



**Teleconferência Nacional da Itaúsa sobre os  
Resultados de 2006  
08 de março de 2007**

**Operadora:** Bom dia, neste momento iniciaremos a teleconferência. 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 senhores participarem. Caso precisem de ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada.

Agora gostaria de passar a palavra à Srta. Daniela Ueda, da FIRB Financial Investor Relations Brasil. Por favor, Srta. Daniela, pode prosseguir.

**Srta. Daniela Ueda:** Bom dia, senhoras e senhores. Obrigada por nos aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência da Itaúsa em que serão discutidos os resultados de 2006. Cabe lembrar que esta audioconferência, acompanhada de slides, está sendo transmitida simultaneamente pelo site de relações com investidores [www.itausa.com.br](http://www.itausa.com.br).

Antes de prosseguir, esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência sobre as perspectivas dos negócios da Itaúsa e de suas controladas, projeções e metas operacionais e financeiras são meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da holding. Estas expectativas são altamente dependentes das condições de mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje em São Paulo estão os senhores diretores de Relações com Investidores Henri Penchas, da Itaúsa; Alfredo Egydio Setubal, do Banco Itaú Holding; Plínio do Amaral Pinheiro, da Duratex; Reinaldo Rubbi, da Elekeiroz; e Ricardo Egydio Setubal, da Itautec.

Inicialmente o sr. Henri Penchas apresentará os resultados de 2006. Depois os executivos responderão às questões formuladas por telefone ou e-mail. Agora eu gostaria de passar a palavra ao sr. Henri Penchas.

**Sr. Henri Penchas:** Bom dia a todos. Obrigado por estarem conosco em mais uma teleconferência da Itaúsa. Conforme já comentado, estão presentes aqui e comentarão suas respectivas empresas os diretores de Relações com Investidores do Banco Itaú Holding Financeira, da Duratex, da Elekeiroz e da Itautec.

Eu começarei falando da Itaúsa. Logo depois, cada um deles comentará os principais destaques das suas empresas, e logo depois eu farei o encerramento, apresentando mais dados da Itaúsa.

Vamos começar, então, pelo slide número 3. No slide número 3 nós podemos ver o alto índice de liquidez da controladora: 1,19 em 2006, com uma queda de 0,20 de 1,39 em 2005, basicamente pelos dividendos a pagar de R\$ 1,025 bilhão no balanço de 2006, contra R\$ 640 milhões em dezembro de 2005.

No slide número 4 nós vemos o endividamento da Itaúsa e o seu endividamento líquido, que é negativo. Basicamente tem mais caixa e contas a receber do que itens a pagar.

No slide número 5 nós vemos o gráfico que eu tenho apresentado sempre, do comparativo de recursos próprios e recursos de terceiros, onde V.Sas. poderão ver que 92% dos passivos são recursos próprios, e apenas 8% de recursos de terceiros. Desses 8%, que representam R\$ 1,177 bilhão, R\$ 1,025 bilhão são os dividendos a pagar que estão provisionados nas demonstrações financeiras de 31 de dezembro de 2006.

Slide número 6, a evolução do lucro líquido do conglomerado, onde vocês podem ver o crescimento acumulado recorrente de 21,8% ao ano a partir de 2000, e o total de 23,8% a partir de 2000. Lembrando também que todos os ágios estão integralmente amortizados em todos esses resultados totais da Itaúsa.

Na página 7, o fluxo de dividendos e juros sobre capital próprio a partir do ano de 2000, tanto que tem sido pago pela Itaúsa como que ela recebe direta e indiretamente do Banco Itaú Holding Financeira, onde sempre tem sido pago mais do que o recebido do Banco Itaú Holding Financeira, com o crescimento de 25,5% a partir de 2000.

No slide número 8, mesmo considerando os aumentos de capital que têm sido efetuados anualmente, os dividendos pagos líquidos de aumento de capital têm crescido numa taxa de 32,7% ao ano e, no último ano, onde foi distribuído um dividendo de R\$ 1,107 bilhão, e será feito um aumento de capital de R\$ 300 milhões, o crescimento, apenas no último ano, é de 23% no ano.

O dividend yield da Itaúsa - na página 9, a barra azul - é muito superior ao do banco, mesmo líquido de chamadas de capital - 5,53% bruto e, líquido da chamada de capital, 4,25%.

Indo para o slide número 11, os principais indicadores do conglomerado em 2006 e 2005, onde V.Sas. podem notar o grande crescimento de ativos, que vieram de R\$ 156 bilhões para R\$ 214 bilhões; patrimônio líquido, de R\$ 18,7 bilhões para R\$ 27,2 bilhões; o lucro líquido, de R\$ 5,1 bilhões para R\$ 6,7 bilhões; geração interna de recursos, de R\$ 9,6 bilhões para R\$ 16,9 bilhões; o retorno sobre patrimônio, de 28,4% para 30,2%; e os dividendos totais, que evoluíram de R\$ 1,914 bilhão para R\$ 2,571 bilhões.

Eu pediria agora, a partir da tela número 12, ao dr. Alfredo Setubal, para fazer a apresentação dos principais detalhes do Banco Itaú Holding Financeira. Dr. Alfredo, por favor.

**Dr. Alfredo Setubal:** Obrigado, Henri, bom dia a todos. No slide número 12 nós vemos os destaques do balanço anual do Banco Itaú Holding Financeira, passando aqui rapidamente. Primeiro, os resultados. Vamos considerar o resultado recorrente é R\$ 6,195 bilhões, isso não considerando a amortização do ágio e das despesas de reestruturação das aquisições das operações do BankBoston no Brasil, no Chile e no Uruguai. É um resultado bastante bom, com um crescimento, daria um crescimento de aproximadamente 20%, levando em conta o resultado operacional.

O lucro por ação fechou em R\$ 5,44 por ação, que também apresenta um crescimento em relação ao ano anterior menor do que o lucro, em função dos aumentos de capital que houveram para o pagamento ao Bank of America pelas ações do BankBoston.

O índice de eficiência ficou em 48,3% no ano, sem considerarmos a operação do BankBoston. Considerando, ela ficou em 47,6%, com um ganho substancial em relação ao 50,3% de 2005, o banco vem a ano a ano reduzindo o seu índice de eficiência e pela primeira vez ficamos abaixo dos 50%, que era o nosso objetivo, anunciado ao longo dos últimos períodos.

A margem financeira de 12,8% se manteve praticamente estável em relação a 2006. Apesar da queda da taxa de juros, o mix de operações do banco, principalmente na área de crédito, onde nós temos concentrado o crescimento de crédito, que tem sido vigoroso nos segmentos de pessoas físicas e no segmento de pequenas e médias empresas, que, como temos falado, são segmentos que, apesar de maior risco, pagam um spread maior. Então isso explica essa manutenção da margem.

Na parte de agências, nós aumentamos de 2.391 agências, para 2.537 aberturas de agências do Banco Itaú. Se considerarmos as agências do BankBoston, iríamos para 2.603, dentro da política que temos adotado nos últimos três anos de aumentar o número de agências para crescermos a nossa base de clientes no varejo, ocuparmos um pouco mais e procurarmos aumentar o nosso market share nos segmentos de varejo. E o número de clientes do Banco Itaú, clientes ativos, 12,700 milhões. Se considerarmos todas as operações do banco, em todas as suas atividades, incluindo a Taíí e todas as partes de financiamentos, esse número chega perto de 20 milhões de clientes que têm produtos Itaú, principalmente cartões de crédito e financeira Taíí.

No slide número 13, nós temos a nossa segregação, a nossa segmentação. Perspectivas para o Banco Itaú S.A. seriam, para esse ano, uma pequena redução do nível de inadimplência. O nível de inadimplência ficou em 5,3% no ano passado. Não acreditamos que esse nível de inadimplência vá ter grandes

mudanças no ano de 2007, e isso pode ser visto já no último trimestre, que ficou praticamente estável em relação ao trimestre anterior.

O nosso índice de eficiência, a gente espera algum incremento em função do crescimento das receitas em crédito e alguma redução de despesas à medida que nós consigamos, a partir da integração total do BankBoston, a partir do 2º trimestre, acreditamos que possamos reduzir o nível de despesas do banco principalmente nesse segmento.

Na área de crédito, continuamos acreditando num crescimento da área de crédito de 20% a 25% em função de um maior crescimento da economia brasileira nesse ano. Esperamos um crescimento da economia entre 3,5% e 4%. Isso vai continuar gerando oportunidades de crescimentos no setor de crédito, principalmente, no nosso caso, de pessoas físicas e pequenas e médias empresas.

Na parte de receitas e serviços, acreditamos num crescimento em torno de 10% para as receitas de serviço, e 15% considerando o Itaú Holding como um todo, incluindo aqui, evidentemente, os 12 meses nesse ano do BankBoston.

Vamos abrir agências, como eu disse. Nesse ano esperamos abrir 130 agências do Banco Itaú e vamos dinamizar as operações no exterior, das nossas operações de varejo do Chile e do Uruguai, que estamos iniciando com aquisição das operações do BankBoston, e, na Argentina, estamos dinamizando mais, principalmente no setor corporate.

O Itaú BBA, que é nosso banco de atacado e investment banking, o objetivo deste ano é continuarmos focando nas atividades de banco de investimento. O mercado de capitais continua e deve continuar bastante ativo esse ano em termos de ofertas públicas, tanto de ações quanto de renda fixa, e o Itaú BBA tem se destacado nesse segmento de ofertas registradas junto à CVM, tendo sido o número 2 em termos de ofertas públicas e renda fixa, e o número 3 nas ofertas de ações. E foi classificado também em 3º lugar no ranking de fusões e aquisições. O nosso investimento nos últimos anos nesse segmento, colhemos bastantes frutos o ano passado e acreditamos que esse será um ano muito bom também nessa área.

O Itaú BBA é um banco mais ativo na área de tesouraria, então o aprimoramento nas atividades de tesouraria continua sendo, na parte de controle de risco, continua sendo uma atividade importante e que precisa ser bem monitorada. O Itaú BBA, na área corporate de grandes empresas, já que a demanda de crédito não é muito grande e os spreads são muito baixos, continuará focando a sua atuação no segmento de prestação de serviço para as grandes empresas.

Na área no exterior, o Itaú BBA está assumindo as operações de grandes empresas na Argentina, no Chile e no Uruguai, de forma também a uma operação mais integrada, principalmente com as empresas brasileiras que atuam nesses mercados.

E, acreditamos, como eu disse, numa estabilidade, uma pequena redução até na carteira de empréstimos em função de uma demanda mais baixa.

Na área de operações de crédito ao consumidor, a nossa marca Taií, nós devemos finalizar a sua expansão com 100 novos pontos de venda. Com isso, ela atingirá cerca de 950 pontos e, com isso, a princípio, ela estará com a sua rede de postos de venda totalmente completa no final deste ano. Acreditamos que a carteira de crédito, não incluindo aqui o crédito consignado, possa crescer 50% nesse ano, evidente que a base é baixa; ela está formando a sua carteira ainda, mas acreditamos que seja possível esse crescimento.

O índice de eficiência, à medida em que os investimentos vão diminuindo e o número de clientes vai aumentando e a carteira de crédito vai crescendo, deve ter um índice de eficiência bem melhor esse ano, e continuamos acreditando que a operação da Taií possa estar em break-even no último trimestre desse ano ou, no máximo, no início do ano que vem.

Na parte de inadimplência, as medidas tomadas e uma maior experiência nesse setor, acreditamos que vá também, teremos um ano bem melhor, com a redução do índice de inadimplência.

Na parte de veículos, que continua bastante aquecida, é um mercado onde o Itaú assumiu a liderança nos últimos meses nesse segmento. Acreditamos que a carteira vá crescer 40% este ano. Também em função desse crescimento teremos um índice de eficiência melhor e a inadimplência, que fica em torno de 4,5% a 5%, deve ser mantida sem maiores problemas.

Na parte de cartões de crédito, acreditamos num crescimento em função da economia melhor, de 20% da utilização e das receitas nesse segmento, e em nível de inadimplência, que é alto nesse setor, apesar de que cerca de 80% das faturas são pagas à vista. Aqui somente 20%, em torno de 20% são financiadas, mas a inadimplência é alta e ela deve se manter alta ainda este ano.

Com isso eu passo a palavra agora para o Renato Rubbi, que vai falar sobre as alterações da Elekeiroz.

**Sr. Renato Rubbi:** Muito obrigado, Alfredo, bom dia a todos. As atividades da indústria química mundial não foram bem em 2006. Nós tivemos um elevado preço do petróleo e uma alta volatilidade desse preço ao longo do ano, o que reduziu as margens pela impossibilidade de passagem desses aumentos ao mercado consumidor.

Esse pico de decréscimo de margem aconteceu ao final do 1º semestre de 2006 e a recuperação iniciou-se logo a seguir, com o início da queda dos preços internacionais do petróleo e da nafta no mercado internacional.

Do lado da companhia, para reduzir o custo associado à logística, em julho de 2006, decidimos encerrar a planta de Taubaté, transferindo essas operações para os nossos outros sites industriais.

Os destaques da empresa no ano de 2006 podem ser assim expostos: nós tivemos uma expedição total com crescimento de 2%, tendo-se expedidos 468 mil toneladas, e esse pequeno crescimento decorre, fundamentalmente, do decréscimo de 8% na expedição de produtos inorgânicos. Esse decréscimo decorre da parada programada para manutenção no 1º semestre de 2006. Destaque-se também o crescimento extraordinário das exportações, que são realizadas para mais de 25 países, que cresceram 100% no período.

Nos destaques financeiros, a receita, graças também ao aumento de preços decorrente do aumento dos preços do petróleo, cresceu 10%, tendo atingido a receita líquida, R\$ 720 milhões. Destaque novamente para o extraordinário crescimento das exportações, uma vez que o mercado interno não foi muito bem - o mercado interno de produtos orgânicos cresceu apenas 2% em valor, tendo atingido R\$ 526,7 milhões, e as exportações cresceram 100%, atingindo R\$ 142 milhões.

Um índice interessante é o índice de receita líquida de exportações em percentagem da receita líquida dos orgânicos, que cresceu de 11,8% para 21,2%.

Resolvemos abrir aqui o resultado operacional em 1º semestre e 2º semestre para, justamente, apresentar a realidade do que foi o ano passado em decorrência dessa variação dos preços do petróleo. A gente nota que no 1º semestre acabamos tendo um prejuízo operacional de R\$ 3,5 milhões, que foi totalmente revertido com a obtenção de um lucro de R\$ 21,1 milhões no 2º semestre, com a recuperação dos preços dos produtos e a queda do preço do petróleo.

O lucro líquido final também apresenta a mesma característica, aberto por semestres, tendo fechado o ano com R\$ 18,8 milhões, um nível bastante inferior ao do ano passado, dada essa crise internacional do preço do petróleo. O Ebitda ficou em R\$ 54,8 milhões e o retorno sobre o patrimônio caiu para 5,8% em decorrência desses resultados. E o valor de mercado da companhia, refletindo a recuperação havida no 2º semestre, acabou, na verdade, se elevando ao final do 2º semestre, de R\$ 838 milhões para R\$ 995 milhões, com crescimento de 19%.

Eu encerro aqui e passo a palavra para o dr. Ricardo Setubal, que vai falar sobre a Itaotec.

**Sr. Ricardo Setubal:** Bom dia a todos. Vamos aí, estamos no slide número 17, vamos começar falando sobre a Itaotec.

O principal destaque da Itaotec no ano passado foi a compra da empresa Tallard, que se realizou em 30 de junho de 2006. Essa empresa tem sede em Miami, na

Flórida. A Tallard, ela atua nos mercados na América do Norte e da América Latina na distribuição de produtos e serviços de tecnologia da informação. Ela comercializa as marcas IBM, Apple e Avaya. Ela tem subsidiárias no México, Venezuela e Chile. O valor da transação poderá chegar até US\$ 16 milhões, e até o momento já foram desembolsados US\$ 12,5 milhões. A receita nos nove meses de abril a dezembro totalizou US\$ 100 milhões. A Itautec se tornou a maior distribuidora IBM na América Latina.

No slide número 18, nós temos os principais aspectos que motivaram essa aquisição. Há uma importante complementação geográfica, porque a Itautec está no Brasil, Argentina e Equador; a Tallard está no México, Chile e Venezuela. Tem uma ampliação dos produtos para comunicação e serviços de assistência técnica de produtos Apple. Ocorrerá uma integração operacional com a Itautec América e a Itautec México. A Itautec América já mudou seus escritórios para os escritórios da Tallard. Haverá uma contribuição para a expansão da Itautec no exterior. Nós entendemos que a Tallard é um canal para distribuição de produtos de automação bancária. E o negócio é muito atrativo, por contribuir com as habilidades da Itec no mesmo segmento de mercado.

O slide número 19, vamos falar de uma reestruturação societária. A Itautec vendeu o site do Tatuapé, aproveitando um boom imobiliário na região. Foi assinado um acordo de investimentos com a Camargo Corrêa Desenvolvimento Imobiliário, a CCDI. No início de janeiro ela subscreveu 7,5% do capital da CCDI por R\$ 38 milhões. No mesmo instante, a CCDI quitou o imóvel do Tatuapé pelo mesmo valor. No final de janeiro, a Itautec vendeu 50% de sua participação na CCDI, apurando o valor de R\$ 41,3 milhões, já líquido das comissões pagas. O ganho de capital consolidado, líquido dos impostos, totalizou R\$ 33,5 milhões. As ações remanescentes da CCDI de propriedade da Itautec ainda mantêm um potencial de novo ganho, caso se decida pela alienação delas no futuro.

Passar para o slide número 20, vamos falar dos destaques financeiros e começar com as quantidades expedidas. Na área de automações houve crescimento de 61,6%, totalizando 41,7 mil unidades vendidas. Na área de informática cresceu 78,2%, totalizando 539 mil unidades vendidas. Em relação à receita, vamos falar da receita no Brasil. As operações que a Itautec tem no exterior somadas com a exportação e as operações de revenda, que são a Itec e a Tallard. No Brasil, na área de informática, houve um crescimento de 21,1%, totalizando R\$ 616 milhões. Um crescimento em 19,3% na área de serviço, totalizando R\$ 300 milhões. Na área de automações o crescimento foi de 46%, totalizando R\$ 200 milhões. O total no Brasil foi R\$ 1,116 bilhão, com um crescimento de 24,5% em relação ao ano anterior. As operações da Itec no exterior mais as exportações tiveram um crescimento de 26%, totalizando R\$ 47 milhões. As operações de revenda, Itec mais Tallard, tiveram um crescimento de 289%, totalizando R\$ 300 milhões. O total das operações remanescentes totalizaram R\$ 1,466 bilhão, 44,9% de crescimento.

O ano passado, como vocês já sabem, a Philco foi vendida para a Gradiente, esses são os produtos de consumo. No ano passado, então, houve uma receita de R\$ 338 milhões, e foi descontinuada a operação de componentes, que no ano passado representou R\$ 134 milhões, então o total de receita ficou estável em R\$ 1,466 bilhão.

Como falamos, as receitas estão no mesmo patamar do ano passado, em R\$ 1,466 bilhão. A margem esse ano foi 19,2%. As despesas operacionais reduziram 7,8%, totalizando R\$ 250 milhões. O resultado financeiro foi positivo em R\$ 3,2 milhões. O lucro teve um crescimento de 7,7%, totalizando R\$ 50 milhões. O ROE foi de 15,1%. O endividamento líquido foi R\$ 48,5 milhões. O endividamento sobre o Ebitda está em 0,7, o que é ainda muito baixo. O patrimônio líquido teve um crescimento de 11,7%, chegando praticamente a R\$ 350 milhões. O valor de mercado cresceu 14,5%, totalizando R\$ 594 milhões. Os dividendos distribuídos tiveram um crescimento de 9,2%, totalizando R\$ 14,3 milhões.

Eu vou passar a palavra agora para o Plínio Pinheiro, da Duratex, que continuará comentando sobre o resultado da Duratex.

**Sr. Plínio Pinheiro:** Bom dia. Iniciando aqui no slide 22, comentando sobre a operação que nós implementamos em abril do ano passado, quando a Duratex fez uma oferta pública. Parte dela, cerca de 4,5 milhões de ações ordinárias, foi uma operação primária, e os recursos são parte do funding para o novo programa de investimentos que a empresa deve anunciar nas próximas semanas.

Fizemos também, na mesma época, uma oferta secundária de 9,5 milhões de ações preferenciais, cujos vendedores foram o próprio controlador Itaúsa e Itaucorp, parte Fundação Itaúsa Industrial e a Previ. E o objetivo dessa operação secundária foi aumentar a liquidez das ações preferenciais, objetivo esse que foi amplamente conquistado, como nós vamos ver nos slides seguintes.

Com isso, a estrutura acionária atual, nós podemos ver que acionistas, fora dos acionistas vendedores da operação secundária, passaram de 58% para 84%, e a média de negociação das nossas ações preferenciais passou de R\$ 1 milhão no período de 2000 a 2005, para R\$ 8,2 milhões em 2006. E agora no ano de 2007 a nossa média diária está em torno de R\$ 23 milhões. Portanto, um grande aumento na liquidez das nossas ações.

Com relação a aspectos financeiros, como nós estamos prestes a anunciar um plano de investimento, o primeiro ponto relativo ao plano de investimento é a questão da alavancagem. Como vocês podem ver nesse quadro no slide 23, a nossa alavancagem é muito baixa. A empresa tem uma relação dívida líquida/Ebitda de apenas 0,05 e um índice de liquidez corrente de 1,9, e geral, de 1,2. Portanto, uma posição muito confortável para quem vai iniciar um programa de investimento.

Nos últimos anos, nós investimos quantias decrescentes. 2002/2003 foi o fim de um ciclo de investimento que se iniciou no ano 2000. Consolidamos esses investimentos, o reflexo dessa consolidação foi claramente acusado positivamente pelo resultado, e agora vamos iniciar um novo ciclo. Já demonstrando que, a partir de julho do ano passado para cá, as operações da Deca têm melhorado sensivelmente.

A receita líquida consolidada teve um crescimento de 17%. Mais uma vez eu destaco a Deca que, apesar de ter tido um crescimento de expedição de 9%, teve um crescimento na receita líquida de 18%. Portanto, melhoria de mix e aumento de preço contribuíram com essa performance. No mercado interno houve um crescimento de 19% da empresa consolidada e no mercado externo, de 9%. Destaque aqui, a Deca, que teve um crescimento no mercado externo, graças a seu programa de inserção no mercado internacional, de 39%, e as exportações da área Madeira cresceram apenas 4%, refletindo, principalmente, três pontos: primeiro, a redução das exportações de MDF, que em função do alto aquecimento desse mercado no mercado interno, o mercado interno absorveu boa parte do que era exportado. Segundo, o desaquecimento da indústria de construção civil nos Estados Unidos também fez com que as operações de exportação para os Estados Unidos não crescessem como historicamente têm crescido. E, em terceiro lugar, a própria valorização do real frente ao dólar permitiu que nós desviassemos principalmente as exportações de MDF para o mercado interno.

Continuando no slide 25, com dados financeiros, destaque em geral ao grande crescimento em todos os principais indicadores para a performance da empresa em 2006. O Ebitda consolidado teve um crescimento de 26% e a margem do Ebitda, que já era alta, em torno de 29%, atingiu 31% em 2006. Essa margem só não foi superior porque, no caso da Deca, a cotação internacional dos metais, que são as principais matérias primas para produção dos metais Deca, sofreu um alto aumento de preço, e isso impactou as margens da Deca, principalmente entre os meses de maio e os meses de outubro. De outubro para cá houve um refluxo nesse crescimento dos metais e acreditamos que o pico na cotação dos metais foi observado nos meses setembro e outubro do ano passado.

O lucro líquido teve um crescimento substancial de 65%, atingindo R\$ 226 milhões. O pagamento de juros sobre capital próprio atingiu R\$ 77 milhões, crescimento de 66% em relação ao ano de 2005. O dividendo, o juro sobre o capital próprio por ação, R\$ 0,60, também um crescimento de 54%. O patrimônio líquido, próximo a R\$ 1,4 bilhão, evoluiu 33% em relação ao ano de 2005. O retorno sobre o patrimônio líquido evoluiu de 14% em 2005, para 18% em 2006. E refletindo essa melhora de liquidez e de performance das operações, o valor de mercado da Duratex passou de R\$ 1,7 bilhão no ano de 2005 para fechar 2006 com R\$ 4,3 bilhões, ou seja, uma valorização de 144%.

No ano de 2007 até esse momento, apesar de toda turbulência das últimas semanas, o preço da ação evoluiu cerca de 17% em relação ao fechamento de 2006.

Podemos observar aqui na página 26 um gráfico que mostra, principalmente em azul, o crescimento na cotação das nossas ações, e, em verde, nessas colunas verdes, o aumento da liquidez. E aí os eventos relacionados, onde eu destacaria a oferta pública implementada no 1º semestre de 2006, que nós nos referimos no início da apresentação, tornando a ação mais líquida e alavancando a sua performance.

Agora eu devolvo a palavra para o Henri Penchas, que vai continuar a apresentação. Obrigado.

**Sr. Henri Penchas:** Tela 28, podemos ver a evolução do lucro líquido do conglomerado e da controladora. A barra azul escura é da controladora Itaúsa no consolidado, com resultado de R\$ 4,486 bilhões no exercício de 2006, contra R\$ 2,297 bilhões em 2005. Um crescimento anual composto de 31,1%. Fazendo o ajuste pelos resultados extraordinários incluídos no R\$ 2,297 bilhões, que basicamente foi a amortização de ágios no ato da aquisição pela controladora Banco Itaú e de recompras de ações para a tesouraria da controladora Banco Itaú, o lucro recorrente de 2005 da controladora seria de R\$ 2,964 bilhões, e excluindo R\$ 1,106 bilhão de resultado extraordinário em 2006 relativo à perda de participação no banco pela entrega de ações, pelo aumento de capital do banco para entregar ações ao Bank of America, de 3,380 bilhões, o crescimento operacional, sem fatos extraordinários, teria sido de 14%, de 2005 para 2006.

Na página 29, é o tradicional quadro da distribuição do resultado por setor, onde basicamente a área financeira no resultado de equiparação representa 93,7% contra 93,1% no ano anterior. A área industrial, 5,1% contra 6,3% no ano anterior, com um crescimento da participação da Duratex de 2,1% para 3,1%, fechando depois com os outros resultados. O lucro líquido da controladora, de R\$ 4,486 bilhões.

Na página 30, as evoluções de lucro líquido e patrimônio líquido da controladora e do conglomerado. Chamo a atenção para a linha laranja do patrimônio líquido da controladora, que evoluiu de R\$ 4,114 bilhões em 2000 para R\$ 12,842 bilhões em 2006, um crescimento anual de 20,1%, e com aumentos de capital de apenas R\$ 800 milhões. E, tendo distribuído nesse período R\$ 3,9 bilhões a título de dividendos.

Página 32, na parte de governança, a Itaúsa foi selecionada pela terceira vez para compor o índice Dow Jones Sustainability mundial. É com grande destaque para as avaliações recebidas nos critérios de “Política Ambiental/Sistemas de Gestão” e “Normas para Fornecedores”, onde a Itaúsa obteve as maiores notas entre todas as empresas do mesmo setor. E no Índice de Sustentabilidade Empresarial da Bovespa, onde a Itaúsa participa na carteira teórica atual com 6,66% do índice.

No slide número 33 podemos ver a grande evolução na quantidade de negócios, atingindo a Itaúsa no ano de 2006 164,9 mil negócios e o volume de R\$ 7,9 bilhões em 2006.

No slide 34, o desconto no preço da Itaúsa em relação à soma das partes, onde no dia 28 de fevereiro a Itaúsa está num dos menores descontos históricos que já tivemos no passado, de 18,32%.

Na tela 35 podemos ver um pouco melhor, numa série mais longa, onde o desconto da Itaúsa em junho de 2000 era de 51%, e atingimos, agora em fevereiro, um desconto de apenas 18,3%.

Nós temos divulgado mensalmente, está no nosso site, assim como mandamos para 12 mil pessoas mensalmente a situação do desconto da Itaúsa em relação à soma das partes.

Página 37, valorização das ações da Itaúsa em dólar, comparando primeira coluna com os investimentos de dividendos em ações da Itaúsa; a segunda coluna, sem reaplicação de dividendos; a terceira, evolução do Bovespa; e a quarta, o CDI em dólar, onde chamo a atenção dos senhores para o grande crescimento, para a grande valorização das ações da Itaúsa em relação ao Ibovespa ou ao próprio CDI.

Para encerrar, tela 38. Eu queria mostrar um pouco como é que funciona a criação de valor para o acionista da Itaúsa. Começando pela disseminação da cultura organizacional da Itaúsa para todas as suas empresas controladas – desculpem pela tosse – a grande valorização do capital humano; a autonomia operacional das empresas da Itaúsa; a liderança nos setores de atuação das empresas da Itaúsa, quer a nível de produtos, quer a nível de mercados, quer a nível de distribuição; a força de suas marcas e o início do processo de internacionalização das empresas; a forte estrutura de capital e a política de investimentos, através de programas consistentes, com retornos adequados, no intuito de criar valor para os acionistas. A partir desse ponto, eu e os meus colegas estamos abertos para responder eventuais perguntas de V. Sas. Obrigado.

**Sr. Henri Penchas:** Gostaria de agradecer a participação de todos, colocando-me pessoalmente à disposição, assim como os DRIs das empresas controladas pela Itaúsa, para eventuais questões que queiram formular no futuro. Muito obrigado.

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