



Operadora:

Boa tarde a todos. Iniciamos neste momento a teleconferência “Banco do Brasil – Parceria Estratégica com Banco Votorantim”.

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 de 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, 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, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios do Banco, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da Administração em relação ao futuro do Banco. Essas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do País, do setor e dos mercados internacionais, portanto estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje estão os senhores Aldo Luiz Mendes, Vice-Presidente de Finanças, Mercado de Capitais e Relações com Investidores do Banco do Brasil, Marco Geovanne Tobias da Silva, Gerente Geral de Relações com Investidores do Banco do Brasil, Milton Roberto Pereira, Vice-Presidente de Administração do Banco Votorantim, e Marcelo Parente Vives, Diretor Financeiro do Banco Votorantim. Ao final, os executivos responderão as questões formuladas.

Agora passo a palavra ao Sr. Aldo. Por favor, Sr. Aldo, queira prosseguir.

Aldo Luiz Mendes:

Boa tarde a todos. Nós estamos aqui para falar sobre a aquisição de 50% de participação do Banco Votorantim pelo Banco do Brasil.

Essa parceria é bastante positiva e aderente aos anseios do BB, anseio de consolidar e ampliar sua atuação em mercados para os quais temos estudado, desenvolvido alternativas para ingressar e crescer nesses mercados, como por exemplo o mercado de financiamento a veículos e o segmento de financiamento ao consumo em geral, aquele que é feito diretamente nos pontos de vendas e não necessariamente nas agências bancárias.

Após a decisão do First Rand no início de dezembro, de não levar adiante o acordo com o Banco do Brasil para atuar no mercado de financiamento de automóveis, e com nossa agenda defasada nesse segmento em relação aos nossos principais competidores, a janela de oportunidades no exterior também fechada, e agora se abrindo para o País, nós passamos a refletir sobre a possibilidade de adoção de um modelo de negócios que seja vencedor neste mercado.

Nesse contexto, em um momento particularmente oportuno, nós vislumbramos oportunidade de parceria estratégica com o Banco Votorantim, que possui



comprovado sucesso no financiamento ao consumo, especialmente veículos, e em várias outras frentes negociais, por exemplo a sua atuação no segmento *corporate* e o segmento de mercado de capitais.

Para nós, esta parceria apresenta forte racional estratégico alinhado aos objetivos traçados para o Banco do Brasil a curto, médio e longo prazo.

De imediato, por meio da BB Financeira, passaremos a ter maior capacidade de originação de ativos na competitiva indústria de financiamento ao consumo, com a aquisição de expertise e musculatura, para competir em condições de igualdade nesse mercado, com destaque para o segmento de veículos. Com mais de 3 milhões de clientes atendidos, a BB Financeira é hoje a quarta maior em veículos.

A parceria também proporciona acesso a canais de distribuição alternativos, que são bem desenvolvidos na BB, por exemplo concessionárias, parceiros e lojas da BB Financeira, o que atende a importância estratégica de viabilizar a venda de produtos e serviços nos pontos de consumo. Esses são mais de 29.000 pontos afiliados.

É importante dizer que o nosso foco com a parceria é de longo prazo, e passaremos a atuar no segmento de financiamento a veículos com a mesma escala de nossos competidores, aliado a diferenciais que compõem as duas marcas: o Banco Votorantim, pela sua forte capacidade de originação de ativos e distribuição terceirizada, e o Banco do Brasil por sua solidez, presença nacional, ampla base de clientes, alta capacidade de captação e diversidade de produtos.

Outro benefício direto desta parceria é o fato de o Banco Votorantim possuir uma corretora de valores que passa a complementar o portfólio BB e catalisa sobremaneira a nossa atuação no mercado de capitais.

A Votorantim Corretora é top 18 em BM&F e top 35 em Bovespa, com enorme potencial de crescimento na plataforma Banco do Brasil. Além disso, passaremos a oferecer uma diversidade ainda maior de produtos para empresas de segmento atacado, onde ambos os bancos possuem modelos de negócios reconhecidos, que passam a se complementar.

Acreditamos que nasce uma parceria de sucesso, que cria enorme potencial de sinergias para as duas instituições e torna o Banco do Brasil ainda mais forte e mais competitivo.

Agradeço a presença e o interesse de todos, certo de que fecharemos um excelente negócio.

Eu peço ao Geovanne, então, que traga mais detalhes sobre a parceria, Geovanne que está conosco na teleconferência, prosseguindo com a apresentação. Geovanne, por favor.

Marco Geovanne Tobias da Silva:

Obrigado, Aldo. Olá a todos. Vamos, então, passar para o slide quatro, onde nós temos os *highlights* da parceria com o Banco Votorantim.

Como divulgamos na sexta-feira, estamos adquirindo 50% do capital total e 49,99% do capital votante do Banco Votorantim. O desembolso total do Banco do Brasil na



**Transcrição da Teleconferência
Parceria Estratégica com Banco Votorantim
Banco do Brasil (BBAS3 BZ)
12 de janeiro de 2009**

transação será de R\$4,2 bilhões, sendo R\$3 bilhões pagos diretamente à Votorantim Finanças e R\$1,2 bilhão aportados diretamente no Banco Votorantim, mediante aumento de capital.

Após a aprovação da transação pelo Banco Central, o Banco do Brasil pagará à vista o valor de R\$3,75 bilhões. O valor restante, de R\$450 milhões, será desembolsado seis meses após o fechamento do negócio.

É importante ressaltar, ainda, que aproximadamente 20% do total da transação, ou seja, R\$840 milhões, estarão condicionados ao resultado da *due diligence* que será realizada nos próximos meses. Caso a análise mais detalhada da *due diligence* apresente algum fato não identificado na *due diligence* preliminar, que possa influenciar negativamente no patrimônio da Empresa, esse valor será deduzido do montante reservado para essa finalidade.

O modelo societário do negócio está detalhado no slide cinco. Haverá uma reestruturação prévia, pela qual a Votorantim Finanças irá adquirir a totalidade das ações do Banco Votorantim, alienando ao Banco sua participação nas subsidiárias BV Sistemas, CP Promotora de Vendas, Votorantim Corretora de Seguros e Votorantim Bank Limited. O Banco Votorantim fará uma distribuição de dividendos à Votorantim Finanças no valor de R\$750 milhões.

Em seguida, o Banco do Brasil irá adquirir, pelo valor de R\$3 bilhões, as 33,4 bilhões de ações ordinárias do Banco Votorantim, o que equivale a 45% do seu capital total. Por fim, o Banco do Brasil irá adquirir 7,4 bilhões de novas ações preferenciais emitidas pelo Banco Votorantim ao valor de R\$1,2 bilhão, e passará a deter, então, 50% do capital total da empresa.

Este modelo, por meio do qual o Banco do Brasil detém 49,99% das ações votantes, permite a manutenção da maioria do capital votante no setor privado, garantindo ao Banco do Brasil agilidade decisória e administrativa.

O slide seis detalha as três etapas do negócio e permite entender as alterações no patrimônio líquido do Banco Votorantim. Após a distribuição de dividendos, o patrimônio líquido cai de R\$6,4 bilhões para R\$5,7 bilhões, e com a emissão das novas ações e aporte de capital do Banco do Brasil o patrimônio líquido, ao final da transação, totalizará R\$6,9 bilhões.

Trazemos, no slide, sete uma abertura da estrutura corporativa do conglomerado Banco Votorantim, com suas diferentes empresas e negócios, todos após a transação. Como se pode ver, existem inúmeras oportunidades para crescimento do Banco do Brasil com essa parceria, cuja participação acionária está equilibrada entre os dois sócios, o Banco do Brasil e a Votorantim Finanças.

Encerrando a primeira sessão, trazemos, no slide número oito, o modelo de governança que será adotado no Banco Votorantim. Os mandatos do Conselho de Administração serão de dois anos, e a presidência do Conselho será rodiziada anualmente entre os dois sócios, começando, como o Primeiro Presidente do Conselho de Administração, o atual Presidente do Banco do Brasil, Antônio Francisco de Lima Neto.

O modelo de gestão executiva existente, o modelo de negócio e a equipe de colaboradores do Banco Votorantim serão mantidos.



Vamos, agora, iniciar a segunda parte da apresentação, a sessão número dois, e vamos falar um pouco da aderência estratégica do negócio Banco Votorantim para o Banco do Brasil.

Nos últimos anos nós temos observado uma forte tendência de consolidação do sistema financeiro nacional, com redução na quantidade de bancos e intensificação da concentração nas maiores instituições, os nossos concorrentes. A crise financeira internacional trouxe, ainda, ingredientes novos para esse cenário. No Brasil e no mundo, houve uma aceleração do processo de concentração entre os bancos, que buscam musculatura para crescer e ao mesmo tempo se defender da retração na liquidez do sistema.

Diante deste cenário, e para se beneficiar da expansão do crédito nos últimos anos, o Banco do Brasil tem adotado uma série de iniciativas estratégicas. Entre elas, o ingresso no mercado de veículos, a expansão nos negócios com mercado de capitais e também a análise de alternativas para venda de produtos e serviços fora da nossa rede de agências.

É neste contexto que se insere a parceria com o Banco Votorantim. Como podemos observar no slide número 11, a performance do Banco Votorantim irá certamente proporcionar musculatura para que o Banco do Brasil possa intensificar seu ritmo de crescimento nos próximos anos.

Trata-se do sétimo maior banco do País em ativos, com atuação diversificada, uma excelente performance em geração de crédito e de ativos, além de uma rede de distribuição alternativa já consolidada.

Em setembro de 2008, os recursos administrados do Banco Votorantim somavam R\$18,8 bilhões e a carteira de crédito, R\$38,2 bilhões. Com 12% de participação no financiamento e arrendamento de veículos, o Banco Votorantim ocupava a quarta posição desse mercado, como bem lembrou o Aldo no início do seu discurso.

Com o desempenho forte, o lucro líquido, de setembro de 2007 a setembro de 2008 do Banco Votorantim somou cerca de R\$1,2 bilhão, e o seu índice de eficiência tem estado, em média, em 25% no período de 2005 a 2007.

Passando, agora, para o slide número 12, ele mostra a evolução do Banco Votorantim no ranking de ativos ao longo dos últimos anos. Observa-se que ele saiu da 34ª posição em 1994 e atinge hoje a sétima posição, crescendo em mais de 100x seus ativos totais nesse período.

Seguindo a apresentação, no slide 13, mostramos alguns destaques dos dois Bancos e de suas operações combinadas. A consolidação proporcional à participação do Banco Votorantim permitirá ao Banco do Brasil superar R\$550 bilhões em ativos, com um crescimento segmento da carteira de crédito, principalmente nas operações com pessoas físicas, que hoje é a nossa maior deficiência quando comparado com os nossos pares.

Na sessão três da nossa apresentação, nós trazemos a lógica estratégica desta parceria. Como podemos ver no slide número 15, a parceria com o Banco Votorantim está alinhada ao negócio e às prioridades estratégicas do Banco do Brasil.



De um lado, o Banco do Brasil tem o objetivo de crescer em um cenário de intensa consolidação bancária, alavancado a aplicação de recursos gerados por sua captação barata e estável.

Especificamente no mercado de veículos, o foco do Banco do Brasil é consolidar e ampliar a sua atuação, desenvolvendo e explorando canais de distribuição não-bancários para esse segmento, bem como para a venda de outros produtos do Banco do Brasil.

Outro anseio estratégico nosso é o de ampliar a presença no mercado de capitais, inclusive na atuação junto ao varejo. Na outra ponta, complementando as aspirações do Banco do Brasil, temos o Banco Votorantim gerando ativos de boa qualidade, com diversificado portfólio para atuação no segmento de pessoas jurídicas e grande expertise e escala em veículos, sendo, então, o quarto maior *player* nesse segmento, com mais de 3 milhões de clientes atendidos, e atuando por meio de um modelo de correspondentes com mais de 29.000 pontos afiliados.

Além disso, não podemos esquecer de citar a Votorantim Corretora, que é top 18 na BM&F e top 35 na Bovespa, agregando grande potencial de crescimento na plataforma Banco do Brasil.

No slide 16, apresentamos como essa parceria proporcionará crescimento da operação de financiamento ao consumo do Banco do Brasil, especialmente nas operações de veículos fora do ambiente de agências, adequando o modelo de atuação do Banco do Brasil àquele já adotado pelos nossos concorrentes. Ou seja, alavancagem de crédito ao consumo por meio de financeiras, sustentada por uma geração de funding mais barata por meio de rede de varejo.

Até então, o Banco do Brasil era o único grande banco de varejo no Brasil que não possuía uma financeira, e o Votorantim não contava com uma estrutura de captação no varejo para suportar o crescimento de suas operações. Como pode ser visto no quadro à esquerda, juntos, agora, os dois Bancos se complementam.

No quadro à direita, podemos ver o reflexo deste modelo de atuação na carteira de crédito dos grandes bancos, em que o financiamento ao consumo responde por uma parcela bem superior, na totalidade do crédito, do que no Banco do Brasil. Em relação às operações de financiamento de veículos, essas operações respondem praticamente por quase metade do financiamento ao consumo, enquanto no Banco do Brasil a participação de financiamento a veículos não chega a 11% do total do crédito a pessoas físicas.

Dessa forma, com esta parceria nós esperamos alavancar a carteira do Banco do Brasil, intensificando a participação das operações de pessoa física no total da carteira de crédito.

Indo agora para o slide número 17, nós podemos ver que outro benefício da parceria é a combinação dos serviços de corretagem da Votorantim Corretora com a base de clientes do Banco do Brasil, que também era o único grande banco de varejo com uma lacuna neste segmento.

O aumento dos volumes negociados na Bovespa e na BM&F, e também do número de companhias com ações listadas em Bolsa, fazem do mercado de capitais uma fonte cada vez mais importante de negócios, e agora nós teremos a oportunidade de aliar a



estrutura operacional eficiente da corretora do Banco Votorantim à nossa enorme base de clientes, tanto pessoas físicas quanto pessoas jurídicas.

No slide 18, nós comparamos o Banco do Brasil e o Banco Votorantim a fim de verificar como a parceria irá contribuir para a consolidação de nosso posicionamento no mercado de crédito.

O Banco Votorantim tem uma expressiva fatia de mercados nos segmentos de veículos e *corporate*, com 12% e 14% de participação respectivamente, e uma relativa fatia no crédito consignado, com apenas 3% de participação no mercado.

Essas participações combinadas às do Banco do Brasil significam manter a posição do Banco Votorantim no mercado de veículos como quarto lugar, com 16%, agora, de participação; o segundo lugar no ranking de crédito *corporate*, com 21%; e a consolidação da liderança do Banco do Brasil em crédito consignado, com 22% de participação no mercado.

Passando para a sessão quatro, no slide 20, nós destacamos a forte complementaridade entre os negócios do Banco do Brasil, Nossa Caixa e Banco Votorantim. A parceria do Banco do Brasil com o Votorantim potencializa oportunidades e complementaridades diante da sólida e barata estrutura de funding, tanto do Banco do Brasil quanto da Nossa Caixa, pois o Banco Votorantim é um robusto gerador de ativos sem acesso à captação de varejo, principalmente às captações mais baratas.

Além disso, é importante salientar o enorme potencial de geração de valor pela ampla base de clientes do Banco do Brasil, a baixa alavancagem da Nossa Caixa também.

O slide 21 reforça a complementaridade entre as três operações. O Banco do Brasil possui baixa relação crédito pessoas físicas/depósitos de baixo custo, e, por sua vez, o Banco Votorantim não tem acesso às mesmas fontes de recurso e possui uma alta relação entre crédito pessoas físicas/depósitos de baixo custo.

No gráfico à direita do slide, observamos que 89% do crédito pessoa física é direcionado ao crédito para consumo no Banco Votorantim, enquanto no Banco do Brasil essa relação é de 66% e na nossa Caixa, de apenas 48%.

Diante da expectativa de arrefecimento da economia em 2009 e conseqüentemente deterioração do crédito a veículos, nós gostaríamos, agora, de tecer alguns comentários sobre a performance recente da carteira de veículos neste mercado, como podemos ver, então, no slide número 22.

Nos últimos 12 meses, o spread desse financiamento saiu de 16,5% para 22,2%. O prazo médio saiu de 590 para 573 dias, ou seja, houve um encurtamento de prazo e um aumento do spread, já antecipando esse movimento de aumento de risco neste mercado; e o saldo das operações saiu de R\$112 bilhões para R\$137 bilhões, tendo apresentado uma performance significativa.

A inadimplência vem apresentando ligeira elevação no último trimestre, principalmente quando avaliamos a inadimplência do mercado, que encontra-se acima de 4%, e os dados do Banco Central recentes confirmam este número, enquanto a qualidade dos ativos do Banco Votorantim está muito melhor quando comparada com o mercado,



com o índice de inadimplência na casa dos 3%, conforme pode ser visto no gráfico abaixo, à direita do slide.

No slide número 23, nós demonstramos que a parceria trará a criação imediata de valor, de 1,2% no lucro por ação do Banco do Brasil, e aqui sem considerar eventuais sinergias.

Resumindo, no slide número 24 nós trazemos os grandes destaques desta parceria, que tornará o Banco do Brasil mais forte e mais competitivo, com uma maior capacidade de originação de ativos na competitiva indústria de financiamento ao consumo, especificamente em veículos; permitirá ao Banco do Brasil ter acesso a canais de distribuição alternativos bem desenvolvidos, como concessionárias, parceiros e lojas da Banco Votorantim Financeira; o modelo de sucesso na promoção de vendas, com atuação nacional no mercado de financiamento a veículos do Banco Votorantim poderá ser acessado pelo Banco do Brasil, fortalecerá nossa atuação no mercado de capitais e permitirá uma maior diversificação do portfólio de produtos para empresas.

Passando, agora, para a última sessão de nossa teleconferência, no slide 26, nós temos o cronograma indicativo com os próximos passos. Esperamos que o fechamento e a liquidação financeira desta transação aconteçam até abril deste ano, após a aprovação pelo Banco Central.

Essas eram as informações que eu gostaria de compartilhar com todos os senhores e senhoras. Podemos, agora, abrir para a sessão de perguntas.

Carlos Firetti, Bradesco Corretora:

Boa tarde a todos. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é em relação à operação no segmento *corporate*. Eu queria saber como vocês pretendem fazer a coordenação dessa operação no sentido de que a operação de pessoa física é claramente complementar. Mas no segmento *corporate* certamente vocês devem operar já com alguns clientes que muito provavelmente são os mesmos. Eu gostaria de saber se vai haver uma administração centralizada de riscos ou se as operações ficarão totalmente separadas.

Além disso, só mais duas perguntas simples, eu queria que vocês falassem um pouco do que vocês já conseguiram identificar em potenciais sinergias de custos, e eu queria ter uma idéia do custo médio de captação do Votorantim.

Aldo Luiz Mendes:

Com relação à questão do segmento *corporate*, se vamos centralizar ou separar, está cedo ainda. Para ser sincero, não paramos para pensar nisso ainda. No primeiro momento, tudo indica que começamos separados. No dia-a-dia, se a operação justificar algum grau de centralização, caminharemos para isso.

Sobre sinergias de custo, da mesma forma, ainda não houve condições de fazermos um levantamento sobre isso, mas não deve ser algo muito significativo, na medida em que, na verdade, nós não estamos fazendo uma incorporação, estamos fazendo uma joint venture, uma participação conjunta em um outro negócio. Então, também não é o principal ponto que nos move aqui, a sinergia de custo.



Sobre o custo médio de captação do Banco Votorantim, eu pediria para o Marcelo, que está nos ouvindo, que pudesse lhe dar alguma indicação sobre isso.

Marcelo Parente Vives:

Boa tarde a todos. O Banco Votorantim tem trabalhado com um custo médio de captação da ordem de 103% do CDI. Não sei se isso já responde a pergunta ou se você gostaria que complementasse com mais algum detalhe.

Carlos Firetti:

Já responde.

Marco Geovanne Tobias da Silva:

Eu gostaria de adicionar, Firetti, que de fato, conforme o Aldo lembrou, essa parceria é diferente da aquisição da Nossa Caixa. Na aquisição da Nossa Caixa haverá, de fato, a incorporação de todos os negócios ao Banco do Brasil, e aqui não, é uma parceria estratégica, uma joint venture, e o Banco Votorantim já apresenta um índice de eficiência muito competitivo, bem melhor que a média do mercado; conforme eu citei ao longo da apresentação, uma eficiência média nos últimos três anos da ordem de 25%.

Então, há pouco espaço para sinergia de custos, e o modelo privilegia as parcerias que são fechadas com redes alternativas, ou seja, a terceirização da força de vendas. Então, o que nós esperamos, principalmente neste negócio, serão sinergias de receita, geração de negócios, que é a grande fortaleza do Banco Votorantim, a geração forte de ativos, agora aliada a uma base de captação bastante competitiva, que é a captação do Banco do Brasil e da Nossa Caixa.

Carlos Firetti:

Entendido, vai ficar separado. Só uma questão adicional, no consignado especificamente vocês têm feito essa operação basicamente usando a rede de agências de vocês. Vocês pretendem intensificar a operação de consignado do Votorantim usando agentes de crédito?

Aldo Luiz Mendes:

Provavelmente, sim. O acordo que há entre nós e o Votorantim é que continuaremos a explorar nossos códigos, cada um explorando seu código. Contudo, permitiremos que as forças de venda trabalhem de forma cruzada; o Banco do Brasil pode gerar para o código Votorantim e o Votorantim pode gerar para os códigos Banco do Brasil, mediante remuneração, que ainda vamos acertar entre as partes.

Portanto, como o Votorantim tem uma reconhecida força de vendas para fazer esse tipo de ação, e o Banco do Brasil tem uma reconhecida base de códigos ou de clientes que já têm acordos de consignação conosco, acreditamos muito nas sinergias que advirão dessa atuação conjunta no segmento de consignado.

Carlos Firetti:

OK. Muito obrigado.



Jorg Friedemann, Merrill Lynch:

Boa tarde a todos. Eu tenho, na verdade, duas perguntas. A primeira delas: eu tenho ouvido o *guidance* de crescimento da carteira de crédito de 20% para o Banco do Brasil. Eu gostaria de entender se esse *guidance* já incorpora essa parceria estratégica e também a compra da Nossa Caixa, ou se isso é puramente orgânico. E em paralelo a isso, entender como vocês estão vendo a alavancagem do Banco do Brasil refletida no índice de Basiléia e quais as hipóteses que vocês vislumbram para melhorar esse índice de Basiléia. Essa era a primeira pergunta.

A segunda pergunta, eu só gostaria de tirar uma dúvida rápida aqui: eu entendo que não vai haver reconhecimento de ágio nessa operação, dado que não é uma aquisição. Se vocês pudessem só me esclarecer isso, eu agradeço. Obrigado.

Aldo Luiz Mendes:

A questão do crescimento do crédito, o *guidance* de 20% é anterior à incorporação de Nossa Caixa e anterior à concepção da joint venture com o Banco Votorantim. Portanto, não incorpora ainda a expectativa de crescimento de crédito com essas duas aquisições.

Com relação à alavancagem, eu pediria para o René, que é nosso Diretor da Área de Risco, que nos falasse um pouco sobre como é que fica a questão do K.

René Sanda:

A gente projeta o K, como vemos no slide 13, K da ordem de 12,5% após a incorporação de 50% do Banco Votorantim. E só para esclarecer, neste cálculo já estão excluídos os efeitos previstos para incorporação da Nossa Caixa.

12,5% é um número que consideramos adequado para o Banco do Brasil, mas há possibilidade de colocá-lo em um nível ainda mais confortável, principalmente com a elevação de capital a Nível 2. Nós temos uma margem para captação tanto de dívidas subordinadas quanto de instrumentos híbridos de capital e dívida bastante confortáveis, e, se for necessário, usaremos esse tipo de instrumentos.

Com relação ao crescimento da carteira de crédito, apesar de ser um crescimento orgânico bastante expressivo, historicamente o Banco do Brasil tem conseguido fazer com que o seu crescimento na carteira de crédito, ou em termos de capital, seja fundeado pelo próprio crescimento do retorno, o próprio crescimento do lucro. Então, esse tipo de crescimento na carteira de crédito, entendemos que não serão necessárias captações adicionais.

Jorg Friedemann:

OK. Se pudesse esclarecer, então, a pergunta sobre o ágio.

Aldo Luiz Mendes:

Vou pedir para o Pedro Mello, que é contador, para tocar neste ponto. Só um instante.



Pedro Carlos de Mello:

Quanto ao ágio, ele será contabilizado no próprio Banco do Brasil ou na empresa que estiver adquirindo, efetivamente, [*ininteligível*], ainda não está decidido. Em função da Medida Provisória 449, que definiu a regra transitória de tributação, poderá ser amortizado exclusivamente para fins fiscais e como não há incorporação, é apenas a aquisição do investimento, a dedutibilidade restringe-se à contribuição social, e garantida apenas pelo ano de 2009, uma vez que, após o prazo, a Receita Federal vai estabelecer se terá continuidade esse procedimento ou não, uma vez que amortização contábil, segundo as novas regras previstas pela 11.638, não serão mais efetuadas, apenas para fins fiscais e exclusivamente nos anos de 2008 e 2009.

Jorg Friedemann:

OK. E quanto vocês estão calculando esse benefício neste momento?

Pedro Carlos de Mello:

Eu ainda não sei por que prazo ele será amortizado, porque teria que ser cinco ou dez anos, e aí seriam também só os 15% de R\$760 milhões, amortizado em dez anos. Uma pequena fração, que teria garantido agora.

Jorg Friedemann:

OK. 15% dos R\$750 milhões?

Pedro Carlos de Mello:

Certo.

Jorg Friedemann:

OK. Muito obrigado.

Carlos Macedo, Goldman Sachs:

Bom dia, senhores. Parabéns pela parceria. Eu tinha algumas perguntas em relação à atividade do crédito de automóvel. Primeiro, eu queria saber como as operações de crédito do Votorantim se comparam às do Banco do Brasil em termos de taxas, prazos e inadimplência.

E a segunda pergunta, relacionada a essa: o que o Banco do Brasil pretende aplicar na sua operação própria? Vai haver uma migração de inteligência, dado que o Banco do Brasil tinha uma experiência muito menor e mais restrita na operação de crédito automóvel?

Aldo Luiz Mendes:

Eu acho que, em termos de taxa, de inadimplência, a gente não tem todos esses dados abertos neste momento. De maneira geral, o que eu posso dizer é que a tendência é que a nossa operação própria vá sendo paulatinamente desestimulada, diminuída, na medida em que esse tipo de operação junto à concessionária é uma operação que faremos com a parceria.



É claro que se é um cliente do Banco do Brasil que tomou crédito dentro da agência do Banco do Brasil, o crédito tradicional, esse continua como sempre foi, mas deixamos de ter um foco aqui no Banco do Brasil em fazer financiamento a veículos, e o foco passa a ser junto com o novo parceiro.

Carlos Macedo:

Perfeito. E nesse contexto, Aldo, como é que fica a parceria com a Localiza, que tem tido algum sucesso no Banco do Brasil?

Aldo Luiz Mendes:

Não há nenhuma previsão de mudança na parceria com a Localiza. Eventualmente poderemos conversar com o novo sócio, até ver a possibilidade de migrar ou não para a joint venture, já que lá existe uma expertise maior em administrar esse tipo de negócio. No primeiro momento, permanece com o Banco do Brasil.

Claro que, das conversas que vamos ter daqui para frente, agora como sócios, se for mais racional para ambos colocar na nova Companhia, faremos isso.

Carlos Macedo:

Perfeito. E existe dentro da Votorantim alguma parceria com alguma seguradora, parecida com a que o Banco do Brasil tem com a SulAmérica?

Aldo Luiz Mendes:

Existe sim, acho que com a SulAmérica, que também é nossa sócia na operação de seguro de veículos, e dentro do nosso acordo a intenção é que vamos conversar com SulAmérica, e lá na frente o ideal, o que procuraremos enquanto sócios, é dar ao Grupo Banco Votorantim o direito de primeira recusa na contratação de seguros.

Mas, volto a repetir, temos a SulAmérica, que tem um contrato em vigor com o Banco Votorantim e que também é nossa sócia, então estamos todos em casa.

Carlos Macedo:

Está bom. Obrigado.

Rafael Ferraz, Credit Suisse:

Boa tarde a todos. Minha pergunta também é em relação à carteira de veículos do Banco Votorantim. Eu gostaria de saber qual é o percentual entre veículos novos e usados, e qual é a expectativa de vocês em relação ao crescimento desse segmento para o ano de 2009. Obrigado.

Aldo Luiz Mendes:

Eu vou pedir ao Milton ou ao Marcelo, que estão em São Paulo, ambos da BV, que pudessem responder esta.



Marcelo Parente Vives:

Hoje em dia, a participação de veículos novos é relativamente pequena. Nós temos aproximadamente 5% da nossa originação em veículos novos; 95% da originação se dá em veículos usados.

A principal motivação de termos essa configuração é que, ao longo do nosso desenvolvimento, entendemos que nos veículos usados nós encontramos a maior fatia do mercado e encontramos também as melhores condições de preço. No decorrer dos próximos exercícios, como sempre fizemos, isso será acompanhado. Na medida em que identificamos alguma mudança de tendência, nos reposicionamos.

Há fatos novos agora, percebemos que o mercado, em função do encurtamento de liquidez, tem criado dificuldades maiores para a venda de carros novos, então isso pode criar condições mais interessantes para parcerias com concessionárias na produção de veículos novos.

Rafael Ferraz:

OK. E você tem alguma idéia de crescimento para este segmento neste ano de 2009?

Marcelo Parente Vives:

Esse planejamento, vamos certamente agora revisitar junto com o Banco do Brasil. De qualquer forma, nossa visão até setembro era uma visão de um crescimento ainda bastante interessante, principalmente na parte de veículos usados. Mas, como eu coloquei, agora existe um novo paradigma, uma nova lógica de mercado, e eventualmente o racional do negócio vai mudar e vamos precisar rever isso.

Rafael Ferraz:

OK. Obrigado.

Frederico Mariz, JPMorgan:

Boa tarde a todos, e parabéns pela parceria. Tenho duas perguntas rápidas. A primeira é sobre o índice de Basileia. Não sei se você indicou isso em sua apresentação, mas você pode nos lembrar qual seria o Tier 1 de Basileia depois da transação?

A segunda pergunta será sobre a sua estimativa para o lucro de 2009 pela Votorantim, se você tem uma estimativa para isso. Obrigado.

Aldo Luiz Mendes:

OK. Eu vou pedir para o René responder sobre a expectativa de Tier 1 e vou pedir ao Marcelo para responder sobre a expectativa de lucro da BV para 2009. René.

René Sanda:

Frederico, não temos os dados definitivos, mas uma *proxy* muito boa seria algo em torno de 8% do capital Nível 1, depois das incorporações da Nossa Caixa e do Banco Votorantim.



Frederico Mariz:

OK.

Aldo Luiz Mendes:

OK. Se o Marcelo pudesse abordar a segunda questão, que me parece a expectativa de lucro para a BV em 2009.

Marcelo Parente Vives:

Com relação ao ano de 2009, nós estamos vivendo, hoje, um ponto de interrogação, um ponto de inflexão. Então, é muito importante compreendermos o que vai acontecer nos próximos meses com o cenário econômico, isso pode ser bastante impactante para o resultado, não só do Banco Votorantim como dos demais atores do mercado.

De forma geral, a nossa expectativa é que nós tivéssemos um incremento no nosso resultado e ele atingisse algo como R\$1,2 bilhão. Mas isso, como eu disse, neste momento é bastante imprevisível, precisaremos acompanhar o desenvolvimento do mercado nos próximos meses.

Frederico Mariz:

Entendi. Quer dizer que você está usando os últimos 12 meses como estimativa para o ano que vem? É isso?

Marco Geovanne Tobias da Silva:

O que ele quer dizer, Frederico, é que o mercado mudou, então fica muito difícil fazer estimativa agora para 2009, mas você pode esperar pelo menos uma manutenção do desempenho observado em 2008, a depender de como o mercado se comporte. Hoje em dia, está difícil qualquer empresa fazer projeções de resultado.

Frederico Mariz:

OK. Obrigado.

Fabiano Barcik, M. Safra:

Boa tarde a todos. Aldo, a mídia vem falando de uma potencial perda cambial do conglomerado Votorantim. Queria saber se isso pode trazer algum impacto potencial para o Banco no 4T, e se ele tem alguma exposição a algum tipo de derivativo; os outros bancos já vieram a público dizer que não tinham nenhuma exposição. Eu queria entender um pouco mais esse lado. Obrigado.

Aldo Luiz Mendes:

Eu não sou a pessoa mais indicada para responder, mas antes de passar ao Marcelo eu repetiria o que o José Ermírio falou para a imprensa aqui em Brasília, na sexta-feira: não existe exposição do Banco a derivativos além daqueles tradicionais de mercado que a gente sabe. Ou seja, a preocupação toda são os tais derivativos tóxicos, e com relação a isso o José Ermírio foi taxativo aqui em Brasília, disse que não existe essa exposição.



No primeiro trabalho de *due diligence* que fizemos, também não identificamos nada parecido com isso, mas deixo com o Marcelo a última palavra.

Marcelo Parente Vives:

Na verdade, vou reforçar o que o Aldo acabou de colocar. Gostaria de ser enfático em relação a isso: não existe nenhuma perda vinculada a operações de derivativos no Banco Votorantim, e nunca houve. O Banco Votorantim tem operações de derivativos ordinárias, normalmente vinculadas a operações de hedge, então quaisquer efeitos que nós tenhamos na nossa carteira de derivativos sempre estão vinculados a hedges e a outras operações que geram efeitos equivalentes. Então, realmente não existe nada.

Fabiano Barcik:

OK. Obrigado.

Jason Mollin, Goldman Sachs:

Boa tarde a todos. Você pode dar mais detalhes da carteira de crédito veículos de Votorantim, especificamente a taxa de juros média, a duração média e o *loan to value ratio*? Em segundo lugar, pode dar uma estimativa de quanto os preços dos carros usados tem caído em 2008, por favor?

Aldo Luiz Mendes:

A gente projetou inadimplência, temos uma inadimplência menor que a do mercado, como foi mostrado no slide 22. Um pouco mais em detalhes, eu pediria para o Marcelo, porque ele tem à mão números relativos a essas informações.

Marcelo Parente Vives:

Com relação à taxa média da carteira de financiamento de veículos, nós estamos trabalhando com uma taxa da ordem de 2,1% ao mês. O prazo médio da nossa carteira é de 18 meses, um ano e meio; os novos financiamentos estão sendo feitos em média com 42 parcelas, o que dá um prazo médio da ordem de 20, 21 meses.

E com relação ao preço dos carros usados, nós temos acompanhado que tem havido uma desvalorização momentânea dos preços dos carros usados. Eu não tenho um número exato, mas entendo que pode estar chegando a até 20% de decréscimo no valor dos carros, assim como houve também decréscimo no valor de carros novos.

Marco Geovanne Tobias da Silva:

Marcelo, em relação ao quanto você está financiado do valor do carro, quanto era antes da crise e agora, se isso alterou ou não; vocês financiam 100% do valor do carro, 60% do valor do carro? É aquele indicador *loan to value*, que o Jason perguntou.

Marcelo Parente Vives:

O que ocorre é que a política de crédito ficou realmente mais restrita. Então, quando você tem uma entrada maior, isso vai ajudar na aprovação da operação. Nós



vínhamos trabalhando com uma entrada da ordem de 30% e agora estamos trabalhando com uma entrada da ordem de 40%, em média. Obviamente, além disso, existem outros indicadores de crédito que estão mais restritos neste momento também.

Marco Geovanne Tobias da Silva:

OK. Então, o *loan to value*, Jason, caiu de 70% para 60%.

Jason Mollin:

Muito obrigado.

Mariana Morais de Barros, Banco Espírito Santo:

Boa tarde a todos. Na verdade, eu gostaria de saber se, durante esse processo de aquisição, foi conversado ou se o Banco do Brasil tem interesse, lá na frente, de adquirir os remanescentes 50% do capital do Banco Votorantim, ou se isso nem chegou a ser conversado. Obrigada.

Aldo Luiz Mendes:

Mariana, a intenção é exatamente essa, fazer uma joint venture meio a meio. Não existe nada acertado de uma eventual aquisição lá na frente, não.

Mariana Morais de Barros:

OK. Obrigada.

Rafael Guedes, Fitch:

Boa tarde. Eu tenho três perguntas. A primeira, no slide 16 vocês mostraram, como realmente faz sentido, de um lado vocês têm o funding do Banco do Brasil, no outro lado vocês têm o gerador dos ativos, que é o Banco Votorantim, mas mesmo assim vocês continuam a ter duas entidades jurídicas separadas, vocês mencionaram que é uma joint venture, não vai ser uma incorporação, então como é que vai haver a passagem desse funding para o Votorantim? Existem limitações, não pode ser o valor ilimitado; como é que vocês esperam que esse lado de geração de funding suporte o lado da geração dos ativos?

Uma segunda pergunta seria: voltando ao ágio, esses R\$765 milhões de ágio que serão gerados nessa transação, juntamente com a transação da Nossa Caixa, quanto isso passaria a representar do capital do Banco do Brasil?

E em terceiro, se eu pudesse ainda fazer uma pergunta, acho que vocês mencionaram um valor de R\$840 milhões para potenciais ajustes e um valor que fica remanescente de pagamento de R\$450 milhões. Caso esse ajuste necessário viesse a ser maior que os R\$450 milhões do pagamento que não será feito imediatamente, como, então, aconteceria esse ajuste?



Aldo Luiz Mendes:

Com relação ao funding, vai existir uma linha de crédito de uma instituição à outra, o Banco do Brasil irá oferecer uma linha de crédito à joint venture. Os termos dessa linha serão discutidos entre as partes, e é claro que ela não é ilimitada, porque existem limitações até de ordem legal, regulamentar.

Contudo, não só é importante a linha que a gente virá a oferecer como a estabilidade do funding que ela proporciona. A partir do momento em que há uma parceria onde o Banco do Brasil passa a deter 50% do capital do Banco Votorantim, depositantes, que hoje são depositantes do Banco do Brasil, poderão se tornar também depositantes da nova parceria, porque passa a ter uma outra composição de capital. A percepção de que há um funding mais estável acredito que mudará o preço de captação do Banco Votorantim no mercado, mudará para menos, como também ele terá condições de captar mais e a prazos até mais longos.

Eu imagino que a parceria por si só traz ao Banco Votorantim uma nova percepção do mercado e, como consequência, a facilidade de fazer uma captação em moldes mais próximos do que é, por exemplo, a captação BB. Isso além da linha de crédito que iremos oferecer, colocaremos à disposição da joint venture, cujos parâmetros serão ainda conversados e acertados entre as partes.

Rafael Guedes:

Perfeito.

Aldo Luiz Mendes:

Antes de passar para o ágio, você falou daqueles R\$840 milhões. Na verdade, é uma *escrow account* que fica para ajuste de preço, R\$840 milhões. Esse é o limite para o ajuste de preço. Existem outros detalhes no acordo, outras questões para possíveis indenizações etc., como é praxe nesse tipo de negociação. Contudo, a *escrow* é limitada a 20% da transação, R\$840 milhões para ajuste de preço, em uma conta aberta no próprio Banco do Brasil.

Marco Geovanne Tobias da Silva:

Isso será feito, Aldo, naquela fatia de R\$3 bilhões então, logo no início?

Aldo Luiz Mendes:

Sim, logo no início. Quando ocorrer o dia do fechamento, os R\$840 milhões ficarão retidos no Banco do Brasil para ajuste de preço por um prazo que é de quatro meses a partir da data do fechamento. A partir do fechamento, ainda teremos quatro meses.

Lembrando que, até onde eu entendo, nós já podemos voltar a fazer a *due diligence* que já havia começado, vamos retomar a *due diligence* até a data do fechamento, e a partir da data do fechamento, ainda temos mais quatro meses para fazer todos os ajustes de preço necessários.



Marco Geovanne Tobias da Silva:

Então, resumindo, Rafael, dos R\$3 bilhões previstos para serem pagos logo no início, quando da aprovação do Banco Central, R\$840 milhões serão depositados nesse *escrow account*.

Aldo Luiz Mendes:

Como o Rafael estava preocupado com linha de crédito e funding, deixe-me dizer também que os R\$3 bilhões ficam depositados no próprio Banco Votorantim. Há uma regra de saída para esses R\$3 bilhões, eles não saíram imediatamente; eles também ajudarão a compor o funding do novo banco.

Então, os R\$3 bilhões da aquisição secundária têm uma regra onde eles ficam depositados em uma conta vinculada no Banco Votorantim, na joint venture, e eles poderão ser sacados em seis, 12 e até 18 meses, se houver intenção dos acionistas em fazer esse saque. Mas durante esse prazo, no mínimo, esse recurso fica dando suporte também ao caixa e ao funding da Companhia, da joint venture.

Então nós teremos não só a linha de crédito dada pelo Banco do Brasil, como o próprio dinheiro da aquisição, que fica depositado na instituição por um prazo de até 18 meses, compondo o caixa e o funding para as operações.

Rafael Guedes:

Perfeito. E tinha ainda a questão sobre o ágio.

René Sanda:

Se a gente considerar também o ágio pago para a aquisição da Nossa Caixa, estamos falando de alguma coisa em torno de 20%, o ágio sobre o capital Nível 1. Se a gente puder considerar o capital regulatório, aí certamente seria abaixo de 14%.

Rafael Guedes:

Perfeito. Uma última pergunta, com relação ao slide número oito, onde vocês mostram a participação no Conselho de Administração, que é paritário, como seria a resolução de divisão na opinião dos membros do Comitê? Vai haver algum tipo de voto qualitativo ou um voto diferenciado?

Aldo Luiz Mendes:

Não, Rafael, não existe nenhum tipo de voto de Minerva ou voto de qualidade, absolutamente nenhum. Nós seremos obrigados a chegar sempre a um consenso.

É claro que no acordo também existem várias regras para superação de impasses. Existem definições do que vem a ser um impasse, como fazer para superar esses impasses, mas a regra geral é: temos que entrar em consenso. Não havendo consenso, já também concordamos que a arbitragem será, no limite, a saída para dirimir dúvidas entre sócios, que é sempre algo muito mais ágil que o tradicional recurso às instâncias judiciárias. Mas isso é uma coisa com a qual a gente não trabalha, fica no acordo efetivamente porque precisa estar lá.



A idéia, a intenção é trabalharmos sempre em consenso, temos que ter consenso.

Marco Geovanne Tobias da Silva:

Então, na última hipótese, Aldo, se não tivesse consenso, seria a câmara de arbitragem. É isso?

Aldo Luiz Mendes:

É, a câmara de arbitragem regula os contratos. Divergência entre os contratos, se eventualmente viermos a ter, no futuro, estamos combinados e acordados que iremos para uma câmara de arbitragem. E no limite, não havendo realmente possibilidade de nenhum acordo, passado o prazo de *lock-up*, que é de três anos, temos a previsão de uma cláusula que costumamos chamar de *by yourself*, uma das partes tem sempre a opção de lançar uma opção contra a outra, e se a outra não exercer, essa parte lançadora pode exercer. Ou compra, ou vende.

Mas isso é a solução extrema, para algum conflito extremo que venha a acontecer no futuro, daqui a mais de três anos. É uma coisa que tem que estar prevista no contrato, mas com a qual a gente não trabalha, porque estamos entrando efetivamente para trabalhar juntos, buscar as sinergias que existem nesse negócio, e já está muito bem assimilado por todos nós que é uma sociedade que vai ser tocada pelo consenso, sempre.

Rafael Guedes:

Perfeito. Obrigado.

Fábio Fonseca, JGP:

Boa tarde a todos. Eu queria ter uma idéia de como é que anda o índice de cobertura da carteira de veículos do Banco Votorantim no sentido de valor das garantias/valor do saldo devedor, e como é que esse índice evoluiu talvez de três meses para cá, antes do agravamento da crise. Obrigado.

Aldo Luiz Mendes:

Eu pediria ao Marcelo, então, se ele tiver dados que possam responder...

Marcelo Parente Vives:

A nossa carteira de veículos, acho que é importante contextualizarmos da seguinte forma: como vocês bem observaram na apresentação, no decorrer do tempo a gente tem conseguido construir uma carteira de muito boa qualidade. Então, o nível de atraso dessa carteira acima de 90 dias é bastante baixo, a gente fica com menos de 3%; agora chegou próximo a 3% de atraso acima de 90 dias.

Mas para 100% da carteira nós temos garantias que são os próprios veículos usados, e que, em média, conseguimos recuperar cerca de 60% do valor do bem. Então, se eventualmente houver uma deterioração da qualidade da garantia, do valor que a gente consegue com a venda dos veículos, vamos supor aquela simulação de 20%, podemos recuperar 50% do valor do bem.



Fábio Fonseca:

Esse número de 60% é o número antes desse agravamento da crise, então?

Marcelo Parente Vives:

60% é o número que a gente vinha trabalhando antes do agravamento da crise.

Fábio Fonseca:

OK. Mas só para conciliar um pouco esse número, em termos de cobertura, você acha que o valor das garantias é acima de 100% em relação ao valor do saldo devedor?

Marcelo Parente Vives:

O nosso histórico tem sido bastante confortável nesse sentido.

Fábio Fonseca:

Está ótimo.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, passo a palavra ao Sr. Aldo Luiz Mendes, para as considerações finais.

Aldo Luiz Mendes:

Agradeço a todos a participação nesta conferência, onde nós estivemos trazendo algumas informações adicionais sobre a parceria que ora inauguramos com o Banco Votorantim, na criação de uma joint venture.

Agradeço a presença de todos vocês, e lembrando, como sempre, que no nosso site, no Portal BB, através da nossa Relação com Investidores, vocês poderão obter sempre mais informações a respeito desse negócio e sobre os números do Banco de uma maneira geral. Obrigado, e boa tarde a todos.

Operadora:

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. Obrigada pela participação, 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.”