

Operadora:

Bom dia, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da American Banknote para discussão dos resultados referentes ao 2T08.

Estão presentes hoje conosco os senhores Sidney Levy, Diretor Presidente; Sylio Swerts, Diretor Financeiro; e Carlos Affonso d'Albuquerque, Diretor de Relações com Investidores da Companhia.

Informamos que este evento está sendo gravado e que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia, e, 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 assistência durante a conferência, queira, 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, 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 American Banknote, 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 American Banknote e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

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

Sidney Levy:

Muito obrigado. Bom dia, pessoal, obrigado por estarem conosco mais uma vez neste *conference call* dos nossos resultados do 2T08. Nós temos um PowerPoint para vocês seguirem, e começando pela página dois, a nossa receita líquida desse trimestre bateu R\$168 milhões, 52% acima do mesmo trimestre do ano passado. Isso, evidentemente, muito alavancado pela entrada durante dois meses – maio e junho – dos resultados que vieram com a Interprint. No ano nós já somamos um aumento na receita de 36%, e batemos R\$300 milhões nessa metade do ano.

O nosso EBITDA, que foi no 2T07 de R\$31 milhões, no 1T08 de R\$34 milhões, agora chega a R\$43 milhões, um aumento de 38%. Esse EBITDA está ajustado por R\$4,2 milhões de despesas que só aconteceram uma vez, resultantes do pagamento aos bancos e aos advogados na compra da Interprint e na emissão das debêntures. Então, isso estamos expurgando do resultado. Com isso, chegamos então a um aumento de 38% no EBITDA do trimestre, e no ano acumulando então 25,4%,

A margem, que no 2T07 foi 28%, agora ficou em 25,6%, que foi exatamente a mesma margem que nós conseguimos no 1T08, e com isso ficou comprovado que a entrada da Interprint, que teve no ano passado uma margem de 19%, e nós tínhamos algum receio de que fosse contaminar a nossa margem, não o fez, porque houve ganhos e perdas em outras áreas, que nós vamos depois explicar.

Então, nesse 2T fechamos com 25,6%, na metade do ano também com 25,6%, o que para nós foi um bom resultado.

O lucro líquido ajustado também pelo ágio, é um lucro líquido somando de volta o ágio de R\$3,6 milhões, mostrou um aumento de 5,5%, e no ano de 3,8%. A queda na margem líquida é porque agora nós estamos considerando R\$4 milhões de juros que não tínhamos ano passado, porque não tínhamos essa alavancagem.

Então, resumindo, o EBITDA é recorde, R\$43 milhões é um número que nós nunca tínhamos alcançado, muito superior ao nosso melhor resultado anterior; o crescimento da receita líquida na base de 30% a 20% são números muito bons; a manutenção da margem; nosso Conselho de Administração se reuniu e decidiu ajustar a política de dividendos, que era 30% do lucro líquido, para 30% do lucro líquido somando o ágio, e nós vamos continuar pagando os dividendos trimestralmente, já anunciamos que vamos pagar no próximo dia 14 R\$0,15 por ação, que é mais ou menos 30% do lucro líquido ajustado; e um fator muito importante para nós nesse 2T foi que os *smart cards* já representam 18% da nossa receita líquida de cartões. Nós começamos isso este ano, e já chegou a este número, que é muito importante.

Tem mais alguns assuntos importantes nesse 2T. O primeiro é que nós conseguimos amortizar o ágio de R\$3,6 milhões e diminuimos a nossa alíquota de imposto de renda de maneira significativa, isso é uma boa notícia. A segunda boa notícia é que nós emitimos as debêntures em abril deste ano, R\$180 milhões, mas conseguimos fechar o mês de junho com R\$60 milhões em caixa já. Então a nossa dívida líquida, desse movimento todo que nós tivemos para a compra da Interprint, já caiu para alguma coisa como R\$120 milhões, R\$130 milhões, ainda antes de colocarmos as sinergias para dentro, ainda antes de fazermos muitas coisas que faremos.

E aí eu passo para a segunda página, que mostra que a Interprint tinha cinco fábricas no Brasil, nós tínhamos cinco fábricas no Brasil e mais uma na Argentina, somavam 11 fábricas, e nós já concluímos o nosso plano, que será ficar com sete fábricas.

Agora no mês de julho, ainda não incluído nesses resultados, já iniciamos uma reestruturação; no mês de julho tiramos 10% dos empregados da Interprint, iniciamos um plano de fechar quatro localidades e redistribuir esses ativos para as nossas fábricas existentes. Vamos investir ainda este ano na expansão de algumas das nossas fábricas próprias para absorver essas quatro localidades que vamos fechar, e esperamos com isso chegar a uma redução proporcional de custos fixos muito significativa.

Essa nova distribuição de fábricas será da seguinte maneira: serão três fábricas ao redor do Estado de São Paulo, em Sorocaba, São Bernardo do Campo e Barueri, e mais quatro fábricas espalhadas, uma no Rio de Janeiro, uma no Paraná, uma no Rio Grande do Sul e uma na Argentina. Nós acreditamos que essa distribuição de fábricas, que pega a parte mais rica do Brasil, é uma distribuição única, e que vai se transformar em uma espetacular barreira de entrada, porque a construção dessa infra-estrutura de fábricas, de distribuição, de ativos espalhados dessa maneira, é uma coisa muito difícil de alguém reproduzir.

Essa é a nossa prioridade neste momento, nós já começamos, e eu acho importante vocês saberem que isso é o tema principal da nossa Empresa daqui até o final deste ano.

Entrando agora na divisão de cartões, vocês vêem que a receita líquida aumentou 27%, no ano 19,2%; o EBITDA caiu R\$500 mil, de R\$16 milhões ano passado para R\$15,5 milhões este ano, e no também uma queda de R\$500 mil, ou 1,5%; a margem caiu bastante, de 33% ano passado para 25% este ano, nesse trimestre, e o volume de vendas subiu 20%.

O que é isso? O que é esse resultado? Esse resultado é a soma de cinco movimentos, um em um sentido ruim e quatro em um sentido bom. O sentido ruim é que os cartões telefônicos sofreram uma redução muito significativa e não esperada; nós não esperávamos isso nos cartões telefônicos, o nosso maior cliente reduziu o seu pedido de maneira dramática, 50% do que ele havia pedido nesse mesmo trimestre do ano passado. Nós tínhamos visto no 1T uma queda pequena, de 1,5%, estávamos esperando alguma queda, mas jamais 50%.

Pois bem, veio. Essa queda veio, e nós conseguimos compensá-la com quatro movimentos positivos. O primeiro foi a entrada dos cartões vendidos na Argentina, que nós não tínhamos ano passado; o segundo foi o aumento da produção de *smart cards*, que nós também não tínhamos ano passado; o terceiro foi a entrada dos cartões que vieram com a Interprint; e o quarto é o aumento dos cartões financeiros, que continuam com um crescimento orgânico significativo, que nesse trimestre bateu 12,2%.

Então, do encontro dessas cinco correntes, nós diminuimos o nosso EBITDA em R\$500 mil. A margem ficou acima dos 25%, antes de qualquer sinergia; de três fábricas de cartões telefônicos, já em julho fechamos uma, já estamos com duas, e até o final do mês de outubro, novembro, vamos ficar só com uma. Então, em uma reação a esse movimento da nossa clientela, vamos reagir adaptando a nossa estrutura para esse novo tipo de volume.

Esse volume pode subir de novo? Pode até subir, mas a gente não vai contar com isso. Vamos nos preparar para o pior. Então, vamos readequar nossa capacidade, vamos mudar as máquinas de lugar e concentrar em um único local, e com isso nós esperamos aumentar o rendimento, mesmo com a queda do volume, em relação ao que aconteceu nesse 2T.

O cartão inteligente, como eu já falei, já é 18% da receita. Nós começamos em janeiro, é um crescimento mês a mês que está se consolidando; acreditamos que já somos os líderes no Brasil no cartão sem contato, no transporte público; no cartão bancário já temos um market share significativo, vou dizer mais ou menos 20%, para quem acabou de começar; e nos *SIM cards* nós ainda nem entramos, estamos nos preparando para entrar até o final deste ano. Isso é um movimento muito importante para nós.

Nesse trimestre nós já tivemos dois meses de Interprint, teremos três meses de Interprint, os resultados de licitação vão começar a acontecer, as outras sinergias provenientes dessa reorganização das fábricas também vão começar a aparecer. Então, nós acreditamos que, nessa área, o pior já veio, já passou, que foi essa queda abrupta e inesperada dos cartões telefônicos.

Na outra página, onde vocês vêem os gráficos de tendência, o gráfico do volume nesse trimestre em 20%, basicamente por causa da aquisição, que trouxe novos volumes; a receita também em 27%, e o EBITDA caindo, como eu já falei.

A nossa margem ano passado foi de 31,4%. Este ano, a nossa margem acumulada está em 27,6%. Qual é o número daqui para frente? É um número que não será menor que 26% e não será maior que 28%, na linha de 26% a 28%, e vamos ver exatamente o impacto desses fechamentos de fábrica para poder dizer com mais precisão. Mas será um número dessa ordem.

Seguindo na área de sistemas de identificação, aí nós tivemos um resultado também inesperado, mas na outra direção, um resultado espetacular. A margem EBITDA disparou, alcançou 40% nesse trimestre, a receita líquida aumentou 55%, o EBITDA saiu de R\$11 milhões para R\$20 milhões. Então, são resultados muito bons.

Eu preciso dar a vocês uma nota de cautela nesses resultados, porque esse negócio tem uma característica de que os últimos momentos de um contrato são os momentos mais lucrativos, porque são os momentos onde já está tudo depreciado, a máquina já está muito azeitada; e os primeiros momentos de um novo contrato são menos lucrativos, porque normalmente o cliente pede outras capacidades, outros investimentos, às vezes existe uma redução no preço.

Então, esses meses de maio e junho eram últimos meses de alguns contratos que a Interprint tinha, que já foram renovados em julho, e nós não acreditamos que esses 40% de margem sejam um número sustentável, acreditamos que esse número é menor que isso.

Mas, nesse trimestre, foram números espetaculares, e a melhor notícia de todas, vocês vão ver aí, que o volume de documentos emitidos este ano, em seis meses, foi 27%. Mas se você excluir os números que vieram da Interprint, o crescimento orgânico dos contratos que nós tínhamos é de 14,6%, que é um número muito bom. Nós estávamos trabalhando em um crescimento orgânico de 7%, 8%, e nesse trimestre, nessa metade do ano veio com 14%, que é um número espetacular, e nós tampouco esperávamos que fosse tão bom assim. Estamos vendo isso mais ou menos se mantendo, o que é um número excelente.

Olhando os gráficos e tendências, o aumento neste ano dessa unidade é 27%, o aumento da receita é 33% e o EBITDA 45%; a margem nos seis meses é 37%, e nós acreditamos agora que esse número não será menor que 35% daqui para frente, acreditamos em um novo piso dessa margem dos sistemas de identificação.

Seguindo adiante, na área gráfica, nós vemos um aumento na receita de quase 90%, saímos de R\$30 milhões para R\$56 milhões, no ano já chegamos a R\$97 milhões; o nosso EBITDA, que era R\$3,8 milhões, foi para R\$7,2 milhões. Só para vocês terem uma relação, nosso EBITDA do cartão nesse trimestre foi R\$15 milhões. Quer dizer, a gráfica já está gerando a metade do cartão, é uma coisa que ninguém esperava, e a margem EBITDA foi mantida em 12,7% nesse trimestre, mesmo com a entrada desses volumes da Interprint.

Então, a boa notícia aqui é que já chegamos a um novo patamar de EBITDA. Acreditamos que a tendência é melhorar, porque só tivemos dois meses de Interprint, não tivemos nenhuma sinergia nesse trimestre e haverá muitas mudanças a se fazer na alocação dessas plantas. Nós já estamos, nessa metade do ano, com quase R\$100 milhões na área gráfica.

Vendo aí os gráficos, o volume subiu 32% este ano, a receita 70%, o EBITDA dobrou, já estamos agora com R\$12,9 milhões, e no ano passado, o ano inteiro, tivemos R\$15,7 milhões. Então, o aumento este ano na gráfica será muito significativo. A margem nesses seis meses está 13,3%, e nós acreditamos que é muito provável que aconteça um número entre 13% e 14%.

Agora vendo o *breakdown* de produtos, vocês vêem que nesse semestre nós ficamos mais ou menos com 40%-30%-30%: 40% o cartão, 30% a gráfica e 30% os sistemas de identificação. A gente acha que o número vai ficar dessa maneira mesmo.

Voltamos a repetir uma coisa que falamos praticamente todos os trimestres: é muito importante para nós ter um portfólio com três divisões, porque esse portfólio é que dá um

hedge natural à nossa Empresa à oscilações de mercado, que existem, existiram e vão continuar existindo, porque é da natureza do nosso negócio.

Mas nós tendo esse portfólio de três divisões, e essas divisões se dividem em várias outras subdivisões, nos permite garantir uma certa performance a cada trimestre, independente dessas mudanças. Então, nosso *breakdown* de 40%-30%-30% nesses seis meses, acreditamos que vá ficar mais ou menos desse tamanho daqui para frente. Foi 45%-28%-27% no ano passado mas, com a queda do cartão telefônico, acreditamos que o cartão ficará com uns 40%.

Na performance consolidada, o aumento do EBITDA nos primeiros seis meses deste ano foi de 25,4%, a nossa média dos últimos dez anos é mais ou menos 24% ao ano, e este ano nós vamos ficar acima disso, porque nós vamos ter o benefício de mais meses da Interprint na segunda metade do ano; o lucro líquido subiu pouco, porque agora nós temos pagamento de juros, que nós não tínhamos antes; e a margem EBITDA, como eu falei, deve ficar nesse número de 25%, mais ou menor por aí.

Para concluir, nós temos ainda nesse semestre o início da realocação das plantas. É um momento de muito trabalho, de muita energia sendo gasta na construção dessa nova infraestrutura. Para esse restante do ano nós vamos investir tudo o que for necessário para captar essas sinergias o quanto antes; achamos que temos que correr com isso, porque quanto mais rápido nos captarmos a sinergia, melhor para a Empresa. E nós vamos continuar investido no avanço da nossa linha de cartões inteligentes, que está indo muito bem, já contribui com uma parcela significativa do nosso resultado.

O nosso nível de EBITDA é de R\$200 milhões por ano a partir do ano que vem. Já estamos na linha, nós já chegamos a R\$43 milhões. Então, o número de R\$50 milhões, que é a nossa meta está chegando. Vai chegar no 3T? Provavelmente não, porque nós vamos gastar muito dinheiro com essas mudanças, com essas demissões, com essas coisas todas.

A pergunta que eu estou ouvindo mais, e que eu já vou antecipar aqui nesse *call*, é o seguinte: nós fizemos a emissão das debêntures e já temos R\$60 milhões em caixa. O que nós vamos fazer com o dinheiro? Essa pergunta eu tenho ouvido de maneira permanente, então eu vou tentar responder para vocês isso antecipadamente.

A nossa primeira prioridade agora é investir na captura das sinergias. Isso nós vamos fazer de qualquer maneira, já estamos fazendo. São decisões muito difíceis, envolvem mudanças de pessoal, envolvem demissões, envolvem coisas complicadas, mas isso é a nossa prioridade, este ano ainda investir o máximo possível para capturar todas as sinergias possíveis.

A nossa segunda linha de investimento continua sendo na área de cartões inteligentes. Nós vamos investir o que for necessário para ter um market share importante nessa linha, e isso continuará a acontecer.

Nós, evidentemente, continuamos a perseguir aquisições, não paramos de procurar por ativos que sejam *accretive*, mas não vamos perder nossa disciplina de aquisição. Isso a gente não vai perder, vamos continuar com a disciplina que nos trouxe até aqui. Então, nós continuamos a procurar, mas não acreditamos que este ano vamos conseguir fechar nenhum negócio, porque temos outras prioridades. Mas continua na nossa linha de procura, faz parte da estratégia da Empresa e assim continuará.

É isso. Eu agradeço mais uma vez a vocês, e agora fico à disposição para qualquer pergunta.

Luiz Otávio Santos, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta com relação a sinergias da Interprint. Se vocês pudessem dar um pouco mais de detalhe sobre em que ponto vocês estão dessa integração, o que já foi feito, o que já tem de cortes ou de redução de custos que vocês já conseguiram atingir, e se vocês acham que realmente até o final do ano, ou seja, para o 1T do ano que vem, isso já estar completamente integrado e todas as sinergias já terão sido atingidas mesmo.

Sidney Levy:

É o seguinte: a primeira mudança que nós fizemos, nós tínhamos três locais fabricando cartão telefônico, um no Rio de Janeiro, um em Sorocaba e um em São Bernardo do Campo. Na primeira semana de julho, devido a essa queda de volume, nós fechamos a fábrica de São Bernardo do Campo, de cartão telefônico. Demitimos todas as pessoas que estavam trabalhando naquela operação e estamos dirigindo as máquinas para a fábrica de Sorocaba. Esse primeiro movimento já aconteceu.

O segundo movimento que nós vamos fazer é que nós também vamos fechar a fábrica do Rio de Janeiro. Na parte de cartões telefônicos vamos concentrar tudo em Sorocaba, que é o local mais barato do ponto de vista de fabricação e de distribuição depois desses cartões. Então, nós estamos mandando as máquinas para lá e vamos concentrar tudo lá. Há uma pequena obra a fazer, que nós vamos começar a fazer agora. Nós acreditamos que em dezembro estaremos, na parte de cartões telefônicos, em Sorocaba.

O terceiro movimento: nós temos uma fábrica em Barueri muito grande, com 32.000 m², e nós vamos devolver ao proprietário 24.000 m² e vamos ficar só com 9.000 m². Esses 24.000 m² nós vamos distribuir por Sorocaba, um local novo que estamos construindo; por São Bernardo do Campo, que nós também vamos ampliar, essa é uma fábrica própria que veio com a Interprint, de propriedade da Interprint. Então, nós estamos ampliando as fábricas próprias porque vamos pagar menos aluguel daqui pra frente.

E a Interprint tinha uma fábrica na Lapa, em São Paulo, que nós também estamos fechando; tinha também uma fábrica em Alphaville, que nós também estamos fechando e estamos movendo isso para as fábricas existentes.

Então, nós estamos no meio dessa operação. Essa operação é complexa, envolve muita gente, muito movimento de máquinas, tem alguma construção. As sinergias são grandes? São grandes, nós acreditamos que existe no mínimo R\$10 milhões para se tirar dessas coisas. Nós vamos conseguir acabar isso no dia 30 de dezembro? Vamos trabalhar para isso, mas tem licenças, tem coisas que estão um pouco fora da nossa alçada, mas nós vamos trabalhar para isso. Esse é o nosso objetivo.

Luiz Otávio Santos:

Muito obrigado.

Altair Maurílio, Bradesco Corretora:

Bom dia a todos. Aproveitando, falando um pouco também já da integração com a Interprint, eu queria saber se a oscilação que houve em capital de giro entre o 1T08 e 2T08 no consolidado já é um reflexo disso. Gera alguma mudança? Como é que vocês administraram capital de giro nesse momento?

Sidney Levy:

OK. Capital de Giro. Evidentemente que nesse 2T nós, primeiro, não fizemos nenhuma mudança, nós trabalhamos as fábricas da Interprint como elas estavam, porque nós preparamos o nosso estudo durante os meses de maio e junho. Nós compramos em 9 de maio e até o dia 30 de junho nós acabamos o nosso estudo, só começamos a agir no início de julho.

Então, muitos desses números do capital de giro são coisas que vieram de lá e ainda não estão no nosso sistema. Nós só estamos conseguindo, por exemplo, integrar os sistemas de controle nesse mês de julho. Então, ainda não deu para ter clareza desse movimento.

Mas há um capital de giro lá que é maior do que a gente costumava ter, que foi parte do valor negociado. E isso estava na fórmula da compra. Nós oferecemos R\$165 milhões com caixa zero, dívida zero, e com determinada dívida de capital de giro, que era R\$32 milhões.

Então, na hora de pagar nós tivemos um ajuste disso. Isso não nos custou nada, porque estava na fórmula da compra. Eu não sei se eu respondi a você.

Altair Maurílio:

Está bom. Obrigado.

Luiz Iani, DLM Invista:

Eu queria que você comentasse um pouco a respeito da homologação do SIM card. Quando é que vocês estão esperando essa homologação? E se você pudesse nos dar uma noção do tamanho desse mercado; e o que vocês esperam de market share para os próximos anos?

Sidney Levy:

Este é talvez o mercado mais complicado dentre todos os que nós trabalhamos e pretendemos trabalhar. É um mercado que exige novas homologações o tempo inteiro. Então, um cliente brasileiro, que é um dos grandes *players* do Brasil, nos colocou um pedido, nós temos um contrato de entrega de cartões GSM na tecnologia 3G. Então começamos esse processo de homologação depois do contrato assinado, e esperamos ter essa homologação para o mês de setembro, outubro no máximo.

Em paralelo, quando compramos a Interprint, compramos metade de uma empresa chamada Incard do Brasil; e a Incard do Brasil tem um market share de aproximadamente uns 15% do mercado brasileiro, é uma empresa lucrativa, com uma penetração muito grande na TIM. A Incard é uma empresa de origem italiana e a TIM também.

Então, a Incard atende a TIM e a Brasil Telecom. Nós, na ABN, estamos atacando a Oi e a Claro; a Oi nós já temos o contrato, estamos trabalhando na homologação da Claro.

Esse é um *business* muito disputado, da ordem de R\$200 milhões por ano, pouco mais que isso, e nós pretendemos ter um market share disso até o final do ano. Uma parte nós já temos, veio com a Interprint, e a outra parte nós vamos conseguir com os ativos que nós já tínhamos na American Banknote antes da Interprint.

Eu não sei se respondi, mas se eu falar mais eu entrego o ouro ao bandido.

Luiz Iani:

OK. Eu queria que você comentasse também esse plano de reestruturação das fábricas; o que vocês estão esperando gastar para esse fechamento e readequação de planta? Vocês já têm um CAPEX estimado?

Sidney Levy:

Nós gastamos na demissão das pessoas cerca de R\$2 milhões. Eu acho que a gente vai gastar uns R\$10 milhões a R\$15 milhões nessa operação, e acredito que isso volte em mais ou menos um ano.

Luiz Iani:

OK. E, por último, queria só que você comentasse Minas Gerais, que está com a licitação na parte de sistemas de identificação, e já está quase fazendo aniversário de um ano. Eu queria que você desse uma sensibilidade sobre o que vocês estão esperando para frente.

Sidney Levy:

Eu estou quase devolvendo essa pergunta para você que é mineiro, que pode explicar melhor para mim o que acontece em Minas Gerais. Minas Gerais é muito complexo, realmente.

A concorrência foi para a rua, e uma concorrente nossa, francesa, entrou com uma representação – não sei se no Ministério Público – alegando que ela estava sendo prejudicada nos termos da concorrência, porque evidentemente a concorrência vai encher a geração de quase 400 empregos no Estado de Minas Gerais. E essa é uma empresa de tecnologia francesa que tem um empregado no Brasil, e evidentemente ela não quer ter 400 empregados em Minas Gerais.

Então, com esse argumento, de que ela está sendo injustamente tratada, ela foi ao Ministério Público de Minas Gerais, e o Ministério Público concedeu a ela o direito de espremer. E a concorrência foi então suspensa, enquanto eles redesenham para permitir a entrada dessa empresa francesa na concorrência; e é neste momento que nós estamos.

Eles nos disseram que estão preparados para soltar de novo essa concorrência nos próximos 30 dias; e eu não sei se isso vai acontecer. Tenho avisado sempre em nossos *calls* que o *business* de *ID systems* é um *business* excelente, mas é um *business* muito complicado para dar os primeiros passos, porque a concorrência é muito intensa e apela, são concorrências públicas envolvendo processos judiciais; é sempre muito complexo.

Mas estamos acostumados a isso, isso não nos detém; essa é uma das expertises da Empresa. Então, sabemos que essas lutas são longas e assim serão sempre. Mas nós só queremos competir, queremos que possamos concorrer, que a céu aberto nós possamos apresentar nossa proposta; é a única coisa que queremos. Mas a gente não tem domínio disso, isso depende da estrutura de poder. Vamos torcer para que saia ainda este ano.

Luiz Iani:

OK. Obrigado.

Gabriel Raoni, Rio Gestão:

Bom dia. Minha primeira pergunta é em relação à Interprint. Na aquisição, veio também com a Interprint uma provisão para contingência. Pelo que me parece, a Interprint sempre fez bem essa parte de provisão para contingência. Eu acho que aumentou, foi para R\$40 milhões, a gente olhando o passivo consolidado da American Banknote. Eu só queria saber se, dentro dessa provisão, vocês já olharam se em questão de passivos trabalhistas ou fiscais pode haver uma reversão futura de provisão. Me parece que eles sempre fizeram isso muito bem, foram bem conservadores, e de repente pode ter alguma coisa positiva para frente.

Sidney Levy:

OK. Têm dois aspectos: o primeiro é que nós temos um *escrow* de R\$25 milhões para, durante cinco anos, qualquer coisa não considerando a *due diligence*. Então, isso nos protege para os próximos cinco anos contra qualquer processo que já não esteja classificado. E já, inclusive, aconteceram dois pequenos casos nesses dois meses.

Nós evidentemente vamos pouco a pouco trazer as provisões que estão lá para o nosso modelo; nós acreditamos que o nosso é um bom modelo; e isso vai gerar algum movimento. O nosso Gerente de Contabilidade está aqui do meu lado, e diz que acredita que esse movimento será positivo em algum momento.

Mas nós estamos fazendo isso muito cuidadosamente, nós não estamos com nenhuma pressa em fazer isso, estamos nos concentrando muito mais na questão operacional neste momento do que na questão contábil.

Como eu falei antes, só agora, no mês de julho, conseguimos unificar os sistemas de informação. Então, ainda tem muito chão nessa área. Mas se tiver alguma coisa nessa área, será positivo.

Gabriel Raoni:

OK. Obrigado. A segunda pergunta, só para entender um pouco o CAPEX da Empresa, eu acho que no 1S foram gastos R\$33 milhões de CAPEX, principalmente em relação à nova fábrica de Sorocaba. Vocês acham que esse CAPEX está em linha ou foi um pouco acima do que vocês esperavam? Só para ter uma idéia de mais ou menos o que há para o 2S.

Sidney Levy:

Nós acreditamos que o CAPEX vai mudar de jeito. Nesse 1S ele foi cartão inteligente e fábrica de Sorocaba; foram dois temas determinantes. A fábrica de Sorocaba já está ficando pronta, já está praticamente pronta. O grosso do investimento de *smart* também já foi feito.

Agora, o CAPEX do 2S será a realocação das plantas, movimentação, construção de anexos, reformas, esse tipo de coisa.

Gabriel Raoni:

Então, o grosso do ano já foi nesse 1S?

Sidney Levy:

A maior parte já foi. Eram coisas mais caras.

Gabriel Raoni:

Perfeito. A última pergunta é em relação a uma matéria bem completa que saiu no Valor Econômico, sobre o SINIAV. Eu queria só saber um pouco da expectativa de vocês em relação a isso, e que comentasse também um pouco sobre o fato de ser chip passivo ou ativo. Só para entendermos um pouco melhor as perspectivas desse novo setor.

Sidney Levy:

Que bom que você perguntou isso. É um assunto que eu até deveria ter falado antes no *conference call*. Quando saiu o edital do SINIAV nós tomamos a seguinte posição: primeiro, que nós não íamos defender nenhuma tecnologia. Nós não somos uma empresa de tecnologia, somos uma empresa de prestação de serviços.

Então, nós participamos de todos os comitês técnicos etc., mas não defendemos nem ativa, nem passiva, nem nada disso, porque acreditamos que o Brasil é muito diverso, e cada estado tem seu problema muito diferente do outro; o nível de vida da população, a distribuição de população urbana e rural, o status financeiro do estado, são totalmente diferentes. Então não adiantava aqui sair com uma solução mágica, centralizada, genial. Então nós colocamos que não, que não tínhamos nada a ver com isso e que faríamos qualquer um dos dois sistemas.

A outra coisa que nós também defendemos no grupo de estudo que o Ministério da Ciência e Tecnologia criou era que o Governo Federal criasse uma linha, um padrão mínimo técnico, e deixasse para os estados fazerem as suas concorrências, na medida das suas disponibilidades.

Essas nossas duas bandeiras foram vencedoras. O Governo Federal definiu um padrão mínimo de qualidade e delegou aos Detrans as concorrências. Então nós ficamos extremamente felizes com essa decisão, acho que ela possibilita que esse projeto vá para frente, porque de outra maneira ele não iria para frente, ficaria encalacrado em algum órgão do Governo Federal. E assim, os estados vão poder avançar com desenhos apropriados a cada local.

Então nós já começamos a conversar com cada um dos Detrans para ver o que eles querem fazer. Cada um vai querer fazer uma coisa diferente, como é nos sistemas de identificação, como é nas carteiras de motorista. Mas nós ao acreditamos em nenhuma concorrência para este ano de 2008, ninguém vai ter tempo para preparar isso, mas acredito que em 2009 começam a aparecer concorrências. Quem vai ganhar eu não sei, nós vamos competir.

Gabriel Raoni:

Entendi. E você pode falar quem é o seu parceiro tecnológico?

Sidney Levy:

Não, nós temos vários parceiros tecnológicos nessa área. Nós temos um com antena, um sem antena, um com bateria e outro sem bateria; nós fazemos nossa própria antena. Quaisquer das soluções, nós temos como trabalhar.

Gabriel Raoni:

Entendi. Tanto no chip ativo quanto no passivo, em relação a...

Sidney Levy:

Sem dúvida alguma, nos dois casos nós temos. Porque a nossa colocação, e eu vou repetir isso porque é importante o pessoal entender, nós somos um prestador de serviços. O que nós vamos fazer na carteira de identidade? Nós entramos com R\$40 milhões, 400 pessoas, muita gente, compramos todos os ativos, colocamos o dinheiro na frente e prestamos o serviço. Para nós, tanto faz se é ativo ou passivo, não faz a menor diferença. Nós estamos lá para servir o estado, uma coisa que o estado faz mal, estamos lá para fazer bem, de uma maneira lucrativa para eles e para nós. Esse é o nosso papel.

Gabriel Raoni:

OK. Obrigado pela explicação.

Luiz Iani, DLM Invista:

Só para fechar a questão do SINIAV, obviamente vai depender do tipo de chip, cada um vai ter um custo, mas dentro do campo de atuação da ABnote, vocês já conseguiram mensurar o que seria esse mercado?

Sidney Levy:

É uma variação tão grande que qualquer número vai confundir. Tem gente que vai optar por um chip muito barato, um serviço muito barato, tem gente que vai fazer um sistema mais complexo, tem gente falando em (...). A maneira como a receita vai entrar ainda é um produto de grande discussão entre os estados, tem gente que quer pagar com a multa, tem gente que quer pagar do orçamento, tem gente que não quer pagar nada e fazer o risco da empresa.

Então, nós acreditamos que tem aí um longo período de discussão, que é da natureza desse negócio. Inicia-se agora um diálogo entre o estado e as várias empresas. Cada empresa vai lá no estado vender seu peixe, “eu acho que você deveria fazer isso, deveria fazer aquilo”, e desse diálogo que vai acontecendo, o estado vai chegando a uma solução na qual ele desenha o edital. Esse edital vai para a rua, e aí existe a concorrência. Está muito cedo para isso ainda.

Luiz Iani:

OK.

Sidney Levy:

Temos uma pergunta vinda pelo *webcast*, da Latitude Gestão de Finanças, da Ana Luiza de Carvalho. É a seguinte: “sobre a aquisição da Interprint, realizada em maio, foi divulgado pela Empresa que o *earnout* para os ex-sócios da Interprint seria vinculado ao desempenho da mesma no primeiro ano após o fechamento. A pergunta é: qual é o desempenho em que estão e qual é a métrica?”.

Quanto a métrica, é muito simples: é o EBITDA da Empresa, e o período é os quatro trimestres que se iniciam no 3T08. Então a soma de 3T08, 4T08, 1T09 e 2T09 vai dar o número; se esse número for superior a R\$191 milhões, começa a contar uma tabela, e vai até R\$200 milhões, e essa tabela começa com 100.000 ações e acaba com 1,2 milhão de ações, mais ou menos.

Essa é a métrica. É só o EBITDA, excluído algumas coisas. O EBITDA puro, e o período é esse, os quatro trimestres, e a forma de pagamento será ações, depende de onde esse número bater.

Ana Paula Lobo, Convergência Digital:

Bom dia, Sidney. Você falou da fábrica na Argentina. Eu queria saber exatamente o que você vai produzir na Argentina; e gostaria de saber também quantos funcionários efetivamente foram demitidos, e se toda produção vai ficar centralizada em Sorocaba, inclusive a dos SIM cards.

Sidney Levy:

Os SIM cards não. A produção ficará em outros locais, provavelmente em São Bernardo do Campo.

Quantas pessoas foram demitidas? Mais ou menos 200 pessoas.

A fábrica na Argentina nós compramos em setembro do ano passado. Ela é a maior fabricante de cartão magnético bancário da Argentina.

E eu não sei se tem mais alguma pergunta.

Ana Paula Lobo:

Na verdade eu gostaria de saber se vocês vão investir mais nessa fábrica da Argentina. E também o que vocês vão fazer; vocês estão fechando a fábrica do Rio de Janeiro, essas 200 pessoas que foram demitidas, você já está contando com as demissões da fábrica do Rio de Janeiro?

Sidney Levy:

Nós não vamos fechar a fábrica do Rio de Janeiro, vamos diminuí-la. As 200 pessoas que foram demitidas, foram demitidas em São Bernardo do Campo, e nós iremos contratar outras pessoas em Sorocaba, mas muito menos que as 200, evidentemente.

Na Argentina, nosso investimento que foi feito no ano passado, nós não investimos mais lá, o momento na Argentina é muito ruim, estamos com problema de energia nas fábricas, uma confusão tremenda. Então nós não pretendemos ampliar essa fábrica na Argentina neste momento, mas estamos vendo outras empresas, tanto na Argentina quanto no Chile, em outros segmentos. Continuamos olhando, achamos que é um mercado interessante.

Ana Paula Lobo:

OK. E eu queria fazer uma pergunta com relação aos cartões com chips. Vocês conseguiram algumas vitórias em concorrências de bancos significativas. Eu queria saber como é que você está vendo isso para o ano de 2008. Tem mais alguma grande concorrência vindo desses cartões? Como está isso?

Sidney Levy:

Tem outras concorrências. O Banco do Brasil é hoje o banco mais ativo no Brasil na convergência para o chip, nós ganhamos uma concorrência grande. Existem outras, eles estão desenhando no momento outras concorrências.

O Banco Itaú, que acredito que hoje seja o banco número dois nessa convergência, também fez uma concorrência grande, está fazendo outras neste momento. O mercado continua muito aquecido; parece que o Bradesco está fazendo concorrências. Então, isso é um mercado que veio para ficar, em nossa opinião. Já incorporou as políticas dos bancos.

Ana Paula Lobo:

Muito obrigada, Sidney.

Operadora:

Encerramos neste momento a questão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Sidney Levy, Diretor Presidente, para as considerações finais.

Sidney Levy:

Eu só queria agradecer de novo a vocês, aos que ainda estão escutando nosso *call*. A Administração da Empresa ficou satisfeita com o resultado do 2T, acha que nós estamos em um bom caminho e queremos continuar nos comprometendo com vocês, com a transparência das informações e que vocês entendam o que passa nos nossos negócios. Para nós, é um valor muito importante.

Eu espero continuar disponível a vocês; o Carlos Affonso está disponível, o Fábio, o Sylio, eu, estamos todos à disposição de vocês, a qualquer momento, para qualquer dúvida.

Só isso. Agradecer o apoio, e até a próxima. Obrigado.

Operadora:

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

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