



**Operador:**

Bom dia a todos. Iniciamos neste momento a teleconferência do Banco do Brasil para discussão do resultado do 1T11.

Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, mais tarde, será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para participação. Caso precise da ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar \*0.

Cabe lembrar que esta conferência está sendo transmitida ao vivo pelo Portal BB, no endereço [www.bb.com.br](http://www.bb.com.br), site de Relações com Investidores, onde há, inclusive, a possibilidade de visualizar os slides e enviar perguntas que serão respondidas na sessão de perguntas e respostas, ou posteriormente por e-mail.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que esta apresentação faz referências e declarações sobre expectativas, sinergias planejadas, estimativas de crescimento, projeções de resultados e estratégias futuras sobre o Banco do Brasil, suas subsidiárias coligadas e controladas. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do País, do setor e dos mercados internacionais. O Banco do Brasil não se responsabiliza em atualizar qualquer estimativa contida nesta apresentação.

Inicialmente serão apresentados detalhes do resultado. Ao final, os executivos responderão às questões que forem formuladas.

Agora passo a palavra ao Sr. Gilberto, que dará início à teleconferência.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Bom dia a todos. Sejam bem vindos à nossa teleconferência para os resultados do Banco do Brasil no 1T11.

Abrimos nossa apresentação no slide número três, onde mostramos que a performance do período foi recorde para o 1T11, com alguns destaques: crédito crescendo com qualidade, performance destacada no agronegócio, manutenção na liderança do comércio exterior, diversificação de receitas com os negócios de cartões, seguridade, mercado de capitais e ganho de eficiência em razão do foco dado à qualidade do atendimento e à contenção de despesas administrativas, que cresceram abaixo do *guidance* e se destacaram como um dos principais itens dos resultados deste trimestre.

Passando para o slide número quatro, vemos que mantivemos nossa liderança nos principais segmentos da indústria bancária brasileira. Baseamos nossa liderança em ativos de crédito e na nossa capacidade de captar recurso, como vemos nas linhas de depósito e administração de recursos de terceiros.

Já no slide cinco, mostramos que o Banco do Brasil atingiu um resultado recorde para o 1T11, com rentabilidade recorrente perto de 25%. O lucro líquido recorrente atingiu R\$2,9 bilhões, crescendo mais de 42% sobre o mesmo período do ano anterior.

No slide seis, mostramos a expansão da base de depósitos do Banco do Brasil. A rede de distribuição em todos os pontos do país permitiu a manutenção da liderança em



depósito e o crescimento das captações em linhas de baixo custo. Destaque para a poupança, que registrou crescimento de 15% no período de um ano.

No slide número sete, vemos que além do funding tradicional, o BB vem diversificando sua base, principalmente através de letras financeiras, que apresentaram robusto crescimento no período, e letras de crédito de agronegócio. O Banco do Brasil também continuou com acesso crescente a fontes de captação no exterior.

No slide oito, mostramos que o montante captado vem registrando crescimento expressivo. A solidez do Banco do Brasil e o reconhecimento do mercado internacional são evidenciados pelo comportamento das emissões, que cresceram 37,5% em um ano.

Já no slide nove, temos nossa performance na administração de recursos de terceiros, cuja participação de mercado atingiu 22%. O saldo cresceu 20% em um ano, incluindo os 50% administrados pelo Banco Votorantim.

Como podemos ver no slide dez, houve ligeira recuperação no spread das operações de crédito, mesmo com redução nos spreads de operações com pessoas físicas e agronegócios. Isso é explicado principalmente pela boa performance da pessoa física e melhores spreads da carteira PJ. A margem financeira bruta teve bom crescimento sobre o último trimestre e sobre o 1T10.

O slide 11 mostra que o Banco manteve sua liderança no mercado de crédito. A carteira alcançou R\$397 bilhões, somando títulos privados e garantias prestadas, o que representa crescimento de 21% em um ano.

A participação da carteira de agronegócio na carteira total manteve-se abaixo de 20% pelo segundo trimestre consecutivo. Destaque também para a carteira de pessoa física, que registrou participação de 29,3% do total da carteira.

No slide 12, temos o crédito PF, e percebe-se o crescimento das operações de melhor perfil de risco protegidas por colateral, tais como aquelas relacionadas a folhas de pagamentos, aquisição de veículos e o crédito imobiliário, que passaram a representar quase 79% da carteira total de pessoa física, enquanto que no 1T esse número representava 76,4%.

No slide 13, apresentamos a evolução do saldo das operações de financiamento para pessoas jurídicas, com destaques para a linha de títulos e valores mobiliários e o crédito para longo prazo. Como pode ser visto pelo slide, títulos e valores mobiliários apresentaram crescimento de 74,7%, enquanto aquelas linhas de longo prazo registraram crescimento de 30,1%. O Banco do Brasil manteve participação de mercado de 21,2% para o crédito referencial de taxa de juros.

O slide número 14 traz nossa carteira de agronegócio. O BB detém market share de 61% e se consolida como o maior parceiro do agronegócio brasileiro. A carteira vem crescendo de forma consistente, com destaque para as operações com pessoas jurídicas, que em um ano apresentou crescimento de 62%.

Nos três próximos slides, de números 15, 16 e 17, trazemos informações que permitem entender como são positivas as perspectivas para o agronegócio brasileiro. O slide 15 mostra que as principais culturas vêm apresentando boas rentabilidades



para os produtores, com é o caso de soja e algodão, com margens de 53% e 62% respectivamente para a safra 2010/11.

O slide 16 mostra que o investimento no agronegócio vem garantindo uma maior eficiência na produção. Com melhores sementes, fertilizantes, e maquinário, é possível aumentar a produtividade, o que tem colaborado para o crescimento da produção agrícola brasileira.

O slide 17 sumariza as nossas perspectivas para a próxima safra. Esperamos bons preços, custos sob controle, que devem garantir margens favoráveis. Também esperamos normalidade para o clima. Esse conjunto de fatores deve beneficiar os agricultores e trazer novas oportunidades para o Banco do Brasil, inclusive com a sequente melhoria da carteira sob o ponto de vista de risco de crédito.

Seguindo para o slide 18, apresentamos uma evolução da qualidade do risco no Banco do Brasil, com destaque para o crescimento das operações de melhor risco, AA a C, que atingiram 93,8% em março de 2011.

Ainda em relação à qualidade da carteira, o slide 19 apresenta a inadimplência, e confirma o sucesso da estratégia de concentrar os negócios em operações de menor risco. Os números são semelhantes ao do período pré-crise, e destaque para a inadimplência da carteira de agronegócios, que apresentou um declínio de 140 b.p em um ano.

No slide 20, apresentamos os desembolsos para investimentos, que alcançaram R\$5,4 bilhões no trimestre. A modalidade de Cartão BNDES, produto em que o BB tem liderança total em valores desembolsados, quantidade de cartões e de transações, foi mais uma vez destaque nesse desembolso. O Cartão BNDES é um produto desenhado especialmente para atender os segmentos de micro e pequenas empresas.

No slide 21, apresentamos a evolução do volume de operações garantidas pelo FGO, Fundo Garantidor de Operações. O FGO além de facilitar o acesso ao crédito às empresas que não dispõem de garantias, contribui para a redução do risco médio da carteira desse segmento de micro e pequenas empresas. Isso pode ser visto na comparação dos índices, provisão sobre a carteira, ou seja, o risco médio de março de 2010 para março de 2011, que caiu de 6,1% para 4,6%. Uma boa redução no risco médio da carteira em função da adoção desse mecanismo de mitigação de risco.

No slide 22, vemos o posicionamento estratégico do Banco do Brasil no exterior, com o *breakdown* das carteiras de crédito pelas principais agências: Nova York, Londres, Tóquio e Buenos Aires.

A presença do BB no exterior é fundamental para apoiar o comércio exterior brasileiro, como vemos no slide 23. O Banco do Brasil segue líder nos mercados de câmbio, importação e exportação, e nas operações de ACC e ACE.

No slide número 24, vemos informações relacionadas ao crédito imobiliário. Mostramos aqui os desembolsos e quantidade de contratos mensais desde o 1T10. Na realidade, estamos apresentando o fluxo trimestral. É óbvio o rápido crescimento desse negócio no Banco do Brasil. No 1T11, o volume desembolsado foi 3,5x maior que aquele registrado no 1T10.



Já em relação à parceria com o Banco Votorantim, vemos no slide 25, que a participação de mercado do BV supera 20% na originação de operações de financiamento de veículos.

A inadimplência segue sob controle e a produção de crédito consignado e veículos encontra-se nos mesmos patamares do 1T10. Devido às medidas macroprudenciais divulgadas pelo Banco Central, observamos uma redução daquele volume que originamos no 4T10.

Passando para o slide 26, verificamos que o faturamento com cartões registrou crescimento superior a 25% em um ano. A expansão de negócios nesse segmento foi fundamental para garantir o crescimento das rendas de tarifas e da participação de mercado, que subiu 120 b.p e alcançou 21,6% ao final de março de 2011.

No slide 27, vemos que o cartão do BB, o Ourocard é o preferido e mais atrativo para os brasileiros, de acordo com pesquisas de mercado.

No slide 28 essa preferência também pode ser vista, e mostra que o Ourocard Travel Money, um produto que lançamos recentemente, desde dezembro de 2010 até o final de abril de 2011, as vendas desses cartões em USD cresceram 2,7x, enquanto aqueles cartões em Euro apresentaram um crescimento de 4,1x.

No slide 29, apresentamos algumas projeções para a bandeira Elo, uma das principais iniciativas do Banco do Brasil, juntamente com Bradesco e Caixa Econômica Federal, para continuar avançando no mercado de cartões. Em 2015, espera-se um faturamento total de R\$1,2 trilhão do mercado de cartões brasileiro, e a participação esperada na Elo neste mercado no mesmo período é de 15%.

No slide 30, nós gostaríamos de trazer algumas informações sobre seguridade. Recentemente reestruturamos nossa área de seguridade, inclusive com a reorganização societária em todas as nossas coligadas, buscando com isso aumentar nosso market share, possibilitar a venda de produtos de seguridade em canais alternativos, com soluções automatizadas, e lançar produtos focados em nichos específicos. Com isso, percebemos que o resultado de seguridade no Banco do Brasil cresceu 24,2% sobre o mesmo período do ano passado.

Vemos também, no slide 31, que a nossa reestruturação foi refletida nos números das empresas e seguridade do nosso conglomerado. Gostaria de citar como grande exemplo a nossa empresa de previdência privada, BrasilPrev; a primeira das empresas a ter sua reestruturação concluída, no mês de abril de 2010, e já aumentou significativamente sua participação no mercado, como pode ser visto no slide, saindo de 19,9% de participação para 27,4%, crescimento bastante significativo.

No slide 32 vemos que o futuro dos negócios de seguridade do BB é bastante promissor. Cálculos pro forma indicam que o faturamento de seguros combinado entre Banco do Brasil e Mapfre superaria R\$4,1 bilhões em fevereiro, o que representaria um market share de 21%, ou seja, liderança nacional na indústria de seguros, considerando as informações no mês de fevereiro.

No slide 33, mostramos a consolidação da posição do nosso banco de investimentos, BB-BI, no mercado de capitais, com lideranças em originação de renda fixa e distribuição de renda variável, onde temos 60% do mercado.



Ainda para atuação em mercado de capitais no exterior, o BB conta com corretoras nos principais centros financeiros mundiais: Nova York e Londres. Também temos uma corretora em fase de instalação em Singapura. Com isso, passamos a ter *broker dealers* cobrindo todos os fusos horários de mercado global.

No slide 35, mostramos que o foco na qualidade do atendimento vem trazendo resultados significativos para o Banco do Brasil. As receitas comerciais que englobam margem financeira, receita de prestação de serviço e resultado de seguridade dividido por cliente cresceram quase 9% no período de um ano. Este é apenas um dos resultados do programa de transformação do varejo, que investe em outras iniciativas e nova plataforma de negócios, permitindo mais agilidade na venda de produtos, novas tecnologias, CRM, modernidade na ambientação das agências. Esse é o nosso projeto BB 2.0, que vai trazer excelentes resultados para o Banco no futuro, e que já está registrando bons resultados.

O foco na qualidade do atendimento também foi refletido no índice de satisfação dos clientes, como mostra o slide 36. Podemos observar que houve aumento na satisfação em todos os segmentos de clientes pesquisados por entidades externas ao Banco.

No slide 37, vemos que a melhoria nas receitas e satisfação dos clientes também é fruto do aumento no número de funcionários na linha de frente, ou seja, na nossa rede de agências. Percebemos que o crescimento de funcionários alocados em agências é o dobro do crescimento do quadro de pessoal de funcionários do Banco do Brasil quando comparamos com dezembro de 2009.

A expansão dos negócios tem sido acompanhada de um rigoroso controle das despesas administrativas. Nossas despesas cresceram abaixo das nossas estimativas, do nosso *guidance*, e daquilo que vem sendo apresentado pelos nossos pares, e isso reflete positivamente na eficiência operacional.

No slide 38, mostramos que o índice de eficiência acumulado em 12 meses ficou em 41,8%, registrando retração de 210 b.p. sobre o 1T10. Se olharmos para o número trimestral, nós registramos 40,9% no 1T11, e registramos 44,3% no 1T10. Isso também é explicado pelo processo de integração do Banco Nossa Caixa e das sinergias que estamos conseguindo capturar a partir da integração desse Banco que foi adquirido.

No slide 39 trazemos algumas informações sobre o Banco Patagonia, parte da nossa estratégia de internacionalização para reforçar ainda mais nossa atuação no segmento de atacado, sem esquecer outras oportunidades que esse investimento pode trazer.

Já o slide 40 traz o mais recente movimento de internacionalização do Banco do Brasil, a aquisição do EuroBank nos Estados Unidos. A operação desse banco será direcionada ao segmento de varejo, em favor de apoio às comunidades de imigrantes brasileiros e latino-americanos naquele país.

Como pode ser visto no slide 41, a aquisição do EuroBank se soma a outras iniciativas estratégicas para melhorar nossos negócios no mercado americano. Já havíamos centralizado o *back office*, e agora estamos inaugurando nossa agência conceito em Nova York.

Ainda sobre o apoio do BB ao financiamento às empresas brasileiras, no slide 42 vemos que o escritório do Banco do Brasil em Xangai obteve autorização para ser





transformado em agência. Essa iniciativa insere-se em nossa estratégia de aumentar a atuação em países com forte fluxo comercial com o Brasil.

No slide 43 temos o índice de Basileia, que ao final de março atingiu 14,13%, com capital de nível 1 representando 11,15%. Esse índice permite a expansão de até R\$133,7 bilhões em ativos de crédito. Cabe destacar que o capital de nível 1 do Banco do Brasil registrou expansão não apenas na comparação com o ano passado, em março, mas também em relação a dezembro.

No slide 44, mostramos que o desempenho dos negócios nos permitiu atingir ou superar a grande maioria das estimativas do nosso *guidance*. Em relação à margem financeira bruta, apesar do desempenho abaixo da estimativa, sua expectativa de crescimento entre 16% a 20% tem como premissa a expansão dos ativos rentáveis ao longo deste ano, bem como a incorporação gradativa dos efeitos, da reprecificação dos produtos de crédito diante do contexto macroeconômico.

Quanto aos depósitos, a expectativa é que ao longo de 2011 os depósitos totais alcancem a parte de crescimento entre 14% e 18%. Já estamos próximos de 12% de crescimento.

Já na carteira de crédito PJ, percebemos que no trimestre parte da demanda por crédito das grandes empresas foi atendida por meio de subscrição de títulos privados de renda fixa, bem como por linhas de crédito agroindustrial, o que explica o crescimento acima do *guidance* na linha de crédito ao agronegócio.

Falando de PCLD, embora o 1T11 não tenha apresentado piora no perfil de risco da carteira de crédito do Banco do Brasil, mantemos o *guidance* para refletir postura mais conservadora diante da atual conjuntura macroeconômica. Para as receitas com tarifas, a expectativa é que ao longo de 2011 essas receitas alcancem a faixa de crescimento entre 12% e 17%.

E finalmente, em relação às despesas administrativas, o desempenho foi decorrente da maior efetividade no controle de gastos administrativos, aliada a ganhos de sinergias provenientes das aquisições, especialmente Nossa Caixa. Espera-se uma concentração maior das despesas no 2S11, devido à abertura de novas agências, contratação de pessoal, acordo coletivo. Por isso mantemos o *guidance* dado em fevereiro.

Essas foram as informações que eu gostaria de passar para vocês. Podemos agora seguir para a sessão de perguntas e respostas. Obrigado.

**Marcelo Telles, Credit Suisse:**

Bom dia. Obrigado pela oportunidade. Parabéns pelo bom resultado. Eu tenho duas perguntas. A primeira é em relação ao crescimento de crédito no trimestre. Vimos um crescimento menor que o mercado. Se olharmos não o critério expandido, mas o critério de balanço, foi 1,8%, e o mercado cresceu 2,7% no trimestre. E vocês têm uma estimativa de aumento da carteira de crédito de 17% a 20% para o ano. Então, queria saber, nesse contexto, se vocês acham que o crescimento de crédito realmente deve ficar dentro desse *range*, ou vocês o consideram ainda um pouco otimista?

E outro ponto é em relação à própria composição da carteira. Houve declarações ontem, do Ivan Monteiro, se não me engano, de que o crescimento nos próximos



trimestres seria liderado pelo segmento corporativo. Mas no *guidance* vocês têm pessoa física crescendo de maneira um pouco mais forte que o segmento corporativo. Então, eu queria saber se isso é uma mudança que devemos ver para frente, e dentro disso, se vocês esperam mais financiamento à infraestrutura, também. Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado pelas perguntas. Começando pela parte final da sua pergunta, acho que as declarações são muito em função do comportamento que tivemos no 1T. Nós tivemos o crédito à pessoa física crescendo 22,5% no ano, bem próximo da parte superior do *guidance*; cresceu 3% no trimestre. E o crédito à pessoa jurídica cresceu um pouco abaixo da nossa expectativa, 16,1%, especialmente o crédito para micro e pequenas empresas, onde temos enfrentado uma competição mais forte.

Acho que a ênfase dada pelo Ivan vai muito nessa linha, de que existe um desafio grande do Banco do Brasil de reagir a essa competição e reconquistar algum terreno perdido do lado do crédito à pessoa física. Isso faz com que esperamos uma reação nesse segmento, mas acho que não tem nenhuma contradição em afirmar que a expectativa é que continuemos vendo pessoa física capitaneando o crescimento do crédito por conta das iniciativas recentes que tivemos relacionadas à aquisição que fizemos do Banco Votorantim, onde ainda temos uma defasagem sob o ponto de vista de market share; nosso market share no crédito a veículos é de 15%, e o Banco historicamente tem registrado participações de mercado superiores em 20% em tudo que nos propomos a fazer.

E a outra é o crédito imobiliário, em que temos apresentado um crescimento bastante acelerado, mais de 70% em 12 meses. Nesse trimestre, acho que já foram 16% de crescimento, então isso capitaneará o crescimento do crédito para pessoas físicas.

De resto, acho que por enquanto os números nos levam a manter o *guidance*. É óbvio que vamos acompanhar, e se houver qualquer necessidade de alteração, faremos isso ao longo do ano. Mas, por enquanto, nossa crença é que conseguiremos entregar os *guidances* que estão apresentados para o mercado.

**Marcelo Telles:**

Perfeito, Gilberto. Se você me permitir uma última pergunta, em relação à base de capital de vocês, quão confortáveis vocês estão com a base de capital que vocês têm hoje? Obviamente, sempre tem a comparação em termos do seu *core capital* com os demais bancos; se pudessem comentar se isso, se isso é algo que vocês querem *address* em algum momento, ou não no curto prazo.

E no ano passado, quando vocês tiveram a oferta de ações, vocês tinham a intenção, na época, de em algum momento fazer um programa de ADR. Esse programa de ADR ainda está nos planos do Banco do Brasil? Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

O Banco tem um programa de ADR.

**Marcelo Telles:**

ADR nível 2 que eu estou me referindo.



**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Está certo. Nós temos já mais de 12 milhões de ADRs emitidas e com uma negociabilidade bastante interessante para um programa de ADR nível 1.

Hoje eu estou gostando de inverter as perguntas, vou começar de novo pelo final. A questão burocrática relacionada a ADR, já cumprimos. Nós divulgamos o balanço em IFRS pela primeira vez, 15 dias atrás. Então, um balanço que já incorpora todos os requerimentos para arquivamento de um programa de ADR.

A implantação de Sarbanes-Oxley no Banco do Brasil está absolutamente avançada. Ou seja, o Banco do Brasil está preparado para, se decidir, vir a lançar o seu ADR. É só uma questão de decidirmos, em função de oportunidades que venhamos a entender para o futuro. Condições nós temos, não temos ainda a decisão tomada nesse sentido.

Com relação a bases de capital, eu acho que nas conversas que nós tivemos com os investidores, e não foi diferente na divulgação de resultados do 1T, não tem sido diferente nas diversas reuniões que tivemos com vocês, com seus clientes, com os clientes de seus concorrentes, é que 2011, de fato, o crescimento que planejamos e a base de capital que temos para poder suportar esse crescimento estaria absolutamente adequada.

O número do 1T já mostrou isso; inclusive, já tivemos até alguma economia de capital no 1T, tivemos um crescimento sobre dezembro no capital de nível 1, o que é muito importante. E esse crescimento no capital de nível 1 tem um efeito direto positivo, que é o próprio crescimento em si desse capital, e a liberação para crescimento de capital de nível 2, ou seja, o capital de nível 2 hoje representando 2,97%, se não me engano, do nosso BIS *ratio*. Então, nós temos mais alternativas ainda.

2011, não temos nenhuma preocupação, nada planejado que possa ser significativo sob o ponto de vista de capital, tudo muito dentro daquilo que havíamos planejado e temos discutido com vocês.

2012 tem um fator importante: no final deste ano, o Banco Central deve divulgar a regulação relacionada à Basileia 3. Precisamos esperar. Esse é outro ponto que também temos debatido bastante com os investidores. Precisamos esperar para poder ver quais são as alterações que serão propostas pelo Banco Central, para que possamos discutir de forma mais aprofundada com o mercado, avaliando quais seriam os potenciais impactos para o Banco do Brasil.

**Carlos Firetti, Bradesco Corretora:**

Bom dia a todos. Até fazendo uma sequência com essa pergunta da questão do capital, temos que esperar mesmo a definição total das regras de Basileia 3 pelo Banco Central, mas já tem algumas definições provisórias, e provavelmente vocês já fizeram algumas simulações, assumindo algumas premissas.

Considerando o que já temos definido, vocês estariam ainda relativamente bem posicionados em termos de capital para 2012? Ou seja, dá para falar que o problema efetivamente é necessitar mais capital um pouco mais para frente?





**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Tem duas questões que precisam ser analisadas. Primeiro, a questão regulatória. Se vocês me pergunta “a questão regulatória é suportável com o nível de capitalização que temos hoje?”, a resposta é sim.

A outra questão é, a partir da questão regulatória, quanto se pretende crescer? Isso eu não divulguei para mercado, ainda. Isso nós vamos discutir mais adiante. O que eu divulguei sob o ponto de vista de expectativa de crescimento é o que está dado para 2011, e já afirmamos que o que se cresce em 2011 é perfeitamente suportado pela base de capital do Banco do Brasil.

Então, está nas mãos do Banco fazer gestão da nossa base de capital em função do que se vai ter de novidade da questão regulatória. No seu pior cenário, é suportável com o que se tem de capital, combinando com aquilo que pretendemos ter, nas diversas frentes de crescimento que o Banco vai na sequência propondo, naturalmente.

**Carlos Firetti:**

Falando em frentes de crescimento, vocês fizeram recentemente essa aquisição nos Estados Unidos. Se pudessem dar uma recapitulada e falar um pouco daqui para frente, o que vocês ainda pretendem fazer, quais os próximos movimentos, e qual é a dimensão desses movimentos em termos de tamanho? Se fica em movimentos pequenos, como, por exemplo, o do Euro Bank. Se puderem falar um pouco sobre esse assunto. Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

É um negócio de US\$6 milhões. Eu acho que mais que o tamanho da aquisição nos Estados Unidos, que é o que temos de concreto, além da aquisição do Banco Patagônica, que é um banco muito bem capitalizado, que inclusive pode até trazer alguma economia de capital a partir da consolidação, mas perto do tamanho do Banco do Brasil isso é muito inexpressivo, é, de novo, o que significa essa internacionalização que o Banco do Brasil está pretendendo.

É apoiar empresas brasileiras que estão se internacionalizando, apoiar comunidades brasileiras, assim como já vimos fazendo no Japão através de rede própria, em Portugal, e agora, mais recentemente, nos Estados Unidos; e apoiar comércio exterior.

Esses três *drivers* não mudaram. E as oportunidades, vamos avaliando, mas sempre com muita disciplina sob o ponto de vista de gestão de capital. Isso, vocês podem ter certeza e tranquilidade a esse respeito.

O grande negócio do Banco do Brasil, quando se compara o que se pretende ter em termos de participação no resultado daquilo que virá de fora, algo em torno de 8% a 10% nos próximos cinco, seis anos, isso nos leva a entender que o grande negócio do Banco do Brasil está no Brasil. E a demanda de capital do Banco do Brasil ocorre a partir do crescimento que se pretende ter no Brasil.

E aí vai o próprio crescimento natural dos nossos negócios, crescimento orgânico, as reestruturações que estamos fazendo na área de seguridade, os negócios relacionados a cartão de crédito, que já estão anunciados, na realidade. Esses são os



negócios, se pudermos falar de combinação de empresa para explorar novos nichos, novos segmentos; os negócios já estão anunciados na área de cartões, na área de seguridade, e isso está muito bem dimensionado, também, sob o ponto de vista de capital.

**Carlos Firetti:**

OK. Se vocês me permitirem só mais uma pergunta, em relação à qualidade da carteira, como em outros bancos grandes nós vimos no Banco do Brasil uma deterioração dos índices de inadimplência de curto prazo. Esse movimento, na visão de vocês, é mais sazonal, temporário, e devemos ver uma melhora nos próximos trimestres, ou vocês veem efetivamente uma mudança de cenário, e tem estruturalmente uma tendência de aumento de inadimplência para frente? Obrigado.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Eu estou monopolizando as respostas, mas tenho vários colegas aqui comigo. Aqui está o Éverton, da área de crédito. Éverton, você poderia me ajudar nessa resposta? Eu acho que tem uma sazonalidade de 1T, mas de repente você pode trazer algumas outras informações.

**Éverton Gonçalves:**

Realmente, o 1T apresenta essa sazonalidade, em especial na pessoa física, pelos gastos de fim de ano e aumento de despesas no 1T. Mas chama a atenção, e estamos atentos, como toda a indústria, a questão inflacionária, que afetará, possivelmente, a renda livre das famílias ao longo do ano. Esse é um ponto de bastante atenção. Até por este motivo, estamos mantendo nosso *guidance* de provisões, também.

Então, esperamos um crescimento pequeno da inadimplência na pessoa física, mas isso terá menor impacto no Banco devido aos mitigadores que temos em nossa carteira, e também estamos posicionados em produtos de menor risco, como consignado, crédito baseado em salário, e na pessoa jurídica, utilizando muito FGO e outros mitigadores de risco. Então, esperamos uma elevação da inadimplência, porém com impactos menores em nossa carteira.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Deixe-me fazer um bate-bola com o Éverton, porque acho que ele poderia acrescentar uma coisa que diferencia o Banco do Brasil dos demais bancos e sistemas, que é nossa participação no agronegócio. O Banco tem uma participação de mais de 70% no agronegócio, e na sua carteira de 20%, mais ou menos. E essa carteira especificamente, está vivendo um excelente momento.

Se vocês observarem os índices de inadimplência do agronegócio, eu acho que ele bateu 1,8%, foi o que mais caiu, a inflexão maior. Por quê? Porque nós temos um contingente de operações renegociadas que agora está experimentando um ambiente menor, e existe um espaço melhor para regularização de dívidas, coisas do gênero.

Mas é uma carteira que está muito bem provisionada e com índices decrescentes de inadimplência. Isso diferencia o Banco do mercado, não é, Éverton?



**Éverton Gonçalves:**

Sem dúvida, e até pelas boas perspectivas dos preços de commodities, que apesar de terem alguma acomodação, estão em um patamar bem interessante e dão boas perspectivas para o retorno das safras, também.

**Carlos Firetti:**

Obrigado.

**Fábio Zagatti, Barclays Capital:**

Bom dia. Eu tenho algumas perguntas. Em crédito, eu queria saber, Gilberto, o que aconteceu no segmento de pequenas e médias no 1T? E na questão de qualidade de crédito, vocês não reduziram o *guidance* de PDD, mas sugerem certo conservadorismo na explicação. Você pode dar um pouco de detalhamento da tendência mais recente da carteira? Porque só vimos o índice acima de 15 dias piorando no trimestre, enquanto os de 60 de 90 supostamente não refletiram, ainda, uma piora, ainda que sazonal, na qualidade do crédito. Você pode dar um pouco de detalhamento sobre isso?

E eu também gostaria que você pudesse discutir um pouco esse projeto de burô positivo interno no BB. Eu li algumas declarações ontem do Caffarelli, e eu queria entender: hoje, existe um piloto já funcionando? Que percentual das novas operações de pessoa física vocês pretendem originar com esse conceito?

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado, Zagatti. Vou começar, e depois passarei a palavra para o Pepe, da nossa área de micro e pequenas empresas, e para o Gueitiro, da área de crédito ao consumo.

Eu vou só tentar fechar aquilo que o Éverton falou, só para relembrar, porque eu acho que é na mesma linha. Para termos um pouco mais de clareza, é preciso separar 1T, aquilo que é sazonalidade de 1T, por conta de aperto, por conta de outros compromissos que o cliente tem, que é natural de 1T, daquilo que é em decorrência de um cenário macroeconômico mais apertado: inflação, aumento de taxa de juros etc.

Por isso que mantivemos o *guidance*. Precisamos ter clareza sobre o que vai acontecer. Porque se nós olharmos a despesa de provisão sobre a carteira do trimestre isoladamente, anualizada, ela sequer dá 3%. Dá 2,8%, 2,9%, anualizada. Então, ainda está muito abaixo daquilo que estamos projetando para o *guidance*.

Mas mantivemos o *guidance* para que tenhamos um pouco mais de clareza, sabendo que pode nos favorecer essa condição do agronegócio. Mas, por enquanto, manteremos entre 3,3% e 3,7%. Se der 3,3%, é repetir o ano de 2010, que foi exatamente 3,3%, e aí a provisão no ano todo, óbvio, porque isso vai acontecendo gradativamente, crescerá em linha com a carteira. Então, não teria um impacto negativo, relativamente ao que aconteceu em 2010, se acontecer o piso do *guidance*. Tem boas chances de acontecer, dado que o 1T foi bastante favorável, ainda.



Com relação à MPE, eu vou passar a palavra ao Pepe, para fazer um panorama de como está o cenário de competição, o que se espera para entregarmos mais crescimento mais adiante.

**Pepe:**

Fábio, eu gostaria de reforçar aquilo que o Gilberto já falou aqui anteriormente, em relação ao cenário competitivo para esse segmento. É bom que falemos que, quando estou me referindo a vocês, em MPE, estou falando exatamente de micro e pequenas empresas. Eu não estou falando exatamente da média empresa. Você sabe muito bem que nossos concorrentes agregam esse número com a média empresa, então os pontos de corte são muito distintos.

O Bradesco usa até R\$250 milhões, o Itaú, se não me engano, até R\$150 milhões, e como estamos falando de micro e pequeno empréstimo no Banco do Brasil, comércio e serviço até R\$15 milhões, e indústria até R\$10 milhões. Então, é bom já separarmos isso.

Obviamente, mesmo nesse segmento, estamos em uma arena competitiva muito forte, mas nada nos indica que não alcançaremos o *guidance*, entre 17% e 20% este ano, também para esse segmento.

Eu gostaria de reforçar que temos uma estratégia específica para esse segmento, buscamos constantemente qualidade na carteira. Nós mostramos um diferencial comparativo do Banco, que é o FGO, que temos buscado expandir o crédito com qualidade utilizando esse mitigador de risco. O Banco tem uma atuação muito forte no investimento, principalmente com a micro e pequena empresa.

A principal linha hoje operada pelo mercado, e que pode ser um comparativo nosso com os nossos principais concorrentes, que é o cartão BNDES, nós temos aquilo que chamamos de tríplice coroa: nós somos líderes em cartões emitidos, em quantidade de transações, em volume transacionado. E dentro daquilo que estamos planejando, entre lançar novos produtos e aprimorar o nosso encarteiramento ainda para este ano, expandindo o modelo que já implementamos em grande parte do País, temos convicção de que alcançaremos o *guidance*.

**Fábio Zagatti:**

OK.

**Gueitiro Matsuo Gemso:**

Fábio, quanto a taxas diferenciadas, na verdade, o que o Caffarelli comentou ontem, que foi repercutido na imprensa, é um projeto grande nosso, de mudar um pouco a forma de como vimos conseguindo resultado com a carteira de crédito, principalmente de consumo, com os clientes.

E passa basicamente por duas questões. A primeira é a seguinte: nós sempre precificamos, para fazer preço, fazendo preço com o histórico geral da carteira. Então, estamos reafirmando essa metodologia, para que possamos enxergar o verdadeiro risco, de cliente a cliente, de forma que possamos praticar preços diferenciados para o cliente, e aí envolvendo várias variáveis, como risco, consumo de produtos que ele tem conosco; se ele estiver levando uma cesta de produtos, ou seja, na hora de



vender o crédito eu conseguir fazer o seguro junto, menos consumo de estrutura para vender, eu consigo colocar dois, três produtos. Tudo isso, eu consigo levar de forma mais eficiente, e lógico, eu consigo colocar dois ou três produtos ao mesmo tempo no cliente.

Então, é um projeto de várias fases, em que eu não mais coloco um preço geral para os 55 milhões de clientes pessoa física, eu consigo diferenciar o preço por segmento de cliente, por canal que ele está adquirindo, pelo risco que ele representa. Enfim, é um paradigma diferente que queremos colocar para que possamos ter eficiência e melhorar não só nossa alavancagem, mas principalmente a margem financeira.

**Fábio Zagatti:**

Entendi, Gueitiro. Só para entender, então: você disse que esse é um projeto de várias fases. Em qual fase vocês estão hoje?

**Gueitiro Matsuo Gemso:**

Nós estamos já conseguindo diferenciar por segmento de cliente. Por exemplo, o segmento Estilo, lógico que esse cliente tem muito mais competitividade. Em resumo, nós estudamos nossa base de clientes e percebemos que 90%, em média, da base de clientes é de clientes de renda menor, que preço não é a discussão dele, preço é *default*. Esse cliente compra – claro que isso tem certo limite – e não discute preço. Esse cliente discute comodidade, discute estar presente.

E um segmento de em torno de 10% da base, esse sim é um cliente muito mais assediado pela concorrência, é um cliente para o qual eu preciso praticar preços diferentes, preciso ter inovação, ou seja, customizar a forma de chegar a esse cliente. Essa fase eu já implantei.

Qual é a próxima fase? Colocar exatamente o risco da operação, e o risco de crédito do cliente, para fazer esse preço também. Não só da carteira, como é feito hoje. É colocar também cliente a cliente, e isso nós pretendemos implantar nos próximos três meses.

**Fábio Zagatti:**

E o projeto todo completo?

**Gueitiro Matsuo Gemso:**

O projeto todo completo, aí entra a discussão que foi colocada ontem também, e que o Gilberto colocou aqui no início da nossa revisitação, que está se chamando de nova forma de chegar ao cliente.

Toda a estratégia do banco de crédito à pessoa física estava muito voltada para a visão produto. Ou seja, eu que cuida da área de produto fazia uma estratégia olhando todo mundo comprando produto da mesma forma. O final deste projeto é fazer o produto ser desenvolvido e customizado para cada cliente, e eu conseguir levar esse produto no canal que ele mais quer estar sendo atendido.

Parte dos clientes quer ser atendida, em crédito, pela Internet. Ele não vai à agência, não vai a terminal. Então, eu consigo enxergar pelo CRM quais clientes têm esse





perfil, e os produtos são desenvolvidos para que ele consuma na Internet. Lógico, é mais barato para nós, um custo muito menor.

Parte dos clientes só vai ao terminal de atendimento, então os produtos de crédito estão sendo desenvolvidos e melhorados para esse grupo, para chegar com muito mais facilidade lá.

E uma parte dos clientes gosta de discutir com seus gerentes de conta. Ou seja, vir a agências. Para esses clientes, eu consigo colocar um produto customizado para eles. Então, é virar a chave da visão produto para uma visão cliente. Produto certo para o cliente certo.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

E isso vai andar este ano e no ano que vem.

**Fábio Zagatti:**

Está ótimo, Gueitiro. E Gilberto, se você me permite um último *follow-up* na questão da sua base de capital, você já explicou resumidamente o que é mito e o que é verdade do que o mercado vem falando sobre o Banco do Brasil, eu só queria confirmar: vocês não têm nada planejado para 2011? Porque ainda tem alguns segmentos de mercado que acreditam, com certo nível de certeza, que vocês vêm a mercado este ano.

E eu queria entender qual seria a ordem das opções que vocês têm para endereçar os *gaps* de capital para continuar crescendo. Seria dívida subordinada? Eu imagino que venda de Neoenergia e, eventualmente, oferta de capital. Essa seria a ordem?

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Esse tipo de pergunta, que já dá a resposta, é meio complicado de responder, Fábio. Mas vamos lá. Você me obriga a caminha na estrada que você construiu, mas vamos tentar traçar outra estrada aqui.

O Banco é um emissor frequente. Temos mostrado isso do lado de dívida. Temos mostrado isso porque em 2009 fizemos o instrumento híbrido, depois fizemos uma dívida subordinada, acho que no final do ano passado; isso lá fora. Aqui dentro do Brasil, temos feito também algumas emissões para capital de nível 2.

Então, afirmar que eu não vou utilizar mecanismos de capital de nível 2, eu não vou afirmar, porque se houver oportunidade, se abrir uma janela de oportunidade, eu farei, como qualquer outra empresa está fazendo. Isso é um ponto.

A pergunta que não quer calar de todo mundo é se eu venho a mercado para *commom equity*. 2011 eu não venho a mercado para capital de nível 1, para ações. Eu não venho a mercado em 2011. Acho que essa é a resposta que tem que ser dada.

Estou sendo bastante enfático nesse aspecto, porque de repente aparece uma oportunidade, aí eu aumento meu capital de nível 2 e o mercado vai dizer “mas vocês falaram que não iriam”. Estou dizendo o seguinte: capital de nível 1, *commom equity* não está nos planos do Banco do Brasil para 2011, a não ser que aconteça alguma coisa que esteja fora do nosso radar.



**Fábio Zagatti:**

Obrigado, Gilberto, pela clareza, e desculpe a saia justa.

**Regina Sanches, Itaú BBA:**

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado, gostamos bastante. Vou mudar um pouco os temas, fazer uma pergunta sobre despesa de pessoal e administrativa, que caiu bem no trimestre, 6,2%. Sabemos que tem sazonalidade no 1T, mas mesmo assim achamos um número bem positivo. E olhando a evolução ano contra ano, que cresceu 7,4%, fica abaixo do *guidance* de vocês, mas talvez haja ainda uma estimativa de acelerar as despesas nos próximos trimestres.

Vocês acham que dá para pelo menos termos uma expectativa de que pode ficar mais para a parte de baixo do *range* desse *guidance*, talvez mais perto de 10% do que 13%? E isso teria a ver com as sinergias da integração com o Banco Nossa Caixa? E depois eu faço minha segunda pergunta. Obrigada.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Regina, eu não peguei o final da sua pergunta.

**Regina Sanches:**

Se dá para esperarmos um pouco mais para a parte de baixo do *guidance*, perto de 10%, então, e se tem relação com as sinergias, com a integração com o Banco Nossa Caixa.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Obrigado, Regina. Sobre sinergia com o Banco Nossa Caixa, depois de uma olhada no quadro de outras despesas administrativas, naquele item relacionado a processamento de dados. Aquele é um bom exemplo de sinergia com a Nossa Caixa. De fato, óbvio, tem havido essa captura de sinergia.

Um dado que é interessante analisar quando se fala de despesas, e eu vou começar falando aqui e depois vou passar para o Guga, meu colega da controladoria, é crescimento de quadro de pessoal. Se olharmos o 1T10, contratamos 54 pessoas *net*. No 1T11, contratamos mais de 1.900 pessoas. De lá pra cá, incorporamos outras pessoas que foram contratadas. A sorte é que ao longo do ano, até o 1T11, contratamos mais de 6.900 pessoas.

São essas duas grandezas que estamos comparando. Ou seja, um 1T em que aumentou significativamente a base de funcionário, quase 7.000 novos funcionários, contra um 1T que estava bastante aquém em termos de número de funcionários.

É bom que se diga que, esse aumento de número de funcionários, estamos fazendo dentro desse projeto que o Gueitiro comentou, que eu comentei no início, que é colocar o nosso pessoal lá na frente. Isso tudo está amarrado, porque o que se quer buscar é *cross-selling*. O que se quer buscar é nosso cliente sendo atendido bem, para que possamos compensar esse gasto maior que estamos tendo, contratando mais gente, em geração de negócios.



Quanto a *guidance*, vou passar palavra para o Guga, porque ele é da Controladoria, está com os números mais frescos na cabeça e pode comentar um pouco mais a respeito.

**Guga:**

Regina, bom dia. O primeiro ponto a informar é que essa questão do controle de despesas administrativas do Banco do Brasil é uma meta que perseguimos no dia a dia. Não é só esse evento agora. Nos outros trimestres, quando vamos a mercado, levamos isso com muita segurança, tanto despesas de pessoas como outras despesas administrativas. Portanto, é uma diretriz que vem desde o nosso Conselho de Administração, passando pelo Conselho Diretor do Banco, chegando até o menor ponto, que é a agência.

Você foi no ponto: o que diferencia esse trimestre do trimestre anterior, de 2010, de fato é o ganho de sinergia com o Banco Nossa Caixa, em especial na revisão de diversos contratos de prestação de serviço, o que afetou as outras despesas administrativas.

Eu diria que são três grupos grandes de contratos: a parte de processamento de dados, como o Gilberto já mencionou, a questão dos contratos de segurança; e também a otimização dos contratos de transporte de numerário, que no caso dos bancos é um gasto bastante significativo.

Então, de fato você tem razão, você foi ao ponto. Nós estamos colhendo agora, nesse 1T, em relação ao 1T10, os ganhos de sinergia com a aquisição do Banco Nossa Caixa.

Com relação ao *guidance*, nossa expectativa para o ano de 2011 é ficarmos dentro da *range* que nós passamos. Então, ficaremos entre 10% e 13%. Essa é nossa meta, Regina. Não temos nenhuma expectativa de vir a sair desta meta por enquanto.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

E vamos brigar para ficar no piso.

**Guga:**

Claro. Apesar de meus amigos que estão aqui na sala não gostarem muito dessa fala.

**Regina Sanches:**

Excelente, obrigada. Minha segunda pergunta é em relação ao superávit da Previ, *[inaudível]*, nós percebemos que o saldo no balanço nativo do fundo de destinação do superávit caiu R\$76 milhões no 1T, chegando a R\$7,519 bilhões, saindo de R\$7,595 bilhões. E ao mesmo tempo, vocês reconheceram na linha de outras receitas operacionais um valor de ganho de R\$309 milhões, que é justamente a atualização da alocação desse fundo.

É correto concluirmos, então, que aproximadamente R\$385 milhões se transformaram em caixa nesse 1T, relacionado a esse superávit da Previ, e que antes já tinha sido transformado em contas a receber? Obrigada.



**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Regina, você é craque nisso, você sabe disso. Entende bem a questão do superávit, produziu um relatório muito bacana sobre isso, como outro analista o fez também.

Essa receita que passaremos a ver ali já existia, porque existiam outras soluções de superávit, uma de fundo paridade, que já estava contabilizada há mais tempo no balanço do Banco. Então, já existia uma linha em outras receitas operacionais decorrente de atualização desses ativos que ficam no balanço do Banco, aguardando solução, e agora ela cresce porque contabilizamos no final do ano R\$7,5 bilhões. Então, passamos a ter essa receita.

O porquê da redução, eu vou analisar e volto a falar com você depois. Pode ter sido alguma questão de acerto contábil, alguma coisa que precisa ser olhada. O fato é que se você quiser considerar para projeção, acredito que as receitas devem se repetir nesse patamar nos próximos trimestres para essa linha de recebíveis, enquanto aguardamos a realização do caixa desses ativos. Por enquanto, não houve nenhuma realização de caixa.

**Regina Sanches:**

OK, Gilberto. Obrigada. Se você me permitir aproveitar a presença do Pepe, no segmento de micro e pequenas empresas, notamos que os produtos de capital de giro e conta garantida foram os que apresentaram redução, e houve um crescimento maior nos produtos de investimento. Tem alguma questão especial nesse trimestre, alguma sazonalidade, ou vocês estão dando preferência realmente para um produto de investimento versus um capital de giro e uma conta garantida?

**Pepe:**

Obrigado pela pergunta. Na realidade, Regina, temos um componente sazonal aí, sim. No final do ano passado, nós fizemos um trabalho dentro do Banco em que concentramos, demos uma carência maior no final do ano, justamente para que as empresas tivessem mais condições de formar seus estoques, e obviamente, isso foi liquidado agora, nos três primeiros meses desse ano. Então, é um comportamento que já esperávamos.

Mas continuamos fortes no investimento e também no capital de giro. Eu reafirmo o que já disse a vocês: temos convicção de que estaremos dentro do *guidance* que o Banco propôs.

Foi um comportamento sazonal. Era algo que já esperávamos; teve um efeito que acredito que não prejudicará nosso desempenho para os próximos trimestres.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Foi concentração de liquidação, não?

**Pepe:**

Sim. Diante da estratégia que fizemos no ano passado.



**Regina Sanches:**

Está ótimo. Muito obrigada.

**Operador:**

Com licença. Não havendo mais perguntas, passo a palavra ao Sr. Gilberto para as considerações finais.

**Gilberto Lourenço da Aparecida:**

Queria agradecer a presença de todos nessa teleconferência, excelentes perguntas, e espero ver a todos em uma próxima oportunidade. Muito obrigado, tenham um excelente dia.

**Operador:**

A teleconferência do Banco do Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e lembramos que o material utilizado nesta teleconferência está disponível no Portal BB, na página de Relações com Investidores. Obrigado pela participação, e tenham todos 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."