

Teleconferência Local

Resultados de 2020

23 de fevereiro de 2021 – 10:00

Operador: Bom dia. Esta é a teleconferência da ITAÚSA sobre os resultados do exercício 2020. 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 as senhoras e senhores participarem.

Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "asterisco zero". Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e a gravação estará disponível no website da empresa, no endereço 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.

Gostaria de ressaltar que durante a apresentação as perguntas podem ser enviadas pelo webcast e serão respondidas na sessão de perguntas e respostas.

Conosco hoje estão presentes:

- Sr. Alfredo Egydio Setubal – Presidente e Diretor de Relações com Investidores da Itaúsa;
- Sr. Henri Penchas – Presidente do Conselho da Administração da Itaúsa;
- Sra. Priscila Grecco Toledo – Diretora de Administração e Finanças da Itaúsa;
- Sr. Bruno Salem Brasil – Gerente de Relações com Investidores da Itaúsa;
- Sr. Renato Lulia Jacob – Head de RI e Inteligência de Mercado do Itaú Unibanco Holding;
- Sr. Pedro Zahran Turqueto – Vice-presidente de Estratégia da Copagaz;
- Sra. Mariana Espírito Santo – Diretora de Relações com Investidores da Alpargatas;
- Srta. Natasha Utescher – Gerente de Relações com Investidores da Duratex.

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

Sr. Alfredo Setubal: Obrigado, bom dia a todos, é um prazer novamente estar aqui com vocês para a gente fazer a apresentação dos nossos resultados e das perspectivas para este ano e para os próximos anos na Itaúsa [...]

Caiu a ligação. Estamos de volta. Eu estava falando sobre a nossa agenda.

Temos hoje a presença aqui do Pedro Turqueto, que vai falar sobre a Copagaz, que é o novo investimento que foi feito no final do ano passado/início deste ano, e no final estamos abertos para perguntas e respostas.

Como foi colocado, quem quiser já pode ir mandando perguntas pelo website e também temos a alternativa de quem quiser fazer perguntas ao vivo, pelo telefone, pode ir se cadastrando para fazer as perguntas.

Indo para a página cinco, ambiente de negócios, nós tínhamos uma perspectiva para 2020 muito mais favorável do que nós tivemos de fato, a pandemia atrapalhou bastante o nosso ano de 2020 para toda a economia

brasileira. Em função desse cenário adverso, nós tivemos uma atuação do governo com vários planos de apoio à economia brasileira e as nossas empresas também tiveram uma série de atuações referentes a sua atuação nesse ano passado.

Falando do banco, nós tivemos um programa de renovação das linhas de crédito, nós flexibilizamos cerca de R\$50 bilhões em créditos, aproximadamente 38 bilhões para pessoas físicas e 12 bilhões para pessoas jurídicas ao longo do ano passado de maneira a apoiar os nossos clientes neste momento difícil. Tivemos também uma abertura e uma demanda maior por crédito neste período em função das empresas principalmente quererem linhas adicionais para enfrentarem este momento mais difícil. As nossas empresas industriais e o próprio banco também tiveram uma gestão de custos e despesas para fazer frente à nova realidade que se apresentava naquele início de ano.

À medida em que a economia foi voltando, nós tivemos, então, essa demanda maior por crédito, tivemos um reaquecimento na atividade industrial na área da Duratex, como construção civil retomando fortemente as suas atividades, isso também valeu para Alpargatas, na área de bens de consumo, que todos foram favorecidos por uma menor taxa de juros que o Banco Central foi reduzindo ao longo do ano, e também pela ajuda que o governo deu à sociedade de apoio tanto pelo crédito como pela ajuda emergencial.

Com isso, nós tivemos um segundo semestre, de um modo geral, tanto no setor financeiro quanto do setor industrial, bem melhor do que aquele previsto no início da pandemia, em março.

Todas as nossas empresas tiveram uma forte aceleração das suas atividades digitais. Do banco, na abertura de contas e todo um processo de crescimento dos aplicativos e uso dos aplicativos por parte dos nossos clientes, e também, na área industrial, uma forte aceleração do comércio eletrônico, principalmente no que diz respeito à Alpargatas, tanto aqui nas operações brasileiras quanto nas operações internacionais.

Além de todas estas atividades, evidentemente nós tivemos uma grande preocupação com a saúde e segurança dos nossos colaboradores, o banco continua nos seus escritórios centrais e nas suas atividades ainda em *home office*, e na área industrial também, de um modo geral, continuamos em *home office* nos escritórios, e as fábricas continuam operando normalmente a partir do segundo semestre.

Na página seis, nós tivemos um ano bastante desafiador, como foi colocado, mas tivemos aí uma atividade importante de apoio à sociedade: a Itaúsa e as suas empresas e as famílias controladoras da Itaúsa, no total, fizeram doações de R\$1,5 bilhão para ajudar no combate à pandemia; nós criamos, a nível da Itaúsa, no início do ano passado, uma comissão específica de governança corporativa para aprimorarmos as nossas práticas e atuação da própria Holding e das suas empresas investidas; fizemos a adesão ao Pacto Empresarial Pela Integridade e Contra a Corrupção com adesão ao Instituto Ethos; passamos a fazer parte, além dos índices que tradicionalmente a gente faz parte, a Itaúsa passamos a fazer parte do Financial Times for Good (FTSE4Good), que é um índice também muito focado na área de ESG das empresas que participam deste índice.

Na gestão do nosso portfólio, acho que aí é na página sete, falando rapidamente da atuação das nossas investidas, nós tivemos, no caso do Itaú, um avanço significativo na nossa estratégia digital, como eu comentei, uma grande abertura de contas em novos aplicativos e tudo mais. A partir deste ano, do mês passado, nós tivemos toda uma mudança de estrutura do banco com a assunção do Milton Maluhy para a presidência do Itaú Unibanco e a formação de um novo comitê executivo.

No caso da Alpargatas, nós fizemos desinvestimentos importantes de negócios que não eram relevantes e não eram o foco da companhia para o seu crescimento futuro. Focamos muito em Havaianas e principalmente na estratégia digital de Havaianas tanto no Brasil quanto no exterior, e a Itaúsa aumentou a sua participação no capital da Alpargatas com a compra de ações ao longo do ano passado, aumentando a nossa participação.

A Duratex, tivemos uma evolução muito importante da cultura corporativa, investimos muito nos nossos negócios e na eficiência da companhia, continuamos os nossos investimentos na área de celulose com o projeto da LD Celulose e celulose solúvel, que deve entrar em operação daqui um ano. Não paramos o investimento, o investimento está no prazo, continua sendo feito e a gente acredita que será inaugurado dentro do cronograma previsto.

Fizemos a integração da Cecrisa o ano passado, que é na área de cerâmica plana, que nós adquirimos a Cecrisa, que é dona da marca Portinari, no final de 2019 e fizemos toda a integração da Cecrisa com a Ceusa ao longo do ano com a captura de sinergias importantes que faziam parte do projeto de integração.

A NTS continua operando normalmente, com o retorno bastante estável e um fluxo de caixa e de operações bastante constante, não tendo sido afetada nas suas operações pela pandemia.

No slide oito, a gente tem, então, a partir deste ano, o investimento realizado na Copagaz, que adquiriu a Liquigás da Petrobras num processo de privatização, e o Pedro está aqui conosco e vai detalhar todo este investimento ao longo dos próximos minutos aí, que nós vamos passar a palavra para ele.

Temos a mudança da reestruturação societária feita pelo Itaú Unibanco com a cisão da sua participação na XP Inc. Com isso, a Itaúsa passará, quando for aprovado por todas as autoridades, a uma participação de 15% no capital da XP, que passará a ser um investimento direto da Itaúsa, o segundo maior investimento da Holding, depois do Itaú Unibanco passará a ser a XP, na nossa visão, com um potencial muito grande de geração de valor para os nossos acionistas.

Indo para a página dez, vamos entrar em destaques financeiros das nossas investidas. Começando pelo banco, onde a gente viu uma carteira de crédito crescendo 20%, destaques maiores para a carteira de veículos e micro e pequenas empresas, trabalhamos bastante na redução de custos para a atuação do banco neste momento, e, como comentei, tivemos uma grande atuação na transformação digital com uma abertura muito grande de contas correntes de aplicativos e compramos uma empresa de tecnologia (a Zup), e com isso a gente atingiu um número de engenheiros e equipe de tecnologia de 3.764 pessoas adicionais no ano passado entre a Zup e as próprias contratações do Itaú Unibanco, de maneira que a gente possa acelerar todo um investimento de desenvolvimentos na área de sistemas e de aplicativos e na nossa transformação digital ao longo deste ano e dos próximos.

Em termos de resultados, nós tivemos uma queda de resultados, como era esperado em função da pandemia e da redução da atividade econômica ao longo do ano passado. Nós tivemos uma queda de resultados de 2019 para 2020 de aproximadamente 27% em função de uma menor atividade da economia e de um aumento de provisionamento para perdas de crédito, que nós esperamos que o nível de provisionamento que foi feito seja suficiente para enfrentar este final de crise apresentado aí ao longo do ano passado.

A nossa carteira de crédito cresceu 20% por uma demanda muito grande da carteira de crédito, principalmente por parte de pessoas jurídicas, pequenas e médias empresas, e também um crescimento importante na área de veículos e de crédito imobiliário também, onde o banco vem focando mais a sua atuação.

Indo para o slide 11, no caso da Alpargatas, como eu comentei, a gente teve um foco muito grande na área digital, no comércio eletrônico, tanto no Brasil como no exterior. O crescimento da receita foi muito importante em todo o Brasil e no exterior também de vendas de Havaianas. Nós fizemos uma gestão de capital, concluímos a venda de nossos ativos na Argentina e também fizemos o desinvestimento nas operações da Mizuno, que era a fabricante e nós fabricávamos de artigos esportivos, vendemos esta operação e hoje basicamente a Alpargatas estava focada nas operações de Havaianas tanto no Brasil quanto no exterior e nas operações da Osklen na linha de moda.

O resultado foi praticamente estável em relação ao ano passado, R\$450 milhões, e nós tivemos uma queda pequena do EBITDA também em função deste momento mais difícil. O segundo semestre foi um semestre já bem melhor, o último trimestre também, e esperamos que ao longo deste ano a gente continue numa tendência bastante positiva de resultados e geração de caixa para a companhia tanto nas suas operações no Brasil quanto no exterior.

Na página 12, o destaque é para a Duratex. A Duratex teve um ano excepcional, principalmente a partir de junho, quando retomou as atividades mais fortemente, a gente chegou a ter praticamente todas as nossas fábricas paradas no início de abril, mas retomamos de maneira bastante forte. O setor de construção civil retomou muito fortemente as suas atividades ao longo do ano e com isso a gente teve uma operação bastante saudável, ganhamos *market share* em todos os segmentos de atuação da companhia, uma forte geração de caixa e os resultados cresceram aí de um ano para o outro de maneira bastante significativa aí, quase que dobramos o

resultado de 2019 para 2020, e a geração de caixa também foi muito forte ao longo do ano passado com uma geração de caixa aí de R\$1,3 bi praticamente.

Também estamos otimistas com a continuidade da operação da Duratex nesse ano, acreditamos que o nível de atividade para o setor de construção civil continuará bastante aquecido, então estamos bastante otimistas com o desempenho da companhia também em 2021.

Na página 13, o destaque para a NTS. A NTS continua com a sua operação bastante normal, tivemos um crescimento de 6% na receita líquida, tivemos um recebimento de proventos para a Itaúsa de R\$230 milhões, o lucro líquido da companhia saiu de 2,2 bi para 2,5 bi, com crescimento de 14%, e os recebimentos do ano passado foram 10% acima dos resultados recebidos no ano anterior.

Então é isso basicamente as operações e os destaques das nossas empresas, que tiveram um segundo semestre bastante positivo, e no ano de 2021 tanto o banco como as nossas empresas industriais num ritmo bem melhor e bastante positivo para este ano.

Indo para a página 15, falando dos resultados da Itaúsa, nós divulgamos um resultado recorrente de 7,220 bilhões no ano passado, uma queda de 26% no ano, principalmente em função da queda de resultados do Itaú Unibanco em função do maior provisionamento para perdas de crédito e uma menor atividade, de um modo geral, das operações do banco. Encerramos com um patrimônio líquido de R\$57 bilhões e uma dívida líquida de 1,400 bi.

Indo para a página 16, nós vemos a dívida líquida da Itaúsa, nós temos duas emissões debêntures que foram feitas ao longo dos últimos anos para fazer frente aos investimentos que nós temos na NTS e agora este ano emitimos uma nova dívida para fazer frente ao investimento na Copagaz. Aqui nós temos os custos da primeira emissão, foi 106,9% do CDI, essa emissão desse ano CDI +2,4% por 10 anos. Então, uma de vida bastante longa, num custo que nós consideramos bastante atrativo, e no quadrinho em baixo à direita nós podemos ver como é que está o fluxo de amortização destas debêntures iniciando o ano que vem com 400 milhões a primeira emissão que foi feita para a compra da NTS.

Na página 17, nós temos aqui toda a parte de dividendos pagos e recebidos. Ano passado houve uma limitação por parte do Banco Central nos dividendos que podiam ser pagos pelas instituições financeiras, portanto, nós recebemos bastante menos dividendos do Itaú Unibanco do que no exercício anterior e, portanto, a razão prática de distribuir todos os dividendos recebidos pelo banco foi mantida, mas mesmo assim houve uma queda de dividendos e nós distribuimos 25% do nosso resultado em dividendos e foi a totalidade de dividendos recebidos pela Itaúsa do Itaú Unibanco, e isso gerou uma queda do nosso *dividend yield*, mas mesmo assim o *dividend yield* do ano passado ficou em 5,5%, que é bastante bom quando comparamos com a taxa de juros da SELIC.

No mercado de capitais, nossos investimentos somam R\$127 bilhões, o valor de mercado da Itaúsa no final do exercício era de R\$99 bilhões, o que mostra um desconto de 22,7% em relação à soma das partes.

Ontem o Conselho de Administração da companhia, em função desse desconto e das perspectivas positivas das nossas subsidiárias, aprovou um novo programa de recompra. Nós estávamos com o programa fechado já há muito tempo, abrimos um novo programa de recompra, que vale por 18 meses, para comprar até 250 milhões de ações, sem dos 50 milhões de ações ordinárias e até 200 milhões de ações preferenciais.

Na página 19, nós continuamos com a evolução da nossa base de acionistas, atingimos 886.000 acionistas no final do ano passado, esse número já está acima de 920.000 acionistas este ano. Estamos lançando aqui nos próximos dias um novo website da Itaúsa para atender melhor as demandas desse novo investidor das nossas ações com muito mais informações, com muito mais ferramentas, simuladores de proventos, históricos, enfim, um website bem mais fácil de atuação, que a gente entende vai suprir bastante das necessidades dos nossos acionistas.

Também estamos aumentando a nossa presença nas redes sociais da Itaúsa também de maneira que a gente possa incluir mais conteúdo e dar mais informações para essa nossa grande base de acionistas que nós temos atualmente.

Encerrada esta parte, eu passaria para o item quatro da nossa apresentação, que é a apresentação pelo Pedro Turqueto, que é o vice-presidente de estratégia da Copagaz, que vai dar um panorama do investimento e da história da Copagaz e desse investimento que foi feito para a aquisição da Liquigás. Pedro, está com você a palavra.

Pedro Turqueto: Obrigado, Alfredo. Bom dia a todos, meu nome é Pedro Zahran Turqueto, como o Alfredo já apresentou, sou o VP de estratégia da Copagaz.

Seguindo aqui a apresentação, no slide 22, eu vou tentar resumidamente aqui explicar um pouco da nossa história.

A Copagaz é uma empresa que, até a entrada da Itaúsa, tinha um único acionista, que era o grupo Zahran, o grupo Zahran tem um braço de mídia, que atua no setor de televisão, rádios e sites no centro-oeste, mais especificamente no estado de Mato Grosso e Mato Grosso do Sul, e um braço de energia, no qual o principal ativo do grupo é a Copagaz.

A Copagaz nasceu há 65 anos, ela foi fundada pelo Ueze Zahran e pelos seus irmãos na cidade de Campo Grande, no então Mato Grosso, e desde então a companhia cresceu de forma orgânica, num setor que tiveram diversas aquisições ao longo do tempo, os concorrentes tiveram bastante aquisições, a Copagaz permaneceu de forma resiliente, crescendo organicamente por todo esse período.

No ano de 2019, com a possibilidade da venda, da privatização da Liquigás pela Petrobras, a companhia se preparou para receber um investimento, tivemos, enfim, diversas conversas e a família optou por fazer esse investimento junto à Itaúsa por haver aí um alinhamento não só de princípios, mas também um pensamento de longo prazo.

A companhia tinha 9% de *market share* até o dia 23 de dezembro de 2020 e, a partir dessa emissão, passamos a ser líder no mercado de distribuição de GLP no Brasil.

No slide 23, eu vou tentar explicar brevemente o quê que a companhia faz e qual é o nosso negócio.

Aqui nesse gráfico, a gente tem a parte de logística primária e logística secundária, que é o ramo de atuação da Copagaz, então basicamente nós temos plantas, que nós chamamos de plantas primárias, que ficam perto das refinarias (hoje essa [paridade] das refinarias aqui são da Petrobras no Brasil), nós pegamos o gás GLP por duto dessas refinarias e [incompreensível] nas nossas bases primárias, que fazem ou o transbordo para as nossas bases secundárias, que estão longe das refinarias, estão em Goiás, Cuiabá, Campo Grande, e nessas bases, sejam elas primárias ou secundárias, nós fazemos o envase deste gás nos botijões (na sua grande maioria, no botijão P13), vendemos esses botijões para uma rede de 5.000 revendedores espalhados pelo Brasil que fazem o *last mile* desse produto para o consumidor final.

Isso é a parte envazada do negócio. A outra parte é a parte granel. Na parte de granel, nós fazemos a instalação, pode ser no comércio, indústria, então aí você pode ter hotéis, shopping centers, cerâmicas e etc., e fazemos a logística com uma frota própria de enchimento deste produto nos nossos clientes, no braço que a gente chama de braço empresarial.

Então, o nosso negócio ele tem um quê de infraestrutura, que são essas grandes bases ligadas por duto nas refinarias, um quê de *retail*, que é esse relacionamento com 5.000 revendedores que nós temos no país, e um quê de logística, que é distribuir isso da forma mais eficiente por todo o Brasil.

No slide 24, eu mostro os números da Copagaz pré-aquisição. Nós chegamos no ano de 2020 a 9% de *market share*, o que nos colocava como a menor das menores ou a maior das menores no *landscape* ali competitivo, a empresa mais próxima a gente para cima que é 19% do *market share*, vendemos cerca de 660.000 t no ano de 2020, sendo que 76% disso em envazado e o restante em granel. Tivemos um EBITDA em 2019 de R\$138 milhões, uma receita líquida de 2,740 bi aproximadamente em 2020 e um lucro líquido em 2019 de cerca de R\$50 milhões. No slide seguinte, eu falo um pouco do quê que era a Liquigás pré-aquisição. Ele já atuava nas regiões que a Copagaz não atuava, principalmente no norte e nordeste, tinha uma receita líquida de R\$6 bilhões, um EBITDA

em 2019 de 215 milhões e um lucro líquido de 108 milhões, vendiam 1,534 milhão de toneladas e tinham cerca de 21% de *market share*.

No slide seguinte, eu falo mais ou menos qual era o nosso racional para fazer a transação. Eu acho que primeiramente era uma oportunidade única de crescimento no Brasil, dificilmente um outro *player* dos grandes seria vendido. A Copagaz com a questão da abertura do refino ia ficar numa posição difícil porque ia ter menos escala que as demais – e esse é um *business* que escala é um fator preponderante – e quando se passa a ter um racional de mercado na compra de insumo, isso se tornaria mais relevante ainda, então era uma oportunidade única de crescimento para a Copagaz aqui no Brasil.

Otimização de *footprint* logístico, como eu já disse, a Liqueigás está em regiões que nós não atuamos, então nos possibilita entrar em diversas zonas brancas que a gente não tinha atuação. Ganho de escala e captura de energia, aqui a primeira parte acho que relacionada ao fato de ser uma empresa de controle estatal que tinha que seguir os ritos de uma estatal, o que tornava os processos mais burocráticos, então aqui a gente vê que existe um ganho de gestão. E, como eu já disse outras vezes, escala aqui é fundamental no nosso negócio, e aqui a gente vê que tem ganhos expressivos nessa área.

Existe uma questão que não foi precificada, mas teve novos usos de GLP. O Brasil tem uma legislação um tanto quanto antiquada em relação a isso, nós não podemos usar o GLP para produzir energia em diversos tipos de motor, e a gente percebe que é uma leitura hoje que essas restrições podem acabar, até mesmo porque existe excesso de molécula de GLP no mundo. E uma questão também de modernização de plantas um, o CAPEX lá da Petrobras e da Liqueigás era bastante alto, o que faz eles terem uma série de bases, digamos, em estado da arte. No slide seguinte, eu falo um pouco do quê que vai ser a Copagaz e Liqueigás pós-aquisição, o quê que são as empresas combinadas. Com 660.000 t que a Copagaz vendia somado a 1.000.574 que a Liqueigás vendia, a Copagaz e a Liqueigás conjuntamente teriam 2.234.000 t vendidas no ano de 2020.

Ocorre que, por questões concorrenciais, nós tivemos que fazer desinvestimentos pontuais na empresa, a aquisição foi feita junto com a Nacional Gás Butano, que é o nosso concorrente, posteriormente vai ter uma venda de ativo ainda para a Fogás, e nós vamos desinvestir 348.000 t, o que vai trazer uma empresa combinada que vende 1.886.000 t de GLP. Isso nos torna líder de mercado com 25,2% no *market share* nacional.

No slide seguinte, eu quis trazer alguns grandes números aqui do quê que vai ser essa nova companhia. Essa companhia nasce com 5.000 revendedores, esses revendedores juntos às vezes têm mais de um ponto de venda, o que nos leva a ter 15.000 pontos de vendas no Brasil, 10 milhões de residências atendidas todo o mês, 4 botijões entregues por segundo, mais de 30.000 empresas atendidas, mais de 90.000 empregos diretos e indiretos gerados, cerca de 8 bilhões em faturamento, 1,6 bilhão em impostos recolhidos, líder de mercado no Brasil e a maior distribuidora de GLP na América Latina e uma das maiores do mundo.

O resultado da empresa combinado, no slide seguinte, a gente traz os números combinados das empresas sem os desinvestimentos no ano de 2019 comparado com o ano de 2020, a gente vê que houve um acréscimo de volume, principalmente ligados aos hábitos de consumo durante a pandemia, o fato de as pessoas consumirem mais em casa levaram com que o GLP fosse mais consumido. Uma receita líquida das duas companhias combinadas de cerca de R\$8,800 bilhões, o EBITDA combinado em 2019 de 353 milhões e um lucro líquido de 157 milhões.

No slide 30, eu falo sobre as principais alavancas de energia deste processo. Nós temos bases que estão lado a lado, que operam com [incompreensível], então existe aqui uma questão de *footprint* logístico, o que significaria 27% e melhora da logística, então vocês podem imaginar que nosso caminhão que sairia para fazer 10 entregas com o acréscimo de cliente no mesmo raio de atuação vai fazer 20-30 entregas. Uma questão de SG&A, que representa 37% da energia. A parte de compras, existia uma preocupação muito mais que o fornecedor tinha CND, se o fornecedor estava em compliance com as regras de uma empresa estatal do que de fato fazer a melhor negociação para a empresa, então nestes contratos a gente tem aí um ganho de 25%. A parte de TI com cerca de 9% e a parte administrativa com alguns excessos em aluguel e etc., que responderiam a 2% da sinergia.

Do ponto de vista macro, de qual é o nosso foco principal uma vez realizado o nosso dever aqui de casa de construir esta sinergia, é trabalhar o GLP como uma fonte de transição energética. Hoje o GLP (chama gás liquefeito do petróleo, mas ele não precisa ser oriundo unicamente do petróleo) ele pode vir também do gás

natural e existe também refinarias de bio GLP e, apesar de ser, na nossa grande maioria, um combustível fóssil, ele é um combustível fóssil de combustão limpa, então ele tem uma combustão muito mais benéfica para o meio ambiente do que, por exemplo, óleo diesel e a gasolina, e a gente entende que este vai ser um energético de transição que vai nos levar do mundo de combustíveis fósseis para um mundo de energia renovável, e a gente quer estar neste *pace* de fazer investimentos nesta linha. Então eu acho que é a nossa linha condutora para os nossos próximos investimentos.

Eu passei alguns números pra vocês, mais de 30.000 empresas, mais de 10 milhões de residências e aqui vocês podem imaginar a base de dados que a gente pode extrair desses clientes e levar ou outros produtos energéticos ou soluções mais eficazes para os clientes. Então a questão de *data* vai estar no nosso foco também neste período.

E a parte de verticalização de GLP, o Brasil hoje produz cerca de 70% do GLP que consome e importa 30%. A gente tem um déficit de infraestrutura com essa importação. Hoje, para se ter uma ideia, se você importa um GLP você tem que... um navio com 50.000 t ele tem que descarregar no Porto de Suape porque não consegue entrar no Porto de Santos porque não tem calado suficiente, você tem poucas refinarias que atendem nordeste e um grande consumo, então a nossa verticalização na cadeia, principalmente nessa questão de infraestrutura de portos de recepção, estão no nosso radar de médio prazo.

No slide seguinte e último, eu falo um pouco, eu aterrizo um pouco essas ideias e falo quais são os nossos deveres de casa aqui no curto prazo. Então acho que primeiro é essa captura dessa sinergia; a questão de governança corporativa, apesar de obviamente a gente já ter a governança quando os acionistas eram a família, advindo da Itaúsa melhora e acelera em muito esse processo, então a criação de comitês, um conselho de administração bastante atuante, então isso vai ser uma melhoria na nossa governança.

A questão da nova marca, como eu informei, teve uma parte da companhia que foi vendida a nossos concorrentes, então nós temos uma questão que estamos lidando com a marca Liqui, com a marca Copa, ambas têm valores, ambas têm um *brand recognition* nas suas áreas de atuação e como extrair as melhores oportunidades de você ter duas marcas reconhecidas pelo consumidor. A questão da transformação digital, que eu já toquei aqui nessa questão dos dados que a gente vai coletar e da facilidade que nós vamos ter para contratar os nossos serviços. E a busca por novos fornecedores de GLP, hoje esse mercado é quase que suprimo exclusivamente pela Petrobras, a Copagaz o ano passado foi a primeira companhia que foi buscar fora do sistema Petrobras o produto, então a gente estabeleceu uma relação com a YPFB, da Bolívia, o que nos facilitou muito a logística, principalmente no centro-oeste, por que você tinha que levar o gás de Paulínia ou de Duque de Caxias até Cuiabá, e a gente hoje busca em Santa Cruz de La Sierra, que é muito mais próximo. Tivemos também um relacionamento com a YPF, que é a estatal Argentina, e seguimos aí na busca de novos fornecedores com esse mercado, que a tendência é que ele venha a ser aberto para a iniciativa privada.

Então, eu acho que basicamente é isso, e eu passo a palavra aqui de volta para o Alfredo. Muito obrigado.

Alfredo Setubal: Obrigado, Pedro.

Seguindo aqui a nossa apresentação, indo para o final dela, na página 34, sempre lembrando o nosso compromisso da Itaúsa com a geração de valor a longo prazo para os nossos acionistas e para toda a sociedade.

Na página 35, vemos a performance da ação ao longo dos últimos 10 anos, 5 anos e 12 meses, evidentemente prejudicada pelo recente desempenho das nossas ações em função principalmente de uma performance... de uma queda de resultados do Itaú Unibanco, que é a nossa principal ação, o nosso principal investimento, e isso afetou o desempenho das nossas ações no mercado.

Para encerrar, lembrando, na página 36, no slide 36, o que a gente considera os nossos diferenciais para investimento nas nossas ações. A gente tem procurado fazer um investimento mais ativo do nosso portfólio, temos uma área própria de M&A e com o monitoramento de todas as oportunidades que aparecem no mercado, temos um portfólio bastante diversificado, atuamos de uma maneira bastante consistente dentro das nossas investidas através dos seus conselhos de administração junto com os nossos sócios, procurando sempre ter uma sustentabilidade, uma perenidade destes negócios onde nós investimos com uma visão de longo prazo. Estas empresas todas que nós participamos são detentoras de marcas muito fortes e são normalmente líderes nos

seus mercados, o que é bastante importante, na nossa visão, marcas fortes e relevantes e de liderança nos seus mercados.

Nós temos uma política de dividendos de repassar... a prática de dividendos que a gente paga basicamente são os dividendos que nós recebemos do banco. Como eu mostrei, o ano passado nós tivemos um *payout* de 5,5%, bastante atrativo ainda e sendo uma das maiores pagadoras de dividendos do mercado.

Temos um compromisso com a sustentabilidade dos nossos negócios, uma preocupação muito grande socioambiental, cultural, há décadas que o grupo Itaúsa atua nas áreas sociais, culturais, temos um histórico bastante grande nessa área de décadas, temos uma preocupação muito grande de valorização das pessoas e dos nossos colaboradores e de suas famílias, temos sócios estratégicos com forte reputação, fortes princípios éticos na atuação das nossas empresas em todos os setores e em todos os aspectos em que elas atuam.

Para encerrar, o quê que a gente espera para 2021: uma economia ainda volátil, com baixo crescimento na margem, esperamos aí um crescimento ao longo do ano aí entre 3 e 4%, mas tem um *carryover* do ano passado, então o crescimento real na margem deve ficar em torno de 2-2,5%, que é baixo para o potencial da economia brasileira, mas tendo em vista as nossas dificuldades fiscais e, de modo geral, na economia como um todo, não vemos um crescimento muito superior a isso para o ano, apesar de que entendemos que nas nossas empresas industriais este crescimento será bastante positivo pois acreditamos que o setor de construção civil, que é onde a Duratex atua, e o setor de consumo, onde temos a Alpargatas, continuarão com performance positiva e crescimentos maiores do que a economia como um todo.

Vemos um cenário positivo de M&A, acho que muitas oportunidades vão aparecer e continuamos com a nossa equipe de M&A bastante atenta e olhando as oportunidades que com certeza aparecerão neste ano e nos próximos. Temos aqui a reorganização societária, como foi colocado, do Itaú Unibanco com a XP, onde a Itaúsa passará a deter 15% do capital da XP e passará a ser o nosso segundo maior investimento do nosso portfólio de empresas em que nós participamos.

Continuamos acreditando que as empresas continuarão gerando um fluxo de caixa bastante positivo e uma geração de dividendos maior do que foi o ano passado para esse ano.

Então, com isso, a gente encerra a apresentação dos nossos números e da nossa estratégia e abrimos agora para perguntas dos nossos participantes.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite *1. Para retirar a sua pergunta da lista, digite *2.

Aguardem enquanto coletamos perguntas.

Alfredo Setubal: Nós temos perguntas que vieram pela web. Primeira pergunta do Antônio Carlos para a Itaúsa, é um investidor, é um acionista da companhia, pergunta: "A Itaúsa sempre pagou ótimos dividendos. Todavia, no ano passado e neste ano, houve uma sensível diminuição. Por quê? Quais as perspectivas futuras?"

Antônio Carlos, sempre pagamos dividendos. O banco, nos últimos anos, pagou dividendos bastante altos em relação aos seus resultados, houve um aumento muito forte dos dividendos do banco. A prática da Itaúsa, em termos de dividendos, é repassar para os acionistas todos os dividendos que a gente recebe do banco retendo os dividendos que nós recebemos das outras empresas para fazer frente às despesas da Holding e eventualmente investimentos, como fizemos, por exemplo, ano passado aumentando a nossa participação na Alpargatas, onde nós compramos mais ações da companhia.

Neste ano, houve uma redução de dividendos em função de o banco ter reduzido o seu resultado e, portanto, o seu dividendo, e, além disso, houve uma limitação do Banco Central para que os bancos não distribuíssem acima de 25% de lucros e que houvesse uma retenção de lucros para fazer frente aos efeitos da pandemia e fortalecer o capital das instituições financeiras. Mesmo assim, como eu mostrei, a Itaúsa teve um *dividend yield*

de 5,5%, que é bastante alto e que coloca a companhia entre as maiores pagadoras de dividendos do mercado acionário.

Nossa perspectiva para o próximo ano, não havendo mais a limitação do Banco Central e havendo um crescimento de resultados do Itaú, é que a gente possa aumentar de novo os dividendos recebidos e pagos pela Itaúsa para os acionistas. Essa é a nossa expectativa para o ano, vamos ver como é que se comportam os resultados das nossas empresas para podermos ter uma visão mais clara. Mas a expectativa é que, sim, haja um aumento substancial dos dividendos recebidos e dos dividendos pagos pela Itaúsa.

Uma outra pergunta, de vários investidores, é também para a Itaúsa, diz respeito ao que fazer com as ações da XP que receberá. Quando a transação deve ter todas as aprovações regulatórias?

Nossa expectativa é que, ao longo dos próximos meses, haja todas as aprovações regulatórias referentes a essa cisão do Itaú Unibanco, criando a XPart para os acionistas do banco. No final de toda esta operação, nós teremos 15%, pouco mais do que 15%, das ações da XP, nós consideramos a XP um investimento bastante bom, não temos nenhuma pressa de vender, de se desfazer deste investimento e entendemos que a XP continuará crescendo e tendo bons resultados.

Mas, como foi colocado no fato relevante que divulgamos quando do anúncio desta operação, não vemos a XP como um investimento estratégico para a Itaúsa a longo prazo. A política de gestão de portfólio da Itaúsa tem sido a de fazer investimentos fora do setor de serviços financeiros, então a perspectiva, ao longo dos próximos anos, é que a gente vá reduzindo gradativamente esse investimento e fazendo outros investimentos ou pagando dividendos ou fazendo recompra de ações ou pagando dívidas que a gente tenha emitido para fazer frente aos investimentos que nós temos realizado, como eu mostrei durante a apresentação.

Neste momento, não há nenhuma discussão ou nenhuma alternativa da Itaúsa fazer a mesma operação de fazer uma cisão e de distribuir as ações da XP para seus acionistas. A ideia é que estas ações fiquem com a Itaúsa e que ela administre esta posição ao longo dos próximos anos, como eu disse reduzindo a sua participação e usando estes recursos para outros investimentos do seu portfólio.

Temos agora uma pergunta acho que da web... por telefone, por favor, pode passar para as pessoas que queiram fazer perguntas por telefone.

Operador: A nossa próxima pergunta vem de Jason Mollin, da Scotia Bank. Por favor, Jason, pode prosseguir.

Jason Mollin: Bom dia, Alfredo, Candido e a todos os presentes. Obrigado pela apresentação.

Vocês podem compartilhar a visão da Itaúsa sobre como barulho sobre intervenção governamental e ações relacionadas à questão de companhias controladas pelo governo podem impactar os mercados nos quais a Itaúsa tem seu maior investimento, no setor financeiro, e em outros setores também? Obrigado.

Alfredo Setubal: Obrigado, Jason. Prazer em falar com você. Obrigado pela sua participação aqui conosco.

Do ponto de vista das empresas que a gente participa, nós não estamos vendo nenhuma intervenção maior do governo nas nossas atividades. O que a gente tem visto é uma atuação mais forte e mais presente do Banco Central na regulação do mercado financeiro com o open banking, com o Pix, com o incentivo para que as Fintechs e outras empresas novas, que vêm surgindo no setor de meio de pagamento, cartões de crédito, o Banco Central tem incentivado esse aumento da concorrência, nós vemos isso como um movimento normal e natural, somos a favor desse aumento da competição, não vemos nenhum problema com isso e acreditamos que o Banco Central continuará atuando nesta forma de maneira a aumentar a competição e a regulação de alguns produtos, como ele tem feito na área de cheque especial, cartões de crédito.

Enfim, a gente acredita que a atuação continuará restrita a este aumento da transparência e aumento da competição, que a gente vê também como uma oportunidade de crescimento para o Itaú Unibanco nos próximos anos. Então, não vemos nenhum problema.

No que diz respeito a outros investimentos, nós temos investimento na NTS, a Petrobras, que vendeu a NTS em 2017, ainda detém 10% de participação no capital da companhia, mas está, neste momento, num programa de desinvestimento destes 10%, a NTS já mostrou interesse em participar desta transação e nós acreditamos que a Petrobras continuará no processo de desinvestimento desta participação, até porque há um compromisso com o CADE da Petrobras de reduzir a sua participação no mercado de gás natural.

Então, a gente entende que esse processo vai continuar e a NTS continuará interessada na participação de adquirir essa participação remanescente da Petrobras pela própria NTS.

Jason Mollin: Obrigado. Pode ser um *follow-up*? Falaram do cenário positivo para M&A. Os acionistas devem esperar que a Itaúsa seja mais ativa na busca de investimentos em portfólio para diversificar mais? Especialmente com a incerteza na economia brasileira. Obrigado.

Alfredo Setubal: Jason, a gente continua atento às oportunidades que tem para nós aumentarmos a nossa diversificação de portfólio. É claro que o banco sempre continuará sendo a maior participação, o banco é uma empresa muito grande e nós temos uma participação extremamente relevante, de 38,5% do banco, então é natural que a Itaúsa continue tendo no seu investimento, no Itaú Unibanco, de longe a maior participação e o maior investimento do nosso portfólio.

Neste momento, com a vinda futura aí nos próximos meses do investimento na XP oriunda da cisão do banco, a participação do banco vai cair um pouco em relação àquilo que a gente tem mantido, em torno de 90% de participação. Mas a gente acredita que esta participação do banco voltará aí ao longo dos próximos anos a ser em torno dos 90% tendo crescimento de resultados, pelo tamanho que o banco tem no nosso portfólio.

Dito isto, nós vamos continuar, sim, olhando alternativas de investimento para continuarmos a aumentar a participação de outras empresas no nosso portfólio. Como eu comentei na pergunta na primeira pergunta, na pergunta anterior aqui sobre o que a gente pretende fazer com as ações da XP, a gente vê possibilidade de desinvestimento da XP ao longo dos próximos anos, e um dos usos deste desinvestimento pode ser algum investimento novo ou no mínimo o pagamento das dívidas que nós criamos em função dos investimentos já realizados ou que venham a ser realizados aí no futuro.

Então, continuamos, sim, olhando investimentos. Nós estamos no Brasil, continuamos olhando investimentos apenas no Brasil. Sabemos e conhecemos e sabemos administrar esta volatilidade da economia e da política brasileira, então acho que é normal, a gente sabe disto, e vamos continuar procurando ativos que efetivamente gerem valor para os nossos acionistas.

Acho que temos mostrado isso nos investimentos que nós fizemos ao longo dos últimos anos e dos próprios desinvestimentos que a gente fez também, fechamento da Itaútec, a venda Elekeiroz, acho que os investimentos todos que fizemos na NTS e na Alpargatas, agora na Copagaz, uma nova dinâmica na Duratex têm mostrado a nossa capacidade de fazermos investimentos que gerem valor para os acionistas e, se encontrarmos oportunidades que possam gerar valor para os acionistas, vamos fazer investimentos. Se não encontrarmos, não faremos investimentos e continuaremos buscando investimentos que façam sentido ao longo dos próximos anos.

Mas esta volatilidade da economia e da política é um cenário que a gente está acostumado e isso não tira a nossa visão de longo prazo de investimentos importantes e relevantes e que gerem valor para os acionistas aqui da Itaúsa.

Jason Mollin: Muito obrigado. Aprecio seus comentários.

Alfredo Setubal: Acho que podemos voltar. Temos mais perguntas de pessoas no telefone ou seguimos com as perguntas da web?

Operador: A nossa próxima pergunta vem pelo telefone, é de Tiago Batista, do Banco UBS. Por favor, Tiago, pode prosseguir.

Tiago Batista: Bom dia a todos. Eu tenho um *follow-up*, na verdade, Alfredo. Você comentou aqui um pouco sobre o potencial desinvestimentos da XP no médio prazo. A ideia, quando e se isso ocorrer, o que fazer com estes recursos? Vocês imaginam que isto vai ser distribuído ou vocês poderiam usar isso para fazer outras aquisições dado o tamanho da XP? Poderiam ser aquisições relevantes.

O meu ponto é tentar entender o destino do potencial recurso que vocês devam receber no médio prazo quando vocês desinvestirem da XP.

Alfredo Setubal: Obrigado, Tiago. Veja, nós temos, como eu coloquei, e não vemos a XP como investimento estratégico na política de diversificação da Itaúsa nos próximos anos, mas vemos a XP como um grande investimento no curto e médio prazo para a Itaúsa. Então, nós temos interesse, sim, em manter a participação na XP por um tempo e temos interesse também no médio prazo de ir reduzindo ao longo do tempo essa participação.

A gente vê 4 usos essencialmente para esse capital que será gerado em função dessa venda: podemos reduzir a nossa dívida pagando... a Itaúsa ela distribui muito, ela não tem um caixa suficientemente grande para fazer frente à dívida que nós assumimos com a compra da NTS e da Copagaz e de eventuais outros investimentos que a gente possa fazer no curto prazo, então uma parte destes recursos poderão ser usados, se a gente não renovar essas dívidas, poderão ser usados para a redução do endividamento;

Um outro uso possível ser investimentos novos que a gente veja que façam sentido fazer com o capital próprio e não com o capital de terceiros. Evidente que quando a gente usa o capital de terceiros, o retorno para os acionistas da Itaúsa, tendo em vista que houve uma redução do custo de capital da Itaúsa nos últimos anos, é melhor você alavancar, fazer isso com dívida, mas pode ter eventualmente uma oportunidade em que isso não necessariamente seja verdade e a gente possa usar este capital oriundo das vendas de ações da XP para outros investimentos;

Um terceiro uso seria nós aumentarmos a participação eventualmente em empresas que a gente já tem participação, como, por exemplo, Alpargatas, Duratex, enfim, são usos que a gente pode fazer também;

Um outro uso que a gente vê é recompra de ações. Nós aprovamos ontem na reunião do conselho a abertura de recompra de ações para a tesouraria da companhia de 250 milhões de ações, 50 milhões de ações ordinárias, 200 milhões de ações preferenciais, primeiro porque a gente entende que o desconto neste momento já é um desconto excessivo, e segundo que a gente vê eventualmente o mercado aumentando esse desconto. Esta é uma possibilidade, não estou dizendo que isso vai acontecer ou não, vamos esperar para ver como é que o mercado vai precificar as ações da Itaúsa em função deste novo investimento que surge no nosso portfólio da XP, que é um investimento bastante relevante, representa aí cerca de 20% do nosso *market cap*. Então, vamos ver como é que o mercado vai precificar isso tudo na cotação das nossas ações.

Dependendo de como ficar, eu acho que uma das alternativas muito interessante para os acionistas da Itaúsa é que a companhia recompra as suas ações com um desconto bastante interessante. Então, esta é uma alternativa. A última alternativa eu diria que é pagar dividendos, certo? Esta seria a última hipótese, mas é uma hipótese também possível, mas se nós não tivermos um outro uso para esse capital ao longo dos próximos anos.

Então, seriam basicamente estes os usos que a gente enxerga à medida em que a gente faça este desinvestimento na XP ao longo dos próximos anos.

Tiago Batista: Perfeito, bem claro. Obrigado.

Alfredo Setubal: Obrigado, Tiago.

Voltando aqui para as perguntas que vieram pela web, temos aqui uma pergunta de vários investidores, que eu vou ler a pergunta e vou passar a pergunta para o Renato Lulia, que a pergunta diz respeito mais ao Itaú Unibanco, que é uma pergunta sobre concorrência das Fintechs, se nós vemos as Fintechs como uma ameaça real à lucratividade do Itaú.

Por favor, Lulia, responde esta pergunta.

Renato Lulia: Oi, Alfredo, bom dia, obrigado. Bom dia para todos. Olha, é uma ótima pergunta dado que, de fato, a concorrência das Fintechs é um tema bastante real e presente para os bancos como o Itaú, não somente no Brasil, mas no mundo todo.

Primeiro, começar a lembrar que o Itaú Unibanco tem 97 anos e que ao longo destes anos todos não faltou concorrência para a gente, né, a concorrência mudou ao longo dos anos, mas nós sempre tivemos obviamente aqui uma diversidade de concorrentes ao longo destes anos, e a nossa grande capacidade nesse período foi nos adaptarmos e reagirmos a estes ataques, né.

E agora não é diferente, então eu acho que as Fintechs se elas trazem, de fato, um jeito novo de fazer negócio, com o qual nós temos aprendido: um foco no cliente, de fato, diferenciado; uma habilidade para lançar produtos novos e ser ágil, que é muito superior ao que nós bancos tradicionais tínhamos no passado; uma estrutura de custos muito eficiente; e um foco muito grande em produto, né, tanto que nós a chamamos essas Fintechs, a maioria delas como [modulares], já que elas oferecem usualmente um único produto em outros produtos.

A primeira onda de ataque que a gente sofreu acho que foi na questão dos adquirentes com a chegada de companhias como Stone e PagSeguro, por exemplo, e, de fato, aí acho que nós demoramos para reagir e, sim, perdemos *market share* importante deste mercado, algo que a gente vem trabalhando muito duro ao longo destes anos para reagir e para conquistar novamente.

Acho que foi uma lição dura, mas foi uma lição que nós aprendemos. Então, hoje, aqui o foco todo do banco é para, enfim, incorporar no banco aquelas coisas nas quais as Fintechs são melhores do que nós somos, como eu mencionei, em foco no cliente e uma agilidade, um *time-to-market* para os produtos é muito superior ao nosso.

Um bom exemplo aqui de como nós já mudamos a nossa forma de atuar foi a questão de *asset management*, onde a gente viu também novas empresas surgindo, né, mesmo como a XP, e nós, ao longo do tempo, não só conseguimos melhorar a nossa qualidade de produto como temos aumentado o tamanho do nosso negócio de *asset management*.

E aqui, olhando para a frente, esse tem que ser o nosso tom, cada vez mais foco no cliente, cada vez mais agilidade para lançar novos produtos e inventar novos produtos e no futuro a gente também não vê as Fintechs só como concorrentes, nós vemos Fintechs também como parceiros, como potenciais, enfim, parceiros para fazermos negócios juntos no futuro.

Então, resumindo aqui, é uma ameaça real, é uma ameaça presente, mas que nós estamos bem conscientes e temos trabalhado duro para, enfim, reagir a esta ameaça como reagimos a outras nestes muitos anos de história do banco.

Alfredo Setubal: Obrigado, Renato. Temos uma outra pergunta aqui vindo pela web, que eu vou passar para o Pedro responder, pergunta de alguns acionistas também: "Qual o aumento de dividendos esperados com a combinação de negócios da Copagaz e Liquigás após a captura das sinergias?"

Pedro Turqueto: Eu acho que, nestes primeiros anos, a prioridade é reduzir a alavancagem da companhia. Óbvio que existe uma expectativa de pagamentos de dividendos, mas a prioridade é de redução de alavancagem.

Hoje, o Brasil também tem 26% do consumo residencial de energia a lenha, então a gente tem aqui uma prioridade e um trabalho bem grande em aumentar a nossa receita e com isso trazer mais dividendo também para os acionistas.

Então, acho que basicamente é isso, a nossa expectativa advinda da sinergia é priorizar essa alavancagem.

Alfredo Setubal: Obrigado, Pedro. Acho que temos uma pergunta ao vivo aí pelo telefone, acho que podemos passar para o telefone de novo.

Operador: OK, a nossa próxima pergunta vem de Yuri Fernandes, do JP Morgan. Por favor, Yuri, pode prosseguir.

Yuri Fernandes: Obrigado, Alfredo, obrigado todo mundo. Bom dia. Eu tenho uma primeira pergunta sobre os mercados que vocês poderiam estar mais interessados. Eu não sei se você poderia comentar, Alfredo, assim, acho que no passado a Itaúsa sempre olhou muitos setores com fluxos de caixa muito previsível, e vocês comentavam que seriam tickets maiores, e a dúvida que eu fico é se agora, com a Liquigás e a Copagaz, vocês já não estariam com uma exposição que vocês consideram suficiente no setor de energia e talvez a Itaúsa buscasse, não sei, novos investimentos em outros setores, né?

Então, se você puder comentar, assim, se você não puder dar os nomes dos setores, saúde, sei lá, qualquer setor assim, pelo menos dar um pouco de previsibilidade para a gente assim se continua esta tese de fluxos de caixa muito previsíveis, tickets muito grandes, assim só para a gente ter um pouco de ideia onde vocês poderiam ter um pouquinho mais de interesse.

E a segunda pergunta é sobre a estrutura de capital. Eu acho que você já falou bastante, Alfredo, sobre a questão da XP, usar talvez pequenos desinvestimentos para pagar dívida e fazer *buyback*, ficou super claro.

Só sobre capital de terceiros, a dúvida que a gente fica aqui assim é se vocês poderiam usar mais dívida para fazer aquisições. Por quê que eu estou perguntando isto? Porque, assim, embora a alavancagem seja superbaixa, né, eu acho que tem espaço de alavancagem muito grande para a Itaúsa, eu lembro de algumas conversas com vocês de um fato de ser uma Holding talvez vocês não gostarem tanto de se alavancar, apesar de o custo da dívida ser superbaixo.

Então, assim, tentando entender assim se existe algum limite que vocês se sintam um pouco mais confortáveis, até porque grande parte do fluxo de caixa de vocês depende do fluxo de dividendos do Itaú, que é um ente regulado. Então, só para entender um pouquinho assim como que vocês vêm a estrutura de capital na questão da dívida, se existe um limite que seria um pouco mais confortável para vocês. Obrigado.

Alfredo Setubal: Obrigado, Yuri. Obrigado pela participação e pelas perguntas.

Respondendo à primeira pergunta, em relação a setores, sim, nós continuamos bastante focados em setores que tenham uma forte geração de caixa. Não estamos, neste momento, olhando nada muito diferente disto. Acho que os setores que a gente tem interesse neste momento e que a gente tenha olhado é o setor de saneamento, que a gente vê bastante oportunidade de crescimento nos próximos anos com o novo marco regulatório, e também com o setor de saúde, a gente tem olhado algumas alternativas, não encontramos nada ainda que a gente entendesse que fosse no preço adequado e com a perspectiva adequada.

Então, assim, neste momento, são os setores que a gente tem olhado com mais atenção.

Em relação à sua segunda questão, como eu comentei, acho que enquanto o custo de capital continuar baixo, ou baixo em relação àquilo que foi anteriormente, vale a pena alavancar eventuais futuros investimentos que a Itaúsa venha a realizar. Então, a gente tem como prioridade neste momento ainda, caso ocorram novas oportunidades de investimentos que façam sentido e que gerem valor para os nossos acionistas, aumentar um pouco mais o nível de endividamento da Holding.

Como você colocou e nós temos colocado, nós não temos a intenção de uma grande alavancagem na Holding porque ela depende dos dividendos, muitos mercados são regulados, enfim, a gente tem que tomar cuidado e precaução no nível de endividamento que a gente possa assumir de longo prazo, mas a gente entende que ainda há um espaço para alavancar um pouco mais a Holding caso seja necessário ao longo dos próximos anos, tá.

Não temos assim muito claro um número específico para dar, mas entendemos que há um espaço, sim, para um aumento de um endividamento da Holding. Hoje a gente tem um endividamento líquido de R\$2 bilhões aproximadamente, um pouco menos até. Então, é relativamente baixo, a gente pode alavancar um pouco mais.

Acho que esta seria a prioridade desde que haja formas de financiamentos de longo prazo a taxas atrativas porque isso aumenta, para o acionista da Itaúsa, o retorno no investimento que é potencialmente feito.

Então, prioridade número um ainda é o uso de capital de terceiros usando o mercado de capitais para isso.

Yuri Fernandes: Super claro, faz bastante sentido. Obrigado, Alfredo.

Operador: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra agora para o Sr. Alfredo para as considerações finais. Por favor, Alfredo, pode prosseguir.

Alfredo Setubal: Obrigado a todos. Infelizmente a gente tem algumas perguntas ainda a serem feitas, nós vamos procurar respondê-las, mas boa parte delas já foram cobertas por outras questões e por outras respostas que foram feitas por mim, pelo Pedro e pelo Renato em relação à Copagaz, em relação a coisas ligadas ao banco. Então, eu peço desculpas que a gente não tenha tempo para fazer todas as perguntas que nós temos.

Nós temos agora em seguida o nosso *conference call* em inglês. Quem não teve a sua pergunta respondida aqui, se quiser participar do próximo *conference call*, que vai começar em 5 minutos, será um grande prazer e que a gente possa responder lá as perguntas que vocês ainda têm.

Queria agradecer a presença de vocês todos, tivemos um número recorde aí de participantes pela web e pelo telefone, principalmente pela web. Espero que a gente tenha respondido todas as perguntas, continuamos bastante confiantes nos investimentos que a gente já fez e nós já temos no banco, na Itaúsa, na Duratex, na Copagaz e na NTS, vemos belas perspectivas para este ano, acho que todas estas empresas apresentarão resultados bem superiores aos do ano passado, com forte geração de caixa. Temos a expectativa de recebimento maior de dividendos e, portanto, repassar principalmente dividendos recebidos do banco para os nossos acionistas. Estamos bastante atentos a eventuais novas oportunidades, mas sempre com a premissa de criação de valor para os nossos acionistas a longo prazo.

Acho, como já comentei, que os investimentos que fizemos se mostraram bastante positivos nestes últimos anos e esperamos continuar com esse *track record* de bons investimentos que gerem valor, que gerem caixa, que a gente possa crescer estas empresas que a gente participa usando elas como base para crescimento dos nossos investimentos.

Enfim, estamos bastante confiantes com o portfólio que a gente tem e estamos animados com o recebimento de ações da XP, que nós vemos como um bom investimento, mas que podemos usá-lo para desinvestir ao longo dos próximos anos, como a gente comentou, em diversas opções de uso que a gente tem para este investimento.

Enfim, acho que estamos num momento muito bom, teremos um bom ano, não tenho dúvida disto, e espero contar com a presença de vocês no nosso no próximo *conference call* falando dos resultados semestrais da Itaúsa para todos os nossos mais de 900 mil acionistas da companhia, que nos colocam como uma das maiores, se não a maior, empresa em número de acionistas ativos do setor privado na Bolsa de Valores aqui no Brasil, na B3.

Obrigado a todos, bom dia, espero que tenha sido útil a nossa apresentação. E àqueles que quiserem, estão convidados agora em 3 minutos para entrarem no nosso *conference call* em inglês. Obrigado.

Operador: A conferência da Itaúsa está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.