

**Operadora:**

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem vindos à teleconferência da AmericanBanknote para discussão dos resultados referentes ao 3T07. Estão presentes hoje conosco os senhores Sidney Levy, Diretor-Presidente, Sylio Ferreira Swerts, Diretor Financeiro, e Carlos d'Albuquerque, Diretor de RI da Companhia.

Informamos que esse 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, quando mais instruções serão fornecidas. Logo após as perguntas dos analistas, iniciaremos a sessão para jornalistas. Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando \*0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço [www.abnote.com.br/ri](http://www.abnote.com.br/ri), onde se encontra disponível a respectiva apresentação. A seleção dos slides será controlada pelos senhores. O *replay* deste evento estará disponível logo após seu encerramento. Lembramos que os participantes do *webcast* poderão registrar antecipadamente, no *website*, perguntas a serem respondidas durante a sessão de perguntas e respostas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da AmericanBanknote, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da AmericanBanknote, e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Sydney Levy, Diretor-Presidente. Sr. Levy, pode prosseguir.

**Sidney Levy:**

Obrigado. Bom dia a todos, obrigado por estarem conosco em mais uma conferência de resultados trimestrais da ABNote. Eu acredito que vocês possam acompanhar esta apresentação através dos slides disponíveis no nosso site.

Vou iniciar na página dois, com os principais fatos desse trimestre.

O primeiro destaque é o alcance do EBITDA recorde de R\$32 milhões nesse 3T07. No 1T, nós havíamos atingido o que era, naquela época, um novo patamar, de R\$30 milhões, no 2T, nós subimos para R\$31 milhões e agora chegamos aos R\$32 milhões. E todos estes são números que nós jamais havíamos alcançado.

No acumulado do ano, nós chegamos a 8,1% de aumento do EBITDA. Acreditamos agora que vamos chegar ao final do ano com um número melhor do que este, algo ao redor de 10% de crescimento do EBITDA de 2007 sobre 2006, mostrando a capacidade da nossa empresa de se aperfeiçoar de maneira contínua e sustentável.

O segundo tema relevante que nós tivemos nesse trimestre, em todas as três divisões, foram aumentos na casa de 20% dos volumes processados, demonstrando que os mercados em que trabalhamos têm um potencial de crescimento orgânico muito significativo.

Na questão da margem do EBITDA, nós vemos, no trimestre, uma pequena redução de 0,4%; no acumulado do ano, vemos uma pequena elevação de 0,3%, e acreditamos mais uma vez que vamos fechar o ano com uma elevação das margens globais do nosso negócio.

Outro fato importante foi o início da produção do contrato de cartões do Banco do Brasil, em agosto. Realizamos a migração, com êxito, para o nosso site agora, em outubro.

Outro destaque foi o início, nesse mês de outubro, da comercialização de cartões inteligentes, após o final do período de carência que se sucedeu ao final da nossa *joint venture* anterior.

Também neste 3T pagamos dividendos de R\$13,04 por ação, seguindo também um compromisso de distribuição trimestral de dividendos para os nosso acionistas. E agora, no próximo dia 12 de novembro, vamos pagar outra parcela, completando um total de R\$0,46 pagos por ação durante o ano de 2007.

Mas, como sempre, a melhor maneira de entender o nosso negócio é através do entendimento do que aconteceu nas três divisões. E vamos então passar à página três, com os resultados da divisão de cartões.

Neste 3T, vimos um aumento de vendas de 8,5%, influenciados pela entrada do Banco do Brasil e pelo contínuo crescimento orgânico de cartões bancários.

O aumento do EBITDA de 4,2%, menor que o outro que tivemos, reflete a redução da margem, de 34,1% no ano passado para 32,8% agora, causado por alguns fatores, dos quais os principais são: o aluguel pago ao Banco do Brasil, da ordem de R\$120 mil por mês. Quando nós assumimos as operações do Banco do Brasil, nós continuamos a operar dentro das operações dele e, conseqüentemente, pagamos um aluguel de R\$120 mil por mês. Esse aluguel agora está extinto, pois já transferimos a operação para nossa própria fábrica.

O outro fator foi a entrada de um volume da nossa subsidiária argentina, a Transtex, no mês de setembro, que tem margens menores do que as praticadas por aqui.

E um terceiro fator é o contínuo aumento dos cartões pré-pagos em papel, de preço médio menor e margens também menores.

No substancial aumento do volume, de 20%, 11,3% foram orgânicos e o resto já é reflexo da entrega de 15 milhões de unidades na Argentina neste mês de setembro.

A proporção de cartões telefônicos e bancários foi nesse trimestre 75/25, e isso vai continuar em evolução pelas diferentes taxas de crescimento entre os dois segmentos, que nesse ano, até agora, foi de 13,8% nos bancários e de 7,3% nos telefônicos.

Mas o movimento mais importante dessa área, sem dúvida, é a nossa entrada nos cartões inteligentes, e a nossa meta é conseguir, até o final desse ano, ao menos um pedido para cada uma das três grandes avenidas de negócios. A primeira são os cartões

sem contato para o transporte público; a segunda são os cartões SIM, para as operadoras de telefonia celular; e a terceira são os cartões bancários.

Nós pretendemos ter ao menos uma venda em cada uma dessas áreas, ainda esse ano, para que no ano que vem a gente possa competir abertamente.

Nós reconhecemos que isso é um desafio bastante grande, se considerarmos que só a partir do dia 1 de outubro nós podemos começar a vender, mas nós estamos muito confiantes, e eu espero poder reportar boas novas nessa área ainda esse ano.

Indo agora para a página quatro, a nossa Divisão de Identificação, repete-se o desempenho excelente dos trimestre anteriores, com 14,2% de aumento de receita, 11,7% de aumento de EBITDA, acumulando no ano ainda o aumento de margem, que estava em 32,1% ano passado, e agora chega a 33,3%. E um outro aumento grande de volume, 23,6%, fruto da entrada das carteiras de identidade no nosso *mix*.

Temos mostrado o nosso sistema do Rio Grande do Sul para autoridades de todos os outros estados brasileiros, com boa receptividade. Esperamos que isso estimule os outros estados a abrir outras concorrências nos outros estados em breve.

A divisão está tendo um ótimo ano e tudo indica que temos condição de seguir assim para o próximo ano.

Indo agora para a página cinco, para a divisão Gráfica, vemos aí também uma história de recuperação.

Após um 1T decepcionante, tivemos uma melhora no 2T e agora um outro resultado também muito bom. O destaque é o crescimento do volume de 23,1% no trimestre, e outros 22,9% no EBITDA, o que levou à recuperação da margem. No ano, nos nove meses, já estamos com 11,5% de aumento de EBITDA, e temos confiança que o número final do ano vai ser melhor que esse.

Como sempre, agora vamos aos gráficos. Na página seis vocês podem ver as tendências dos cartões, dos quais o número para o qual eu quero chamar a atenção é o número do lado inferior direito.

No ano passado, nossa margem final foi de 33,1%, e neste ano, no acumulado, estamos com 33%, praticamente idêntico. Mas acreditamos que isso vá ser transformado por dois fatores: o primeiro é a entrada na Argentina, com altos volumes e margens menores; e o segundo é a entrada dos cartões inteligentes, com preços muito mais altos, lucros absolutos também mais altos, mas margens menores. Com tudo isso os números globais de volume, de venda em reais e de lucro vão subir, mas o número da margem não vai mais subir.

No entanto, nosso desafio, nós pretendemos e estamos trabalhando bastante para que o número continue superior a 30%.

Seguindo para os gráficos da Identidade, vemos um aumento geral de dois dígitos e de uma margem de 32% no ano passado passando agora para 33%. Nas tendências da gráfica vemos a recuperação geral, e a nossa expectativa de aumento de EBITDA para o ano é de um número entre 11% e 15%.

O *breakdown* da empresa, na próxima página, está muito semelhante ao do ano passado, e acreditamos que vai seguir assim.

Na página dez, chegamos à performance geral, e o aumento de EBITDA de 8,1%, com grandes chances de fecharmos o ano com 10% de aumento. E uma margem geral que foi de 27% no ano passado e que esse ano será certamente maior.

Na última página, eu sumário as principais questões da nossa frente.

A primeira, e muito importante, é a nossa qualificação como um produtor independente de cartões inteligentes; ainda é muito cedo, mas temos confiança que vamos começar bem, por sinais que estamos recebendo dos nossos clientes.

A segunda é um esforço que mal começou, mas que estamos dedicando muita energia, que é o alinhamento da nossa recém-adquirida subsidiária argentina. Somente a temos há 30 dias sob o nosso comando, mas percebemos que ao mesmo tempo em que está claro que foi um passo que não poderíamos adiar mais, que deveria ser feito de qualquer maneira, também percebemos que temos o desafio de implantar uma cultura gerencial que foi bem sucedida por aqui, e que para que essa empresa na Argentina tenha êxito, também deverá ser implantada por lá. Essa é uma segunda meta muito importante para nós.

O terceiro ponto é o Correio Híbrido. Nossos advogados estão confiantes em uma conclusão desse assunto ainda esse ano. Mas, após tantas idas e vindas, nós continuamos sem poder garantir se o Correio vai ou não seguir em frente. Nesse momento, nós estamos otimistas, estamos recebendo bons sinais, mas não podemos garantir que o Correio vai decidir pelo prosseguimento do processo.

O quarto ponto importante para nós é a definição das novas concorrências de Identidade. Nós temos visto bastante movimentação, bastantes perguntas, dúvidas, técnicos de Estados, e temos confiança de que até o 1T08 existirão concorrências nesse segmento, é uma esperança que nós temos, fundamentada no que temos ouvido, de novo, dos nossos clientes.

Por fim, a construção da nossa nova fábrica de Sorocaba segue o cronograma. Estamos esperando o início da mudança para o 2T do ano que vem e o início das economias para o 3T, o que tem o potencial de melhorar ainda mais os resultados da nossa área gráfica.

Para concluir, eu quero recordar vocês que o nosso desafio para 2007 era construir uma nova plataforma de negócios para crescimento futuro e, ao mesmo tempo, entregar um aumento no nosso EBITDA. Tudo indica que nós vamos cumprir o que prometemos. Eu tenho muita confiança que 2007, que será o décimo ano consecutivo em que nós conseguimos aumentar o nosso lucro líquido ano-a-ano, a cada um dos últimos dez anos nós tivemos lucros líquidos melhores que no ano anterior, e esse é mais um ano em que vamos conseguir isso.

Esse é um número que pouquíssimas empresas conseguem demonstrar, e eu acredito que a soma das oportunidades que nós temos em nossas mãos fazem com que também em 2008 nós cresçamos de maneira sustentada.

Eu quero agradecer a todos vocês mais uma vez, e me colocar à disposição para tirar qualquer dúvida que vocês tenham sobre os nossos resultados.

**Carlos Martins, Credit Suisse:**

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. A primeira com relação à questão do Correio Híbrido. Vocês estão esperando alguma definição para dezembro, mas eu queria entender se, caso esse projeto realmente não vier a acontecer, se vocês não entrarem em entendimento com o Correio, se teria alguma solução alternativa.

A pergunta número dois com relação ao business de *printing*, com essa reestruturação, a mudança da planta de Barueri para Sorocaba, como é que vocês imaginam margem nesse negócio, quando vocês estiverem toda essa reestruturação que vocês estão implementando agora nesses business, o que vocês imaginam chegar de margem EBITDA para esse negócio? Obrigado.

**Sidney Levy:**

Vou começar pela mais fácil, que é a segunda pergunta.

Nós fizemos essa mudança para a fábrica, e esperamos uma economia, depois que a gente consolidar tudo, de uns R\$4 milhões por ano, mais ou menos. Então, você coloca esse número e vê quanto que isso pode dar.

A primeira pergunta é muito mais complicada que é o problema do Correio Híbrido. Nós estamos... O Correio nos prometeu uma resposta para dezembro desse ano. Se eles não nos entregarem o que prometeram, nós vamos, então, fazer o nosso próprio sistema, que será menor do que o colocado pelo Correio Híbrido; será de implantação mais lenta, mas, no fundo é o mesmo produto, é a mesma coisa, só que em vez de ser de uma maneira começando grande, ela vai começar pequena e vai, ao longo do ano, crescer.

Nós, nesse momento, não podemos, legalmente, fazer esse projeto, porque estamos amarrados por contrato ao Correio. Então eu não posso dizer para você o que a gente pensou. A gente pode pensar, mas não pode fazer nada enquanto a gente não romper esse negócio.

A gente tem estudado isso, mas ainda de uma maneira amadora porque a gente está ainda na expectativa o negócio com o Correio. Mas seria basicamente, a mesma coisa, mais lentamente, começando pequeno, e crescendo. Ao invés de fazer 16 plantas, você faz quatro e começa. Respondi a sua pergunta?

**Carlos Martins:**

Está respondido. Obrigado.

**Paulo Ribeiro, Bear Stearns:**

Bom dia. Eu só queria que você falasse um pouco mais da Transtex, desse um pouco mais de detalhe do nível de produção e que tipo de melhoras que vocês acham que são atingíveis em curto prazo e em uma questão de mais longo prazo? Como você vê aquele negócio contribuindo para os resultados de vocês?

**Sidney Levy:**

Nós só temos 30 dias de operação lá. É muito pouco. A gente viu, em setembro, um número muito grande de cartões, 15 milhões de unidades, é um número bastante grande. A empresa tem clientes e tem capacidade de *deliver*. Essas coisas a gente já viu que tem, e por isso que a gente comprou.

Eles tiveram, no ano passado, um EBITDA de 24%; nós não estamos conseguindo alcanças o EBITDA de 24% nesse mês de setembro. Não sabemos se foi porque não deu tempo, a gente só vai poder saber isso quando tivermos pelo menos um trimestre.

Nós temos muito interesse em fazer outras aquisições na região. Nós achamos que é muito importante a gente aumentar a escala do negócio na América Latina. Mas nós só vamos querer avançar quando a gente tiver confiança no *management*, na habilidade de gerar retornos constantes, sem surpresas.

Achamos que existe uma diferença cultural muito grande, e que isso vai nos dar muito trabalho, porque nós aqui temos uma cultura de *ownership* onde os executivos assumem os problemas para si sem responsabilizarem terceiros. Nós achamos que isso é essencial no desempenho da nossa empresa.

E lá nós não estamos encontrando isso. Nós ainda estamos encontrando uma cultura de procurar responsáveis pelos problemas, que achamos que é um atraso tremendo.

Então, esse é o nosso problema. Precisa resolver. Nós acreditamos que fizemos um bom negócio, porque o mercado é ótimo. O *market share* da empresa é excelente, a reputação da empresa é excelente, então ela tem muitas coisas muito boas, mas não tem ainda a nossa velocidade de fazer resultados.

É nisso que a gente precisa trabalhar, com *management*, a gente já implantou um *management*, a gente mandou gente do Brasil, a gente contratou gente nova na própria Argentina, e agora é uma questão também de deixar rodar para implantar o sistema. Não adianta você trazer todas as mudanças sem ver o que sai por lá.

Não sei se eu respondi a sua pergunta, mas é mais ou menos isso.

**Paulo Ribeiro:**

Perfeito. Em termos de volumes, então: eles produzem 15 milhões de cartões... Vocês esperam que a produção lá seja de 15 milhões por trimestre?

**Sidney Levy:**

Isso foi o número de setembro. Para nós é um bom número, é um bom número considerando o tamanho do mercado. É um bom número. Para começar, a gente ficou surpreso, achou o número espetacular.

**Paulo Ribeiro:**

Perfeito. Obrigado.

**Guilherme Simões, BES Securities:**

Bom dia. Eu queria entender, queria que vocês explicassem melhor a queda de margem EBITDA da divisão de Sistemas de Identificação, o que houve quando a gente olha o 3T contra o 2T. Obrigado.

**Sidney Levy:**

Uma questão muito importante é que nos Sistemas de Identificação de carteiras de identidade nós temos margens menores do que nas carteiras de motorista. Por quê?

Porque os sistemas de carteiras de motorista são mais antigos, e a natureza desse produto é que quanto mais antigo é o sistema, mais dinheiro você ganha, você deprecia mais coisa, você é mais eficiente. Nós começamos com as carteiras de identidade há pouco tempo.

Então, na medida em que você tem mais Identidade no *mix*, você tem uma queda de margem.

Então, a razão, nesse trimestre, especificamente, foi isso. A gente acha que são dois movimentos contínuos, porque na medida em que você vai fazendo mais, por exemplo, no trimestre que vem, você já vai estar fazendo há mais tempo. São dois movimentos simultâneos: você estar fazendo há mais tempo, você é mais eficiente, mas, ao mesmo tempo, como você está fazendo há mais tempo, você está fazendo mais unidades do produto de menor margem.

É uma guerra entre duas forças opostas, e é muito difícil para nós precisar. Esse que aconteceu (...) a gente não ficou nem um pouco preocupado; a gente achou que é totalmente normal. E nos nove meses, nós estamos ganhando mais de um ponto. Nossa meta era um ponto, nossa meta para o ano era um ponto, e acho que a gente vai chegar lá, tranquilamente.

Então, o que aconteceu foi isso: um *mix* entre carteiras de identidade e carteiras de motorista.

**Guilherme Simões:**

Está ótimo. Obrigado.

**Operadora:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra à Companhia, para as suas considerações finais.

**Sidney Levy:**

Eu queria, de novo, agradecer a vocês todos. Nós estamos à disposição de vocês para qualquer pergunta. O Afonso, eu e toda a nossa equipe de executivos estamos à disposição. É nosso projeto que os investidores entendam bem a dinâmica da nossa empresa, e nós que vivemos, acredito, um bom momento, estamos vivendo um bom momento, estamos muito otimistas, com muitas coisas pra fazer, e é muito importante nós percebermos que os investidores entendem isso e apóiam os movimentos que nós estamos fazendo.

Muito obrigado, e até a próxima.

**Operadora:**

A teleconferência da ABnote está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ Data Products. Ao passo que é feito o possível para garantir a qualidade da transcrição, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Este documento não reflete nenhuma opinião de investimento. O conteúdo é de responsabilidade da empresa que realizou o evento que está transcrito neste documento. Por favor, consulte o website da respectiva companhia para mais informações sobre limites de responsabilidade."