

Dia do Analista BM&FBOVESPA

São Paulo, SP



23/08/2013

Esta apresentação pode conter certas declarações que expressam expectativas, crenças e previsões da administração sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações não são dados históricos, estando baseadas em dados competitivos, financeiros e econômicos disponíveis no momento e em projeções atuais acerca da indústria na qual a BM&FBOVESPA se insere.

Os verbos “antecipar”, “acreditar”, “estimar”, “esperar”, “prever”, “planejar”, “projetar”, “almejar” e outros verbos similares têm a intenção de identificar estas declarações, as quais envolvem riscos e incertezas que podem resultar em diferenças materiais entre os dados atuais e as projeções desta apresentação e não garantem qualquer desempenho futuro da BM&FBOVESPA.

Os fatores que podem afetar o desempenho incluem, mas não estão limitados a: (i) aceitação pelo mercado dos serviços prestado pela BM&FBOVESPA; (ii) volatilidade relacionada (a) à economia e ao mercado de valores mobiliários brasileiros e (b) à indústria altamente competitiva na qual a BM&FBOVESPA opera; (iii) alterações (a) na legislação e tributação nacional e estrangeira e (b) nas políticas governamentais relacionadas aos mercados financeiros e de valores mobiliários; (iv) crescimento da competição, com novos participantes nos mercados brasileiros; (v) habilidade em adaptar-se às rápidas mudanças no ambiente tecnológico, incluindo a implementação de funcionalidades otimizadas requeridas pelos clientes da BM&FBOVESPA; (vi) habilidade em manter um processo contínuo de introdução de competitivos novos produtos e serviços enquanto mantém a competitividade dos já existentes; (vii) habilidade em atrair novos clientes nas jurisdições nacional e estrangeira; (viii) habilidade em expandir a oferta de produtos da BM&FBOVESPA em jurisdições estrangeiras.

Todas as declarações nesta apresentação são baseadas em informações e dados disponíveis na data em que foram feitas, a BM&FBOVESPA não se obriga a atualizá-las com base em novas informações ou desenvolvimentos futuros. Esta apresentação não se constitui em uma oferta de venda nem em uma solicitação de compra de qualquer valor mobiliário; tampouco deve haver qualquer venda de valor mobiliário onde tal oferta ou venda pudesse ser ilegal antes de registro ou qualificação de acordo com lei de valores mobiliários. Nenhuma oferta deve ser feita à exceção de um prospecto que atenda os requisitos da Instrução CVM 400 de 2003 e suas alterações.

CRESCIMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS

- Potencializar as oportunidades de crescimento do mercado de capitais brasileiro
- Fomentar a sofisticação dos participantes e investidores
- Promover crescimento de volumes e diversificação de receitas

EXCELÊNCIA OPERACIONAL

- Fortalecer o modelo de negócio com investimentos em tecnologia nas plataformas de negociação e pós negociação, que tragam eficiência para a BVMF e para os participantes do mercado
- Aperfeiçoar continuamente os processos e serviços, com foco no gerenciamento de riscos
- Garantir a integridade do mercado

RETORNO AO ACIONISTA



FOCO NO CLIENTE

- Aprofundar o relacionamento com clientes (investidores, corretoras e emissores) por meio da oferta de serviços de alta qualidade e produtos, garantindo que esse relacionamento seja o principal diferencial da BVMF
- Aumentar o leque e a qualidade dos serviços oferecidos

FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL

- Desenvolver iniciativas que contribuam para a segurança, confiabilidade e fortalecimento do mercado, induzindo e fomentando seu crescimento
- Manter padrões elevados de autorregulação

**CRESCIMENTO E
DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS**



EXCELÊNCIA OPERACIONAL



**RETORNO AO
ACIONISTA**

BM&F BOVESPA
A Nova Bolsa

FOCO NO CLIENTE



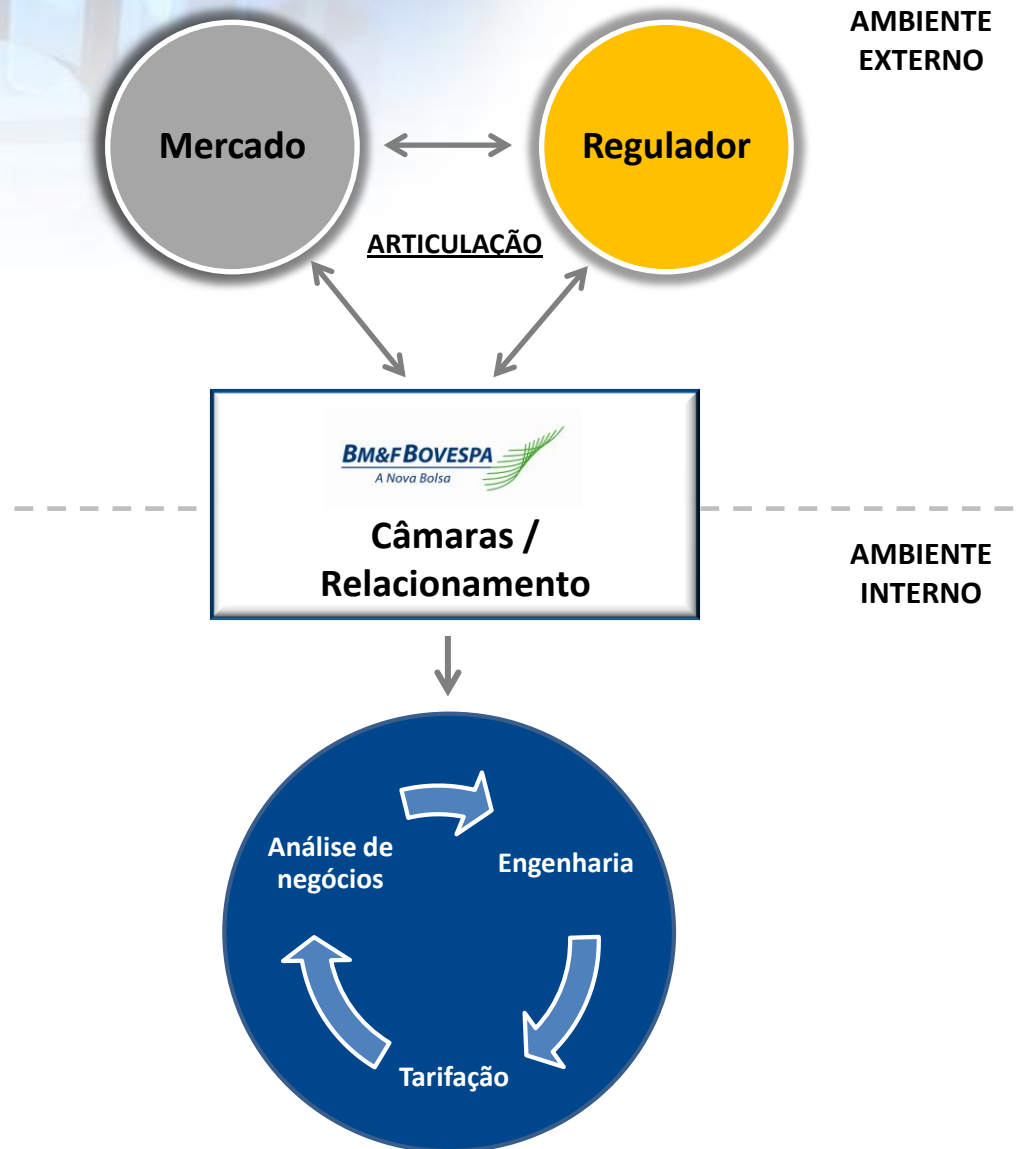
**FORTALECIMENTO
INSTITUCIONAL**



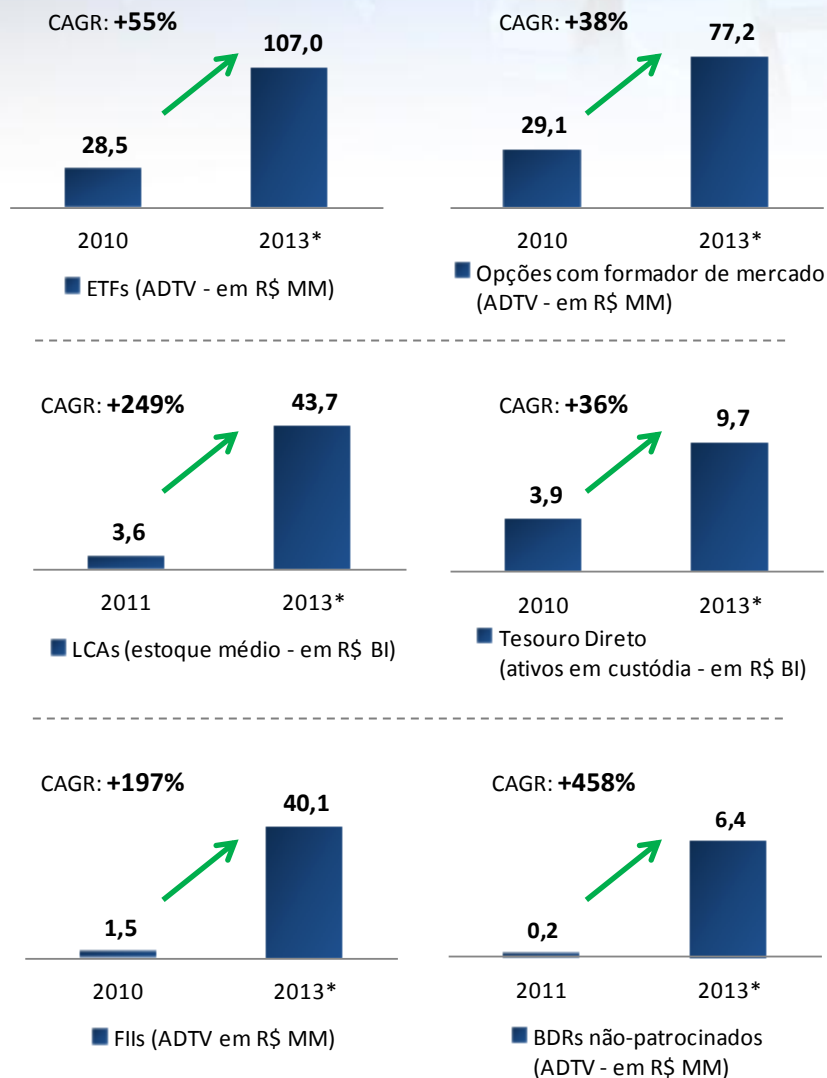
AMBIENTE
EXTERNO

PAPEL DA ÁREA DE PRODUTOS

- Identificar demandas e tendências do mercado
- Articular esforços internos (TI, Operações e Financeiro) e externos (reguladores e parceiros) para priorizar iniciativas
- Administrar a política de preços e incentivos
- Adequar o leque de produtos aos diferentes tipos de clientes e segmentos, incluindo os investidores de varejo



DADOS OPERACIONAIS



Identificação e atendimento às demandas do mercado

+

Desenvolvimento, aperfeiçoamento e precificação dos produtos/mercados

+

Promoção do produto/mercado junto aos canais de distribuição

=

Histórico de sucesso no desenvolvimento de produtos/mercados

DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO DOS PRODUTOS LISTADOS

Listados

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none">■ ETFs:<ul style="list-style-type: none">✓ Internacional✓ Renda Fixa✓ Ações✓ FIIs■ Formador de Mercado:<ul style="list-style-type: none">✓ Ações✓ Opções✓ Commodities✓ Futuros■ Ibovespa (revisão)■ PMEs (Bovespa Mais)■ Programa de incentivo (varejo) | <ul style="list-style-type: none">■ Derivativos de Selic:<ul style="list-style-type: none">✓ Futuro de Selic - OC1✓ Cupom Cambial - DCO✓ Swap Cambial - SCS■ Mercado de opções:<ul style="list-style-type: none">✓ Nova política de preços para HFTs/Day Traders■ Contratos Futuros de Etanol■ BDR (mercado de bolsa)■ Empréstimo de Ações (BTC) |
|---|--|

DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO DO PROJETO IBALCÃO

	Derivativos	Renda Fixa
Registro	■ NDFs (termos de moeda) – entregue em jul/13 ■ Opções flexíveis de ações ■ COE (Certificado de Operações Estruturadas) ■ Swaps	■ LCAs (melhorias) ■ LCIs e CDBs (adaptação da plataforma – depende de aprovação do regulador) ■ Mudanças nos processos e regulamentos de listagem (debêntures e letras financeiras)
Negociação	-	■ Plataforma de negociação para títulos públicos e corporativos ■ Mudanças na política de preços

Projetos Priorizados pela Área de Produtos

Desenvolvimentos prioritários

Produtos / Mercado	Estágio Atual
iBalcão	
Derivativos de balcão	NDF (jul/13); priorização de entregas e estratégia de implantação (Opções/COE/Swaps)
Debêntures e Letras Financeiras	Revisão de preços e regulamentos
Registro de LCIs e CDBs	Plataforma em desenvolvimento (pendente: aprovação do BC)
COE	Discussões com reguladores: BC, CVM e RFB e ajustes na plataforma
BTC (aluguel de ações)	
Melhoria operacional e tela de negociação	Consulta ao mercado sobre modelo
Tratamento tributário	Discussões com a RFB
Promover o produto internacionalmente	Roadshows na Europa e nos EUA
Formador de Mercado	
Expansão dos programas de FM	Conversa com participantes; tratamento do <i>market data</i> (desafios); <i>market maker protection</i>; exercício automático de opções; e desenvolvimento de sistemas (controle e tarifação)
ETFs	
Renda Fixa	Discussões com mercado, CVM e RFB
Índices Internacionais	Discussões com mercado e CVM
FIIIs	Discussões com mercado, CVM e RFB
BEI – Brazil Easy Investing	
Livro de ordens em moeda estrangeira – investidores estrangeiros de varejo	Desenvolvimento da BVMF concluído; aguardando operacionalização do convênio CVM - RFB
Programas de Incentivo	
Investidor varejo	Desenvolvimento de programa de incentivo para corretoras que atraírem investidores de varejo

PRINCIPAIS DISCUSSÕES

Iniciativas para Pequenas e Médias Empresas (PMEs)

- Criação do Comitê Técnico de Ofertas Menores composto por entidades público-privadas (BVMF, CVM, BNDES, FINEP/MCT e ABDI/MDIC)
- Propostas para viabilizar captações via emissão de ações (incentivos para PMEs, investidores e intermediários)
- Apresentação do projeto para o Ministério da Fazenda, Colegiado da CVM e BNDES

Empréstimo de ações (BTC)

- Discussões com a RFB sobre tratamento tributário: isenção para o recebimento de proventos e arbitragem regulatória

IOF sobre emissão de ADRs

- Pleito junto à RFB para retirada do IOF sobre criação de ADRs

ETFs

- Discussões com a CVM referentes à ETFs de índices internacionais, renda fixa e de fundos imobiliários
- Conversas com a RFB relacionadas ao tratamento tributário de ETFs de renda fixa e de fundos imobiliários

IR sobre investimento em ações para pessoas físicas

- Proposta para simplificação do tratamento tributário

**CRESCIMENTO E
DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS**



EXCELÊNCIA OPERACIONAL



**RETORNO AO
ACIONISTA**

BM&F BOVESPA
A Nova Bolsa

FOCO NO CLIENTE



**FORTALECIMENTO
INSTITUCIONAL**



CME GROUP e BM&FBOVESPA
PUMA Trading System™

Módulo de Derivativos: out/11

Módulo de Ações: abr/13

ADAPTAÇÃO PARA REGRAS E PRÁTICAS BRASILEIRAS

- Construção do market data por oferta (e não por preço), pois no GLOBEX é somente mercado por preço
- Incorporação de regras de leilão (ICVM 168) no núcleo de negociação
- Validação de limites pré-negociação por cliente final (LiNe)
- Construção de módulo de cálculos para as bandas do mercado de opções
- Implementação de diferentes tipos de bandas que mitigam os riscos trazidos por eventuais erros no envio de ordens (automatizadas ou não)
 - Limites *intraday*
 - Limite estático ou *circuit breakers*
 - Banda de rejeição
 - Banda de volatilidade
 - Bandas de Leilão (preço e quantidade)

VANTAGENS E CARACTERÍSTICAS

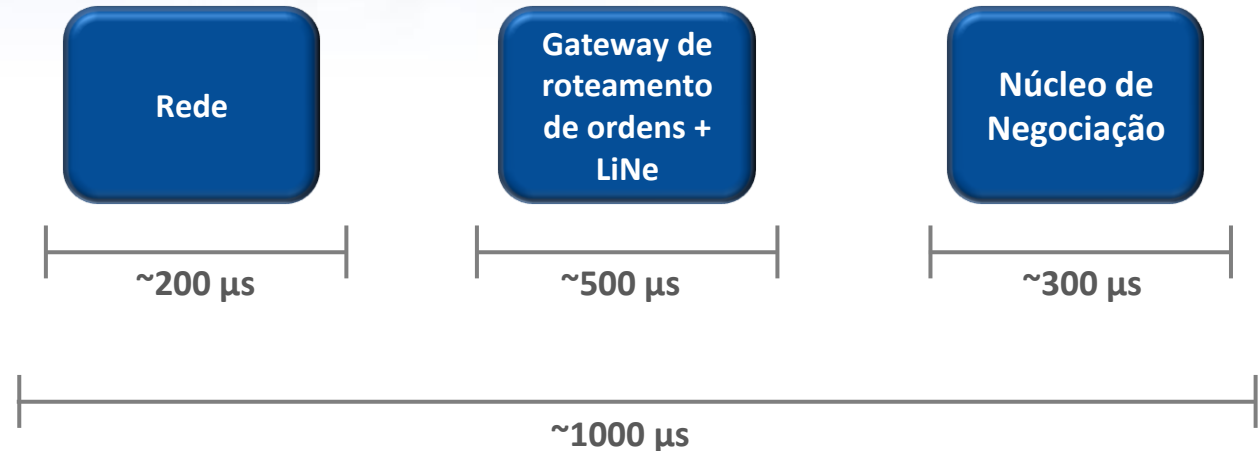
- Performance/Capacidade
 - Baixa latência e alta capacidade (escalável)
 - Atração de novos participantes
- Multiativo / multimercado
 - Sinergias para participantes e investidores
 - Alavanca a capacidade da BVMF de oferecer produtos (novos / complementares)
- Funcionalidades
 - Adaptada às características do mercado brasileiro e às necessidades de participantes / clientes
 - Automação de processos e controles
- Disponibilidade/controles
 - Regra de leilão e limites de variação de preços (dinâmica e estática)
 - Estabilidade e disponibilidade

VISÃO MACRO: PERFORMANCE DO AMBIENTE DE CO-LOCATION

Co-location



Infraestrutura do PUMA Trading System



Infra de Redes¹

Redes construídas para o desenvolvimento e implantação da plataforma PUMA

Gateway² + LiNe

Controle de risco pré-negociação (LiNe) representa cerca de 60% da latência do Gateway + LiNe

Núcleo³

Verifica todas as regras de leilão e bandas/limites de oscilação previstos na regulação (100% das ordens)

¹ A infraestrutura de rede é necessária para permitir a conexão entre os participantes e a Bolsa.

² O Gateway faz o roteamento das ordens dos participantes para os núcleos de negociação.

³ O Núcleo é responsável pelo *meeting* das ordens e geração do *market data*.

VISÃO MACRO: PERFORMANCE DO AMBIENTE DE CO-LOCATION

Co-location

Participante

Infraestrutura do PUMA Trading System

Rede

Gateway de
roteamento
de ordens +
LiNe

Núcleo de
Negociação

~~~1000  $\mu$ s~~

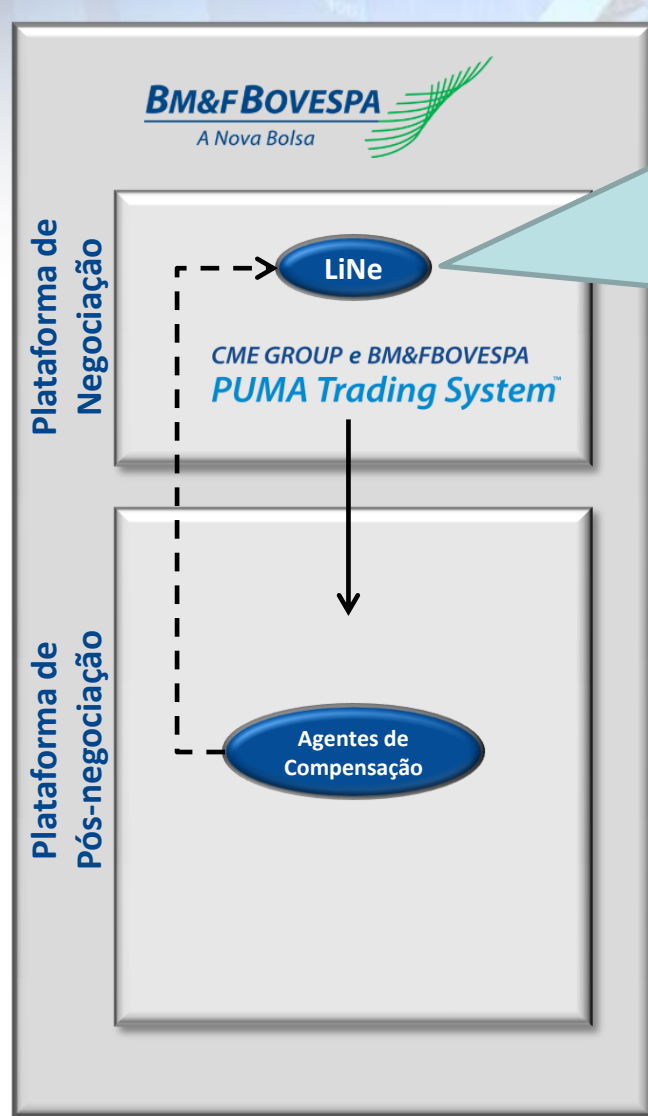
~750  $\mu$ s

### Atualização da infraestrutura de rede e servidores

- A manutenção natural de infraestrutura de rede e de servidores, programada para 2015, deve proporcionar redução de mais de 25% do RTT (medido em microssegundos -  $\mu$ s), com base em estimativas conservadoras
- Esse investimento faz parte do Capex de sustentação da companhia

# Controle de Risco Pré-negociação (LiNe)

Assegurando a integridade do mercado no mundo da alta frequência



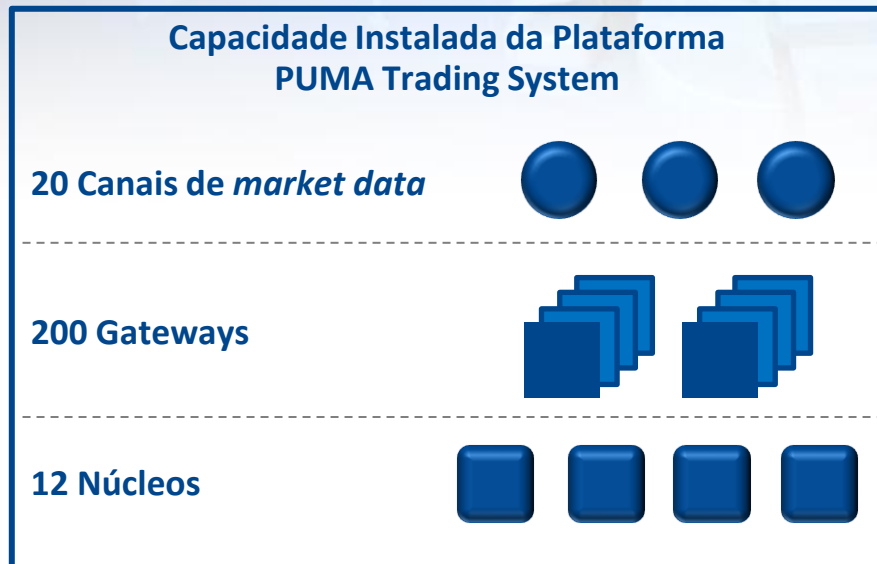
Os sistemas de análise de riscos pré-negociação complementam os sistemas de análise de riscos pós-negociação

=

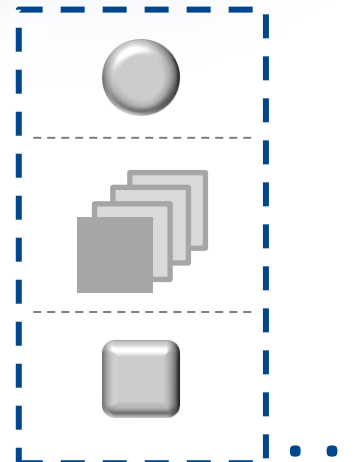
**MAIOR SEGURANÇA PARA AS CLEARINGS E PARA O MERCADO**

- **2008:** ferramenta LiNe de análise de risco pré-negociação implementada para DMA3 e DMA4 (co-location)
- **Mar/13:** LiNe mandatório para qualquer cliente classificado como de alta frequência - HFT (em todos os DMAs)
- **Em discussão:** implementação em 100% dos acessos

## ESCALABILIDADE DA PLATAFORMA DE NEGOCIAÇÃO



### Escalabilidade da Plataforma



**Plataforma testada em momentos de alta volatilidade e picos históricos de mensagem por minuto/segundo**

**Capacidade facilmente escalável com a aquisição de hardware “padrão”**

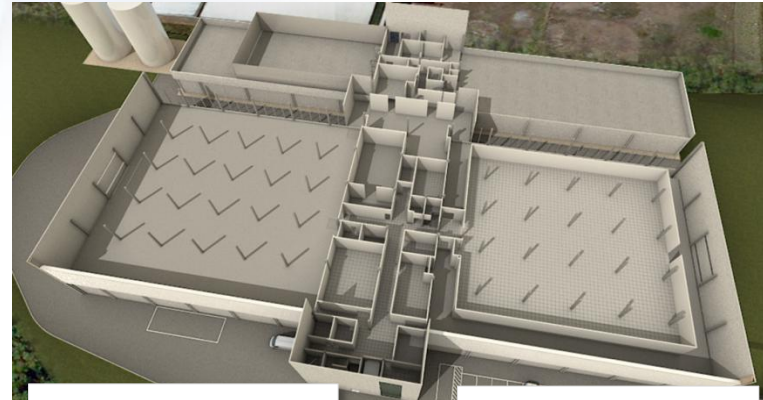
## DISPONIBILIDADE



**Disponibilidade  
de 99,999%**

- Ambiente amplamente monitorado - 24h
- Processo de acompanhamento de “subida da plataforma”
  - Ponto de vista de TI
  - Ponto de vista de negócios
- Mitigação de risco de falha de infraestrutura com a adoção de modelo de Alta Disponibilidade

### EFICIÊNCIA, ESCALA E EXPANSÃO DE SERVIÇOS



**Clientes**

**BM&FBOVESPA**

**jan/13**



**abr/13**



**jun/13**



**CRESCIMENTO E  
DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS**



**EXCELÊNCIA OPERACIONAL**



**RETORNO AO  
ACIONISTA**



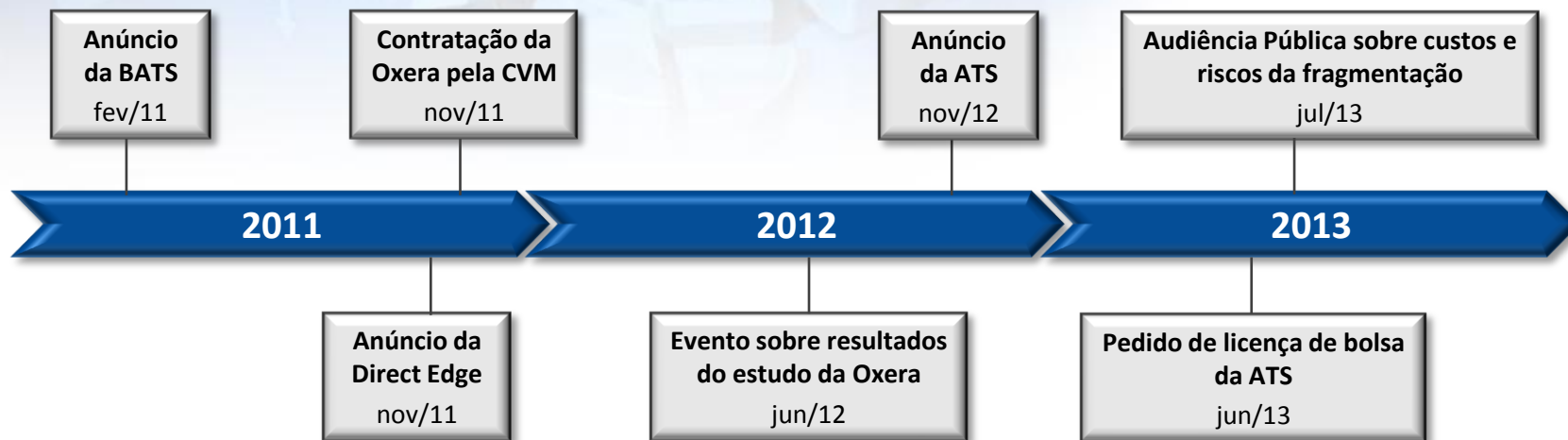
**FOCO NO CLIENTE**



**FORTALECIMENTO  
INSTITUCIONAL**



### EVENTOS RELACIONADOS À FRAGMENTAÇÃO DO MERCADO A VISTA DE AÇÕES



### COMO A BVMF ESTÁ SE PREPARANDO PARA POSSÍVEL FRAGMENTAÇÃO

- Nova plataforma de negociação – PUMA Trading System
- Integração das Clearings – aumento da eficiência operacional e de capital para clientes finais e participantes
- Eliminação de subsídios cruzados entre negociação e pós-negociação

# Estrutura de Mercado de Ações no Brasil

## Papéis e responsabilidades<sup>1</sup>

### Plataforma de Negociação

(TP – Trading Platform)

- Recebe e processa o fluxo de ordens de compra/venda enviadas pelos participantes, incluindo mesas de operações e DMAs nacionais e estrangeiros. Executa o fechamento de negócios a partir das ofertas, de acordo com a prioridade de preço e ordem cronológica, promovendo eficiente formação de preços. Envia as informações dos negócios realizados para os sistemas de pós-negociação e divulga os dados de negociação (ofertas e negócios) em tempo real para todo o mercado

### Contraparte Central e Compensação

(CCP – Central  
Counterparty)

- CCP: atua como comprador para todo vendedor e como vendedor para todo comprador, assumindo o risco e garantindo a liquidação das operações. Para isso, possui estruturas de garantias e salvaguardas (gestão de risco)
- Compensação: cálculo das obrigações/direitos líquidos dos participantes resultantes da compensação multilateral (menor necessidade de liquidez, número de transações, riscos e custos operacionais)

### Câmara de Liquidação

(SSS – Securities Settlement  
System)

- Efetiva a transferência de ativos e recursos financeiros entre compradores e vendedores, extinguindo os direitos e obrigações oriundas da compensação. Na liquidação de operações envolvendo títulos, a transferência ocorre por meio de contas abertas junto a uma depositária e a liquidação dos recursos financeiros correspondentes ocorre em sistema de transferência de reservas (STR)

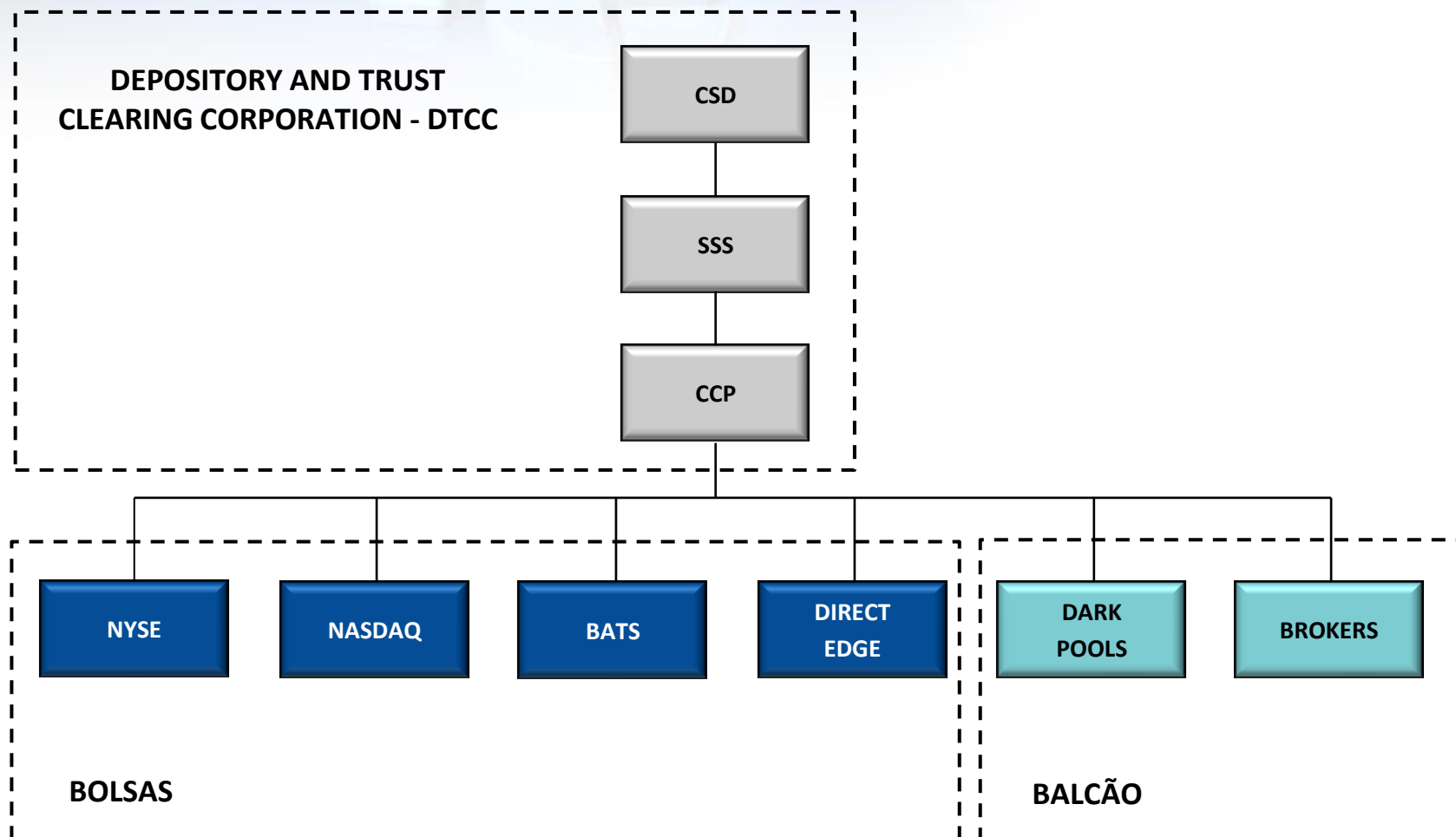
### Central Depositária

(CSD – Central Securities  
Depository)

- Responsável pela guarda, atualização e coordenação de eventos corporativos (pagamentos de proventos, bonificação etc.). Para isso, assume a propriedade fiduciária dos ativos depositados em seu ambiente

<sup>1</sup> Visão simplificada que não esgota todas as características e serviços das atividades descritas.

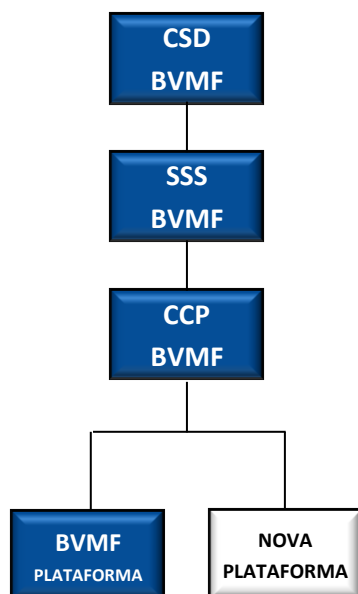
### MODELO NORTE-AMERICANO



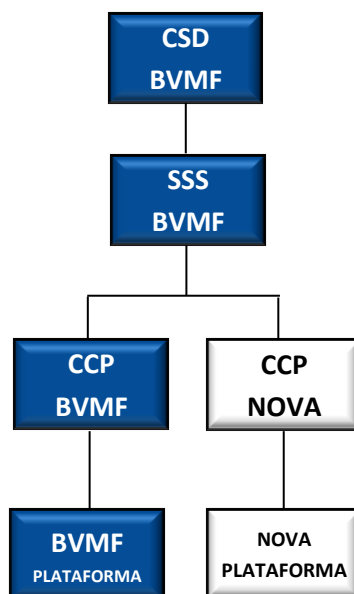
# Fragmentação de Mercado

Evolução da discussão

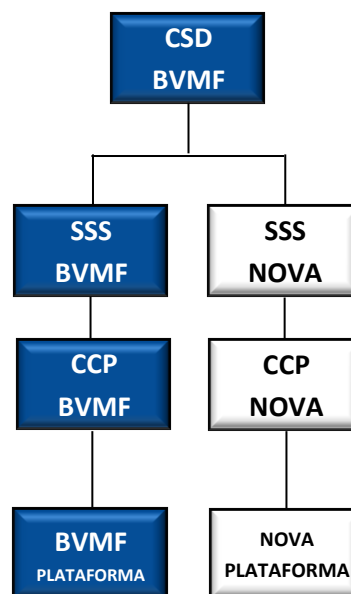
## CENÁRIO 1



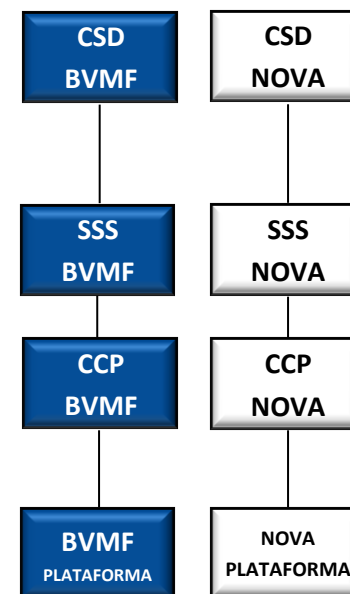
## CENÁRIO 2



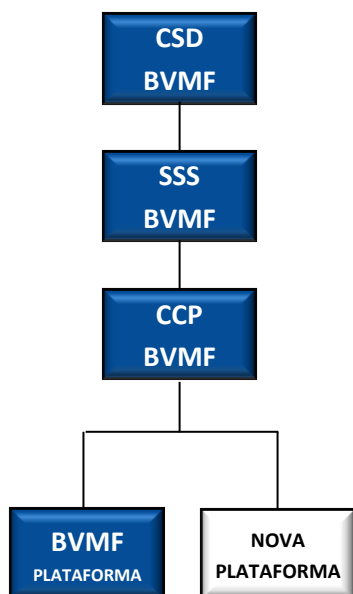
## CENÁRIO 3



## CENÁRIO 4



### CENÁRIO 1



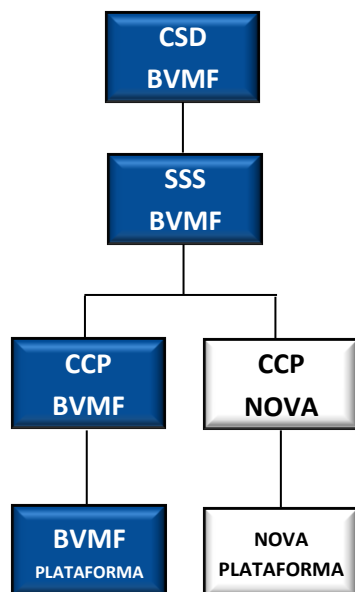
### Principais *drivers* para a fragmentação

- Preço
- Performance e inovação tecnológica
- Arbitragem de preço entre plataformas – interesse dos HFTs

### Estratégia e Principais Diferenciais Competitivos

- Eliminação de subsídios entre negociação e pós-negociação (0,5bp, 6% da receita)
- Eliminação de *gaps* tecnológicos: PUMA – tecnologia no estado da arte, RTT sub-milissegundo
- Sinergias decorrentes de plataforma multiproduto (a vista, opções, futuros, BTC, etc)
- Rede de distribuição estabelecida (telas de mesa de operações, DMA, *homebroker*, *co-location*, *vendors*)
- Custos da fragmentação
  - Adaptações de telas, DMA, *homebroker*, *co-location*, *vendors*
  - Links de rede e conectividade
  - Consolidação de *market data* e adaptação de sistemas de *market data*
  - Implantação de regras de *best execution*
  - Implantação de sistemas de *smart order routing*
  - Possíveis adaptações no modelo de autorregulação

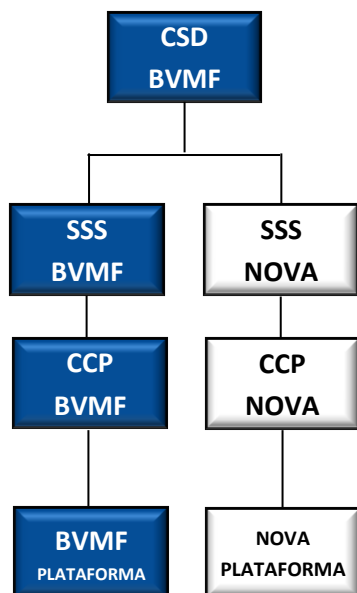
### CENÁRIO 2



### Estratégia e Principais Diferenciais Competitivos

- Todos os desafios previstos no cenário 1 continuam presentes
- Nova CCP integrada da BVMF – eficiência na liquidação, eficiência na alocação de garantias, eficiência operacional e qualidade de crédito da BVMF como contraparte
- **Desafios para nova CCP**
  - Sistema de cálculo de risco
  - Novo fundo de liquidação (R\$300 mi), patrimônio de afetação (R\$47 mi), caixa (R\$2 bi)
  - Sistemas de captura, repasse, alocação (ICVM 505), controle de posições, marcação a mercado, compensação e cálculo dos saldos líquidos multilaterais até o nível do beneficiário final
  - Sistema de garantias (precificação, deságio, integrações com BVMF, CETIP, SELIC, DTCC, EUROCLEAR, bancos emissores de fianças)
  - Sistema/processo de análise de crédito
  - Sistema de tratamento de falhas (BTC)
  - Sistema de tratamento e ajuste de eventos corporativos
  - Sistema de back office de corretoras e membros de compensação (SINACOR)
  - Data center secundário para recuperação de desastre
- **Desafios para o *sell side* e *buy side***
  - Maior dificuldade para arbitragem de preço entre as plataformas devido à ausência de *netting*
  - Ausência de compensação entre compras e vendas do mesmo ativo realizadas em plataformas diferentes (margem em dobro, necessidade de entrega de dinheiro e de ativo em operações de arbitragem)
  - Dois processos de liquidação e de gerenciamento de risco onerando o *sell side* e o *buy side*

### CENÁRIO 3



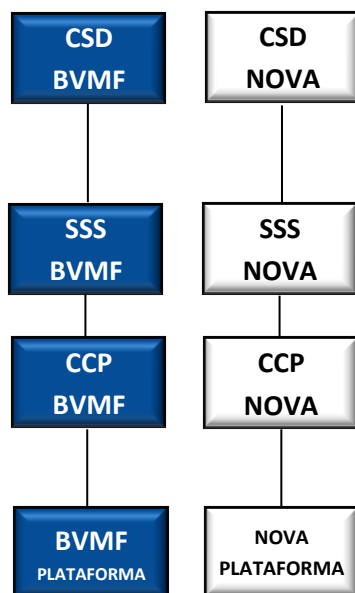
### Principais *drivers* para a fragmentação

- Preço
- Performance e inovação tecnológica
- Arbitragem de preço entre plataformas – interesse dos HFTs

### Estratégia e Principais Diferenciais Competitivos

- Todos os desafios previstos nos cenários 1 e 2 continuam presentes
- Desafios para nova SSS
  - Integração com Sistema de Transferência de Reservas (STR) do BACEN e com bancos liquidantes (desenvolvimento de sistema de mensageria)
  - Integração com CSD para instrução de transferências de ativos entre contas

### CENÁRIO 4



### Principais *drivers* para a fragmentação

- Preço
- Performance e inovação tecnológica
- Arbitragem de preço entre plataformas – interesse dos HFTs

### Estratégia e Principais Diferenciais Competitivos

- Todos os desafios previstos no cenário 1, 2 e 3 continuam presentes
- Desafios para nova CSD
  - Desenvolvimento de novo sistema de CSD considerando a estrutura de agentes de custódia e beneficiários finais
  - Integração de processos com emissores, escrituradores, agentes de custódia, corretores e bancos liquidantes (depósitos, retiradas, transferências, conciliações, bloqueios etc)
  - Funcionalidades para administração de contas de depósito, contas de liquidação, contas de cobertura, contas de bloqueio operacional, contas de bloqueio judicial
  - Processamento e liquidação de eventos corporativos (dividendos, JCP, bonificações, grupamentos etc)
  - Emissão de extratos para comitentes
  - Novo sistema de back office de corretores e agentes de custódia (SINACOR)

### Reorganização do ambiente de pós-negociação da BVMF resultará em maior eficiência operacional para o back office dos participantes

- Organização do ambiente de pós-negociação por tipo de processo, em vez de tipo de produto
- Racionalização e padronização de regras, processos, exigências e documentação
- Estabelecimento de janela de liquidação única para todos os mercados
- Desenvolvimento de modelo de risco integrado e *pool* único de garantias
- Completa modernização e simplificação da infraestrutura tecnológica



**Assim como acontece nos demais mercados, a integração do mercado a vista ao CORE resultará em eficiência de capital para os participantes**

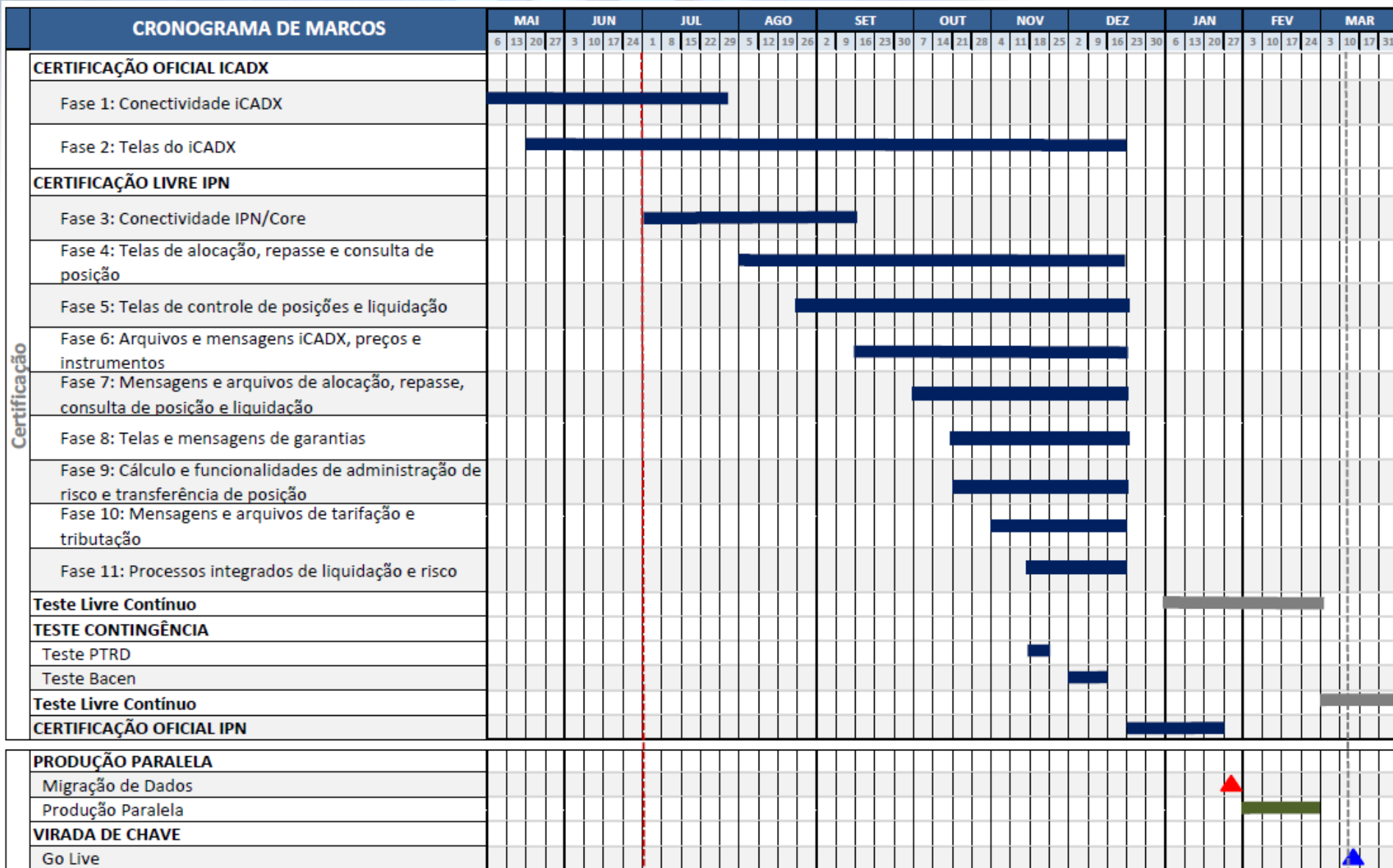


### Maior eficiência na utilização de capital

- Novo modelo de avaliação de risco CORE (CloseOut Risk Evaluation)
- Cálculo do risco do portfólio de forma integrada, abrangendo ativos e contratos negociados, inclusive contratos OTC, assim como garantias depositadas
- Modelagem integrada e robusta dos riscos de **mercado**, de **liquidez** e de **fluxo de caixa** dos diferentes ativos/contratos/garantias presentes no portfólio
- *Netting* de risco entre ativos e contratos que possuem fatores de risco comuns
- Exemplos:
  - **Posição short em BTC versus ações depositadas em garantia**
  - **Posição short em opções de ações versus ações depositadas em garantia**
  - Futuros versus opções e futuros versus swaps
  - Opções com diferentes datas de vencimento
- CORE tem o potencial de ser tornar novo *benchmark* internacional no que diz respeito a gestão de risco em CCPs

# Integração da Pós-negociação

## Proposta da BVMF para a certificação do IPN



\*A implantação do IPN/CORE depende de autorização dos reguladores.



**CRESCIMENTO E  
DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS**



**EXCELÊNCIA OPERACIONAL**



**RETORNO AO  
ACIONISTA**

**BM&F BOVESPA**  
A Nova Bolsa



**FOCO NO CLIENTE**



**FORTALECIMENTO  
INSTITUCIONAL**



# Principais Objetivos da Área Financeira

Maximizar retorno ao acionista e manter robustez do balanço

***Crescimento de  
receitas***  
**+**  
***Controle de despesas e  
disciplina nos  
investimentos de  
capital***  
**+**  
***Distribuição de  
dividendos e recompra***  
**=**  
***Maximização do  
retorno ao acionista e  
solidez financeira***

## Receitas

Receita adicional nos principais produtos/mercados existentes

Diversificação adicional das receitas no médio prazo

Validação de políticas de preço

## Despesas e Investimentos de Capital

Gestão orçamentária

Governança de processos

Ferramentas eficientes de controle

Análise de viabilidade e priorização dos investimentos de capital

## Retorno aos Acionistas e Solidez Financeira

Pagamento de proventos

Execução do programa de recompra

Manter balanço com alta liquidez e flexibilidade financeira

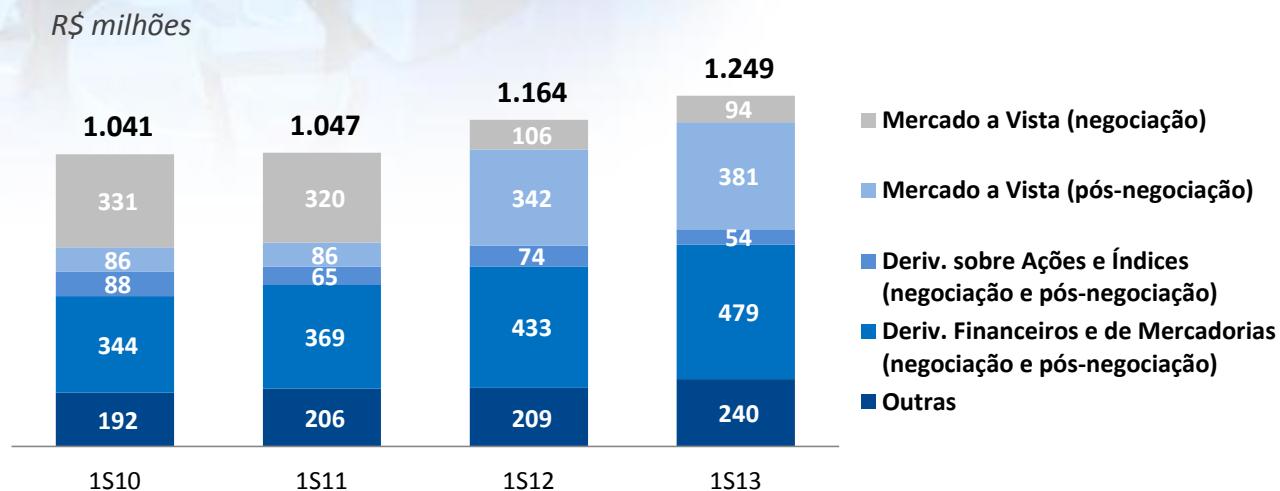
# Receitas Diversificadas

Diversificação de receitas como uma das forças do modelo de negócio

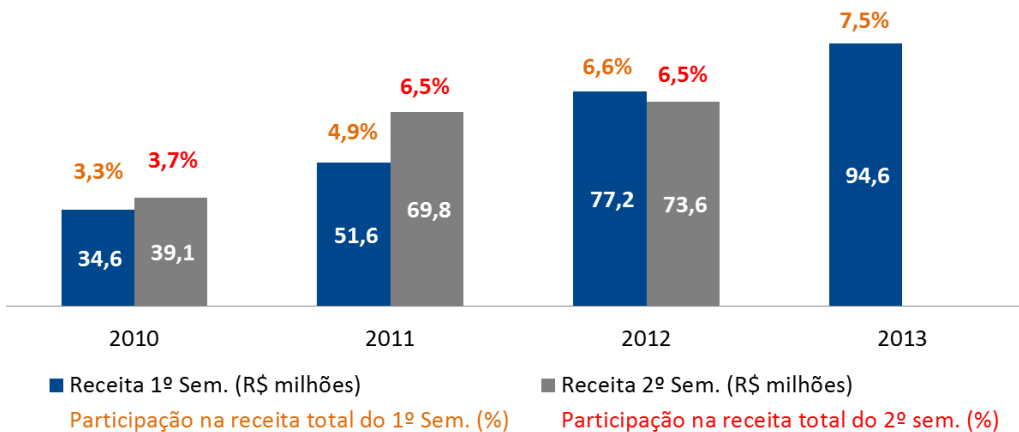
## RECEITAS DIVERSIFICADAS

**Base de receitas altamente diversificada**

**Eliminação de subsídios cruzados entre negociação e pós-negociação**



## RECEITAS DE PRODUTOS DE ALTO CRESCIMENTO – AUMENTO DA DIVERSIFICAÇÃO



**Produtos e mercados desenvolvidos nos últimos anos permitem avançar na diversificação de receitas**

BTC  
Opções com FM  
LCAs  
ETFs

Tesouro Direto  
FIIs<sup>1</sup>  
BDRs NP

<sup>1</sup> Inclui receitas da depositária para investidores que possuem apenas FIIs.

## Foco contínuo no controle de despesas

### Controle de Despesas

Disciplina orçamentária: mudança de cultura

Governança: alçadas de decisão e comitês de orçamento e projetos

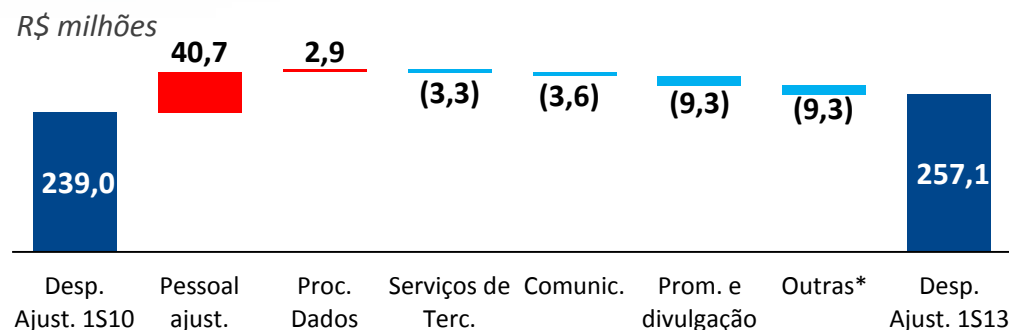
Ferramentas de controle eficiente: ERP

## Queda das despesas ajustadas<sup>1</sup> em termos reais

Variação de 7,6% versus 23,1% de inflação no período<sup>2</sup>

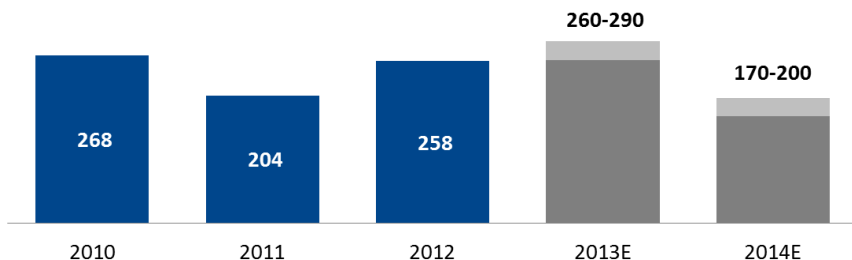
Eficiência na contratação de serviços e priorização de atividades

### QUEDA DAS DESPESAS AJUSTADAS EM TERMOS REAIS



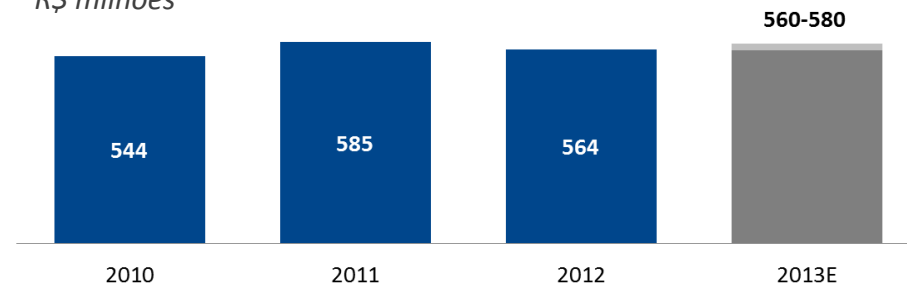
## INVESTIMENTOS

R\$ milhões



## DESPESAS AJUSTADAS

R\$ milhões



<sup>1</sup> Ajustadas por depreciação, plano de opções de compra de ações, impostos relacionados aos dividendos recebidos do CME Group, provisões e outros.

<sup>2</sup> Inflação acumulada no período (IPCA de jan/10 a jun/13). Fonte: IBGE.

\*Incluem as despesas com manutenção em geral, impostos e taxas (ajustadas pelos dividendos pagos pelo CME Group), honorários do conselho e diversas (exclui provisões).

**Sólida posição financeira – fator importante para a Companhia, dada sua atuação como CCP, garantindo a liquidação de operações executadas por investidores globais e brasileiros**

### SÓLIDA POSIÇÃO FINANCEIRA

| R\$ milhões          | Dez/10 | Dez/11 | Dez/12 | Jun/13 |
|----------------------|--------|--------|--------|--------|
| Recursos disponíveis | 1.677  | 1.582  | 1.964  | 1.967  |
| Endividamento        | 1.043  | 1.172  | 1.279  | 1.388  |

### Standard & Poor's

BBB+ (crédito de contraparte)

A-2 (emissor)

### Moody's

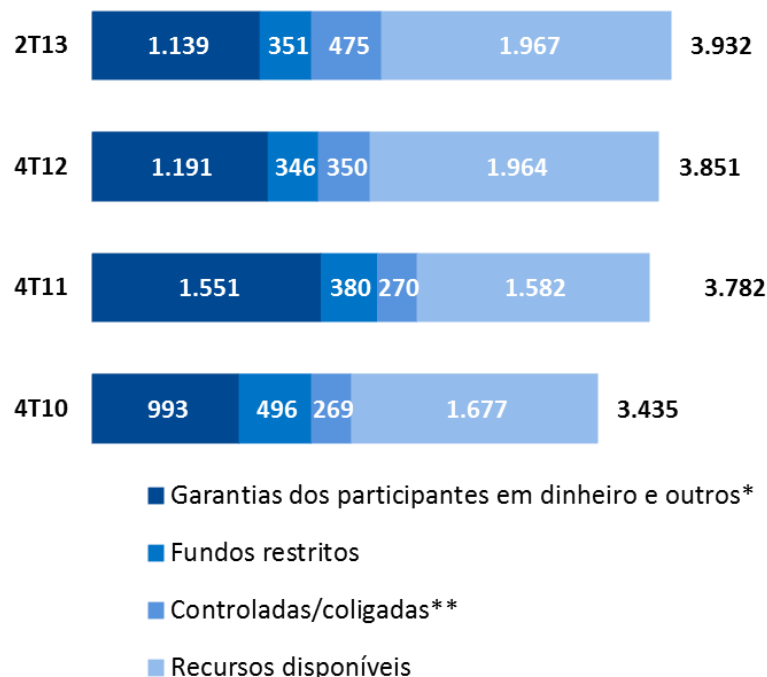
A3 (emissor escala global)

A3 (emissor escala brasileira)

Baa1 (notas globais)

### POSIÇÃO DE CAIXA

R\$ milhões



■ Garantias dos participantes em dinheiro e outros\*

■ Fundos restritos

■ Controladas/coligadas\*\*

■ Recursos disponíveis

\*Inclui garantias em dinheiro depositadas por participantes, proventos e direitos sobre títulos em custódia e proventos ainda não pagos.

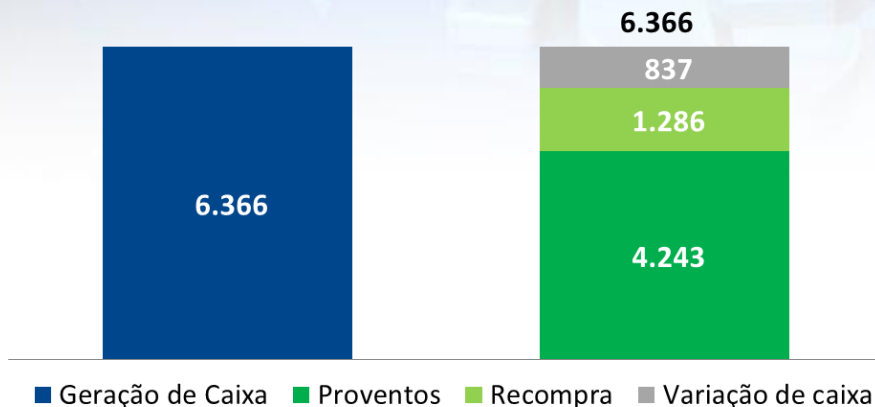
\*\* Inclui recursos de terceiros e fundos restritos do Banco BM&FBOVESPA.

# Retorno de Capital para os Acionistas

Compromisso com a maximização do retorno

## GERAÇÃO DE CAIXA PÓS-INVESTIMENTOS E PAGAMENTO DE JUROS (2009-1S13)

(Acumulado<sup>1</sup> entre jan/09 e jun/13, em R\$ milhões)



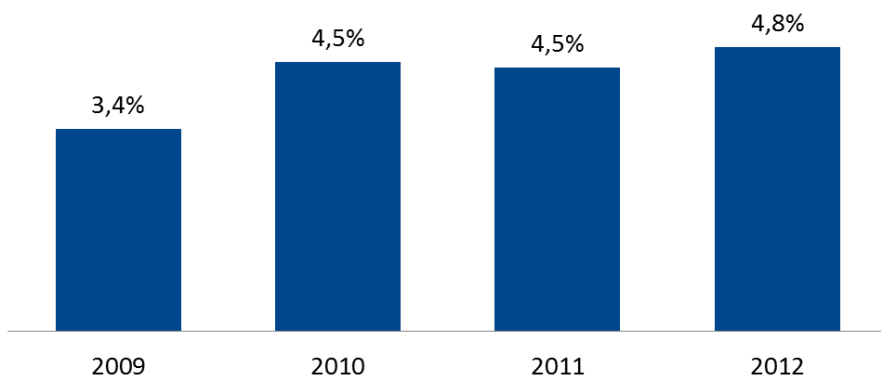
**Proventos**  
(% do lucro societário)

2009: 80%  
2010: 100%  
2011: 87%  
2012: 100%

+

**Recompra**  
Cerca de 8% do  
*free float*  
recomprado no  
período de 5 anos  
(2S08-1S13)

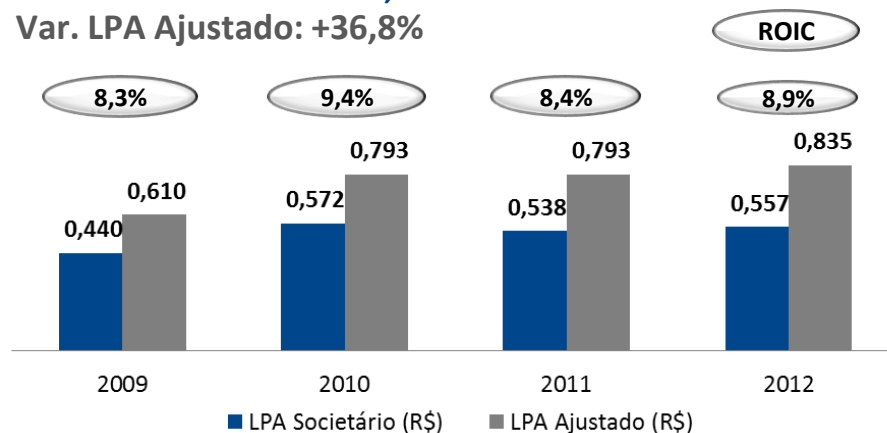
## DIVIDEND YIELD<sup>2</sup>



## LUCRO POR AÇÃO (LPA) E ROIC<sup>3</sup>

Var. LPA Societário: +26,5%

Var. LPA Ajustado: +36,8%



<sup>1</sup>Dados da BM&FBOVESPA (não consolidado): exclui variação de aplicações financeiras e garantias de operações, recursos captados e pagamento pela aquisição de ações do CME Group em 2010. <sup>2</sup>Dividend Yield é o resultado da somatória de proventos por ação referentes a cada exercício, dividido pelo preço médio da ação no ano. <sup>3</sup>ROIC: Return on Invested Capital

## CRESCIMENTO E DIVERSIFICAÇÃO DE RECEITAS

- Potencializar as oportunidades de crescimento do mercado de capitais brasileiro
- Fomentar a sofisticação dos participantes e investidores
- Promover crescimento de volumes e diversificação de receitas

## EXCELÊNCIA OPERACIONAL

- Fortalecer o modelo de negócio com investimentos em tecnologia nas plataformas de negociação e pós negociação, que tragam eficiência para a BVMF e para os participantes do mercado
- Aperfeiçoar continuamente os processos e serviços, com foco no gerenciamento de riscos
- Garantir a integridade do mercado

## RETORNO AO ACIONISTA

**BM&F BOVESPA**  
A Nova Bolsa

## FOCO NO CLIENTE

- Aprofundar o relacionamento com clientes (investidores, corretoras e emissores) por meio da oferta de serviços de alta qualidade e produtos, garantindo que esse relacionamento seja o principal diferencial da BVMF
- Aumentar o leque e a qualidade dos serviços oferecidos

## FORTALECIMENTO INSTITUCIONAL

- Desenvolver iniciativas que contribuam para a segurança, confiabilidade e fortalecimento do mercado, induzindo e fomentando seu crescimento
- Manter padrões elevados de autorregulação



[www.bmfbovespa.com.br](http://www.bmfbovespa.com.br)

## Departamento de Relações com Investidores

55 11 2565-4729 / 4418 / 4834 / 4207 / 4007

[ri@bmfbovespa.com.br](mailto:ri@bmfbovespa.com.br)