

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência do Banco Sofisa para discussão dos resultados referentes ao 2T10. Estão presentes hoje conosco o Sr. Ricardo Simone Pereira, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, e o Sr. Gilberto Meiches, Presidente do Banco.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas apenas para analistas e investidores, quando instruções adicionais serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0. O replay deste evento estará disponível logo após seu encerramento, por um período de uma semana.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria do Banco, 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. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Companhia e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Gilberto Meiches, Presidente do Banco. Por favor, Sr. Gilberto, pode prosseguir.

Gilberto Meiches:

Bom dia a todos. Bem vindos à conferência de resultados relativa ao 2T. Vamos começar pelo slide número dois, em que nós temos os destaques do que aconteceu nesse 2T. Basicamente apresentamos um lucro líquido de R\$37 milhões no 1S, substancialmente acima do 1S09, sendo que no 2T foi de R\$27 milhões contra cerca de R\$10 milhões no 1T.

Os empréstimos no segmento de empresas tiveram um crescimento anual, ou seja, 2T10 contra 2T09, de 26% e 3,5% quando comparamos com o 1T10. Os depósitos a prazo tiveram um crescimento de 58,6% no período de um ano e 7,6% no 2T em relação ao 1T10. Nesse 2T nós ainda tivemos uma originação na área de varejo, mas a partir de meados do 2T, ou seja, meados de maio, o Banco passou a ter o foco novamente e exclusivamente no setor de crédito para pequenas e médias empresas, onde atuamos já há 20 anos.

A margem financeira, quando falamos do contexto operacional, situou-se em 9,1% contra 9,6% no 1T, ligeiramente abaixo. Tivemos um crescimento de despesas administrativas de 4,9% quando comparamos com o 1T, e 10% acima quando comparamos em ritmo anualizado. Com as mudanças com relação a essa questão de foco com a questão de originação, nós vamos ter ao longo dos próximos meses – já tivemos em junho um reflexo – uma queda substancial nas despesas administrativas.

Terminamos com um caixa livre de cerca de R\$1,3 bilhão, que representou 55% dos depósitos. E a PDD situou-se em 4,8% da carteira no 2T, praticamente no mesmo nível do 1T.

Aqui neste slide, de número três, nós verificamos a questão do lucro líquido. Como dissemos, no 2T foi de R\$27 milhões contra R\$10 milhões no 1T e R\$2 milhões no 2T09. Excluindo PLR, que está provisionado, teria sido de R\$32 milhões o lucro nesse 2T e R\$13 milhões no 1T.

Quando falamos do segmento de evolução de crédito, é importante dizer que estamos em um processo ainda, e os frutos virão disso, da recuperação da carteira em função da redução que tivemos dada a crise que ocorreu em setembro de 2008. Nós crescemos no período de 1 ano, ou seja, quando comparamos o saldo final de 30 de junho de 2010 contra 30 de junho de 2009, tivemos um crescimento de 26%. Quando olhamos o crescimento deste segmento, de acordo com dados do Banco Central, ou seja, recursos livres para pessoas jurídicas, esse crescimento foi de 10%. Ou seja, ainda que alguém daquilo que desejamos e do ritmo que estamos imprimindo agora no 2S, tivemos um crescimento acima da média do mercado dentro desse segmento.

É importante vermos que tivemos, no segmento de indústria, um crescimento e é onde nós focamos mais, dada a característica das nossas operações sempre garantidas e o tipo de garantias com que gostamos de operar e que temos grande expertise em operar, crescemos 32% no período de 1 ano. No setor de comércio, onde a nossa participação é pequena, tivemos um crescimento de 65% contra 25% do mercado. E no outros serviços, 21% contra 9,7% do mercado. Ou seja, o segmento no qual temos mais presença, que é o segmento industrial, tivemos um crescimento bastante significativo quando comparado com a média do mercado.

A carteira de crédito total do Banco situou-se em R\$3,82 bilhões, levemente abaixo do 1T, que foi de R\$3,108 bilhões. E aí vamos explicar um pouco porque este número cai; mais adiante podemos explicar isso. Como dissemos anteriormente, o total do saldo de provisões para devedores duvidosos em relação à carteira de crédito total situou-se em 4,8%, substancialmente acima do verificado no 2T09, de 3,2%. E os créditos classificados D a H, que são créditos problemáticos, situaram-se em 4% contra 2,4% um ano atrás. Esses números mostram que fizemos um esforço de provisão bastante grande, seguimos a legislação e fizemos uma provisão adicional ao longo desse 2T, mas são números que, já no 2T09, estavam muito acima da média histórica do Banco.

Então, como não mudamos nossa forma de oferta, como temos esse efeito de crise pelo qual o País está passando e um processo forte de recuperação de crédito, continuamos bastante confiantes de que ao longo do tempo vamos voltar ao patamar normal e histórico de provisionamento do Banco.

A carteira de crédito de empresas situou-se em R\$1,872 bilhão no 2T10 contra R\$1,861 bilhão no 1T. Excluindo-se o item financiamentos adquiridos, nós teríamos um crescimento de 26% em relação ao 2T09 e 3,5% em relação ao 1T10.

Na área de empresas, especificamente, o saldo de provisão situou-se em relação à carteira em 4,9% contra 3,9% do 1T e 1,8% no 2T09, e o saldo de crédito problemático, no caso de D a H, estava em 3,8% contra 2,9% no 1T10 e 0,9% em 2009.

Como acabei de dizer, esses números relativos ao 2T09 estão muito mais próximos da nossa média histórica e daquilo com que nós vamos trabalhar e estamos bastante confiantes de que teremos daqui para frente, do que esses números que estão aqui. É a questão de enfrentar, de ter os problemas, de provisionar e ir atrás da recuperação, e voltar a patamares normais de inadimplência.

No slide número oito, nós podemos verificar que continuamos com a nossa política de pulverização de riscos, sendo que o maior devedor representava 0,9% da carteira e 3,8% do patrimônio líquido ao final do 2T. 93,3% da carteira tinha rating entre AA e C. E nós temos, para efeito de vencimento de carteira, cerca de 69% com vencimento em até 1 ano.

No slide número nove, nós verificamos a questão das garantias. Ao final do 2T tínhamos 97,7% do saldo da carteira coberto por garantias, mesmo percentual que tínhamos ao final do 1T. É importante dizer que são garantias líquidas, garantias que são parte de duplicatas, cerca de R\$800 milhões. Então, é uma carteira bastante boa em termos de garantias, algumas dessas até de operações, e por isso temos bastante consciência e confiança de que teremos uma recuperação expressiva de crédito ao longo do tempo, dado o perfil das garantias. Sabemos que alguns créditos às vezes envolvem negociações mais prolongadas, e até recursos na Justiça, onde temos alguns processos mais morosos, mas que no final todas essas operações que estão hoje provisionadas têm garantias que, se não vão garantir a recuperação total do crédito, uma parte substancial dele.

A carteira de varejo terminou o 1T com R\$1,247 bilhão e R\$1,209 bilhão ao final do 2T. Esta carteira teve originações até meados do mês de maio, sendo que a partir desta data não originamos mais. Daí a razão de termos esse processo de redução da carteira.

Neste slide número dez, podemos ver a projeção de carteira. Ou seja: ao final de 2010 deveremos ter uma carteira de R\$1 bilhão, em dezembro de 2011 de R\$624 milhões, e caindo sucessivamente. O saldo de provisão em relação à carteira era de 4,6%, contra 5,7% ao final do 1T e 5% ao final do 2T; e os créditos problemáticos, classificados no D a H, eram de 4,2% ao final do 2T, contra 5,3% e 4,4% no final do 2T09.

Nesta área nós vemos que, depois daquele pico de inadimplência provocado pela crise, desemprego, incertezas, enfim, todos aqueles problemas que vivemos, vemos uma recuperação importante de crédito e já dá para ver uma redução no nível necessário de provisionamento em relação à carteira, visto que ela volta, já está se aproximando daqueles números normais da nossa expectativa de perdas, que sempre declaramos em nossas conferências.

No slide número 11, vemos a questão da captação, que terminou com R\$3,407 bilhões, sendo R\$1,906 bilhão de depósitos a prazo e depósitos à vista, o saldo de cessões de crédito situando-se na faixa de praticamente R\$590 milhões, e R\$913 milhões de outras fontes, que basicamente são captações externas.

Então, vemos que o importante a destacar neste slide é o 58,6% de crescimento anual do CDB. Ou seja, quando tivemos a crise, o que reduziu e nos impactou na redução da carteira de empréstimos foi em decorrência da perda de depósitos; parte importante desses depósitos já voltou, sob outra forma, inclusive, na maneira de atuar no que se refere a concentrações, no que se refere à política de liquidez. Ou seja, uma carteira

ainda mais saudável do que tínhamos naquela época. Hoje, ainda temos um limite para emissão de DPGE, na faixa de R\$2,5 bilhões, ou seja, um limite extremamente folgado que temos pela frente.

A liquidez, como dissemos, terminou em cerca de R\$1,3 bilhão, que equivale a 55% dos depósitos. Essa liquidez, como sempre falamos, é extremamente elevada, dado o perfil de atuação, a forma de operação do Banco e o perfil de nossas operações. À medida que a carteira de ativos do Banco cresça, esperamos ter essa redução na liquidez pelo fato de termos mais dinheiro emprestado para os clientes.

O que aconteceu foi que a evolução dos depósitos a prazo foi melhor, foi mais rápida que a evolução na carteira de ativos. Então, esperamos que ao longo do tempo volte, e continuamos dizendo que um nível entre R\$500 milhões e R\$600 milhões de liquidez imediata é mais do que suficiente, dada a forma de operação do Banco.

Quando olhamos a parte de administração de ativos e passivos a prazo, continuamos tendo uma política extremamente rígida de casamento, e se olharmos o que está representado no slide número 13, vemos que hoje a carteira está absolutamente casada, principalmente no que se refere a operações de longo prazo.

Para dar uma ideia aos senhores da política e do que fizemos nesse último período, obviamente considerando mesmo esse caixa elevado é consequência disso, hoje, se tivéssemos uma crise nos moldes do que aconteceu em 2008, o Banco não só não teria que parar de operar ou recolher operações, como manteria sua política de crescimento e expansão, com funding garantido para uma crise que durasse de seis a nove meses na intensidade que aconteceu em 2008.

As despesas administrativas do Banco somaram R\$36,7 milhões no 2T contra R\$34,9 milhões no 1T, sendo que R\$17,9 milhões foram despesas administrativas e R\$18,8 milhões de despesas de pessoal, e este número ainda não reflete, de maneira alguma, a mudança de perfil de atuação do Banco, focado exclusivamente no segmento de empresas, sendo que no mês de junho exclusivamente tivemos uma redução já significativa de despesas de pessoal e outras despesas administrativas, e neste número existe ainda todo o impacto dessa transição, e também ainda pagamentos da forma que reestruturamos o Banco ao longo desse 1T e 1S.

Ou seja, existe um volume de despesas de indenizações, despesas mesmo da transação envolvendo a operação de originação do varejo, que estão refletidas nesse número de despesas administrativas e absolutamente não são recorrentes.

Quando olhamos indicadores de eficiência e rentabilidade, terminamos com um retorno anualizado no trimestre em 14,4%, contra 5,3% no 1T. Margem financeira de 9,1% contra 9,6%, e índice de eficiência de 44,2%.

O valor patrimonial da ação terminou em R\$5,52, e tivemos um pagamento no 2T, que na verdade é o mesmo número para o 1S, de R\$56,5 milhões, equivalentes a R\$0,41 por ação, o que dá um *dividend yield* de 10,4%.

O patrimônio líquido, em função principalmente desse pagamento de juros sobre capital próprio, terminou em R\$760 milhões, contra R\$746 milhões no início do trimestre. Mesmo considerando-se esse pagamento de juros sobre capital próprio, terminamos com Índice de Basileia de 16,9%, acima dos 15,7% do 1T10. Ou seja,

temos bastante espaço e sobra de capital para crescer e atingir os objetivos de carteira que temos, que certamente serão atingidos ao final do ano.

No que se refere aos *ratings*, aqui na página 18, tivemos já em julho, reflexo do crescimento de julho, uma redução de *rating* da na Fitch Ratings que foi divulgada agora, no mês de julho; o RiskBank manteve a nota, tirou inclusive as colunas de alerta que tínhamos, e as outras agências não mudaram seu *rating*.

Era essa a apresentação, os principais tópicos que gostaríamos de apresentar. Estamos abertos a perguntas, que certamente existem, e estamos prontos para tentar esclarecer dúvidas e discutir a estratégia futura do Banco nas perguntas que os senhores entenderem que sejam pertinentes. Obrigado.

Jorg Friedmann, Merrill Lynch:

Bom dia, Gilberto. Obrigado, realmente, pelos esclarecimentos que tivemos com sua apresentação, coisas que não conseguimos entender no release de ontem. Eu gostaria só de esclarecer dois pontos adicionais a respeito da estratégia futura do Banco.

O primeiro ponto é em relação a esses pagamentos que aconteceram nesse 1S de JCP, que foram em um montante bastante razoável, principalmente quando consideramos o lucro que o Banco conseguiu mostrar até o período, e também essa Basileia; eu entendo que ela é confortável, um pouco maior do que do 1T, mas bastante inferior ao que a gente via no 2T09. Então, eu só queria entender se a gente pode esperar pagamentos de JCP ou dividendos ainda nesse montante para o próximo semestre, e se vocês podiam abrir um pouco mais o que vocês têm de expectativa a partir deste ponto, de crescer a carteira de crédito no ano de 2010.

A segunda pergunta: é só entender como evoluem aquelas despesas de cessão da carteira de crédito que foi cedida durante a crise. A gente vê que essas despesas têm decrescido de maneira bastante relevante ao longo dos últimos dois trimestres, mas só entender se vocês ainda esperam algum tipo de impacto para o próximo trimestre, ou se isso já acaba no 2T. Obrigado.

Gilberto Meiches:

Jorg, a parte dos juros sobre capital próprio, esse 1S, que na verdade aconteceu no 2T, é consequência do seguinte. Nós tivemos R\$9,4 milhões desse total distribuído, que foi o valor bruto de R\$64,8 milhões, eram relativos a 2010. E o resto foi da questão das reservas de lucros de 2007, 2008 e 2009, que havia essa possibilidade (21:37).

E como nós tínhamos uma sobra de capital bastante elevada e o intuito de remunerar ao máximo dentro das nossas possibilidades daquilo que demos como projeção de Basileia dadas as nossas expectativas de crescimento, nós optamos por fazer essa distribuição, inclusive para ter uma compensação e para ter um tratamento que considerávamos justo para os acionistas.

A ideia, nós continuamos como política do Banco, isso a gente sempre falou, a política do Banco é distribuir 25% dos dividendos, do resultado entre dividendos e JCP. Claro que aqui foi um número substancialmente maior do que o próprio resultado, mas aí tem um efeito em 2007, 2008 e 2009 que não volta mais.

Como política, ela continua sendo, claro que 25% é a distribuição mínima, mas quando houver possibilidade de remunerar os acionistas de uma maneira mais interessante sem que isso comprometa em qualquer momento a possibilidade de crescimento e nossos objetivos de crescimento futuro, nós vamos fazer dentro daquilo que for lógico e razoável.

É importante dizer o seguinte: por que temos essa questão de Basileia? Não esqueça que a partir de agora a carteira de varejo só vai cair. Não existe mais originação, tanto que nós mostramos lá atrás a queda, que terminamos este ano com R\$1 bilhão; ou seja, cerca de R\$200 milhões a menos, R\$150 milhões do que temos agora.

Ano que vem nós teremos cerca de R\$350 milhões a R\$400 milhões de queda dessa carteira. Então, essa carteira vai ser substituída e tem que ser substituída necessariamente pelas operações de *middle*. Por quê? Porque nós temos que crescer, e é nosso objetivo de crescimento. Não é uma conta absolutamente linear, vamos aproveitar todas as oportunidades de crescimento. Mas mesmo que cresçamos bastante, e mais do que está em nosso orçamento, em nossos objetivos, não existe nenhuma possibilidade de comprometimento de Basileia ou alguma folga de capital.

Ou seja, nós já temos um colchão, que é a própria redução da carteira de varejo, que vai acontecer ao longo do tempo. Então, olhando isso, vendo essas projeções, nós nos sentimos bastante confortáveis em aproveitar essa sobra de capital e remunerar melhor os acionistas do Banco nesse período. Mas como eu te falei, parte disso foi a possibilidade de aproveitar as reservas de lucro de 2007, 2008 e 2009.

Com relação à projeção de crescimento de carteira, nós esperamos terminar o ano com um crescimento em relação ao final de junho de cerca de 12%; é o que nós temos hoje em orçamento. E como chega nisso, se nesse 2T foi de 3,5%? Nós estamos falando na área de empresa.

A gente sabe que o 2S normalmente é muito mais ativo, é época de final de ano, e para um Banco como o nosso, que trabalha com recebíveis, é uma época muito mais propícia e historicamente todos os anos nós temos um crescimento muito mais forte no 2S.

Isso não basta. Talvez bastasse até para crescer os 12%, mas não é isso que nós estamos fazendo. Hoje nós temos uma série de ações dentro do Banco, revisões de uma série de critérios, desde contratações, treinamento, reposicionamento em algumas praças. Não existe uma questão de segmentação porque o nosso negócio é pequena e média empresa, mas análise do perfil de cada executivo de conta.

Enfim, existe um trabalho rígido, forte, que vem sendo implementado de maneira que essa questão do crescimento se deu de uma forma mais sustentável e sem, até, solavancos, e aproveitando as oportunidades de mercado. A gente vê que o mercado tem crescido, isso a gente sabe, já vem acontecendo ao longo do tempo; prazos maiores na relação dos nossos clientes que têm, entre eles e seus fornecedores, demanda maior crédito. O mercado de crédito tem crescido, principalmente nesses segmentos de pequenas e médias.

A gente vê que este ano a economia vai crescer forte, o ano que vem também vai ter um crescimento se não tão forte, mas também bastante forte. Então, a gente se sente muito confiante, e dada a nossa participação em mercado, que é uma participação pequena, então não é difícil de ocupar esse espaço. Como a gente sempre falou, nós

não incomodamos absolutamente ninguém. Nós temos que crescer e atingir esses objetivos.

Agora, não adianta reclamar, ficar se lamentando. O que acontece é que o mercado está bastante competitivo, sempre foi historicamente. Nós não vamos alterar, como a gente sempre falou, não alteramos nossa política de crédito; nós gostamos e sabemos operar com garantias. E em função disso, até que nós, na crise, fizemos e reforçamos provisões, pelo fato de ter garantias. Não dá para pegar o empréstimo de uma operação que tem garantias e jogar simplesmente para frente. Então, é melhor reconhecer o problema, partir para uma negociação ou uma cobrança, se for o caso.

Enfrentamos, estamos limpos, estamos absolutamente tranquilos e prontos e aptos para crescer. Então, o que a gente vê hoje é um mercado grande, um mercado com inúmeras oportunidades, e principalmente uma série de ações que eu não vou detalhar, porque estão sendo implementadas, é assunto interno, que vão fazer com que o Banco tenha um crescimento bastante forte. Então, em orçamento temos uma projeção de 12% que nós estamos bastante confiantes que vai ser atingida e possivelmente superada, inclusive.

Com relação à questão de despesa de cessão, eu vou até passar o Ricardo, que está aqui, para explicar aquilo que acontece e qual o futuro disso.

Ricardo Pereira:

Bom dia. No slide 11 a gente tem exatamente a medida daquela cessão de custo mais caro, que você estava analisando, e como ela tem decrescido. Então, na cessão de crédito que está no balanço, no passivo do Banco é justamente R\$145 milhões no final do 2T10, que é o saldo. Esse saldo está caindo até 2012, e vai chegar a zero, começa a decrescer. Então, a despesa é em função desse saldo de R\$145 milhões.

Gilberto Meiches:

Sim. Como a gente sempre falou, essa despesa tende a cair. Ela foi feita em um momento de custo muito elevado, onerou nosso custo de captação, mas ela tende a ficar cada vez menos importante. Então, agora no 2S ainda tem efeito, mas é um efeito que vai se diluindo e ficando cada vez menos relevante para efeito de como afeta os nossos resultados.

Jorg Friedmann:

OK. Apenas para efeito de modelagem, vocês têm uma ideia de qual o patamar de recorrência dessa despesa para o final de 2010, 2011?

Gilberto Meiches:

Vamos fazer assim: temos este número, sim, que não está conosco aqui. A gente se compromete e passa em seguida para você. Para não ficarmos perdendo tempo procurando agora. Terminada a conferência, o pessoal passa para você.

Jorg Friedmann:

Perfeito. Obrigado a todos.

Sergio Gondin, Banco Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu gostaria de saber sobre inadimplência em geral. Talvez vocês não tenham os números ou até mesmo os percentuais de atraso da carteira de empresa, no total, alguma coisa entre 60 e 90 dias. Mas apenas um comentário de como se comportou a inadimplência nesse semestre em relação ao 1S09.

E se essa inadimplência atual dá fôlego, dá condições para se atingir essa meta de 12% que vocês esperam de crescimento neste ano de 2010 com relação à carteira total de crédito. Obrigado.

Gilberto Meiches:

A questão de inadimplência, se você olhar em termos de despesa de provisão em relação ao 1S09, os números dá para ver que são um pouco maiores, podemos verificar, mas eu posso lhe garantir que o tem acontecido, e nós notamos claramente, é que nós temos os mesmos casos. São situações que evoluíram desde aquele período de crise.

Como eu falei, a forma como operamos nos obriga, porque garantia é um negócio perecível, então é melhor você enfrentar o problema e tentar uma composição com reforço de garantia, ou você tomar as medidas para executar essas garantias. Então, nós fomos extremamente rigorosos e estamos absolutamente conscientes daquilo que fizemos. E não estou dizendo que fizemos mais ou menos que o mercado, fizemos aquilo que tínhamos que fazer, dada a característica da nossa operação.

Hoje nós estamos conscientes de que, em termos de casos novos, se você olhar marginalmente, em termos de operações que o Banco tem feito e clientes que têm operado, no 1S10 a ocorrência de casos está absolutamente nos níveis históricos do que aconteceu com o Banco.

Nós ainda temos alguns reflexos de operações que vieram daquela época, algumas operações que inclusive foram renegociadas, porque o cliente sempre acaba rateando, acaba tendo algum problema, você sabe como é isso, então te obriga a um trabalho constante disso; algumas operações que, por força da 2082, inclusive, exigiram provisionamento ao longo desse 1S.

Mas em termos de operações novas, daquilo que tem sido feito, de criação, da vinda de novos clientes, abertura de novos clientes, de novas operações, ou mesmo de novas operações com clientes existentes, que é a base do Banco, o nível de problemas é extremamente baixo. Como eu falei, nos níveis históricos de inadimplência do Banco.

Complementando a resposta à sua pergunta, a inadimplência hoje não é absolutamente nenhum problema com relação à execução do crescimento e daquilo que estamos buscando crescer. Inadimplência, como eu falei, nós enfrentamos, ocorre, acreditamos e sempre tivemos nossa carteira bastante limpa, e ela não interfere na questão e na nossa decisão de crescer.

Acreditamos que temos uma forma de atuação talvez um pouco diferente dos outros nesse segmento, na forma que trabalhamos, volto a dizer, com garantias, e nos sentimos bastante à vontade de estar trabalhando nesse mercado.

Melhoramos alguns controles, dado a algumas falhas; houve algumas coisas que identificamos que poderiam ter melhorado, identificamos por ocasião da crise, analisamos profundamente aquilo que não funcionou como deveria ter funcionado e melhoramos algumas coisas, aprimoramos o nosso processo de crédito; não mudamos, aprimoramos o nosso processo de crédito.

Então, nos sentimos bastante à vontade e muito focados no crescimento da carteira. Nada vai inibir esse esforço de crescimento de carteira.

Sergio Gondin:

OK. Obrigado.

Aloísio Lemos, Ágora Corretora:

Bom dia a todos. Vocês arriscariam um número de margem financeira considerado adequado para o 2S, ou para este ano como um todo? O que teriam a dizer a respeito disso?

Gilberto Meiches:

Bom dia, Aloísio. Arriscar, podemos arriscar qualquer coisa. Mas o que consideramos adequado e muito próximo, de novo, sempre olhando patamares históricos, e não só de 2007 para cá, olhando aquilo que consideramos que é uma coisa recorrente para esse segmento de *middle*, seria na faixa de 9%, nesse nível que está agora, praticamente.

Nós consideraríamos adequado, e obviamente as circunstâncias do mercado, aquilo que acontecer que fará esse número se tornar realidade, mas achamos que uma margem financeira sustentável ao longo do tempo, e achamos que o mercado irá caminhar para isso, se olharmos daqui para frente, para daqui a algum período, deve ser por volta de 9%. É um número bastante satisfatório e que remunera os riscos desse segmento, dessa forma de atuação nesse segmento de pequena e média empresa.

Aloísio Lemos:

OK. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Gilberto para as considerações finais.

Gilberto Meiches:

Gostaríamos de agradecer a todos os participantes da nossa conferência. Como temos repetido, esperamos que ao longo desse 2S nossas expectativas fiquem mais próximas da realidade. Nós podemos reafirmar hoje toda a parte no que se refere à captação está absolutamente suprindo e pronta, e o Banco já está pronto para suportar qualquer crescimento de carteira.

No que se refere à questão de reestruturação, revisão de processos para redução de despesas administrativas, estamos conduzindo um esforço muito grande e teremos resultados no que se refere à redução de despesas, e principalmente na questão de crescimento de ativos.

Nós estamos empreendendo, podem acreditar, um esforço gigantesco no sentido de melhorar a forma e estimular o nosso pessoal de área comercial para produzir, buscar novos clientes, alargar os horizontes e a base de clientes do Banco, e aproveitar melhor o relacionamento que temos com os clientes. Isso nos deixa muito confiantes na possibilidade de atingimento de metas.

E aliado a uma processo forte também de recuperação de crédito, e isso não é de agora, já vem acontecendo ao longo do 1S, e é absolutamente natural, dada a característica de operações do Banco; ou seja, esse volume imenso que jogamos de provisões, completamente fora da margem histórica do Banco na questão de provisões, parte importante disso vai voltar ao longo do tempo.

Então, aliado a esse esforço de recuperação de crédito, acreditamos que os resultados certamente aparecerão e nós vamos voltar ao nosso patamar histórico de rentabilidade.

É um processo de tempo. Banco é um negócio de longo prazo, e não estamos dizendo para dar qualquer conforto, porque nós não nos sentimos confortáveis, porque temos pressa em voltar e retomar o nosso perfil histórico, seja de rentabilidade, seja de perdas, histórico de inadimplência, e isso está acontecendo. Nitidamente, vemos que estamos no caminho para que isso aconteça.

Agora, esperamos que já no 2S10 isso comece a aparecer, e certamente em 2011 e 2012 voltaremos a ter uma vida dentro da nossa normalidade, dentro daquilo que fizemos ao longo desses últimos 20 anos.

Então, novamente agradecemos a presença de vocês e estamos às ordens e à disposição para qualquer pergunta adicional, qualquer coisa que vocês tenham na parte de Relações com Investidores, estamos absolutamente disponíveis, eu, assim como o Ricardo e toda a Diretoria do Banco.

Muito obrigado, e até a próxima.

Operadora:

A audioconferência dos resultados do 2T10 do Banco Sofisa está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

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