

Itaúsa – Investimentos Itaú S/A
Resultados do Quarto Trimestre de 2013
21 de Fevereiro de 2014

Operadora: Bom dia. Esta é a teleconferência da Itaúsa. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os Srs. participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada. A gravação estará disponível no website da Empresa, no endereço www.itausa.com.br.

Caso algum dos Srs. não tenha a cópia do *release* de resultados da Itaúsa, divulgado quarta-feira, 19 de fevereiro, poderá obtê-lo no site - www.itausa.com.br.

Cabe lembrar que esta audioconferência, acompanhada de slides, está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site www.itausa.com.br.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, bem como projeções, metas operacionais e financeiras relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em previsões baseadas nas expectativas da Administração em relação ao futuro da Itaúsa. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado interno, do desempenho econômico geral do País e dos mercados internacionais, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje estão:

- Sr. Henri Penchas - Diretor de Relações com Investidores da Itaúsa;
- Sr. Guilherme Pereira - CFO e Diretor de Relações com Investidores da Itaútec;
- Sr. Ricardo Baraldi – Diretor Administrativo da Elekeiroz;
- Sr. Flavio Donatelli - Diretor de Relações com Investidores da Duratex;
- Sr. Alfredo Egydio Setubal - Vice Presidente Executivo e Diretor de Relações com Investidores do Itaú Unibanco Holding.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Henri. Por favor, Sr. Henri pode prosseguir.

Sr. Henri Penchas: Bom dia a todos. É com grande prazer que damos início a esta *conference call* sobre os resultados da Itaúsa de 2013.

Estão aqui presentes os quatro diretores de Relações com Investidores das empresas de capital aberto do conglomerado, conforme já anunciado.

Pretendemos desenvolver as apresentações na seguinte ordem: Eu vou falar um pouco de Itaúsa, logo depois o Guilherme falará da Itaútec, Baraldi da Elekeiroz, o Flávio Donatelli da Duratex, o Alfredo do Itaú Unibanco e logo depois eu vou fechar com uma pequena apresentação da Itaúsa no mercado de ações.

Vamos começar a falar um pouco da Itaúsa, da estrutura acionária da Itaúsa e de suas principais controladas, é o slide número quatro. Não houve nenhuma alteração durante o ano de 2013 na composição acionária da Itaúsa e das principais controladas do grupo.

Slide número cinco é o “Recursos Próprios e de Terceiros” no balanço individual da Itaúsa, notem que o total de recursos próprios representa 96% dos passivos e os de terceiros apenas 4%, ou seja, R\$ 1,3 bilhão, dos quais R\$ 0,9 bilhão representam dividendos a pagar provisionados aos senhores acionistas.

Na tela número seis, a Dívida Líquida da Itaúsa. A liquidez geral da Itaúsa aumentou, o endividamento e o endividamento líquido se reduziram bastante em 2013.

Tela número oito, fluxo de dividendos e JCP líquido de imposto de renda da Itaúsa, mostrando que a Itaúsa continua distribuindo todo o montante recebido direta e indiretamente do Itaú Banco, e um CAGR de 11% no crescimento destes dividendos.

Próxima tela, a tela número oito, total de dividendos e juros sobre capital próprio distribuídos e montantes dos aumentos de capital realizados. Notem que no exercício de 2011 não houve aumento de capital devido à grande volatilidade do preço das ações no mercado, tendo sido compensado este montante em 2012 com o aumento de capital que foi efetuado de R\$ 900 milhões na época. E este ano, conforme já anunciado, teremos um aumento de capital de R\$ 525 milhões.

A próxima tela, a tela nove, ela simplesmente mostra, caso tivesse havido o aumento de capital de 2011, que foi feito em 2012, se tivesse sido feito em 2011, a política de dividendos da Itaúsa tem se mantido com um crescimento constante de 10%, desde que normalizado o efeito do aumento de capital de 2011.

Dividend yield da Itaúsa para os acionistas que não subscreveram os aumentos e para os que subscreveram em comparativo com o *yield* das ações do Banco. Vejam sempre o elevado *yield* da Itaúsa nos últimos anos.

O slide número 11, evolução total dos ativos da Itaúsa com o crescimento anual composto do total de ativos de 7% e um investimento em controladas de 7,9%.

Tela número 12, composição dos investimentos por área. Na área financeira 93,3% dos investimentos, na área industrial 6,4%, outros setores apenas R\$ 105 milhões; representa 0,3%. Dentro da área industrial o grosso está aplicado na Duratex, R\$ 1,540 bilhão, na Elekeiroz R\$ 486 e na Itautech apenas R\$ 46 milhões.

Tela 13, evolução do patrimônio líquido e lucro líquido da controladora com um crescimento anual composto de 8,2% no patrimônio e 8,9% do lucro líquido.

Participação, tela número 14, participação das áreas no resultado total de equivalência patrimonial, onde a área financeira representa 96,9% do total de equivalência patrimonial da

Itaúsa, a Duratex 3,2%, Elekeiroz mais 0,4% e a Itaotec menos 0,5% neste ano.

Próxima tela, tela 16, principais indicadores de resultados da Itaúsa. Vocês podem ver o grande crescimento de lucro líquido, do lucro líquido recorrente, a rentabilidade anualizada sobre patrimônio líquido da controladora de 18,2% e sobre o patrimônio médio 19,8%. Vejam também nos indicadores por ação todos com grande melhora em relação a anos anteriores.

A próxima tela, apenas a reconciliação entre o lucro líquido e o lucro líquido recorrente. As grandes diferenças devem-se ao efeito da reorganização societária e operacional da Itaotec com uma despesa de R\$ 300 milhões e de efeitos que foram demonstrados no Itaú Banco entre reforços e provisões, ganhos com REFIS, etc., de R\$ 190 milhões.

Principais indicadores das empresas conglomerado, página 18, vejam o grande crescimento dos ativos totais a nível de conglomerado, das receitas, lucro, patrimônio, rentabilidade anualizada, legislação interna de recursos relativamente R\$ 710 para R\$ 960, aproximadamente 30% de crescimento neste indicador.

Logo depois, na tela 19, apenas depois para quem quiser detalhadamente tem um detalhe completo de todos os resultados que foram considerados não recorrentes em todas as empresas do conglomerado.

Passo agora a palavra ao Guilherme Pereira, Diretor de Relações com Investidores da Itaotec. Guilherme, por favor.

Sr. Guilherme Pereira: Obrigado Henri. Bom dia a todos, é um prazer estar aqui na teleconferência hoje falando um pouco mais sobre a Itaotec. Eu inicio a apresentação no slide número 21, falando um pouco da performance da empresa e o mercado de atuação da Itaotec, como o mercado vem se comportando não apenas em 2013, mas o que a gente tem visto ao longo dos últimos anos.

Conforme nós temos divulgado nas últimas informações prestadas ao mercado, a Itaotec foi bastante impactada por uma série de fatores que levaram a uma queda expressiva na rentabilidade da companhia nos últimos anos. Dentre os principais aspectos eu resalto aqui os aspectos macroeconômicos.

Nós tivemos aí, principalmente, ao longo do ano de 2012, um impacto muito grande em função da desvalorização do Real, isto impactou bastante nosso segmento de computação naquela época, fazendo com que nós tivéssemos uma retração muito grande na margem de contribuição.

Além disto, tivemos aspectos comerciais e concorrenciais principalmente relacionados à entrada de novos grande *players* multinacionais no mercado onde a Itaotec atua, no segmento de TI.

Estes impactos foram potencializados em função, principalmente, das escalas de produção destes concorrentes que, com capacidades globais, têm um poder de compra e um custo de

manufatura muito menor do que o que a Itaotec conseguiu apesar de todos os esforços. Esforços estes que foram implementados principalmente de 2010 para cá, mas que não foram suficientes para readequar a rentabilidade da Itaotec ao seu mercado de atuação.

Desta forma, nós decidimos no ano de 2013 e implementamos a partir do início do ano passado, um projeto de reposicionamento estratégico da companhia sobre o qual eu vou falar um pouco mais na sequência.

No slide 22, nós demonstramos aqui a evolução do resultado no período, onde iniciando a partir do exercício de 2010, onde vocês podem observar, a Companhia tinha um resultado operacional antes do resultado financeiro de R\$ 13,7 milhões, isto no acumulado do ano, e este resultado ele veio se deteriorando ao longo do tempo, principalmente em função dos baixos resultados no segmento de computação.

Nós tivemos ao longo destes três últimos exercícios alguns eventos de natureza extraordinária que foram devidamente reportados, e no caso de 2011 e 2012 foram eventos positivos. Em 2011, nós estivemos contribuindo para o resultado, e deixando assim o resultado da companhia positivo, o resultado da venda de um imóvel na Avenida Paulista. Em 2012, tivemos o reconhecimento de um ativo relacionado a um precatório de um processo tributário que a Itaotec teve êxito na ação. E aí, a partir de 2013, em função do reposicionamento estratégico, nós tivemos aí alguns impactos relevantes no resultado da empresa, principalmente no segundo trimestre.

No slide número 23, aqui nós temos a linha do tempo, como é que foram implementadas as iniciativas relacionadas ao reposicionamento estratégico da Itaotec. Começando em 15 de maio, onde a companhia divulgou ao mercado a parceria estratégica na área de automação e serviços com a Oki Electric do Japão.

Esta parceria, conforme divulgado à época, estava sujeita ao cumprimento de uma série de condições precedentes, não apenas de caráter regulatório, mas principalmente de caráter operacional. Naquela época nós tínhamos que operacionalizar uma nova empresa, então chamada BR Automação, e prepará-la desde o ponto de vista de sistema, de questões industriais, para torná-la operativa e, então, cumpridas essas condições precedentes, fechar e formalizar o negócio com a Oki Electric. Bom, logo em seguida, em 17 de junho, a operação foi aprovada pelo CADE, e aí continuamos também com a implementação de outras iniciativas relacionadas à desativação paulatina de computação.

Em 31 de julho, no final do mês de julho, tivemos o encerramento das vendas de computação no varejo e logo em seguida, em agosto, iniciamos a terceirização da produção de computadores para honrar os contratos ainda vigentes que tínhamos com clientes do governo.

Em setembro, fizemos o aporte de todos os bens, os ativos, na empresa BR Automação e em 10 de janeiro, após cumpridas todas as condições precedentes, nós tivemos a formalização do acordo da parceria com a Oki Electric, que passou a deter 70% da empresa BR Automação.

Em 14 de janeiro a Itaotec, em função do reposicionamento estratégico, teve a mudança do

seu objeto social aprovada em AGE e com isso nós tivemos o início do período de dissidência. Este período de dissidência, depois de 30 dias, ele terminou recentemente, no dia 13 de fevereiro, e ontem nós publicamos um aviso aos acionistas com o resultado desta dissidência.

No slide 24, aqui nós mostramos como é que ficou a estrutura acionária atual com a empresa Oki Electric, a empresa que até então foi chamada de BR Automação, desde 10 de janeiro ela se tornou Oki Brasil, onde a Itaotec detém 30% desta empresa e a Oki Electric os outros 70%. Em função disso, a partir de 2014, o resultado da empresa Oki Electric, nos livros da Itaotec, passa a ser reconhecido através da equivalência patrimonial.

Com relação à desativação paulatina da unidade de computação, os principais atingimentos que tivemos ao longo do ano foi, como eu comentei, a finalização da comercialização dos produtos de computação pessoal no varejo, encerramos as atividades na unidade industrial de Jundiaí, que passa a ser hoje utilizada pela Oki Brasil e, além disso, nós ainda temos a manutenção das operações comerciais relacionadas ao segmento corporativo, principalmente para honrar os contratos que temos com o governo e garantias existentes com clientes.

Falando em garantia, desde 10 de janeiro, nós temos um acordo firmado com a Oki Brasil, que será responsável por prestar garantia a todo o parque instalado da Itaotec. Este parque ele tem garantia até o ano de 2019 em algumas situações. Importante ressaltar que serão cumpridos – como vem sendo até agora –, integralmente todos os contratos e obrigações de fornecimento, manutenção e garantia dos equipamentos da marca e Itaotec.

No slide 26, um detalhe sobre os detalhes financeiros de 2013. É importante destacar que a forma de apresentação, aqui nós estamos apresentando os resultados consolidados, ou seja, incluindo em 2013 os números dos segmentos de automação e serviços, apesar de nas demonstrações financeiras estes resultados estarem apresentados na rubrica Resultados de Operação Descontinuada. Então aqui eles estão consolidados.

A receita líquida da Itaotec fechou ano como R\$ 1,050 bilhão; 32% abaixo do exercício de 2012, principalmente em função da saída paulatina do segmento de computação. Tivemos um impacto grande na rentabilidade e, principalmente, na linha de outros ganhos e perdas, que estão explicados no quadro de resultados não recorrentes que afetaram o resultado da Itaotec em 2013. Com isso nós tivemos um prejuízo líquido de menos R\$ 388,7 milhões.

Encerrando a apresentação, no próximo slide, a Itaotec apesar do seu reposicionamento estratégico, reforça o seu compromisso com sustentabilidade ao longo do ano de 2013 através de ações socioambientais e também segue sendo reconhecida principalmente no segmento de automação, premiada em três categorias *World Finance Technology Awards*.

Também fomos indicados como finalistas num prêmio importante de ética nos negócios em função da forma como a Itaotec gerenciou todo este processo de comunicação relacionado ao plano de reposicionamento estratégico.

Eu agradeço a oportunidade e passo palavra agora ao colega Ricardo Baraldi, que vai falar sobre a Elekeiroz.

Sr. Ricardo Baraldi: Obrigado Guilherme. Bom dia a todos. Também é um prazer estar com vocês nesta manhã falando um pouquinho sobre a Elekeiroz. Eu começaria destacando um fato que foi bastante importante para nós, em 2013, que foi a aquisição dos ativos de uma planta produtora de gás-oxo da Air Products Brasil localizada justamente no polo industrial de Camaçari, onde nós temos um dos nossos sites importantes.

O valor total do investimento, estimado em R\$ 70 milhões, em dois anos, e ele considera não só os ativos propriamente ditos, né, desta fábrica, mas também a interligação dela ao nosso site em Camaçari e também a aquisição de equipamentos adicionais para a adequação do portfólio de produtos desta planta de gases as necessidades nossas.

O oxo-gás em realidade ele é uma matéria prima, né, indispensável à fabricação de oxo álcoois e derivados, como butanol, octanol e ácido 2-etilexanóico e parte desse oxo-gás já era produzido internamente pela Elekeiroz e o restante sendo abastecido, então, por esta unidade que nós adquirimos.

E com esta aquisição, então, nós hoje garantimos o abastecimento desta matéria-prima para aumentar a produção e responder em especial as necessidades crescentes do mercado local lá na Bahia, particularmente do butanol, que por sua vez ele é uma matéria-prima para o complexo acrílico que está sendo implantado lá naquele pólo industrial.

No slide seguinte, página 30, nós selecionamos quatro indicadores de resultado, em 2013, mostrando a evolução dos últimos três anos. Começo pelas expedições totais, que atingiram, em 2013, 470.000 toneladas com uma taxa de crescimento anual composta de 3% ao ano de 2011 para 2013. A receita líquida em 2013 foi então de R\$ 1 bilhão; um crescimento de 14% neste mesmo período e a margem bruta, em porcentagem mais a receita líquida, permaneceu relativamente estável nos três anos. O Ebitda foi de R\$ 81 milhões em 2013 e a margem Ebitda se elevou a 8% neste ano. O lucro líquido por sua vez e o retorno sobre o patrimônio também se recuperaram, atingindo R\$ 39 milhões e 8% respectivamente. Com relação ao lucro líquido e Ebitda, cabe destacar que ambos foram impactados positivamente pelos efeitos decorrentes da evolução de um processo no tributário conhecido como a semestralidade do PIS 07/70. Sem este efeito o lucro líquido seria de R\$ 22 milhões e o Ebitda de R\$ 57 milhões. Mas vale destacar também que a recuperação da rentabilidade em 2013 permitiu a Companhia distribuir dividendos num total de R\$ 15 milhões, equivalentes a 39% do lucro líquido e a Empresa continua também com baixo endividamento financeiro, mostrado através dos dois indicadores abaixo. A dívida líquida sobre o Ebitda em torno de 34% e a dívida líquida sobre o patrimônio líquido não supera 6%.

Finalizando a minha apresentação eu queria destacar que Elekeiroz irá comemorar, em 2014, 120 anos de atuação no setor químico brasileiro, que um setor que cresce bastante com o aumento de qualidade de vida da população. Este ano, por exemplo, nós tivemos 7% de aumento do consumo aparente de produtos químicos, o que é bastante significativo. A empresa é líder nos mercados, nos principais segmentos, em que participa, é a única produtora integrada de oxo derivado – octanol, butanol, ácido 2-etilexanóico – anidro hidrorganico e plastificantes da América do Sul. Passa hoje por um processo de reorganização

e adequação ao cenário atual em que criou uma área de planejamento estratégico e pesquisa e desenvolvimento, criou unidades comerciais com produtos de forma a se aproximar mais ainda dos clientes. Busca a excelência operacional da qual faz parte um plano bastante ambicioso de melhoria e competitividade industrial, e moderniza o seu modelo de gestão com a técnica do manejo de corte, e também está renovando o seu ERP para torná-lo mais ágil e responder mais rapidamente as necessidades da Empresa.

É uma empresa que também busca inovação, através de parcerias com institutos de pesquisa e desenvolvimento, há processos e produtos via rotas alternativas de produção, particularmente nas que usam matéria-prima de fonte renovável, que é hoje uma tendência forte no setor. Continua tendo baixo endividamento e estes aspectos todos configuram uma condição propícia à avaliação de oportunidades e de novos investimentos. Como a aquisição desta planta que demonstra que a Companhia acredita aí firmemente no crescimento das atividades no país e continuar desempenhando um papel importante no setor químico.

Finalizo a minha apresentação e passo a palavra ao Flavio Donatelli, da Duratex.

Sr. Flavio Donatelli: Bom dia a todos, é um prazer estar aqui em mais uma conferência da Itaúsa. Vamos começar pela página 34, com os destaques. A Duratex, em 2013, apresentou novamente um resultado bastante positivo, um crescimento bastante significativo em relação aos números de 2012. Bastante consistente com tudo aquilo que a gente vem falando e apresentando aos investidores. Como destaque, a receita líquida da Companhia atingiu quase R\$ 4 bilhões em 2013; um crescimento de quase 15% em relação a 2012. O nosso Ebitda ajustado atingiu R\$ 1,2 bilhão; uma margem de 31%. Vejamos a seguir um crescimento importante sobre o ano passado. O Ebitda da Deca cresceu 9% e o Ebitda de painéis 20%.

O lucro líquido recorrente foi de R\$ 568 milhões; um crescimento de 23% em relação ao ano passado. É importante destacar que neste exercício nós reconhecemos uma baixa do ágio na Tablemac, e em janeiro deste ano nós completamos a OPA (Oferta Pública de Ações) compramos mais 43% de participação na companhia e pelo CPC número 15 tivemos que reconhecer o valor do investimento a valor de mercado, no valor basicamente que nós adquirimos estes 43%. Então, sobre a aquisição que nós fizemos em 2012 nós tivemos que reconhecer estes R\$ 53 milhões no resultado. É uma baixa que não teve nenhum impacto caixa, ok. O ROE neste período ficou em 13,3%, mas se nós desconsiderarmos o custo financeiro dos investimentos que ainda não estão gerando retorno, o nosso ROE seria por volta de 14,2%.

Os investimentos no período foram de R\$ 601 milhões e o outro fato importante é que o *payout* da Companhia este ano aqui, nossos dividendos, foram de 40% do resultado da Companhia. É uma remuneração líquida dos acionistas de R\$ 200 milhões; um valor 33% superior ao dividendo mínimo estabelecido pelos estatutos. O estatuto determina 30% e o Conselho de Administração da Companhia considerando a alavancagem, considerando os investimentos que têm que ser realizados, resolveu aumentar o dividendo este ano em mais 10% do lucro.

Na página 35, os destaques financeiros. Então, conforme já foi dito, a receita líquida da

companhia atingiu R\$ 3,872 bilhões; é um crescimento de 14,8%. O Ebitda recorrente atingiu R\$ 1,2 bilhão; um crescimento de 17% sobre o ano anterior. O lucro líquido cresceu 23%, lucro líquido recorrente; atingindo R\$ 562 milhões, e o nosso PL agora está em R\$ 4,4 bilhões com um ROE de 13,3%.

Na página 36, vemos os destaques das duas divisões da Companhia: Painéis de madeira, né e a Deca. Em painéis, o nosso crescimento de volume foi de 1,3% e na receita líquida 13%, atingindo R\$ 2,5 bilhões. O Ebitda recorrente cresceu 20%, atingindo R\$ 880 milhões e uma margem de Ebitda 35,1%; realmente uma margem bastante significativa, bem superior àquilo que a gente apresentou nos anos anteriores.

Na Deca, o crescimento em volume foi de 8,6% e todos que acompanham os índices da Abrammat, realmente o setor não foi muito bem, mas mesmo assim a Deca cresceu 8,6%. A receita líquida cresceu 18,3%, atingindo R\$ 1,4 bilhão. Mesmo que a gente desconsidere aqui as receitas que este ano passaram a integrar a receita da Deca, da Thermosystem, uma fábrica que nós compramos de chuveiros elétricos, que nós compramos no início do ano, este crescimento teria sido superior a 11% neste ano. O Ebitda recorrente atingiu R\$ 319 milhões; um crescimento de 9,2%. A margem caiu um pouquinho, porque sabemos que a margem deste segmento de chuveiros elétricos é um pouco mais baixa do que a média da Deca.

Na página 37, mais uma vez destacando o pagamento de dividendos e remuneração aos acionistas. Então, estamos pagando este ano, sobre o resultado de 2013, quase R\$ 200 milhões; um crescimento de 46,5% acima do que foi pago em 2012.

Na página 38, a gente pode ver que o endividamento da Companhia continua bastante baixo, uma estrutura de capital bastante saudável. A nossa dívida cresceu de 2012 para 2013 de R\$ 1,370 para R\$ 1,453; teve um aumento de R\$ 83-84 milhões, apesar de termos investido mais de R\$ 600 milhões este ano. Embora a dívida tenha aumentado, a relação dívida X Ebitda dos últimos 12 meses caiu de 1,33x para 1,17x e o endividamento líquido sobre o PL atingiu 32,3%.

Aqui, abaixo deste quadro, você tem o cronograma das amortizações e eu queria destacar aquilo que a Companhia tem caixa, em 31/12, de quase R \$1 bilhão é mais do que suficiente para suportar todo o serviço da dívida de 2014. E nossa dívida hoje, nossa dívida bruta, de 80% está em moeda nacional, 20% em moeda estrangeira, porém, todo este valor de moeda estrangeira está *hedgado* para CDI, portanto, a companhia não corre nenhum risco em termos de desvalorização do Real.

Na página 39, o Capex consolidado em 2013 atingiu R\$ 600 milhões com a conclusão de importantes investimentos que eu vou comentar na página seguinte. Para este ano estão previstos R\$ 500 milhões de investimento, esta é a nossa expectativa, sem o investimento que fizemos no início desse ano à Tablemac, então, como já comentei no início da apresentação, nós adquirimos mais 43% das ações em circulação da Tablemac, com isto nós atingimos 80,62% de participação com investimento adicional de R\$ 152 milhões, investimento este que aconteceu agora em janeiro de 2014. Vocês podem ver aqui, nos últimos três anos de 2011 a 2013 a Companhia investiu mais de R\$ 2 bilhões.

Na página 40 eu destaco os principais investimentos feitos neste período, quer dizer, dos R\$ 2 bilhões investido nos últimos três anos R\$ 1,2 bilhão foram investidos nestes seis projetos que eu destaco; são três expansões – a de Itapetininga, Taquari e Queimados – Itapetininga e Taquari na área de madeira, então, uma nova linha em Itapetininga de MDF de 520.000 m³, de Taquari é um desgargalamento da produção, que acrescentou mais 230.000. Essas duas expansões juntas representam um aumento de 24% de capacidade na divisão madeira.

Em Queimados, nós inauguramos esta planta, esta planta estava fechada desde que nós compramos planta em 2008 da Ideal Standard, e inovamos agora com uma capacidade de 2.400.000 peças/ano, isso é um aumento da capacidade de louça e sanitário de 25%.

E aqui abaixo, as três aquisições que nós fizemos no final do ano passado, no final de 2012, durante 2012 e começo de 2013, que já podemos começar a mostrar alguns resultados. Quer dizer, a Thermosystem, que produz duchas e chuveiros eletrônicos, nós compramos esta empresa com uma capacidade de 1,5 milhões de peças/ano, neste ano, primeiro ano, a receita já subiu 31% e o Ebitda 10%. O Ebitda cresceu um pouco menos porque durante este ano a gente investiu bastante em manutenção, bastante na força de vendas e este negócio, conforme previsto, tem se mostrado bastante promissor.

A Mipel, que são válvulas industriais de bronze que nós compramos também no final de 2012, quando nós compramos a capacidade de produção era 780.000 peças/ano. O principal benefício, a principal sinergia que esta planta trouxe foi, além de a gente entrar num segmento novo de válvulas industriais, foi permitir que nós aumentássemos muito a nossa capacidade sem necessidade de novos investimentos, sem o Capex. Então, ajustando as linhas da Mipel aos produtos da Deca, hoje a capacidade de produção desta linha é de 2,6 milhões de peças. Então, também no segmento metais Deca um aumento significativo de capacidade.

E na Tablemac, que a gente adquiriu, então, 37% em 2012 e agora estamos com 80%, já nos primeiros nove meses de 2013 a receita já estava subindo cerca de 26% e o Ebitda da companhia em quase 30%. Então, já são os primeiros resultados da atuação da Companhia nestas novas aquisições.

Então, finalizando na página 41, a Duratex está, se sente muito bem posicionada para crescer. Estamos com uma estrutura de capital bastante equilibrada, com oportunidades para explorar oportunidades de M&A.

Concluimos importantes aquisições em ambas as divisões, ainda temos um elevado grau de integração florestal que permite que a gente tenha um menor custo de madeira do setor, proximidade dos clientes com diversificação geográfica – nós temos cerca de 14 plantas no Brasil, todas elas muito bem distribuídas –, temos com certeza o menor custo logístico tanto na divisão Deca como na divisão madeiras. E é uma equipe capacitada, focada e motivada para os desafios que temos pela frente.

Agradeço e passo a palavra para o Alfredo. Muito obrigado.

Sr. Alfredo Setubal: Muito obrigado. Obrigado Flávio, bom dia a todos. Vou falar sobre os resultados do ano passado do Itaú Unibanco Holding.

Primeiro, colocando que nós estamos apresentando aqui neste *conference call* os dados do Banco no IFRS, quem é o padrão contábil que é adotado pela Itaúsa, no caso do o Banco também na equivalência patrimonial. Então, os números diferem um pouco daqueles que foram apresentados quando da divulgação de resultados do Itaú Unibanco Holding, que foi na contabilidade tradicional e não pelo IFRS.

Então, pelo IFRS nós temos um lucro líquido recorrente de R\$ 16,6 bilhões, isto representa um crescimento de 23,7% em relação ao ano passado. Com isso, o nosso retorno sobre patrimônio líquido foi de 21,3% no ano e 24,6% no resultado do último trimestre de 2013. O Banco continua muito forte do ponto de vista de captação de recursos e recursos administrados, fundos em carteiras com mais de R\$ 1,5 trilhão nos nossos números.

Continuamos com investimento muito forte em tecnologia, anunciamos um investimento no final de 2012 para os três anos seguintes de R\$ 11 bilhões. E isto inclui, inclusive, a construção de um novo *data center* para suportar todas as operações do Banco ao longo dos próximos 20- 30 anos, no interior de São Paulo, de maneira que a gente possa suportar o crescimento do Banco e especialmente o grande crescimento de volumes que são previstos ao longo dos próximos anos.

No final do ano, nós assumimos, após as aprovações pelo CADE e pelo Banco Central, as operações da Credicard. Com isso ,o Banco passa a ter uma participação de mercado ainda mais relevante, nós já éramos os líderes de mercado, reforçamos esta posição com a aquisição da Credicard e passamos a ser os responsáveis pela marca Credicard plenamente no nosso portfólio de produtos de cartão de crédito.

Anunciamos agora no final de janeiro a transação com a fusão do Itaú Chile com o CorpBanca no Chile e na Colômbia, com isto Itaú CorpBanca será o nome do banco, a marca será Itaú para efeito de clientes e de agências e será o quarto maior banco no Chile e o quinto maior banco na Colômbia. Reforçando, então, a nossa estratégia de aproveitar as oportunidades de crescimento pela América Latina, que é um movimento natural para o Itaú Unibanco na sua política de expansão internacional.

No slide número 44, a nossa demonstração de resultado de forma sintética, pelo IFRS de novo, volto a frisar, a gente vê, então, que a margem financeira gerencial apresentou uma redução impactada essencialmente por dois fatores: uma queda na margem financeira com os clientes, principalmente ligado aos empréstimos – como nós estamos numa política de redução de riscos no Banco, temos reduzido as carteiras de maior risco, de maior volatilidade e procurando trabalhar com clientes de perfil de risco melhor que, portanto, pagam um *spread* nestas operações de crédito mais baixo, com isto a gente ainda apresenta ao longo de 2013 uma redução na margem financeira com os clientes, que acreditamos que ao longo deste ano já voltará a crescer e a equilibrar com os anos anteriores em função dos volumes. E um outro impacto grande na margem financeira gerencial consolidada foi um resultado menor das operações de tesouraria, de operações com o mercado, em função das maiores dificuldades

que a conjuntura econômica tem apresentado no Brasil, no mercado internacional, isto se refletindo também nas operações de tesouraria.

As receitas de serviços continuaram crescendo bastante, evidente que aqui inclui as operações da Redecard, que nós fizemos a aquisição e fechamento de capital em 2012, mas de qualquer forma um crescimento robusto de quase 16% das receitas de serviços. O grande ganho no ano veio em função da nova política de crédito com menor redução de risco e redução de carteiras de maior risco de crédito. As perdas de crédito e sinistros de seguros líquidos das recuperações de crédito apresentaram uma melhora substancial.

Em 2012, as despesas chegaram a praticamente R\$ 21 bilhões e essa nova política reduziu em 30% este número e o ano passado as perdas de crédito e sinistros ficaram em R\$ 14,8 bilhões. Eu acho que aqui mostra o acerto da estratégia adotada pelo Banco nos últimos dois anos de fazer esta redução de riscos em função da conjuntura econômica mais difícil que nós estamos passando. As despesas continuam bastante controladas. O nível de crescimento das despesas foi em linha com a inflação; 5,6% e isto fez um resultado de R\$ 16,4 bilhões com crescimento de 30% em relação ao ano anterior.

No slide 45 a gente vê bem a mudança de perfil de risco da carteira de crédito do Banco. A gente percebe aqui claramente que a gente vem reduzindo a carteira de veículos, ainda é uma redução forte no ano passado. Lembrando que esta carteira chegou no seu pico a R\$ 60 bilhões, já reduzimos em 2012 para R\$ 51 bilhões e em 2013 ela fechou em R\$ 40 bilhões, com uma queda adicional de 21% ao longo do ano. Esta redução de risco da carteira de veículos vem sendo compensada por um aumento maior da carteira de crédito consignado, que é uma carteira de baixo risco em função dos pagamentos estarem vinculados a conta corrente e a conta salário dos nossos clientes. Ela é uma carteira que já atingiu R\$ 22,5 bilhões, ela deve continuar crescendo e aqui muito fruto da *joint venture* que nós constituímos, em 2012, do Itaú BMG Crédito Consignado, que tem funcionado bastante bem e apresentado este forte crescimento da carteira.

Outro segmento de baixo risco no nosso ver é a carteira de crédito imobiliário, ela cresceu 32% no ano passado, é uma carteira que vem crescendo e deve continuar crescendo ao longo dos próximos anos, já atingiu, somente na parte de pessoas físicas, R\$ 25 bilhões. Então, nós estamos crescendo na área de pessoas físicas em carteiras de menor risco.

A carteira de cartão de crédito, que cresce e cresceu mais em função também da compra da Credicard, como eu comentei no início.

Na área de pessoas jurídicas a nossa estratégia de redução de riscos tem sido concentrada na área de micro e pequenas empresas, este segmento nós temos ainda tem reduzido a carteira, segmento de empresas médias está mais estável, mas, de qualquer forma, o consolidado de pequenas, micro e médias empresas apresentou uma queda de 4% no ano. E temos crescido na área de grandes empresas, onde apesar do *spread* ser menor, consideramos que é um segmento de crescimento importante e de risco controlado em função da qualidade de créditos e das garantias que nós temos nestes empréstimos.

Com isto tudo, a carteira de crédito tradicional incluindo avais e fianças fechou em R\$ 482 bilhões. É importante ver também que a gente cresceu a nossa carteira de créditos no exterior, nos países da América Latina, aqui não só pelo crescimento orgânico da carteira de crédito, mas também uma boa parte deste crescimento de 33% em função da desvalorização do Real frente ao Dólar, que também teve um impacto grande neste no grande crescimento.

Além desta carteira de crédito tradicional, nós estamos expostos a um risco de crédito através de títulos privados, debêntures especialmente, emitidas por empresas abertas. Nós temos uma carteira de R\$ 26,5 bilhões nesta parte, que no fundo é um risco de crédito que nós carregamos não como crédito, mas como títulos, como valores imobiliários na carteira da tesouraria e com isto tudo a nossa carteira, nosso risco de crédito, vamos colocar desta forma, considerando o crédito tradicional, avais e fianças e as debêntures, nós temos R\$ 509 bilhões, e isto dá um crescimento de 13% desta nossa carteira.

No slide 46 a gente vê a redução que vem sendo conseguida da carteira de crédito em relação a nossa inadimplência, considerando aqui o índice de inadimplência acima de 90 dias, o pico deste indicador foi em junho de 2012, na carteira consolidada 5,2% e nós fechamos 2013 com 3,7%; o índice mais baixo que nós temos na história desde a fusão do Itaú com o Unibanco e é um número que ainda pode apresentar ao longo de 2014 uma melhoria adicional.

No slide 47, a gente recoloca aqui quais eram as expectativas que nós apresentamos no início de 2013 e quais foram os resultados realizados, e a gente vê que na maior parte dos nossos indicadores nós pudemos cumprir de maneira, do crescimento da carteira de crédito, das despesas, receitas e serviços, despesas não decorrentes de juros foi mais apertado, mas cumprimos, equalizarmos as bases com a Redecard e o índice de eficiência ajustado também.

Na página 48 a gente vê as operações na América Latina, o posicionamento que a gente tem nos principais países onde nós estamos presente. Nós temos uma posição de destaque em alguns casos de segunda, terceira e quarta posição e vamos continuar atento às oportunidades que possam aparecer na América Latina para ir consolidando esta nossa posição e atendendo também os clientes brasileiros que estão se expandindo pela região também.

Na página 49 as expectativas para 2014. Acreditamos que possamos crescer a carteira de crédito entre 10% e 13%. As despesas de provisão para quedas de liquidação duvidosa líquidas de recuperação de crédito entre R\$ 13 e R\$15 bilhões. Lembrando que neste indicador o ano passado ficamos em praticamente R\$ 15 bilhões. Então, nós estamos com alguma expectativa de continuarmos melhorando aqui as provisões líquidas de recuperação. Receitas e serviços e resultados de seguros um crescimento de 12% a 14%. Lembrando que aqui vamos ter o impacto ao longo deste ano inteiro da Credicard, da parcela que nós compramos do Citibank.

Despesas não decorrentes de juros, crescimento de 10,5% e 12,5% e se tirarmos a Credicard (que nós assumimos em dezembro) algo em torno de 5,5% a 7,5%; um pouco acima eventualmente da inflação se a gente performar ao longo do ano mais próximo do topo das nossa expectativa. E o índice de eficiência, ainda esperamos uma melhoria de 0,5% a 1,75%

de índice de eficiência ao longo deste ano.

Com isto encerro a apresentação do Itaú Unibanco e retorno a palavra para o Henri Penchas para continuar a apresentação e mais informações sobre a Itaúsa.

Sr. Henri: Obrigado Alfredo. Como último capítulo da apresentação, é onde vamos mostrar vários aspectos da Itaúsa no mercado acionário. No slide número 51, é um novo site de relações com investidores lançado pela Itaúsa, que apresenta uma navegabilidade superior com uma utilização mais fácil e maior quantidade de informações.

Slide 52, os reconhecimentos alcançados no ano: *Dow Jones Sustainability World Index*, pela décima vez fomos selecionados. Nós obtivemos a nota máxima do setor bancário em políticas anticrime, gerenciamento da marca, estabilidade financeira e risco sistêmico e desenvolvimento do capital humano.

Fomos também selecionados por um subíndice do Dow Jones, que é o *Dow Jones Sustainability Emerging Market Index*, Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bovespa, pelo sétimo ano fomos selecionados para compor e fomos reconhecidos, em 2013, pelo *Carbon Disclosure Project* como líder em transparência aplicado ao questionário Mudanças Climáticas, Edição 2013.

Performance do papel Itaúsa na página, slide 53, em quantidade e volume de negócios crescente com CAGR desde 2008 até agora da ordem de 33,8% na Bovespa e lembro também com a chamada que tem no canto superior esquerdo de que os papéis da Itaúsa mais Itaú Unibanco mais Duratex representam 9,7% da quantidade de ações movimentadas na Bovespa.

Slide 54, em valores crescentes ano após ano com crescimento anual composto no caso da Itaúsa de 9,5% enquanto que o crescimento do volume financeiro na Bovespa foi de 6%.

Próximo slide, é o slide tradicional que eu tenho apresentado do desconto no preço da ação da Itaúsa em comparação com a soma das partes da sua carteira, que fechamos dezembro de 2013 com um desconto de 21,22%. Isto sem levar em consideração o prêmio de controle da Itaúsa.

Slide 56, histórico do desconto da Itaúsa. Página 57, as recomendações dos analistas, que cobrem Itaúsa de seis analistas, cinco recomendações são de compra e apenas uma recomendação é de venda da ação.

Valorização, slide 58, valorização de nossas ações em relação ao Ibovespa e CDI, onde em 10 anos a Itaúsa com reinvestimento dos dividendos rendeu mais que Ibovespa e CDI, idem em cinco anos e nos últimos 12 meses a Itaúsa cresceu 5,63%, o Ibovespa menos 15% e o CDI nos últimos 12 meses ganhou ou cresceu mais do que a cotação das ações da Itaúsa.

Obrigado pela atenção e pela participação. A partir de agora eu e os meus colegas estamos a postos e a disposição para responder eventuais perguntas que queiram fazer.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de Perguntas e Respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem *1. Para retirar a pergunta da lista digitem *2.

Nossa primeira pergunta vem de Pedro Baptista, Nau Securities.

Sr. Pedro: Boa tarde. A minha pergunta era só para tentar compreender um pouco melhor sobre o uso do aumento de capital para a distribuição de dividendos. Qual é a vantagem basicamente que existe fiscal, penso eu, em relação aos juros sobre capital e se isto só funciona para residentes ou para estrangeiros também. Muito obrigado.

Sr. Henri: Pedro, Henri falando. A vantagem da distribuição é aproveitar o máximo o limite de dedutibilidade fiscal que agora está em, que é a taxa de juros de longo prazo, que está em 5% ao ano. Então, até 100% do patrimônio líquido se eu pagar eu tenho uma dedutibilidade de 34%, e o pagamento como juros sobre capital próprio só tem uma retenção de 15%. Então, em termos patrimoniais, tem uma vantagem de 19%, que é a diferença do 34% para 15%. Basicamente é isto. Eu não entendia a segunda parte da tua pergunta, você pode repetir, por favor?

Sr. Pedro: Quando utilizar o aumento de capital dos R\$ 525 milhões que estão programados para este ano para o aumento de capital, pelo que eu compreendo pode-se utilizar o dividendo ou o crédito fiscal que existe nos juros sobre o capital para uma troca por ações, é quase como um dividendo em ações, se é que eu compreendo bem, isso é, o acionista pode escolher entre o juro a pagar ou entrega de ações, não sei se este processo é inviável. Nesta situação qual é a vantagem fiscal para o acionista e se esta vantagem é só local ou também internacional? Obrigado.

Sr. Henri: A tua análise é perfeita; quer dizer, o juro está retido até o final de abril, onde você pode optar por subscrever ou por receber em dinheiro. Nós entendemos que a vantagem para o acionista é que estas chamadas de capital têm sido feitas sempre com um preço atraente. Por exemplo, esta chamada está sendo feita a um valor que representa um desconto da ordem de 30% em relação à cotação média dos últimos 120 dias, então, nós entendemos que isto é uma forma de fidelizar os acionistas que permanecem e aumentam a sua participação conosco.

Sr. Pedro: Ok, obrigado, está claro.

Operadora: Senhoras e senhores, para fazer perguntas favor digitar asterisco um.

Com licença, não havendo mais perguntas eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Henri para as considerações finais.

Sr. Henri: Eu gostaria de agradecer a participação de todos e me coloco à disposição, assim como os meus colegas Diretores de Relações com Investidores das empresas de capital aberto do conglomerado, a responder, a atender vocês caso vocês tenham questões adicionais ao quando aparecerem questões adicionais. Muito obrigado.

Operadora: A teleconferência da Itaúsa está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia. Obrigada.