



## TRANSCRIÇÃO DA CONFERÊNCIA LOCAL RESULTADOS de 2005

9 de março de 2006

**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.

Gostaria agora de passar a palavra a Sra. Lídia Borus, da FIRB Financial Investor Relations. Por favor, Sra. Lídia, pode prosseguir.

**Sra. Lídia Borus:** Bom dia senhoras e senhores. Obrigado por nos aguardarem e sejam bem-vindos à teleconferência da Itaúsa - Investimentos Itaú S.A., onde serão discutidos os resultados do exercício de 2005.

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, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas dos negócios da empresa, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em meras previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da empresa. Estas expectativas são altamente dependentes das condições do mercado, do desempenho econômico geral do país, do setor e dos mercados internacionais, portanto estão sujeitas à mudanças.

Conosco hoje em São Paulo estão os senhores Henri Penchas, Diretor de Relações com Investidores da Itaúsa; Alfredo Setubal, Diretor de Relações com Investidores do Itaú Holding e Vice-Presidente Sênior do Banco Itaú; Plínio do Amaral Pinheiro, Diretor de Relações com Investidores da Duratex; Reinaldo Rubbi, Diretor de Relações com Investidores da Elekeiroz e Guilherme A. de Castilho, Diretor Geral da Itautec.

Inicialmente o Dr. Henri Penchas irá apresentar os resultados do exercício de 2005. Após, os executivos estarão apresentando as suas respectivas áreas e para encerrar, o Dr. Henri Penchas falará da Itaúsa no mercado de ações. Por fim, todos os executivos responderão as perguntas que eventualmente sejam formuladas.

Agora, eu gostaria de passar a palavra ao Dr. Henri Penchas. Por favor, Dr. Henri:

**Dr. Henri Penchas:** Bom dia a todos. É uma grande satisfação de fazer esta teleconferência com os resultados anuais de 2005 da Itaúsa.

Vamos começar pelo slide número 3, onde vocês podem verificar o alto índice de liquidez da Itaúsa controladora individualmente.



No slide 4, o endividamento é baixíssimo, e se considerarmos o endividamento líquido, considerando o que ela tem a receber basicamente de dividendos, ele é positivo, o que significa que ela não tem endividamento nenhum.

Indo para a tela número 5, recursos próprios e recursos terceiros, a Itaúsa continua ponderando todos os seus investimentos com recursos próprios, basicamente patrimônio líquido, e os recursos de terceiros apenas 8% e grande parte deles dividendos a pagar, que foram declarados, que serão pagos agora, a maior parte deles no dia 13 de março.

Na tela número 6, evolução do lucro líquido do conglomerado, as barras laranja, o recorrente, as barras verdes, os resultados extraordinários, basicamente de amortização de ágios por controladas e/ou de recompra de ações por controladas a valor de mercado superior ao valor patrimonial, vocês podem ver que no período de 2000 a 2005, o crescimento composto anual recorrente foi de 23,9% do lucro líquido do conglomerado e o total considerando as amortizações de todos os efeitos extraordinários de 22,4%.

Indo para o slide número 5, vocês podem verificar os dividendos.

No slide número 7, vocês podem verificar os dividendos recebidos da Itaú pela Itaúsa do Banco Itaú Holding Financeira e os pagos aos seus acionistas. Nos últimos anos temos pago igual ou um pouco maior do que os dividendos recebidos, isso sem considerar as pequenas chamadas de aumento de capital, que tem sido feitas anualmente.

No slide número 8, já aberto entre o total de dividendos pagos líquido de aumento de capital e o montante dos aumentos de capital.

Vocês vêem que o crescimento anual composto dos dividendos líquidos para o acionista que subscreve integralmente a sua posição, foi de 34,8% ao ano.

Página 9, o *dividend yield* da Itaúsa em comparação com o do Banco Itaú. As barras azuis *dividend yield* sem considerar a chamada de capital, nas barras verdes considerando a chamada de capital, é bastante superior ao do Banco Itaú Holding Financeira.

Na tela número 11, é uma tela que a gente sempre costuma apresentar, é como foi composto o resultado da Itaúsa. Vocês vêem que, basicamente, de 2004 para 2005, não houve grande variação no resultado, na participação de cada área, no resultado de equivalência patrimonial.

O Banco Itaú que a área financeira era 93,2% em 2004, em 2005 passou a 93,1% e a área industrial foi de 6,4% para 6,3%. Basicamente com o crescimento de resultado da Duratex e da Itaútec, e com uma redução de resultado da Elekeiroz que será comentada logo a seguir pelo diretor de relações com investidores da Elekeiroz. E, finalmente, na última linha, o lucro líquido da controladora chegou a R\$ 2.297 bilhões, com crescimento de 17% em relação ao ano de 2004.

Na tela número 12, principais indicadores do conglomerado, crescimento dos ativos totais, R\$134 bilhões para R\$ 155 bilhões; crescimento do patrimônio líquido final de R\$ 17.200 para R\$ 18.700; crescimento do lucro líquido conglomerado de R\$ 4.69 bilhões para R\$ 5.170. Pequena redução na geração interna de recursos, mas basicamente no mesmo nível de R\$ 10 bilhões, devida a recompra, da grande recompra de ações para a tesouraria efetuada pelo Banco Itaú Holding Financeira no ano de 2005.



O retorno sobre patrimônio líquido do conglomerado subindo de 25.5% para 28.4% no período e os dividendos totais com crescimento de R\$ 1.475 bilhões para R\$ 1.914 bilhões no período.

Eu passo agora a palavra ao Dr. Alfredo Setúbal, que falará sobre o Banco Itaú Holding Financeira.

**Dr. Alfredo Setúbal:** Bom dia a todos. O Banco Itaú teve no ano de 2005 o maior resultado da sua história com R\$ 5.251 bilhões, com crescimento de 39% do resultado em relação ao ano de 2004. Eu chamaria a atenção para o crescimento do lucro por ação que cresceu um pouco acima desse índice, cresceu quase 43%, em função das aquisições para a tesouraria e cancelamentos que foram realizados ao longo de 2004, especialmente da carteira, da posição da LaCaixa que vendeu ao longo do ano passado.

O patrimônio líquido fechou em R\$ 15,5 bilhões. O índice de solvabilidade continuou bastante elevado apesar do forte crescimento da carteira de crédito, fechou em 17%. O índice de eficiência calculado dentro dos padrões internacionais ficou em 50,3%, com uma redução importante em relação ao ano anterior que ficou praticamente em 54%, reafirmando o nosso objetivo de mantermos índice de eficiência abaixo desse nível de 50% que é o que nós pretendemos para esse ano de 2006. O non performing em termos dos ativos de crédito cresceu para 3,5%, ainda dentro de um nível bastante razoável, tendo em vista o crescimento da carteira de crédito, e a margem financeira subiu de 12,6% para 13,6% em razão do mix de produtos de crédito, principalmente ao longo de 2005, onde nós expandimos bastante a parte de pessoas físicas e mercado médio, o que gera maior margem financeira para o banco.

Na página 14, nós temos a divisão do Itaú Holding em três grandes blocos, como nós temos tradicionalmente aqui mostrado: O bloco Itaú Banco seria a atividade do banco comercial, nós pretendemos para esse ano continuarmos a expansão orgânica dos nossos negócios com a abertura de agências, expansão na área de crédito, onde estimamos um crescimento de 25%, principalmente dentro do segmento de pessoas físicas e do mercado médio, e continuamos ampliando a nossa participação na parte de seguros, especialmente na parte de seguro de vida e previdência. Previdência continua sendo um negócio em bastante expansão dentro da carteira de seguros, continuamos acreditando que ao longo dos próximos anos isso continuará ocorrendo.

No que diz respeito à inadimplência, nós acreditamos que em função desse segmento de maior risco que nós estamos atuando ao longo dos últimos anos, possa haver uma pequena deterioração, um aumento da inadimplência, nada relevante, mas é possível que isso ocorra em função desses mercados de maior risco.

E na parte da eficiência, a nossa expectativa é que o índice já fique esse ano ligeiramente inferior aos 50%, o que seria um índice a nível internacional bastante importante comparado aos maiores bancos do mundo.

Em relação o Itaú BBA, a ênfase nesse momento é o crescimento na área de banco de investimento, o mercado de capitais como todos nós estamos vendo está bastante ativo e o Itaú BBA tem tido uma participação bastante relevante, tanto nas ofertas primárias de renda fixa como nas ofertas primárias de ações, é o banco hoje com maior presença nesse segmento e a expectativa para esse ano é que a estratégia continue sendo um crescimento na área de banco de investimentos, tendo em vista essa maior atividade no mercado de



capitais. E, na parte de banco, de atendimento ao banco de atacado, aos clientes, aos grandes clientes corporativos, um crescimento maior na área de serviços bancários e não apenas na parte de crédito.

Na Itaúcred, que é o terceiro bloco, que nós temos divididas as operações do Itaú Holding, é onde congrega as atividades de financiamento ao consumidor, veículos, cartões de crédito para não correntistas do Banco Itaú, nós continuamos acreditando num crescimento bastante grande deste segmento. A parte de veículos, a nossa expectativa é que esse ano continue sendo um ano bastante positivo em termos de crescimento da carteira de veículos. Na parte da Financeira Taií, a nossa expectativa é de continuarmos abrindo lojas da Taií ao longo de todo Brasil, além da consolidação da nossa parceria com a CBD, o Grupo Pão de Açúcar, com a finalização da abertura de lojas e quiosques em todas as marcas da rede CBD, e o início de funcionamento da Financeira Itaú-Americanas, na nossa joint venture junto com as Lojas Americanas.

A expectativa é que esses mercados, esses negócios já apresentem um crescimento mais significativo ao longo deste ano, com abertura de todas essas lojas e um crescimento do próprio negócio em si, que nós acreditamos que o crédito ao consumidor continuará bastante ativo ao longo do ano de 2006.

A expectativa nossa é que a carteira de créditos, segmentos Taií e veículos cresçam em torno de 30%, também com alguma deterioração em termos de inadimplência nesses segmentos de maior risco, especialmente na Taií.

Na parte de cartões de crédito, com a Credicard, nós acreditamos que passaremos já a fazer uma maior integração da base de clientes Credicard que ficou com o Itaú, e com isso a gente possa fazer uma venda cruzada mais efetiva a partir desse ano de outros produtos, além do produto cartão de crédito, que era o único produto que essa base de clientes tinha com o Itaú. Então acreditamos também no maior crescimento desse segmento de cartões de crédito, oriundos da base de cartões da Credicard.

Passo a palavra agora para o Plínio Pinheiro, que é o diretor de relações com investidores da Duratex.

**Sr. Plínio Pinheiro:** Bom dia a todos. Inicialmente eu queria comentar um fato relevante que a Duratex divulgou no dia 22 de fevereiro, no final da tarde, e que foi publicado nos jornais no dia 23.

Esse fato relevante comunica, primeiramente, o protocolo junto a CVM da oferta pública primária de 4.500 milhões ações ordinárias, cujos recursos deverão ser investidos futuramente na expansão das atividades da empresa.

O mesmo fato relevante faz menção a uma oferta pública secundária de até 9.500 milhões ações preferenciais pertencentes aos acionistas Itaúsa e Itaúcorp, que são controladores, Fundação Itaúsa Industrial e a Previ, e representa aproximadamente 26% do total das ações preferenciais em circulação. O objetivo principal dessa operação é criar ou aumentar a liquidez das ações preferenciais da Duratex, vindo de encontro a uma demanda que o mercado vem fazendo já algum tempo com relação à liquidez das nossas ações. Revelamos também nesse fato relevante que após a implementação da oferta pública, nós devemos fazer



uma capitalização de reservas, aumentando o capital em cerca de R\$ 380 milhões e, nesse mesmo momento, daremos uma bonificação de uma nova ação para cada ação existente.

O objetivo dessa bonificação é permitir que o valor unitário da ação seja ajustado a um preço inferior e com isso o lote mínimo de negociação na Bovespa permita que acionistas, principalmente pessoas físicas, tenham acesso as nossas ações.

Eu destaco, nesse quadro apresentado na página 15, a participação dos acionistas vendedores nas ações preferenciais que é de cerca de 42%, passarão a deter 16% das ações preferenciais. Portanto, com significativo aumento do free float das nossas ações. Só mais alguns detalhes, o preço da oferta primária de ações ordinárias deverá ser o mesmo preço da oferta secundária, o qual será obtido através do processo de book building.

Na página seguinte, página 16, alguns destaques com relação aos três últimos exercícios da empresa. Do ponto de vista de performance operacional, nós tivemos aí melhoras significativas em termos de vendas, tanto em valores, em milhões de Reais, tanto da Deca, quanto da área madeira, sendo que em 2005 com relação a 2004, o total de vendas da empresa subiu aproximadamente 7%, passando de R\$ 1.188 bilhão para R\$ 1.260 bilhão, apesar da queda do volume expedido em ambas as áreas, que reduziu-se em torno de 6,7% na área Deca, passando de 13.700 milhões peças para 12.800 milhões, e na área madeira cerca de 1.51 milhão metros cúbicos para 1.40 milhão metros cúbicos anual de expedição.

As nossas exportações tiveram um crescimento de aproximadamente US\$ 5 milhões. A margem Ebitda teve um crescimento bastante significativo nos últimos anos, passando de 232 milhões no ano de 2003 para 360, quase 363 milhões em 2005. A margem do Ebitda também teve uma evolução bastante elevada, passando de 23,5% no ano de 2003 para 28,5% no ano de 2005. E o destaque com relação ao Ebitda é a grande melhoria verificada na operação da Deca que de um Ebitda da ordem de R\$ 55 milhões em 2003 e R\$ 65 milhões em 2004, passou para R\$ 95,5 milhões no ano de 2005, representando 47% de aumento em relação a 2004. Essa melhoria deveu-se principalmente a uma série de medidas implantadas no final de 2004 e ao longo de 2005 na Deca, visando principalmente à redução de custos e reposicionamento dos principais produtos, ou das linhas de produtos no mercado que são atendidos. A área madeira teve uma evolução do seu Ebitda da ordem de 5%, passando em 2004 de R\$ 255 para R\$ 267 milhões em 2005.

O lucro líquido também teve uma evolução positiva de cerca de 10%, passando de R\$ 125 milhões para R\$ 137 milhões. O valor de mercado da empresa que, ao final de 2005, era da ordem R\$ 1.460 bilhão, ao final de 2005 passou para R\$ 1.743 bilhão, e nas cotações atuais é de cerca de R\$ 2.300 bilhões, demonstrando que o mercado percebeu e valorizou nossas ações, principalmente em função da melhoria de performance operacional da empresa.

Na página seguinte, um resumo do que foram os investimentos nos últimos três anos. Como nós já temos anunciado ao mercado há algum tempo, nós estamos já em 2003 e 2004, num período de finalização de um programa forte de investimentos executado durante o início da década atual. Então como nós podemos ver, os investimentos caíram de R\$ 173 milhões para R\$ 108 milhões em 2005. E, ao mesmo tempo, como resultado do acerto nos vencimentos efetuados, nós temos aqui uma melhoria substancial do Ebitda da empresa nesse mesmo período, passando de R\$ 232 milhões em 2003 para R\$ 362,6 em 2005.



Finalmente, um destaque também na página 18, aos dividendos distribuídos pela empresa, R\$ 26 milhões, aproximadamente, em 2003, 2004 o dividendo estatutário da ordem de R\$ 42,8 milhões. Lembrando que em 2004, quando nós tomamos uma série de medidas no sentido de melhorar nossa governança corporativa, nós também demos naquele ano um dividendo extraordinário de R\$ 15,3 milhões, e no ano de 2005 com R\$ 46.3 milhões. Lembrando que dentro das melhorias de governança adotada em 2004, nós aumentamos o dividendo estatutário para 30% do lucro líquido ajustado, e os dividendos nas colunas em azul, em todos esses anos superaram esses 30%, na média, estão acima de 35% nesse período sobre o lucro líquido ajustado.

A seguir eu passo a palavra para o Guilherme Castilho, diretor geral da Itaotec.

**Sr. Guilherme Castilho:** Bom dia a todos. A Itaotec durante 2005 fez um grande trabalho de reestruturação, que consistiu na venda das operações de produtos de consumo com a marca Philco para a Gradiente, que se concluiu agora no começo do ano de 2006. E, com a cisão das operações de encapsulamento de memória e placas de circuito impresso, para uma empresa chamada Ciabracó.

Com isso, com essa operação da Philco, que foi uma operação no valor de R\$ 64 milhões aproximadamente, nós obtivemos um resultado de R\$ 3 milhões ao final do período. Todo esse trabalho de reestruturação da Itaotec foi com o objetivo de focar as operações da empresa em produtos e serviços de alto valor agregado e também no começo de um esforço de internacionalização da companhia. Quando a gente observa a receita bruta, que foi de R\$ 1.700 aproximadamente, houve uma queda na consolidada de 4%. Com as operações recorrentes daquelas que continuam aqui no Brasil, houve um crescimento de 7,5%, com destaque para as operações no exterior, um crescimento de aproximadamente 45%.

A margem bruta das nossas operações atingiu 23%, se manteve praticamente igual, houve uma queda razoável de 13% nas despesas operacionais, o Ebitda foi de R\$ 117, e o destaque foi para o crescimento do lucro líquido de R\$ 46 milhões, uma variação de 106%.

Na página 21, o que a gente pode ver é que o mercado cresceu bastante aqui no país, foi muito influenciado pelas aquelas medidas editadas ao final do ano com relação ao PIS/Cofins, tornou o micro, um equipamento um pouco mais barato, mais acessível, houve um crescimento de aproximadamente 50% no volume em relação a 2004. Esse processo de reestruturação fez com que as contas a receber também caíssem algo em torno de 30%, conseqüentemente os estoques também resultaram numa redução, e o destaque fica para o endividamento líquido que hoje é negativo em R\$ 11 milhões, mostrando que a empresa passa a partir desse ano, está pronta para um crescimento um pouco mais adequado para o mercado brasileiro.

Eu passo a palavra para o Reinaldo Rubbi, Diretor de Relações de mercado da Elekeiroz.

**Sr. Reinaldo Rubbi:** Bom dia a todos. Eu vou comentar inicialmente o que aconteceu no setor em 2005, comparando com 2004, e também dar alguma previsibilidade para 2006.

O ano de 2004 foi um ano muito bom para a indústria química brasileira, ela se aproveitou de uma relativa estabilidade dos preços do petróleo, e das matérias-primas petroquímicas, e com isso apresentou uma rentabilidade bastante acima do seu padrão histórico médio.

O ano de 2005, por outro lado, foi um ano bastante ruim para a indústria química, em particular para a indústria química brasileira. No setor houve um encolhimento de faturamento, no setor de petroquímico brasileiro de 3%, o que é um fato inédito nos últimos dez anos da indústria petroquímica brasileira, e isso se deveu, basicamente, a três fatores. O primeiro dos fatores foi a variação excessiva dos preços do petróleo, a variação e a volatilidade dos preços do petróleo ao longo do ano. O segundo foi a contínua queda do câmbio, da representação do câmbio em Reais, uma vez que a indústria é internacional e é fortemente dolarizada. E o terceiro foi de uma maior concorrência de produtos importados da Ásia, basicamente da China. Foram importados muitos produtos acabados e com isso os mercados internos se reduziram de forma significativa.

No caso particular da Elekeiroz, 2005 e 2006, são dois anos ainda de modificações significativas nas unidades industriais de Camaçari. Nós estamos trocando os catalisadores, que vencem a cada três a quatro anos, das plantas de álcool e com isso nós tivemos uma menor disponibilidade de octanol no ano de 2005 e teremos uma menor disponibilidade de isobutanol e butanol em 2006, quando nós trocaremos os catalisadores dessas duas plantas. E isso se refletiu nos resultados da Elekeiroz.

Nós tivemos uma expedição total de 459 mil toneladas, contra 485 mil toneladas no ano de 2004, uma variação negativa de 5,4%, contra uma variação negativa no setor de 3%. Desse total, a grande queda foi de inorgânicos, porque nós paralisamos as plantas de álcool para fazer a troca dos catalisadores, onde nós tivemos 207 mil toneladas contra 241 mil toneladas.

No caso dos inorgânicos, nós tivemos um crescimento de 3,5%. Em termos de quantidade, foram 252 mil toneladas de inorgânicos em 2005 contra 244. As exportações sofreram fortemente com a redução do valor em Reais em dólares, caindo em participação em relação ao total dos orgânicos de 19 para 12%. O mesmo efeito a gente nota na receita líquida da empresa, que caiu de R\$ 886 milhões em 2004, para R\$ 838 milhões em 2005, com a mesma variação de 5,4%.

O resultado operacional em linha com a menor expedição de orgânicos, uma vez que os orgânicos dão maior rentabilidade, caiu de forma significativa, caindo de R\$ 93 milhões para R\$ 53 milhões. O Ebitda caiu de R\$ 125 milhões para R\$ 82 milhões, caindo 34,4% e a margem caiu de 17,9% para 12,6. O curioso é que quando se mede essa indústria em padrões internacionais, uma vez que ela é toda referida ao dólar, é que houve um aumento da Ebitda de US\$ 43 milhões para US\$ 46 milhões, e uma manutenção do lucro líquido ao redor de US\$ 24 milhões. Enfim, são problemas monetários.

O retorno sobre investimento de um pico de 27,2% ao ano de 2004, veio para 14,1% em 2005, que é mais adequado ao padrão de rentabilidade do setor químico e petroquímico, devendo 2004 ser considerado realmente o pico de rentabilidade.

### **Eu retorno a palavra para o Dr. Henri Penchas para as suas considerações finais.**

**Dr. Henri Penchas:** Nesse final de apresentação, eu gostaria de falar um pouco de dados evolutivos do lucro líquido da controladora e do conglomerado, assim como de evoluções de patrimônio líquido e encerrando com os dados da Itaúsa no mercado de ações.



Tela 25 é onde podemos ver o crescimento do lucro líquido dos minoritários no azul claro e o lucro líquido da controladora no azul escuro. Chamamos a atenção para os critérios extremamente conservadores utilizados pelo conglomerado na amortização de ágios em aquisições, e os volumes de recompra de ações que vão integralmente lançar a diferença entre o valor patrimonial e o valor de mercado em resultado. Vocês vêem no azul escuro que, nesse período, a controladora, os acionistas da controladora tiveram um crescimento do lucro líquido anual composto de 21,1%.

Indo para o slide 26, um horizonte maior, vocês podem ver evoluções de lucro da controladora, do conglomerado, e dos patrimônios líquidos da controladora e do conglomerado em dez anos. Neste mesmo período, a Itaúsa pagou dividendo de R\$ 3,5 bilhões, com juros sobre capital próprio, esse número já líquido de imposto de renda, e fez chamadas de capital de apenas R\$ 900 milhões.

Indo para o slide número 28, as empresas da Itaúsa, a Itaúsa tem disseminado uma cultura organizacional de governança para todas as suas empresas de capital aberto. Todas as nossas companhias de capital aberto têm tag along nas preferenciais, tem sites de relações com investidores, tem políticas de divulgação de atos ou fatos relevantes.

O Banco Itaú está pela sexta vez consecutiva incluso, incluído no Dow Jones Sustainability World Index, criou este ano o comitê de remuneração, é integrante do índice de sustentabilidade empresarial da BOVESPA, com a segunda maior participação na carteira teórica e lançou o seu novo código de ética revisto e ampliado.

A Duratex, com a extinção das partes beneficiárias em condições que superaram as expectativas de mercado, com sua adesão ao Nível 1 de governança corporativa da BOVESPA, e com seu aumento do dividendo mínimo de 25% para 30% do lucro líquido ajustado.

A Itaútec já tem 100% de suas ações só na classe ordinária e a Elekeiroz que já no passado reduziu as quatro classes de ações preferenciais que tinha, em uma única classe ELEK4.

Indo para o slide 29, os senhores podem ver a grande evolução na quantidade de negócios com as ações da Itaúsa, vejam a evolução de 2004 para 2005, de 64 mil para 97 mil negócios, basicamente um crescimento de 50% no ano e no valor dos negócios de 2004 para 2005 de R\$ 2,500 bilhões para R\$ 6 bilhões.

Na página 30, é um dado que eu sempre gosto de mostrar ao mercado, é o valor da Itaúsa composto pela soma das partes a mercado e a cotação da Itaúsa. Em 29 de dezembro de 2005, excluindo qualquer valor de prêmio de controle e avaliando os investimentos da Itaúsa pelos seus valores de mercado, a Itaúsa ainda tem o desconto de 30,4% em relação à soma das bases.

No slide 31, a gente vê como esse desconto vem se reduzindo. Em dezembro de 2004 o desconto era de 40,7%, em dezembro de 2005 ele está em 30,4%. Com dados de primeiro de março deste ano, o desconto já está em 28,8%. Então acho que todo o esforço que tem sido feito, tem resultado na redução do desconto da ação da Itaúsa.



Finalmente para encerrar essa parte, no slide 32, mostrando simplesmente a variação média anual em dólar do investimento em ações da Itaúsa. Eu vou comparar a primeira coluna basicamente que é o investimento em ações da Itaúsa, com a terceira coluna que é a evolução de Ibovespa. Em dez anos os acionistas da Itaúsa tiveram um ganho de dólar mais 26,23%, contra dólar + 12,4% em Ibovespa. Em cinco anos dólar mais 34,40%, com dólar + 12,87% e nos últimos doze meses, dólar + 92,53%, contra dólar + 44,83%.

Coloco-me agora, junto com meus colegas, diretores de relações com investidores das empresas de capital aberto do conglomerado, à disposição dos senhores para eventuais questões que nos queiram formular. Obrigado.

## Sessão de Perguntas e Respostas

**Operadora:** Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digite asterisco um. Para retirar a pergunta da lista, digite a tecla sustenido.

**Operadora:** Senhoras e senhores, novamente, caso haja alguma pergunta, por favor, digitem asterisco um em seu telefone.

**Operadora:** Sra. Lídia, pode prosseguir.

**Sra. Lídia:** Com licença, há uma pergunta feita pela Internet, pelo Sr. Caio Leão Costa, acionista. A pergunta é a seguinte: Quais as medidas efetivas de criação de valor para os acionistas e de aumento de liquidez das ações a serem adotadas pela Itautec S.A.?

**Sr. Guilherme Castilho:** Bom dia, Caio. A Itautec durante o ano de 2005, como eu comentei, iniciou um profundo processo de reestruturação das suas atividades, com o objetivo de focar em produtos e serviços de alto valor agregado e também num processo muito grande de internacionalização das suas operações. O objetivo final disso é claro, é só a criação de valor para o acionista, uma vez que os produtos nessa área de consumo eram produtos com margens extremamente baixa, ou margens apertadas, e os produtos de placas de circuito impresso e semi-condutores, um mercado muito pequeno, com uma escala muito baixa para esses níveis, para níveis mundiais.

Desta forma, nós estamos focando, exatamente, em produtos de automações bancária e comercial, e serviços, serviços como outsourcing e serviços com bastante valor agregado. Isso sim é que vai fazer, vai criar valor ao acionista nas operações da Itautec.

Quanto ao aumento de liquidez das ações, esse é um outro ponto que deve começar a ser atacado, mais para o final desse ano, começo do ano que vem, quando então, acho que estaremos encerrados com toda a operação de reestruturação da companhia. Acredito ter esclarecido a sua questão. Muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem da Sra. Silvia Fregoni da Agência Estado.

**Sra. Silvia Fregoni:** Bom dia. Por favor, os senhores durante a exposição, disseram que os recursos com a oferta de ações primárias da Duratex seriam para a expansão das atividades. Eu queria entender que tipo de expansão será feita, quais as atividades que serão foco, a gente ouviu dizer que existe a possibilidade de estudos aí para a compra de alguma empresa relacionada a MDF, queria saber se isso tem alguma verdade nisso. Obrigada.

**Sr. Guilherme:** Bom dia.

**Sra. Silvia:** Bom dia.

**Sr. Guilherme:** De fato a empresa está fazendo uma série de estudos, tanto na área madeira, que é uma das áreas de atividade da Duratex, quanto na área Deca, onde nós produzimos metais e louças. Esses estudos passam tanto pela possibilidade de um crescimento orgânico,



ou seja, ampliação das nossas capacidades atuais, como também, eventualmente, por aquisições. Então ambas as perspectivas estão em aberto e estudos estão sendo feitos.

Como vocês podem imaginar, e saber, nós estamos no meio desse processo dessa operação, onde regras da CVM nos impedem de comentar em maiores detalhes, perspectivas futuras, etc. Então, por enquanto, o que nós temos a comentar é que os recursos de fato vão ser utilizados nessa expansão, e que poderão ser investidos tanto na área madeira quanto na área Deca.

**Sra. Silvia:** Está jóia. Obrigada.

**Operadora:** Lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um (\*1).

**Operadora:** Novamente, para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um (\*1).

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem da Sra. Silvia Fregoni da Agência Estado.

**Sra. Silvia Fregoni:** Oi, eu queria tirar mais uma dúvida que é a seguinte: A gente tinha ouvido numa teleconferência anterior, se não me engano, da Duratex, que a Itaúsa pensava em concentrar em uma única empresa do grupo, eu não me lembro se as importações ou as exportações do grupo. Eu queria saber se isso tem estudo mesmo para isso, se continua essa intenção. É isso, obrigada.

**Dr. Henri Penchas:** Bom dia Silvia é Henri falando. Silvia, não existe estudo a respeito disso, cada empresa industrial tem a sua própria exportação, são mercados diferentes, produtos diferentes, não existe nada em estudo relativo a concentrar em uma empresa a exportação dos produtos bastante diversificados entre as nossas três áreas industriais.

**Sra. Silvia:** A importação também não tem intenção de ser concentrada. É isso?

**Dr. Henri:** É também não, são produtos também completamente diferentes Silvia.

**Sra. Silvia:** Está jóia. Obrigada.

**Operadora:** Com licença, caso haja alguma pergunta, queiram, por favor, digitar asterisco um (\*1).

**Operadora:** Não havendo mais perguntas, eu gostaria de passar a palavra ao Dr. Henri Penchas para as considerações finais.

**Dr. Henri Penchas:** Eu queria agradecer a todos que nos ouviram nessa manhã, e me colocar à disposição, junto com meus colegas, diretores de relação com investidores das empresas de capital aberto para eventuais dúvidas que vocês possam ter entre essa apresentação e a nossa próxima apresentação, ou reunião da APIMEC. Muito obrigado.

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