

**Local Conference Call
Itaúsa – Investimentos Itaú S/A
Resultados do Primeiro Semestre de 2019
13 de agosto de 2019**

Operadora: Bom dia. Esta é a teleconferência da ITAÚSA sobre os resultados do exercício do primeiro semestre de 2019. 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:

- 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. Alexsandro Broedel – Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores do Itaú Unibanco Holding;
- Sr. Guilherme Setubal Souza e Silva – Gerente Executivo de Relações com Investidores e Novos Negócios da Duratex;
- E Sr. Carlos Biehl – Gerente de Relações com Investidores da Alpargatas.

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

Sr. Alfredo Setubal: Bom dia a todos, nós estamos todos aqui para a teleconferência sobre os caso do primeiro semestre. Acho que foram bons resultados, vamos entrar em detalhes ao longo da nossa apresentação.

Para aqueles que estão assistindo pela internet, vamos começar pelo slide número 3 falando algumas coisas sobre a Itaúsa. A Itaúsa é uma Holding pura, com capital aberto, como todos sabem, e atua no setor financeiro através do Itaú Unibanco Holding, que é o nosso principal investimento, e no setor não financeiro da indústria atuamos na Duratex, na Alpargatas e na NTS. Estamos presentes em mais de 20 países considerando todas as operações das nossas controladas e coligadas, e temos um portfólio, no nosso entender, muito forte, muito consistente em termos de marcas, que são normalmente líderes nos seus segmentos.

Então, no Itaú Unibanco a gente destaca a marca do Itaú Unibanco, o Itaú Personalité, a Rede, o Itaú Card, a Credicard, enfim, marcas fortes, de grande penetração junto ao público consumidor.

No caso da Duratex, nós temos marcas também fortes, que é a Deca na linha de metais sanitários e louças sanitárias; Durafloor na parte de pisos; Hydra, e agora a Portinari na área de pisos cerâmicos, que é uma marca muito conhecida, muito forte, principalmente no segmento de alta renda.

No caso da Alpargatas, evidentemente temos a marca a Havaianas, que é a marca líder no segmento *flip-flops* (chinelos); e a marca Osklen, que é uma marca *premium* do segmento de vestuário e calçados.

É importante mostrar que nós atingimos 250.000 acionistas pessoas físicas, diretamente acionistas da Itaúsa, um número bastante expressivo que provavelmente nos coloca entre as maiores empresas em número de acionistas de capital aberto no Brasil, um número realmente muito importante e que aumenta muito a nossa responsabilidade perante os nossos acionistas minoritários.

A Itaúsa tem uma liquidez bastante boa, ela é a oitava maior participação de liquidez, maior peso no índice Ibovespa, temos um dos maiores *dividend yields* desses últimos anos do mercado, representando aí aproximadamente 9% de retorno para os nossos acionistas.

Temos tido como foco nos últimos anos o fortalecimento da gestão das nossas investidas, nesta mudança de portfólio que fizemos nos últimos 3 anos, e, evidentemente, a premissa básica para tudo isso é a geração de valor de longo prazo para os nossos acionistas.

Indo para página 4, vamos aqui à nossa agenda, vamos falar aí um pouco do desempenho do nosso portfólio, os resultados da Itaúsa, e, no final, vamos abrir para perguntas e respostas dos participantes.

Começando pela página 6 com os destaques das nossas empresas, começando pelo banco – lembrando que aqui é um brevíssimo resumo de destaques porque tanto Itaú, quanto Duratex, quanto Alpargatas já fizeram as suas teleconferências com os investidores, aqui são pequenos destaques para reforçar as nossas participações das nossas empresas.

Começando, então, pelo Itaú Unibanco Holding mostrando que os números que a Itaúsa pública do Itaú Unibanco Holding não batem exatamente com os publicados pelo Itaú Unibanco porque a Itaúsa publica o seu balanço e de suas subsidiárias em IFRS, e o banco continua seguindo as regras do Banco Central, que são próximos do IFRS, mas, de qualquer forma, apresenta pequenas diferenças nos números de resultado, patrimônio líquido e coisa desse tipo.

A carteira de crédito do banco cresceu 5,2%, o grande destaque continua sendo o crescimento de micro e pequenas empresas, em torno de 2,4%, e pessoas físicas, com crescimento de 13,6%.

Na Rede – que é um segmento de pagamentos que está bastante competitivo por causa de novos entrantes, uma linha de agressividade por parte de todos os participantes –, a Rede fez, nesse trimestre, uma nova proposta comercial estabelecendo o fim da taxa de participação nas operações com cartão de crédito para os clientes e, com isso, também uma redução para 2 dias de pagamento para os nossos clientes na Rede. Mas, sem dúvida, é um mercado que está muito competitivo, no nosso entender, ainda não está estabilizado, novos entrantes ainda entrando, enfim, um mercado bastante competitivo, diferente do que era há alguns anos atrás.

Outro destaque no banco é que o banco continua com a política de pagamento de dividendos naquilo que excede a 3,5% do índice de Basileia. Como a demanda de cartão do banco continua não sendo extremamente elevada, o banco continua com a política de pagamento de *payout* dividendos mais alto do que foi em relação aos anos anteriores em função da limitação do uso de capital chegado ao longo das suas operações.

Um aspecto importante para o banco é toda a parte digital dos novos bancos que estão entrando, das necessidades dos clientes em terem aplicativos e plataformas digitais mais ágeis, mais simples, mais baratas, o banco continua muito focado nessa estratégia de transformação digital, tanto internamente quanto nos produtos para os nossos clientes. Hoje nós temos quase 12 milhões de clientes do Itaú Unibanco que se utilizam dos nossos canais digitais.

Abrimos 205.000 contas pelo aplicativo Abreconta, que é um aplicativo totalmente digital, muito mais simples e muito mais prático para os nossos clientes, e continuamos evidentemente investindo em novas tecnologias. O grande destaque

nesse segundo trimestre para o Itaú nesse campo de inovação foi o lançamento do ITI, que ainda está em fase de teste, mas em breve estará disponível [incompreensível - corte no áudio] e o lançamento do cartão de crédito livre internacional sem nenhuma novidade.

Então, continuamos atentos a essa transformação e bastante atuante, fazendo isso tudo dentro da própria plataforma do banco, não criamos nenhum banco diferente, um banco puramente digital, mas continuamos na nossa estratégia de grandes investimentos digitais sempre utilizando a marca Itaú, que consideramos ser muito forte, e melhorando muitos os aplicativos e serviços digitais para os nossos clientes.

Destaque no lucro líquido, um crescimento de 3,7% no período, atingindo 6,5 bi no segundo trimestre e R\$13,3 bilhões, um crescimento de 9% quando comparamos os números semestrais.

O ROE de 21,7 aqui tem uma diferença em relação aos números mostrados pelo banco, que, como eu já falei, os nossos números são contabilizados pelo IFRS. A carteira de crédito, como eu comentei, continua crescendo, principalmente em pequenas empresas e pessoa física, pequenas empresas [incompreensível - corte no áudio] ano contra ano, pessoas físicas 13,6.

O mercado *corporate* continua mais variada, as empresas com menos investimentos e também utilizando muito o mercado de capitais, que tem batido recordes em emissão de títulos de renda fixa e ofertas de ações.

Mudando para a página 7 e falando da Duratex, eu acho que o grande destaque da Duratex nesse período foi a questão da Cecrisa. A Cecrisa é uma empresa de cerâmica plana, e que tem, além da marca Cecrisa, a marca Portinari, que é uma marca muito forte, principalmente no segmento de produtos voltados ao público de mais alta renda. O valor investido foi de 539 milhões mais a dívida líquida da companhia, que é em torno de 450 milhões, então estamos falando aí de um *enterprise value* de R\$1 bilhão.

Nós achamos que foi uma transação e uma grande oportunidade para a companhia continuar crescendo no segmento de cerâmica plana, além dos investimentos que nós tínhamos feito no ano passado na Ceusa.

A transação já foi aprovada pelo CADE, a Duratex no início deste mês, no dia 30, assinamos todos os contratos e, a partir do dia primeiro deste mês, de agosto, assumimos a companhia e já promovemos uma série de reestruturações que foram todas discutidas entre o *signing* e o *closing*, e já estamos operando bastante otimistas com as sinergias que vão ser geradas através dessa operação e com o uso dessa marca forte, Portinari, que a gente acredita que possa desenvolver ainda mais.

Na parte de novos investimentos e readequação dos ativos da Duratex, continuamos trabalhando na JV na área de celulose junto com os nossos parceiros austríacos da Lenzing, obtivemos a licença ambiental prévia e com isso já iniciamos as obras de

infraestrutura nesse mês, antecipando em alguns meses, o que é bom e que vai evitar aí períodos de chuvas e tudo mais, então vamos ganhar alguns meses provavelmente no nosso cronograma, mas é uma operação que continua e continuamos bastante otimistas aí à médio prazo quando ela entrar em operação daqui a 3 anos.

Na parte de cerâmica, também estamos terminando a expansão da capacidade da Ceusa, como já foi anunciado anteriormente, estamos praticamente dobrando a capacidade de produção da Ceusa na área de cerâmicas, e no início da operação dessa nova linha deve se dar no final do terceiro para o início do quarto trimestre deste ano.

Na parte ainda de adequação dos nossos ativos, como fizemos com grandes florestas no ano passado, neste ano fechamos a fábrica de São Leopoldo na área de louças, uma fábrica no Rio Grande do Sul. Essa operação foi fechada definitivamente, vamos vender a fábrica aí ao longo dos próximos meses e toda a função dessa unidade foi realocada para as demais unidades de louças da Duratex.

Em relação à Duratex ainda, então o ano passado nós tivemos lucros excepcionais em função das vendas de terras e florestas para a Suzano aqui no estado de São Paulo, então os resultados caíram quando a gente compara um ano contra o outro, mas do ponto de vista operacional a companhia vem apresentando resultados em linha com o orçamento que nós tínhamos e que nós temos para o ano de 2019, tanto do ponto de vista de resultados, quanto do ponto de vista do Ebitda.

Então, eu acho que a companhia vem passando por transformações importantes no seus produtos, na suas linhas de atuação, na sua cultura e a gente está bastante otimista. A linha Deca, que é uma linha que vinha mostrando uma dificuldade, já vem em alguns trimestres melhorando a sua operação, a sua capacidade de redução de custos, de melhoria de margem, de mix, redução da linha de produtos. As vendas ainda continuam bem abaixo do que estiveram em outros anos, mas a direção que a companhia está tomando em relação à linha Deca está começando a aparecer os primeiros resultados.

Na Alpargatas, que divulgou o seu balanço aí na semana passada, também um resultado bastante bom, a ação reagiu bastante positivamente ontem, mesmo com o mercado em queda as ações da Alpargatas subiram, os resultados foram muito bons, crescimentos bastante bons também comparando com outras empresas do setor.

As mudanças continuam na companhia. Lembrando que nós tivemos uma alteração do CEO da companhia no início do ano e, com isso, outras mudanças vêm vindo, tanto aqui no Brasil quanto no exterior na administração e na diretoria da companhia, mudanças de lideranças nos Estados Unidos na região do Caribe, uma atuação mais firme e mais forte nas Ásia, na China, grande esforço de crescimento substancial na parte de vendas online tanto no Brasil quanto no exterior.

Então, a companhia vem também melhorando a sua recuperação de modo geral. A receita cresceu 11,6% em relação ao primeiro semestre do ano passado. Enfim, a companhia vem também numa fase de transformação com maior foco. Vendemos os nossos ativos têxteis na Argentina aí ao longo desse mês e, com isso, vamos ficar focados na Argentina essencialmente na parte de Havaianas, e também já vendemos uma parte da parte administrativa da linha esportiva da Topper na Argentina, possivelmente aí ao longo desse ano ou ano que vem vamos terminar a venda para o grupo Sforza do saldo da operação da Topper.

Então, a companhia também em grandes transformações, isso vem se refletido no lucro da operação também com resultados importantes de crescimento de 31% do resultado anual, de 12 meses, atingimos 27 milhões no período, e também o Ebitda melhorando bastante em função de redução de custos, melhor mix de produtos, estamos bastante felizes aí com a operação de Alpargatas.

Destaque da NTS, que é o nosso investimento na parte de gasodutos vendidos pela Petrobras. A companhia continua performando muito bem, foi eleito um novo CEO, acumulando cargo de CEO e de Chief Operating Officer, recebemos neste período 84 milhões de dividendos. A receita total da companhia atingiu 2,181 bilhões e lucro líquido R\$1,099 bilhão. Ela continua muito bem, com repasses muito sólidos e muito estáveis.

Vamos agora para página 11. Os principais eventos que a Itaúsa anunciou ao longo deste semestre. O pagamento de dividendos foi anunciado e aprovado ontem pelo Conselho de Administração, dividendos extraordinários, além dos trimestrais, R\$3,2 bilhões. Repassamos todos os dividendos que vão ser recebidos pelo banco, nossa prática tem sido essa, estamos mantendo ela novamente nesse semestre, 60% superior ao que foi pago no primeiro semestre de 2018.

Esse foi o total pago entre dividendos ao longo desse semestre. Esses dividendos extraordinários de 2,9 bilhões serão pagos no dia 15 de agosto... a base disso de será no dia 15 de agosto e serão pagos no dia 23 de agosto.

Com isso, o *dividend yield* da Itaúsa, considerando aí os últimos 12 meses, como eu comentei, equivale a 9,11% em relação à cotação das [incompreensível - corte no áudio], especialmente comparando com a taxa Selic, que está aí em torno de 6%.

No mercado de capitais, a nossa base de acionistas continua crescendo, tínhamos praticamente 250.000, nesse momento já temos uma base superior a 250.000, esse número é de final de junho, um aumento de 156%, um crescimento também espetacular da base de acionistas pessoas físicas, atingimos um valor de mercado de R\$108 bilhões com uma valorização das nossas ações de 40,4% nos últimos 12 meses, aqui mais ou menos em linha com a recuperação do próprio índice Bovespa.

Do ponto de vista de governança e sustentabilidade, acho que seria importante realçar a publicação o nosso primeiro Relato Integrado da Itaúsa, foi a primeira Holding Latino-Americana a fazer essa divulgação desta forma. Recomendo bastante a leitura de quem ainda não teve a oportunidade de ler o Relato Integrado.

Constituímos, também aqui na Itaúsa, uma Comissão de Impacto Social, de maneira que, através da nossa Holding, a gente possa acompanhar, [incompreensível - corte no áudio] e incentivar as nossas subsidiárias na sua atuação em temas acionados à sustentabilidade, às ações ambientais, às ações sociais e obviamente culturais que as empresas constituintes do grupo Itaúsa fazem.

Então, nós vamos, a partir de agosto, participar mais ativamente dessa atuação, que para nós é uma atuação muito relevante e muito importante do ponto de vista da companhia como parte da sua cultura. Então, eu acho importante essa comissão ter sido criada e participar dessas políticas junto com as nossas subsidiárias.

O orçamento que nós temos esses recursos de *endowment* e recursos incentivados pelas diversas leis de incentivo à cultura e sociais gira em torno de R\$500 milhões por ano, então é o maior orçamento corporativo no Brasil ligado a trabalhos sociais, culturais e ambientais.

Um outro destaque é o aumento de participação que nós fizemos na Alpargatas. Tivemos a oportunidade de participar de um leilão da venda de grandes ações de acionistas minoritários em maio desse ano, onde nós adquirimos 5,2 milhões de ações e houve um incremento da nossa participação em 0,9% do capital da companhia, mostrando nossa confiança nos rumos, na gestão que [incompreensível - corte no áudio] dará à Alpargatas e a confiança no futuro da companhia nos próximos anos.

Tivemos 2 movimentos societários: Um, está sendo feito agora no final desse mês, é a incorporação de uma subsidiária nossa à Itaúsa Empreendimentos para dentro da Itaúsa Investimentos, que é uma companhia aberta, com isso, todos os funcionários da Itaúsa passarão a ser funcionários da Itaúsa Investimentos e, com isso, a gente tem ganhos operacionais, reduções de custos e mais agilidade dentro da nossa estrutura societária aqui da Itaúsa.

Então, todas as despesas e receitas da Itaúsa passarão agora, a partir desse trimestre, a estar dentro da Itaú Investimentos, dando mais transparência para os gastos e despesas e operações na Itaúsa Investimentos, a nossa Holding aberta.

E concluímos a incorporação das ações da Itaútec, os socialistas remanescentes que havia na Itaútec passaram a ser acionistas da Itaúsa. A Itaúsa deixou de ser uma empresa listada na B3 e estamos aguardando o processo de fechamento formal de capital junto à CVM.

Indo para página 12, a lucratividade da Itaúsa, então o resultado no primeiro semestre de 2019 de 4,921 bilhões, isso gera um retorno sobre patrimônio líquido de 18,7 e um retorno de 17,8 sobre o patrimônio líquido recorrente. Todos os índices um pouco acima, o lucro quase 10% acima do ano anterior.

Ativos totais da Itaúsa 56 bilhões, sendo que, desses 56 bilhões, 52 representam o patrimônio líquido, e 108 bilhões é o nosso valor desse mercado.

Dividendos, na página 13, como eu falei, nós temos repassado os dividendos recebidos pelo banco e mantidos em caixa para fazer frente aos custos da Holding e os investimentos recebidos pelas demais companhias. Lembrando que a Holding tem um custo anual de pessoas, administrativo, publicações, enfim, em torno de R\$100 milhões, mas o grande custo da Holding é a tributação do JCP de PIS e COFINS, que gira em torno aí de uns R\$400 milhões. O custo da Holding equivale a mais ou menos R\$500 milhões considerando os impostos e os custos administrativos.

Na página 14, o endividamento continua basicamente os dividendos e JCPs da Alpargatas e dos nossos acionistas, as debêntures que nós emitimos com a aquisição da participação na NTS de R\$1,200 bilhão, tem sido pagos juros aí semestralmente e a amortização dessa dívida é de 400 milhões por ano a partir de 2022.

O portfólio da Itaúsa, então na página 15, à valor de mercado de R\$138 bilhões, seria a soma das partes à valor de mercado. O valor de mercado da Itaúsa é de 108 bilhões, o que mostra um desconto em relação à soma das partes de 21,8%, e, como já colocamos anteriormente, acreditamos que não podemos exagerar levando em conta que o custo da Holding não é tão elevado assim e não justifica, a nosso ver, um desconto tão grande.

A base de acionistas cresceu bastante, 90% em relação a dezembro, e as ações com liquidez crescentes ano a ano. Esse ano nós temos uma média diária de R\$319 milhões, que é um volume bastante atraente para qualquer padrão, qualquer tipo de investidor poder entrar, comprar e vender com bastante facilidade em função dessa boa liquidez.

Na página 16, retomando o assunto do Relato Integrado, acho que foi um relato muito importante, recomendo a leitura de quem puder fazer, ele é uma linguagem bastante fácil e bastante simples, mas que mostra como a Itaúsa atua junto às suas empresas, é um relato bastante estratégico como que são tomadas as decisões de investimento e desinvestimento, criação de valor, como que a Itaúsa investe através do Conselho de administração das suas controladas, através dos seus parceiros, todas as decisões financeiras e estratégicas, acompanhamento do orçamento, *business plan*, tendências, enfim, ali tem um resumo bastante rico de informações de como é a Itaúsa e como ela trabalha para a criação de valor para os seus acionistas.

Na página 17 é a valorização anual da Itaúsa ao longo dos últimos anos em relação ao Ibovespa, à taxa de juros e ao dólar, um crescimento bastante positivo quando a gente considera 10 anos, 5 anos e 12 meses. Então, eu acho que o retorno dos acionistas ele tem sido bastante positivo, aliado a uma política de dividendos bastante boa tem levado a esse crescimento exponencial da nossa base de acionistas.

Temos também a apresentação no dia 3 de setembro a reunião, em São Paulo no Hotel Unique, da APIMEC junto aos nossos investidores e acionistas. Tendo em vista a limitação do espaço físico, a gente recomenda, àqueles que puderem, participar por videoconferência. Esse evento será transmitido em áudio e vídeo através do site da Itaúsa, www.itausa.com.br, acho que é mais cômodo e mais rápido para quem puder participar do evento pelo nosso site. Mas aqueles que quiserem estar presentes, será um prazer tê-los lá nessa data no dia 3 de setembro.

Com isso, encerramos a apresentação e estamos abertos para a sessão de perguntas e respostas.

Sessão de Perguntas e Respostas

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

Sr. Alfredo: Tem uma pergunta aqui inicialmente feita pela internet, que eu vou passar aqui para o Alessandro Broedel, do banco, que é em relação aos novos bancos digitais, é uma pergunta feita em relação aos novos bancos digitais no mercado e qual a estratégia do Itaú para não perder *market share*.

Sr. Alessandro Broedel: Bom dia. Bom dia a todos e obrigado pela pergunta. A estratégia do banco é bem focada em [incompreensível – corte no áudio] estão ocorrendo no próprio banco, né. A gente não tomou a decisão de fazer um banco novo, um banco digital, a gente está agindo fortemente no banco no sentido de digitalizar tanto produtos, tanto processos, canais que o banco possui visando aí a gente ganhar agilidade, oferecer um produto, na experiência do cliente, mais em linha com essa nova realidade.

Para dar um exemplo aqui para você, hoje a gente já abre aí mais de 200.000 contas digitais todo trimestre, essas contas digitais são abertas [incompreensível], é um processo [incompreensível – corte no áudio], várias transações já que o banco realiza, como crédito, investimento, têm crescido fortemente nos canais digitais e a gente tem mais de 11 milhões de clientes que usam predominantemente canais digitais e mais de 2 milhões de clientes que são [incompreensível - corte no áudio] ou seja, eles são clientes que, evidentemente, não se relacionam mais com a agência de tijolo, e sim com a agência digital.

Então, nós temos essa evolução no sentido de aperfeiçoamento dos canais, a gente tem uma evolução também muito forte no uso de dados, hoje o banco investe muito pesadamente em *analytics*, soluções de *big data*, que a gente possa processar o melhor e possa ter um uso mais adequado e mais eficiente dos dados que o banco já possui.

O banco tem contratado fortemente nos últimos anos [incompreensível] de dados, que tem trabalhado nesse sentido de gerar essa *expertise* que no banco. Nós já temos, mas é algo que a gente precisa continuar evoluindo.

E, por último, eu diria que a nossa estratégia, o terceiro pilar da nossa estratégia é o aspecto do legado, né. O banco também está trabalhando muito fortemente para melhorar o seu legado, [incompreensível - corte no áudio] sistemas mais leves, mais fáceis de operar. Então, por exemplo, hoje a gente já consegue fazer uma parcela [incompreensível] em *cloud*. Então, todas essas iniciativas aqui eu diria que [incompreensível - corte no áudio] em termos de experiência do cliente e em termos de sistema são estratégias que fazem com que a gente atue nesse mercado e tendo em vista essa nova realidade.

Sr. Alfredo: Bom, nós temos mais perguntas aqui vindas pela internet ligadas... desculpe, é que eu estou lendo aqui via online então eu estou tentando compilar aqui, mas tem algumas perguntas ligadas a novos investimentos, então vamos consolidar aqui as perguntas do Thiago, do André, do Meireles aqui falando um pouco sobre a política de investimentos da Itaúsa.

Nós temos continuado a procurar novas alternativas de investimento sempre com muita disciplina no uso de capital. Nós temos vários contratos de confidencialidade assinados com vários bancos, *private equities*, enfim, uma série de instituições que nos oferecem oportunidades de investimentos, então nós estamos buscando alternativas que gerem valor para os nossos acionistas, que sejam empresas já de um certo porte, preferencialmente que tenham marcas fortes ligadas ao seu segmento de atuação, como eu comentei durante a apresentação.

Para nós, interessa marcas fortes, nós temos um portfólio, através das nossas subsidiárias, muito interessante de marcas conhecidas, marcas populares, marcas *premium*, que a gente quer manter isso dentro dos nossos investimento, de maneira que sejam essas empresas que tenham essas características, que gerem caixa, que gerem dividendos, que tenham oposições sólidas nos mercados de atuação que elas atuam.

Então, a gente continua estudando, como sempre foi falado, não temos nenhuma pressa em fazer novos investimentos, só faremos investimentos naqueles setores e naquelas empresas que façam sentido de termos no nosso portfólio, uma gestão disciplinada do uso de capital. Se não encontrarmos nenhuma alternativa, vamos continuar com a nossa política de distribuir os dividendos.

Temos também dentro do novo cenário do Brasil dos últimos meses uma redução do custo de capital, uma redução importante, a taxa de juros está nos níveis mais baixos da história do Brasil dos últimos 50 anos pelo menos, isso também coloca uma nova equação nas nossas avaliações, que é alavancarmos e [incompreensível] um pouco mais a Holding aproveitando que o mercado interno está comprando papéis mais longos, com taxa de juros mais baixas. Então, não necessariamente qualquer aquisição que a gente faça será feita com os recursos próprios, é possível e provável que essas aquisições, se ocorrerem e quando ocorrerem, sejam realizadas através de alavancagem de endividamento da Holding aproveitando esses prazos mais longos e taxas de juros mais baixas.

Temos aqui também mais perguntas pela internet mais voltadas aqui sobre o banco, feita pelos Diego Pereira e pelo Diego Andrés Lucchelli. Primeira pergunta, com relação às [incompreensível] das transações bancárias, algum plano para a implementação no Itaú da tecnologia *blockchain*? E a segunda pergunta, como o banco lida com as Fintechs devido não cobrarem taxas de crédito, manutenção bancária, taxas de cartões de crédito. O Itaú tem planos para retirar essas taxas também?

Obrigado pelas perguntas. Começando pela pergunta do Diego, sem dúvida, a tecnologia *blockchain* ela tem potencial para ser utilizada na atividade bancária bastante relevante. Quer dizer, em resumo, é uma tecnologia que permite uma conciliação de integridade de transações que é muito importante para nós, que somos grandes processadores de dados. Então, tem um potencial bastante relevante aqui.

Uma resposta objetiva sua pergunta é: Sim, nós não só estamos pensando como os nós já estamos técnicas de *blockchain* no banco. Então, a gente já tem projeto em andamento, fazemos parte do consórcio de movimento de tecnologias de *blockchain* e essa tecnologia tem potenciais enormes aqui. Só para tangibilizar um pouco, [incompreensível – corte no áudio] de conciliação de demonstrações financeiras, a gente que concilia mais aí de 200 demonstrações financeiras, ela tem um papel enorme, que a gente envia as informações financeiras para as Bolsas de Valores e para *clearings*, né.

Imagina o montante de informação que a gente envia todo dia para as Bolsas e receber das Bolsas, então essa tecnologia tem um apelo especialmente interessante aqui pra gente.

Quanto à outra pergunta, quer dizer, como é que o banco lida com Fintechs devido ao fato de elas não cobrarem taxas de aberturas de conta e etc. Veja, a questão do preço no banco é uma visão comercial. Nós já temos produtos no banco que são, [incompreensível] que não cobram tarifa. A gente tem cartões que não cobram a unidade, conta corrente que não cobre *fee*, todo tipo de produto nessa situação já existe no banco.

Como é que a gente adota isso? Isso é uma visão comercial do banco e vai depender de setor, vai depender da concorrência, vai depender da tecnologia. Então, tem uma série de variáveis aqui que são consideradas nesse sentido.

A política de ser um banco absolutamente gratuito, nós temos um número de *fees* relevantes, e pretendemos que elas continuem, mas obviamente elas vão estar no sentido de atendimento ao cliente e de, principalmente aqui, atender as necessidades dos clientes na medida que esses *fees* fazem ou não fazem sentido.

Então, no nosso caso, ele vai ser analisado muito mais caso a caso tendo em vista a situação comercial específica do que uma decisão de cobramos ou não cobramos *fees*.

Operadora: Com licença, próxima pergunta vem de Carolina Silva, acionista. Por favor, senhora, pode prosseguir.

Sra. Carolina: Bom dia a todos. Eu gostaria de fazer 3 perguntas. A primeira pergunta, eu gostaria que vocês falassem um pouco sobre a reforma do setor bancário e o que vocês entendem sobre os impactos, positivos e negativos, que ela causará no Itaú.

A segunda pergunta, eu gostaria de entender melhor sobre a otimização fiscal leis de incentivo, como audiovisual e Lei Rouanet, entendendo que o Itaú utiliza bastante essa otimização fiscal canalizado parte dessa verba que entra como gasto na linha de marketing para a linha de redução (entre aspas) de IR, né, o que diminuiu o gasto financeiro e aumenta o lucro.

Então, eu gostaria de entender e de saber mais sobre como a gente está tratando essa otimização nas demais empresas da Holding Itaúsa, e se existe alguma estratégia global ou parceria entre as empresas do grupo.

A terceira pergunta é sobre pessoas. Eu gostaria de entender um pouco melhor como a gente acompanha o RH das empresas do grupo. Então, falar um pouco sobre a integração, se existe alguma troca de melhores práticas, os KPIs que a Itaúsa acompanha nesse sentido. É isso.

Sr. Alfredo: É Alfredo falando, vou começar pela segunda e pela terceira perguntas e depois eu passo para o Broedel falar um pouco sobre esse ambiente mais competitivo bancário aí, que foi o que entendemos que a senhora gostaria de compreender, os pontos positivos e negativos para o banco nesse novo ambiente.

Em relação à segunda pergunta, das leis de incentivo, nós, como eu comentei, criamos a comissão aqui para acompanharmos melhor como que o grupo usa essas leis. Evidentemente, cada empresa tem as suas políticas, os seus institutos, a suas fundações e tem políticas próprias, mas nós, ao criarmos essa comissão, temos a ideia de tentar maximizar o uso, ou não ter duplos usos e coisas do gênero.

Como eu comentei, nós temos várias instituições, principalmente ligadas ao Itaú Unibanco, que atuam no setor social, ambiental, cultural e educacional, então nós temos o Itaú Cultural, que atua basicamente na cultura, tem um orçamento de R\$100 milhões, o Itaú Cultural não se utiliza dos recursos da Lei Rouanet, são despesas do banco, com recursos livres do banco que são utilizados para fazer frente aos programas culturais patrocinados pelo Itaú Cultural.

No caso da Fundação Itaú Social, que possui um *endowment* bastante grande, constituído aí há cerca de 20 anos atrás, onde ela tem uma atuação grande, o orçamento dela gira em torno de R\$180 milhões por ano em projetos sociais por todo o Brasil.

Temos também dentro do Itaú o Instituto Unibanco, que também tem um *endowment* constituído há cerca de 20 anos atrás, que atua mais focado em apoio à melhoria do

ensino público junto a municípios e estado com uma atuação muito relevante e muito positiva. Nos lugares onde o Instituto atua, os resultados são muito favoráveis dos resultados ligados ao setor de educação.

Além disso, nós temos outras leis de incentivo à oncologia, ao esporte, ao idoso, leis de incentivo ao audiovisual e tudo mais, onde o grande contribuidor é o banco, as empresas [incompreensível - corte no áudio] maior e há comitês específicos para a apuração da utilização desses recursos, inclusive o da Lei Rouanet, o Itaú não usa a Lei Rouanet para sustentar o Itaú Cultural, mas nós somos o grande doador, o maior do país, de Lei Rouanet para diversos projetos, se não estou enganado, para mais de 200 projetos no Brasil todo, em todas as regiões, tanto nas artes cênicas, visuais, música, enfim, bastante diversificado, inclusive na lei do audiovisual também através do Itaú Cultural e da Lei Rouanet.

Em relação à terceira pergunta, que é a parte de pessoas, há, sim, um comitê dentro da Itaúsa que trabalha junto às nossas subsidiárias para haver uma troca de experiências respeitando evidentemente cada setor, de cada cultura de cada uma das empresas. Mas há, sim, uma troca de informações, de melhores práticas, temos discutido em relação à diversidade, programa de TI, programa de estagiários, enfim, há uma agenda comum a todas as empresas, que, dentro de suas próprias características, são discutidas aqui na Itaúsa nessa conexão que nós temos que congrega todas as áreas de recursos humanos das nossas subsidiárias.

Então, [incompreensível - corte no áudio] pouco aquilo que eu já falei do nosso legado: O grande papel da Itaúsa [inaudível - corte momentâneo do áudio], de elevar a cultura de maneira que não haja grandes diferenças de valores, valores culturais para os acionistas e para as nossas empresas, e essas melhores práticas são, sim, compartilhadas entre as nossas empresas.

Agora eu passo para o Broedel para falar um pouco sobre as mudanças no sistema bancário.

Sr. Alessandro: Obrigado pela pergunta. Quanto à reforma do setor bancário, eu estou entendendo que a gente está se referindo aqui à agenda de reformas que tem sido conduzida pelo Banco Central do Brasil e que foi chamada agenda BC +.

Bom, em primeiro lugar, a gente vê com muito bons olhos iniciativas que têm como objetivo melhorar a eficiência do sistema financeiro de uma forma geral, o sistema bancário em particular. A gente vê várias iniciativas sendo tomadas, algumas medidas já foram adotadas, redução do depósito compulsório, por exemplo, são extremamente importantes aqui e que fazem o sistema ficar mais eficiente, e na medida em que ele fica mais eficiente a economia brasileira toda se beneficia.

[incompreensível] estão no sentido de aceitação e [incompreensível], a facilidade de entrada de novos *players*, de novos entrantes no sistema, de maneira a aumentar a competição. A nossa visão sobre competição ela é também extremamente positiva, eu acho que um mercado saudável é um mercado competitivo e é importante que o

mercado financeiro brasileiro seja um mercado em que as empresas, os novos entrantes, principalmente, tenham acesso. Então, é uma visão muito positiva.

Com relação ao que a gente fazer é que é fundamental que esses novos entrantes operem no mesmo nível competitivo que os *players* atualmente estabelecidos, ou seja, que a gente tenha o mesmo ambiente competitivo para todos, sejam os entrantes e sejam os atuais participantes, e ninguém tenha o monopólio da competição, nem os entrantes novos nem os [incompreensível – corte no áudio]. Então, simplesmente o nosso ponto é só que é importante que o ambiente seja mais icônico possível nesse aspecto.

Mas, de novo, a gente vê com muito bons olhos a iniciativa no sentido de [incompreensível – corte no áudio].

Sra. Carolina: Legal, obrigada.

Sr. Alfredo: Temos mais uma pergunta da internet sobre a Duratex, qual será a relação de competitividade entre as marcas Ceusa e Portinari. Vou passar aqui para o Guilherme responder.

Sr. Guilherme Souza e Silva: Bom dia e obrigado pela pergunta. É importante lembrar que marca Ceusa e a marca Portinari elas são complementares, então enquanto a Ceusa é uma marca mais focada em acabamento, em design, a marca Portinari ela é mais que focada em pisos, né, no produto que a gente chama de porcelanato. Então, elas são muito mais complementares do que marcas que vão competir entre si.

Como o Alfredo comentou durante a apresentação, a Duratex a gente já tem um plano de integração muito bem definido, que começou no momento entre o *signing* e o *closing* dessa operação, a gente começou a operar na marca Portinari Cecrisa a partir 1 de agosto, que já estão sendo incorporados nos resultados da companhia, e a gente espera capturar muita energia nos próximos meses por conta dessa grande complementaridade de produtos. Tanto a Cecrisa Portinari quanto a Ceusa elas têm uma complementaridade muito grande, e com isso a gente espera capturar sinergias nos próximos meses. É isso.

Sr. Alfredo: Temos aqui mais uma pergunta do Vinícius, acionista, perguntando sobre o aumento da remuneração da administração da Itaúsa e também sobre o PDV que o banco anunciou recentemente.

Vinícius, em relação ao aumento de remuneração, esses números que você está vendo eles são números consolidados, isso inclui outras empresas do conglomerado. Aqui tem a Itaúsa Empreendimentos, a Itaúsa institucional e a Duratex. Então, o aumento se dá em todas as empresas. Parte desse aumento, cerca de 5 milhões, não foram pagos, foram só provisionados. Então, o aumento não é tão grande e ele está dentro das verbas aprovadas pela assembléia das empresas para a remuneração da sua administração.

Então, houve o aumento de diretores na Duratex, nós mudamos, contratamos diretores novos, substituímos alguns, houve um aumento do número de diretores, então isso explica um pouco por aí essa mudança nos números consolidados da Itaúsa.

Em relação ao PDD do banco, está funcionando, as pessoas têm um mês todo para fazer a adesão, eu pessoalmente não tenho os resultados ainda, normalmente as adesões se dão mais do final do processo, então, como foi divulgado no comunicado no banco, quando nós tivermos os resultados finais, soltaremos o comunicado a respeito do resultado do PDV que o banco está realizando neste momento. Mas temos que aguardar aí começo de setembro para termos os números definitivos.

Operadora: Com licença, não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra para o Sr. Alfredo para as considerações finais.

Sr. Alfredo: Bom, eu agradeço a participação de vocês, tivemos um público bastante grande, tanto por telefone como pela internet. Acho que tivemos um bom resultado, acho que as empresas estão atuando bastante firmes nas suas estratégias, na redução de custo, novos produtos, enfim, tanto Duratex, quanto o banco, quanto a Alpargatas. Nós estamos bastante felizes com esse nosso portfólio.

Como foi falado, continuamos pesquisando e olhando eventuais novas alternativas que criem valor para os nossos acionistas. Eu acho que a companhia está num bom momento, dividendos sendo redistribuídos para os nossos investidores e avaliando novas perspectivas, enfim, acho que é um momento muito positivo que a Itaúsa está desenhando nesse momento aqui agora.

Lembrando que temos a APIMEC, então aqueles que quiserem participar, recomendamos a participação via web, o espaço, evidentemente, é limitado no hotel, não tem lugares para todos que eventualmente queiram ir, o número de acionistas aumentou substancialmente esse ano, no ano passado já estávamos praticamente lotados, então a nossa recomendação é que as pessoas acompanhem através do nosso site, www.itausa.com.br, pela web é mais fácil, mais cômodo e pode fazer perguntas também através da web, como fizemos aqui no *conference call*, vamos atender a todas as perguntas que forem feitas durante o evento.

Obrigado a todos pela participação e vamos conversar aí à medida que tenhamos eventuais novidades ou no começo do ano que vem na nossa conferência anual.

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