

Diretoria quis dar cavalo de pau na missão do Banco.
O resultado é a derrapada desse lucro decepcionante.
A AEBA já vinha cantando a pedra que o caminho era errado.

Principais indicadores do balanço do Banco da Amazônia de 2009

- Queda do lucro líquido de 87,8% passando de R\$ 215,9 milhões em 2008 para R\$ 26,3 milhões em 2009.
- Receitas de intermediação financeira caem 14,4%, passando de R\$ 831,3 milhões para R\$ 711,6 milhões.
- As despesas de intermediação sobem de R\$ 483,5 milhões para 493,4 milhões, variação de 2%. Assim, o resultado bruto da intermediação caiu de 37,2%, de R\$ 347,8 milhões para R\$ 218,2 milhões.
- Patrimônio líquido cresceu 0,6% de R\$ 1,885 bilhões para R\$ 1,897 bilhões
- Carteira de crédito caiu de R\$ 1,93 bilhões para R\$ 1,87 bilhões.
- Provisão para inadimplência cresceu 68,2% de R\$ 105,6 milhões para R\$ 177,6 milhões.
- O montante de parcelas vencidas (inadimplência) passou de R\$ 218,8 milhões para R\$ 262 milhões, aumento de 20%.

Mantendo os vícios de suas origens (o BB, megabanco **comercial**), a atual direção do Banco da Amazônia insistiu em subverter a missão de nossa instituição, como, aliás, confessa na recente publicação do balanço anual de 2009. Depois de se referir à necessidade das organizações em se renovarem continuamente para atender às necessidades do mercado e enfrentarem a concorrência, ali se declara que, a estratégia eleita pelo Banco da Amazônia, consistiu em efetuar “*uma profunda reestruturação em seu modelo de atuação, a qual determinou a adoção de Novo Modelo de Negócios, cujo principal pilar é o modelo comercial*”.

Como os empregados do Banco sabem, esse projeto incluiu uma reestruturação envolvendo: trocas de funções de maneira injusta; metas inatingíveis que trouxeram um estado de estresse permanente ao pessoal; afronta à legislação trabalhista pela prorrogação da jornada de trabalho além das oito horas diárias; assédio moral e um profundo desalento ao quadro de trabalhadores.

E a que isso conduziu?

É o que você verá neste boletim especial da AEBA.

Mas bem antes, em várias edições de seu jornal, a AEBA instou a direção do Banco a focar os esforços da empresa no seu segmento **desenvolvimentista**, missão que lhe foi atribuída desde suas origens e de acordo com as necessidades da Região, já visualizando o perigo da derrapagem para o lado comercial.

No último ENEB, realizado em maio de 2009, essa preocupação foi explicitada, literalmente, em palestra efetuada na presença de dirigentes do Banco, quando afirmamos “*O perfil de priorização da estrutura de banco comercial está fadado a tornar a instituição um mero competidor de Terceira Divisão no mercado, dada à notória escassez de recursos financeiros e de infra-estrutura, além de nada acrescentar ao desenvolvimento regional, visto que se estaria tentando capturar clientes da área comercial de outros bancos, inclusive do BB e da CEF.*”.

A direção do Banco da Amazônia fez ouvidos de mercador e tocou em frente o projeto comercial. Quis dar um cavalo de pau na missão desenvolvimentista da instituição. O resultado está estampado no relatório 2009, que publica o balanço do banco da Amazônia.

Novo modelo de negócios se mostrou um verdadeiro fiasco.

Por que o rumo adotado não era o melhor para o Banco da Amazônia?

A publicação do Relatório de 2009 deu total razão à AEBA. Foi triste constatar a tentativa do Banco em desviar o foco dos leitores em relação aos números. Com efeito, a primeira página da publicação, inteira, ignora esses dados, pela primeira vez, diga-se.

Trata de aspectos sociais, culturais e ambientais de ações da organização, como se ali não se cuidasse das demonstrações contábeis de uma empresa, as quais só surgem nas páginas posteriores, quando o entediado leitor, com a vista cansada pelo exercício da leitura de letras miúdas, possivelmente desistiu de prosseguir na leitura da peça.

Mas, é aí que os números demonstraram o fiasco do tal *Novo Modelo de Negócios*, comprovando nossa tese de que, no

altamente competitivo sistema financeiro nacional, onde se digladiam os gigantes, essa estratégia de jogar no mesmo estilo dos concorrentes é desastrosa.

Por sinal, o Marketing de Guerra ensina que, quando a empresa nem é a líder e nem tem condições de desafiar os líderes, as táticas que lhe restam são: as do flanqueamento e da guerrilha, procurando-se ocupar espaços focados nos quais os gigantes não têm interesses de atuar. **É o caso da missão desenvolvimentista em área periférica.** Esse deveria ser o nosso foco, o nosso *target*.

Os dados publicados sobre 2009 são comprobatórios. O PL da empresa mostrou um crescimento pífio de 0,6% - menos do que a variação do IPCA.

A carteira de crédito (exclusive o FNO) apresentou **queda** nominal de 3% e o resultado bruto da intermediação financeira despencou em nada menos do que 37%. As maiores perdas relativas situaram-se nas operações de câmbio (-37%) e Títulos e Valores Mobiliários (-14%).

E, o gráfico exposto nas demonstrações sobre o Lucro Líquido, é desanimador para a tal filosofia do “*Novo Modelo de Negócios, cujo principal pilar é o modelo comercial*”. R\$ 26.300 mil no ano, contra R\$ 215.850 mil em 2008. Isso significa uma **redução** nominal de **82%**, ou seja, o lucro líquido de 2008 foi 8,2 vezes maior do que o de 2009.

Que desastre! Não dá nem pra por a culpa nas Despesas de Pessoal, que evoluíram de apenas 2%.

Também não se pode debitar o péssimo desempenho à crise financeira global, pois, no primeiro semestre do ano (auge da crise) houve superávit, enquanto que, no segundo, quando a economia nacional foi relançada, o nosso Banco registrou **prejuízo de R\$ 17.641 mil.**

Essa crise, é bom ressaltar, no sistema financeiro atingiu o Banco da Amazônia, **mas não os seus congêneres (oficiais federais).** Deixando de lado o BB, que obteve em 2009 o seu recorde em termos de lucro, o BNB teve nesse exercício superávit de R\$ 459 milhões (R\$ 325,1 milhões no segundo semestre), contra R\$ 421,0 milhões em 2008: incremento anual no lucro líquido da ordem de 9%. Pudera: suas aplicações evoluíram positivamente em 51% em relação ao ano anterior.

O patinho feio rejeitado – a área desenvolvimentista – cobrou caro essa preferência pelo “*Novo Modelo de Negócios, cujo principal pilar é o modelo comercial*”. Os recursos **a alocar** do FNO aumentaram, de R\$ 508,5 milhões (em 2008) para R\$ 1.228,8 milhões (em 2009): 153,5% a mais. Enquanto isso, os recursos **alocados** no ano foram de apenas R\$ 455,7 milhões: menores em 51,5% do que os R\$ 940,5 milhões alocados em 2008.

O **resultado** do citado Fundo, em 2009 foi **negativo** em R\$ 9.963 mil – contra um superávit em 2008 de R\$ 99.731 mil, isso porque a queda observada nas suas Despesas (de R\$ 709,6 mil em 2008 para R\$ 625,4 mil em 2009) não foi suficiente para compensar a involução em suas Receitas (de R\$ 809,3 mil em 2008, para R\$ 615,5 mil em 2009).

Esse triste panorama, confirma a tese da AEBA: o Banco da Amazônia deve priorizar sua função desenvolvimentista, pois essa é a sua missão, qual seja, a de alavancar o crescimento econômico da Região – e isso se faz com **crédito de fomento** (no caso de áreas periféricas, em condições especiais, usando-se os recursos baratos como o FNO e outros), não com ação **comercial**, ainda mais em um ambiente em que não se dispõem de instrumentos e de fôlego para competir com os *players*.

Pra onde vai o lucro e o que fazer ?

Como indaga o poema e a célebre canção: “E agora, José?” Para onde vai esse lucro?

As demonstrações apontam para uma distribuição de juros sobre o capital próprio **aos acionistas** da ordem de R\$ 27.651 mil, ou seja, superior ao lucro líquido obtido, o que só será possível com a realização de parte das Reservas de Reavaliação na ordem de R\$ 2.660 mil, pois do resultado líquido ainda se tem que apartar, antes, a Reserva Legal de 5%.

De novo, o alerta de todos os empregados e entidades sindicais presentes ao ENEB, no em 2008: “***O Banco da Amazônia só será distinguido, querido, defendido e lembrado pelos amazônidas de verdade, se exercer a sua verdadeira missão: estimular e apoiar um real processo de desenvolvimento endógeno sustentável e incluyente para a Região. O resto é clone, em escala mirim e nanica. Isto a sociedade regional não necessita – e não quer!***”.

É necessário retomar a missão desenvolvimentista do Banco da Amazônia e está passando da hora a união de todas as entidades da sociedade civil para que se dê um norte ao Banco da Amazônia. Próximo de seus 68 anos de existência, é vital ao banco da Amazônia a adoção de outros rumos que não só a aposta na área comercial. Insistir nessa barca furada só vai tornar o banco inexpressivo que já é, aliás, além de descaracterizar o banco da Amazônia como agente financeiro de desenvolvimento regional.

O cavalo de pau na missão do banco da Amazônia não deu certo, ainda dá tempo de corrigir, mas essa mudança de rumo precisa ser feita agora. E precisa de todas as vozes fazendo barulho no ouvido da atual direção sobre o rumo errado tomado.

AAEBA já vem cumprindo esse papel de demonstrar os cenários de erro. Agora, o cenário virou realidade e precisa mudar. Já, antes que o resultado de 2010 mostre que esse ensaio desastrado era só a ponta do iceberg.

Gestão Participativa: Presidente Sérgio Trindade
Diretores: Dulce Helena, Hailton Paixão, Luís Paulo Amador e Roosevelt Santana
Fone: (91) 3242-1766/ 3242-0818/ 3241-5628
E-mail: aeba@aeba.org.br / **Site:** www.aeba.org.br