BANCO DA AMAZÔNIA

Ministério da Fazenda — BRASIL UM PAÍS DE TODOS — GOVERNO FEDERAL

Av. Presidente Vargas, 800 - Belém (Pa) - Companhia Aberta - Carta Patente: 3.369/00001 - CNPJ: 04.902.979/0001-44

RELATÓRIO DA ADMINISTRAÇÃO 1º SEMESTRE 2009

Mensagem aos acionistas

Apresentamos o Relatório da Administração e as Demonstrações Financeiras do Banco da Amazônia, elaborados em conformidade com a legislação societária e demais normativos legais, os quais resumem o desempenho de suas atividades no primeiro semestre de 2009. Este Relatório deve ser lido em conjunto com as Demonstrações Financeiras Auditadas, Notas Explicativas e Pareceres.

Banco da Amazônia há 67 anos promovendo o desenvolvimento da Amazônia

A principal Instituição financeira de fomento da região, o Banco da Amazônia, está completando 67 anos. Neste aniversário há muito que comemorar: novas e importantes conquistas a celebrar, vitórias que consolidam e projetam ainda mais a incontestável liderança do Banco como o maior agente financeiro da Amazônia, responsável por 82% do crédito de fomento da Região Norte.
Para o Banco da Amazônia, a floresta representa muito mais que um lugar onde há concentração de matéria-prima, água, alimento, biodiversidade, fauna e flora abundante. É onde reside sua missão de desenvolver, ao mesmo tempo, preservar a principal floresta brasileira, que é a Amazônia.
A preservação da floresta está no cerne de todas as ações do Banco: na análise dos projetos para concessão de crédito; na política socioambiental de indução, salvaguarda e exclusão; na Gincana Ecológica, etc. Está na obrigação de garantir o sustento das gerações futuras.
É dessa maneira, que a instituição cumpre a tarefa especial de ofertar o crédito à sociedade regional com uma representação de 15% da rede bancária da região Norte. Trabalhar na Amazônia, região com dimensões continentais, é missão que vem sendo cumprida pela Instituição, com os braços e mãos fortes dos seus quase três mil empregados que enaltecem sempre que o Banco da Amazônia é a principal instituição financeira de desenvolvimento regional mais antiga do País.

1. Cenário macroeconômico

No final do primeiro semestre de 2009, o risco-país do Brasil atingiu 282 pontos, quase 31% de queda, quando comparado com os 406 pontos obtidos em 30 de janeiro, reforçando a credibilidade do país no cenário internacional nesse momento de crise. Os investidores reconhecem que o Brasil preserva os seus fundamentos macroeconômicos mantendo solidez no balanço de pagamentos, com a dívida interna caindo e em condições de se recuperar mais depressa do que a maior parte da economia internacional.
O setor real da economia já exibe alguns sinais de recuperação, cuja intensificação depende de uma retomada mais vigorosa da indústria e, sobretudo, da demanda externa. A queda na demanda em todos os mercados e especialmente na América Latina, que absorve parte expressiva dos produtos brasileiros de maior valor agregado, continua retraída e impactando o faturamento e rentabilidade das empresas nacionais.
A tendência de queda na taxa de juros é um sinalizador importante para aquecer a produção nacional que, aliada com o crescimento real das vendas no comércio e da expansão da oferta de crédito, devem ser bastante favoráveis para a economia no segundo semestre. Outro ponto relevante no período foi a redução do Imposto sobre Produtos Industrializados (IPI) que trouxe efeitos positivos para os ramos da construção civil, venda de automóveis e eletrodomésticos, ativando o comércio nacional, especialmente na região Amazônica e a produção na Zona Franca de Manaus. O estado do Amazonas, inclusive, teve o maior incremento na produção industrial nacional, conforme dados recentemente divulgados pelo IBGE. Em maio, a produção industrial desse estado cresceu 11,8% em comparação com abril na série livre de influências sazonais.
A taxa de desocupação da economia nacional, em junho de 2009, foi de 8,1%, após 8,8% em majo, mantendo-se estável em relação a junho de 2008 (7,9%). É um resultado positivo, sendo a terceira queda mensal neste ano.
Os Bancos Públicos estão desempenhando um papel fundamental nesse momento de crise, disponibilizando novas linhas de crédito e incrementando sua parcela no mercado, atingindo 38% do total de crédito ofertado na economia nacional. Nesse particular, é importante destacar o crescimento da oferta de crédito gerada pelo Banco da Amazônia no contexto regional. No crédito de fomento, considerando todas as fontes, o crescimento no primeiro semestre foi da ordem de 40,5% quando comparado com igual período do ano anterior. No crédito de sustentação econômica, considerando o mesmo período, esse crescimento foi ainda maior, atingiu a marca de 64,5% de expansão para câmbio e crédito geral.
Por fim, cabe ressaltar que o mercado financeiro manteve as projeções para o comportamento da atividade econômica este ano. De acordo com o Relatório Focus, divulgado recentemente pelo Banco Central, a mediana das estimativas para o Produto Interno Bruto (PIB) manteve-se estável em relação à última semana de junho, tanto no caso de 2009 (-0,50%) como no de 2010 (+3,50%).

2. Novo modelo de Gestão

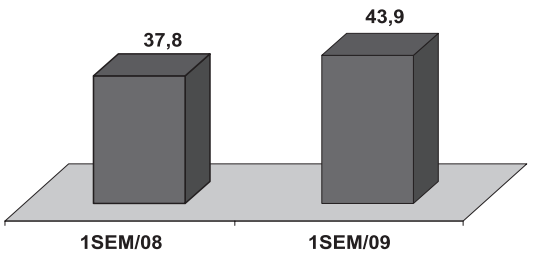
Assim como o 2º semestre de 2008, o 1º semestre de 2009 é marcado pela implantação do Novo Modelo de Negócios. Esta segunda fase volta sua atenção para a rede de distribuição. Na rede de distribuição foram implementadas quatro ações estruturantes:

- Adoção de metodologia de dimensionamento de recursos humanos que possibilita, a partir de drivers, dimensionar o quantitativo ideal de empregados a serem dotados nas unidades de ponta;
- Consolidação de cinco diferentes modelos de estrutura, criados para padronizar e eliminar as distorções existentes entre as agências do Banco;
- Revisão do processo de crédito de maneira a propiciar a segregação do crédito nas agências; e
- Implementação de novo modelo comercial pautado na segmentação.

A prestação de um serviço de qualidade é de fundamental importância para as empresas que desejam se manter atuantes no mercado. Por isso, a consolidação das ações acima possibilitou que os pontos de venda do Banco, principalmente as agências, aprimorassem sua forma de atuação junto à clientela.
O dimensionamento do quantitativo ideal de empregados por unidade e a consolidação dos modelos de estrutura foram fundamentais para se estabelecer um padrão de atendimento eficiente e eficaz, sem desperdício de recursos. O desafio neste caso era o de prover as agências com recursos humanos e com layout que as tornassem mais funcionais e produtivas, possibilitando maior agilidade na gestão do cliente e na tomada de decisões mais específicas e precisas para cada divisão de negócios.
Além disso, para aprimorar ainda mais o desempenho dos pontos de venda e o tempo de resposta aos clientes, percebeu-se que devíamos agilizar e sofisticar o processo de crédito. A pretensão neste caso era de atender às demandas de crédito com maior rapidez sem perda de qualidade e de segurança, por isso as agências, dependendo de seu porte, passaram a ter unidades distintas para atendimento, análise, acompanhamento, recuperação de crédito e formalização de negócios (suporte operacional).
A correta observância dos padrões de serviços oferecidos aos clientes é um diferencial que todas as empresas devem buscar para o seu contínuo crescimento. Neste sentido, a reestruturação implementada possibilitou que se introduzisse na rede de distribuição um novo modelo comercial de atuação. A proposta era criar e estruturar o processo de segmentação de cliente, recurso amplamente utilizado pelo mercado financeiro, para intensificar a geração de valor do cliente pelo Banco somando-o a um atendimento personalizado, contemplando estratégias e produtos específicos para cada grupo de clientes.
Inicialmente, o Banco adotou três segmentos: pessoa física, pessoa jurídica varejo e grandes clientes. Neste sentido, a gestão de plataforma de atendimento aos clientes dos segmentos previu a criação de duas classes de executivos de contas com papéis e responsabilidades distintos: o gerente de relacionamento e o assistente comercial. Ao gerente de relacionamentos cabe prestar atendimento com assessoramento técniconegocial aos clientes de sua carteira, solucionando problemas e buscando alternativas de maneira a compreender, antecipar, orientar e personalizar as necessidades dos clientes de sua carteira. Desta forma, a principal meta dos gerentes de relacionamento é tornar-se o principal interlocutor do cliente no Banco para poder propor sempre as soluções mais adequadas. Ao assistente comercial compete atender aos clientes gerenciados, dando suporte tanto ao gerente de relacionamentos quanto ao gerente geral da agência.
Portanto, a implantação do Novo Modelo de Negócios na rede de distribuição possibilitou ao Banco desenvolver iniciativas eficazes para alcançar um alto padrão de relacionamento do Banco com os clientes. A proposta fundamental é a de fortalecer o papel de agente de desenvolvimento regional do Banco, buscando com isso agregar valor a empresa e aumentar sua participação de mercado.

3. Desempenho econômico-financeiro

Lucro Líquido em R$ milhões



Resultados

No primeiro semestre de 2009, o Banco da Amazônia registrou lucro líquido de R$43,9 milhões, superior em 16,1% em relação ao primeiro semestre de 2008 (R$37,8 milhões). Esse resultado foi influenciado, principalmente, pela evolução nas receitas de operações de crédito, de tarifas bancárias, de rendas com operações de Fundos e pelo ajuste na provisão das operações de crédito. O resultado proporcionou uma rentabilidade de 4,7% sobre o patrimônio líquido.
A necessidade de maior provisionamento em função da crise que afetou alguns setores da economia ocasionou a queda de 38,1% no resultado da carteira de operações de crédito, em relação a igual período de 2008.
As rendas oriundas das operações de créditos elevaram-se em 35,7%, decorrente do maior volume da carteira de crédito e das renegociações efetuadas no período.
Os títulos de renda fixa que compõem a carteira de Títulos e Valores Mobiliários (TVM) são indexados, na grande maioria, pela taxa SELIC e IGP-M. Como esses indexadores apresentaram variação negativa e considerando que, também, ocorreu uma redução das rendas de aplicação em operações compromissadas, devido ao menor volume dessas aplicações, o resultado da carteira de TVM foi menor em 4,4%, em relação ao primeiro semestre de 2008.
Em decorrência dos decréscimos nos resultados dos principais ativos do Banco (carteira de TVM e de operações de crédito), o Resultado Bruto da Intermediação Financeira apresentou redução de 54,4% quando comparado ao resultado do primeiro semestre de 2008.
A mudança na metodologia de cálculo na Taxa de Administração do FINAM, adotada a partir de julho/2008 (Portaria Interministerial n. 158 dos Ministérios da Fazenda e Integração Nacional) e o menor volume de liberações dos recursos do Fundo de Desenvolvimento da Amazônia (FDA) ocorridas nesse período, levaram a uma redução de 4,4% nas Receitas de Prestação de Serviço.
As responsabilidades do Banco com relação aos benefícios pós-emprego por ele concedidos aos seus empregados foram ajustadas, com relação a igual período de 2008, em 40,7%, fator que contribuiu, juntamente com ajuste da provisão dos passivos judiciais e legais 374,6%, para o crescimento das Outras Despesas Operacionais em 23,7 %.

Ativos

Os ativos totais alcançaram, ao final do semestre, o montante de R$7.578,3 milhões, com variação positiva de 11,8% em relação ao primeiro semestre de 2008 (R$6.778,6 milhões). Nessa evolução, destaca-se o crescimento da Carteira de TVM e das Operações de Crédito.

Ativos Totais em R$ milhões