial, a gente coloca como perspectiva um aumento de participação relativa no *middle market*, inclusive em relação àquilo que a gente tem hoje.

**Sr. Alcir Freitas:** Obrigado Anis. Só um *follow-up*, com relação quando vocês falam do *middle market*, vocês estão aumentando esse *market share* de vocês ou o aumento do nível de disposição de vocês no *middle market*, mas por conta de aumento de demanda? Pelo que eu entendi a sua



colocação, é muito mais uma ocupação de *market share* da concorrência. Está correto isso?

**Sr. Anis Chacur Neto:** É. É isso mesmo. Principalmente na porta fora de São Paulo, onde estamos ainda muito abaixo do nosso potencial. No dia que estivermos como São Paulo, a gente vai ter um crescimento orgânico, vegetativo. Enfim, de acordo como o mercado vai crescer. É a questão de ser um pouco mais ou pouco menos eficiente que o concorrente. Agora interior de São Paulo, Sul do Brasil, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, estão claramente abaixo do nosso potencial e acreditamos que vamos atingir esse potencial até o final do ano. Então por isso que o *middle* ele deverá ter um crescimento relativo maior. Mais para o aspecto de ganhar *market share* nas regiões fora da cidade de São Paulo.

**Sr. Alcir Freitas:** Está ótimo. Obrigado Anis.

**Operadora:** Lembrando, caso deseje fazer uma pergunta, queiram digitar asterisco um. Aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Temos uma pergunta vinda do *webcast*. O Sr. Leonardo Nandim, da Super Nova Investimentos, pergunta: Qual o percentual de operações vencidas a mais de 60 dias em relação ao PL?

**Sr. Sérgio Lulia Jacob:** Em relação ao atraso acima de 60 dias, na apresentação a gente está mostrando o valor de 90 dias, que teve uma boa melhora no trimestre. Acima de 90 dias é o valor de R\$ 42,1 milhões. Se considerar o valor acima de 60 dias ele ficou em R\$ 50 milhões, que significaria em 1% da nossa carteira, então quer dizer que em relação também ao atraso acima de 60 dias, o índice de cobertura continua muito alto. Também seria três vezes o tamanho da nossa provisão.

**Operadora:** Novamente, caso haja alguma pergunta, queiram digitar asterisco um.

Para fazer perguntas, digitem asterisco um.

Lembrando, essa será a última instrução. Caso desejem fazer uma pergunta, digitem asterisco um.

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

**Sr. Anis Chacur Neto:** Ok. Muito obrigado a todos pela presença. Se porventura existirem outras dúvidas, o nosso grupo de RI e a diretoria, estaremos à disposição. Muito obrigado e boa tarde.

**Operadora:** Obrigada. A teleconferência do Banco ABC Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.