

Agenda do Evento



Agenda do Evento

ITAÚSA



Duratex



ALPARGATAS

Q&A

Perguntas

A qualquer momento ao longo da apresentação



WhatsApp

(11) 95429-3005

ou por **ficha**

disponível na pasta do evento



ITAÚSA

Reunião Pública | APIMEC 2018

Alfredo E. Setubal

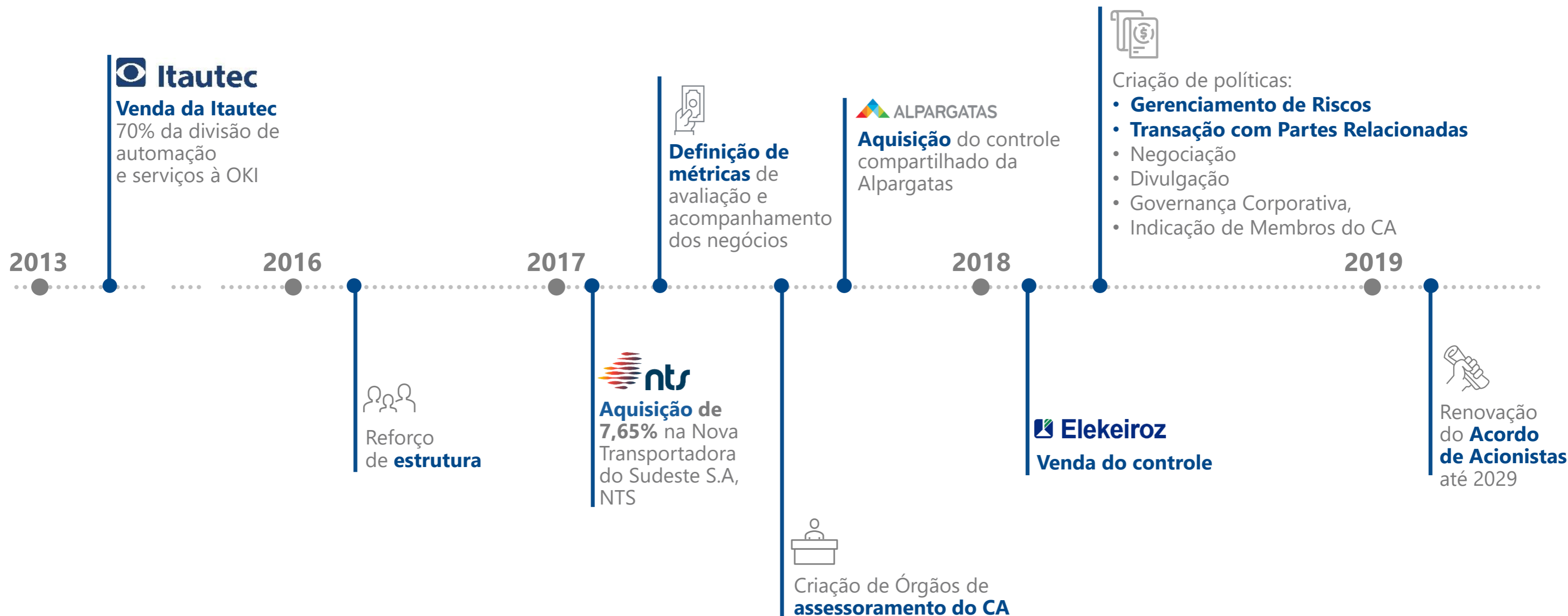
Presidente e Diretor de RI





Evoluções na Itaúsa nos últimos

5 anos



Pontos
fundamentais
para investimento pela Itaúsa:



Companhias

Sólidas e resultados consistentes

Empresas líderes e marcas fortes

Retorno acima do custo de capital



Sócios

Apropriados para cada negócio

Expertise no respectivo setor

Reputação **sólida**



Influência

Participar do **Bloco de Controle**

Aporte de práticas de **gestão e governança**



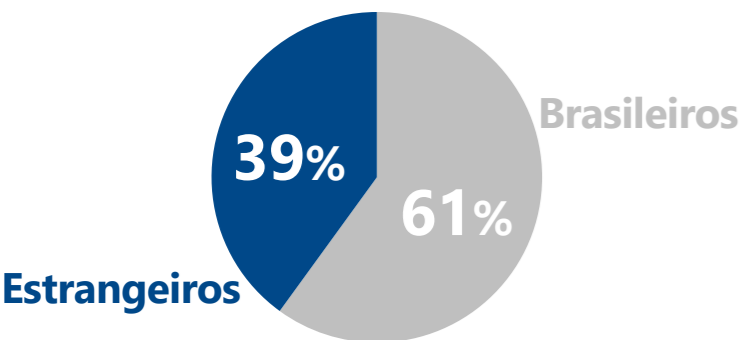
Transações Relevantes

Investimento de **~R\$ 1,5 bi**

Estrutura acionária⁽¹⁾

30/06/2018

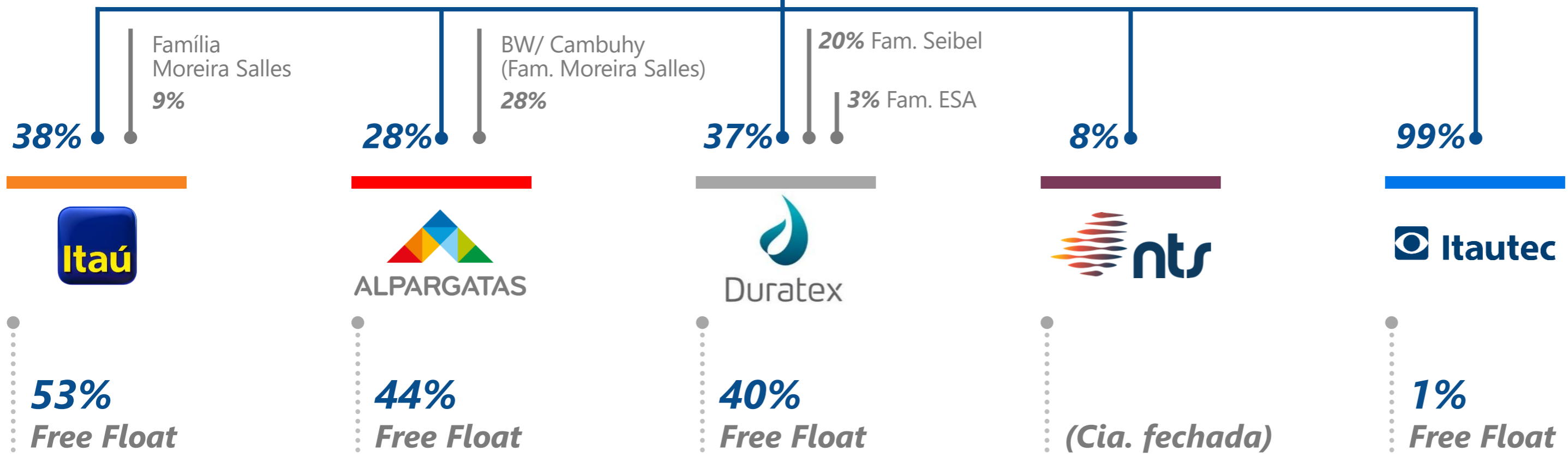
Distribuição das ações



Free Float

Família Egydio Souza Aranha (ESA)

ITAÚSA

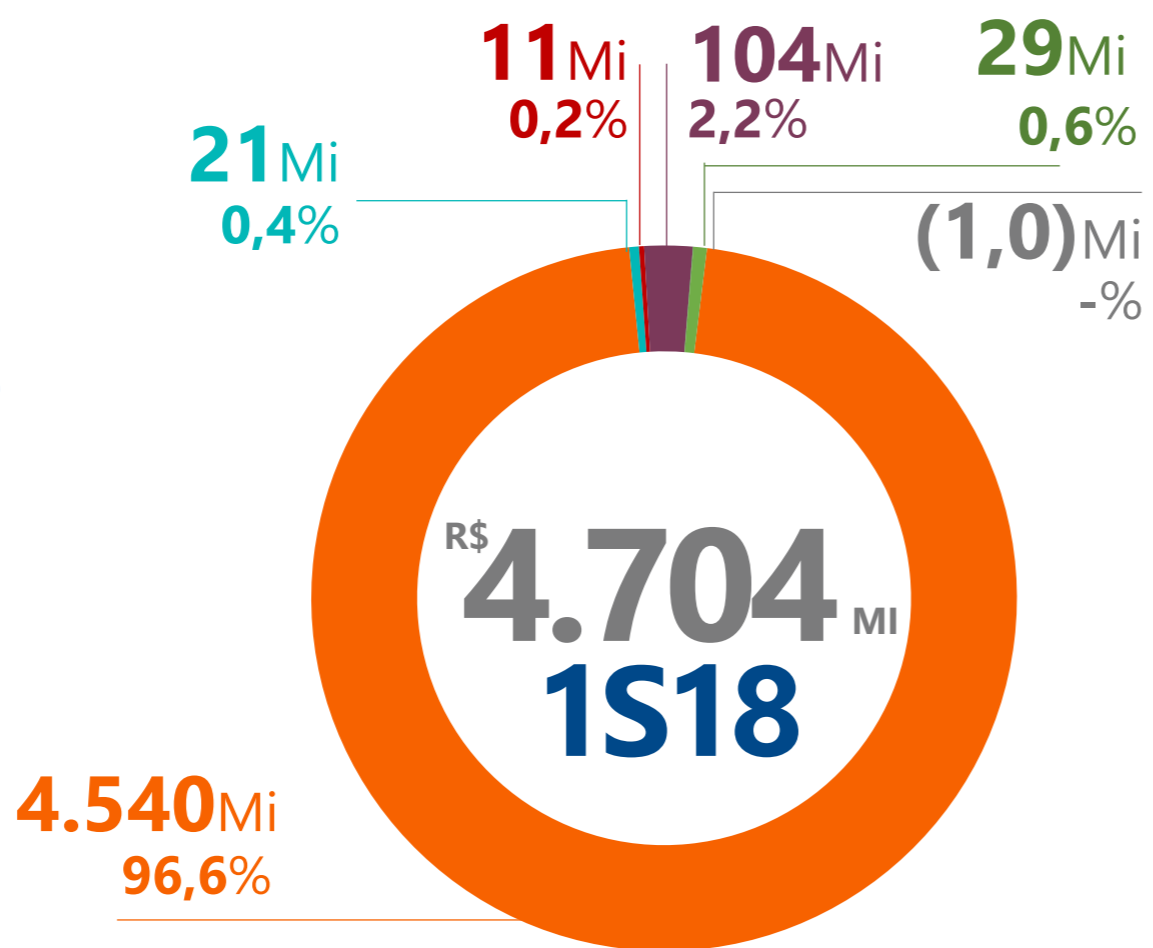


(1) Estrutura acionária simplificada e ilustrativa, Considera soma de participações diretas e indiretas no capital total.

Composição dos investimentos

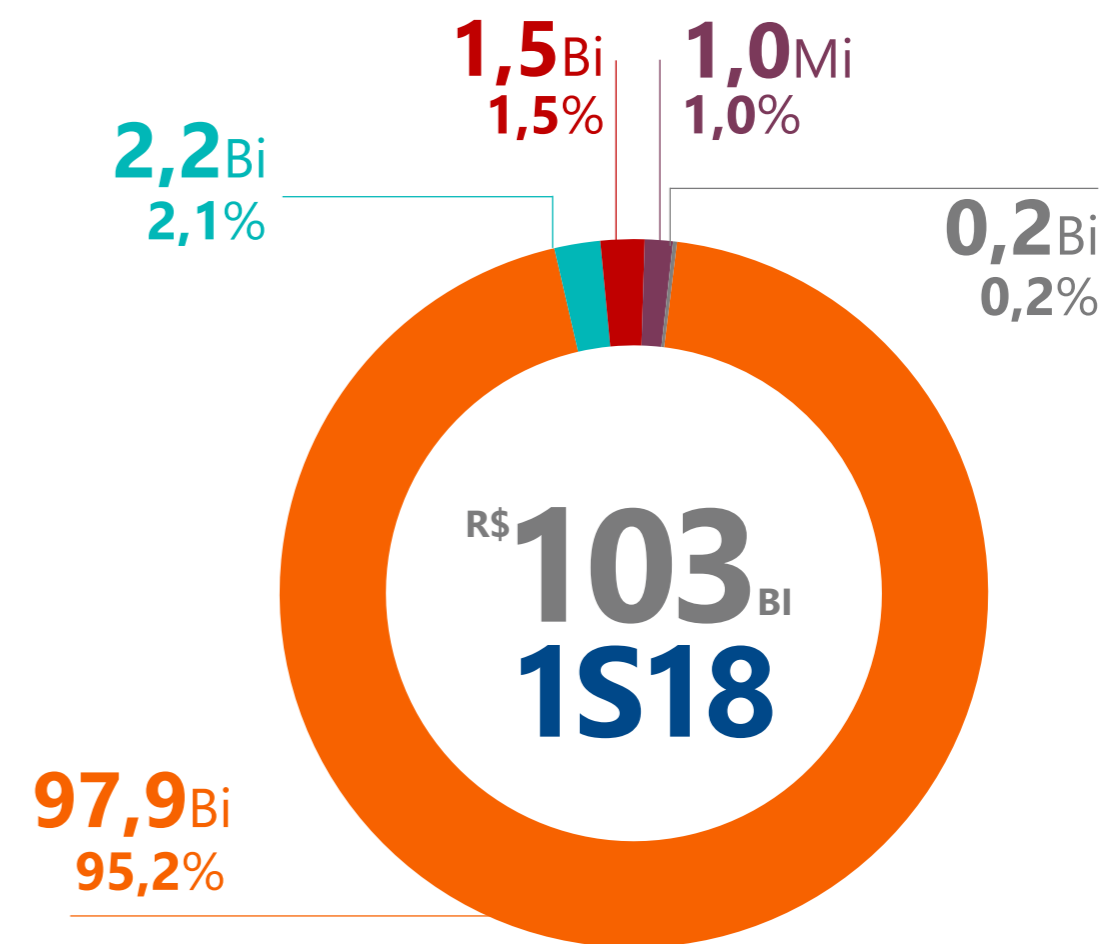
Resultado de Equivalência Patrimonial*

(R\$ milhões)



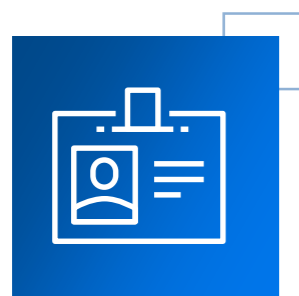
Valor de Mercado

(R\$ bilhões)



* Resultado de Equivalência Patrimonial, ajustado para inclusão da NTS.

** Corresponde às participações direta e indireta no capital do Itaú Unibanco.



Nossas empresas

em IFRS



- **Marca de Banco mais valiosa** do Brasil, com valor de US\$ 8,0 bilhões em 2018 (US\$ 6,9 bilhões em 2017), no ranking da revista **The Banker**
- Integra pelo **18º ano o DJSI** – Dow Jones Sustainability World Index
- Compõe pela **13ª vez a carteira do ISE** – Índice de Sustentabilidade Empresarial, da B3



Conselho Fiscal
passa a funcionar
de modo
permanente



**Nova política
de dividendos**
instituída em
2017

Receita
Líquida **R\$ 80,4**
1S18 bilhões

-19,8%

Lucro
Líquido* **R\$ 12,1**
1S18 bilhões

-2,1%

Patrimônio
Líquido* **R\$ 126,3**
30.06.18 bilhões

+2,4%

ROE
1S18 **20,0%**

-1,0p.p.

Valor de
Mercado **R\$ 260,6**
30.06.2018 bilhões

+9,0%

Varição percentual comparada ao 1º semestre de 2017.

* Atribuído a acionistas controladores



- Fabrica e comercializa produtos do setor **moveleiro e de acabamento da construção civil**
- Possui **17 unidades industriais** no Brasil, incluindo duas de revestimentos cerâmicos da Ceusa e três unidades na Colômbia onde são produzidos painéis de madeira
- Compõe a carteira do **ISE, da B3**



Três divisões de negócios:
Madeira, Deca e Revestimentos Cerâmicos

Em 2017, ingressou no setor de revestimentos cerâmicos, com a aquisição da Ceusa

Receita Líquida
1S18 **R\$ 2,2**
bilhões

+16,3%

EBITDA*
1S18 **726**
milhões

+76,5%

Lucro Líquido*
1S18 **R\$ 197**
milhões

+1.044%

Patrimônio Líquido*
30.06.18 **R\$ 5,0**
bilhões

+8,7%

Valor de Mercado
30.06.2018 **R\$ 6,0**
bilhões

+6,5%

Varição percentual comparada ao 1º semestre de 2017.

* Lucro e PL atribuídos a acionistas controladores. O crescimento do EBITDA e Lucro Líquido está também relacionado à venda de terras e florestas para Suzano Papel e Celulose no 1S18.



ALPARGATAS

- A marca **Havaianas é líder** no segmento de sandálias
- Está presente em **140 mil pontos de vendas** no Brasil e em cerca de **100 países**

Gere as marcas

havaianas®



dupe'

OSKLEN



Operações próprias no Brasil, Argentina, Europa, Estados Unidos, Colômbia, Hong Kong e JV na Índia

Receita Líquida **R\$ 1,8**
1S18 bilhões

+7,5%

EBITDA* **R\$ 233**
1S18 milhões

-27,2%

Lucro Líquido* **R\$ 137**
1S18 milhões

-43,5%

Patrimônio Líquido* **R\$ 2,1**
30.06.18 bilhões

-1,3%

Valor de Mercado **R\$ 5,6**
30.06.2018 bilhões

-12,5%

Varição percentual comparada ao 1º semestre de 2017.

* Lucro e PL atribuídos a acionistas controladores. A retração do EBITDA e Lucro Líquido está relacionada à reversão de provisão para contingências no 1S17, dentre outros efeitos não recorrentes.



- Transporta gás natural por meio de **sistema de gasodutos** que ligam os estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais e São Paulo ao gasoduto Brasil-Bolívia, aos terminais de GNL e às unidades de processamento de gás



Opera autorizações de **longo prazo**



Reestruturação da dívida por financiamento mais atrativo para a companhia.

Receita Líquida
1S18 **R\$ 2,0**
bilhões

-3,7%

Lucro Líquido
1S18 **R\$ 0,9**
bilhão

+11,0%

Proventos Líq.
pagos à Itaúsa
1S18 **R\$ 91**
milhões

+33,8%

Estratégia

de Governança nas Investidas

A Itaúsa incentiva a adoção de melhores práticas de Governança Corporativa também em suas investidas. Dessa forma, a fim de desenvolver e influenciá-las, mantém representantes nos Conselhos de Administração e em Comitês das suas investidas

Avanços em Governança Corporativa das investidas nos últimos 12 meses



- Eleição de conselheiros independentes
- Inclusão de membros independentes nos comitês, como coordenadores
- Consultoria para suporte à estratégia e gestão



- Criação do Comitê de TI e Inovação Digital



- CF instalado de modo permanente
- Criação do *Digital Advisory Board*
- Criação do Conselho Estratégico LatAm



Resultados consistentes

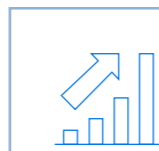
Principais Eventos Societários

● no 1º Semestre de 2018



Chamada de capital

R\$ 1,4 bi, R\$ 7,80 por ação
Homologado em 24/05/18



Dividendos e Juros sobre Cap. Próprio

R\$ 2,0 bi pagos no 1S18



Recompra de ações

2,5 milhões de ações preferenciais recompradas ao preço médio de R\$ 9,07
Valor total de R\$ 22,7 milhões



Alienação do controle da Elekeiroz¹

- Valor atribuído à Elekeiroz de R\$ 160 milhões, com base no *Enterprise Value*
- Montante poderá ser complementado por *earn-outs* decorrentes de:

- Desempenho ou venda de determinados ativos
- Êxito em certos processos judiciais
- Atingimento de certa taxa mínima de retorno pelo comprador



Bonificação

10% em ações preferenciais, ocorrida em 30/05/18

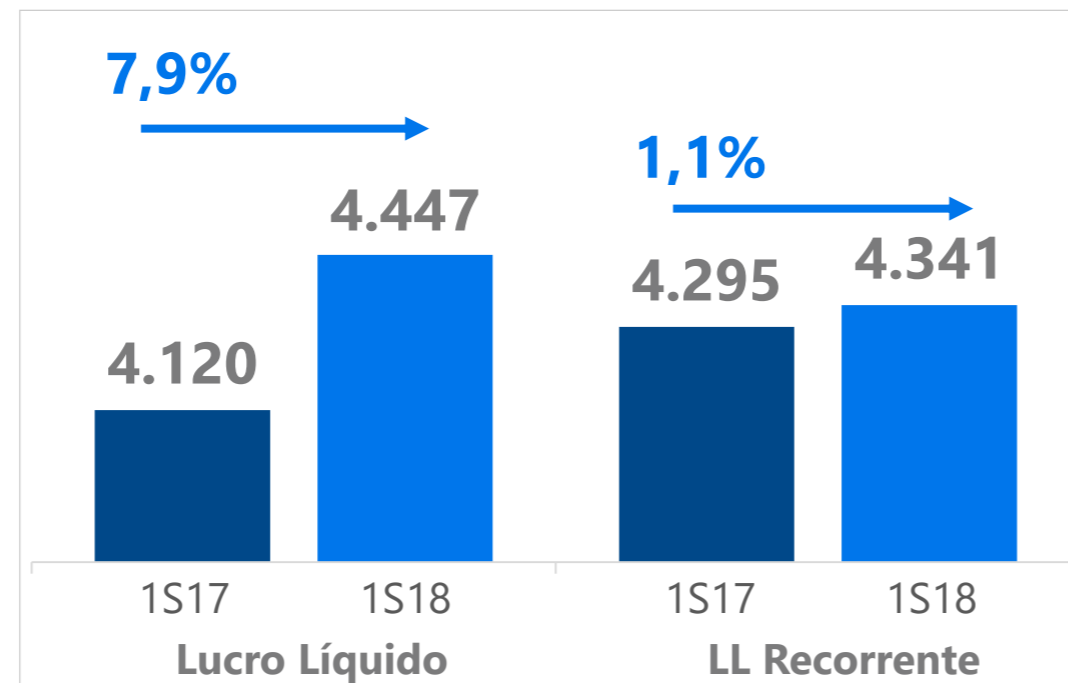
¹ Para mais informações, consultar Comunicado da transação publicado em 04/06/18.

Principais Indicadores de Resultado

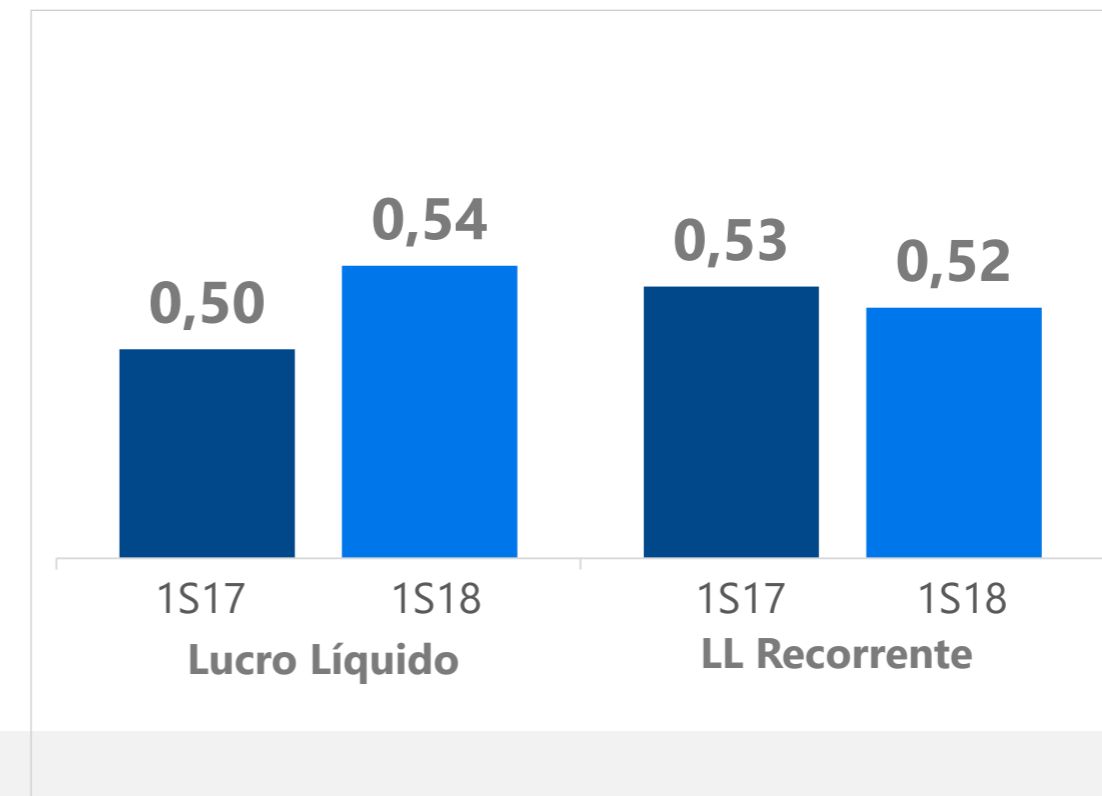
(em IFRS)

R\$ milhões

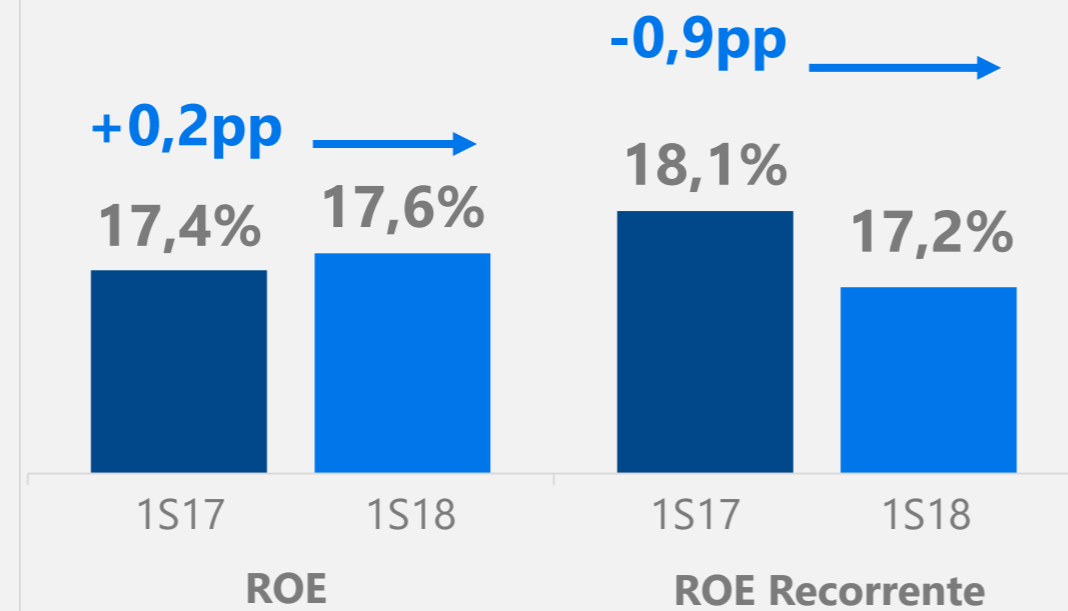
Lucro líquido
1º semestre



R\$ por ação



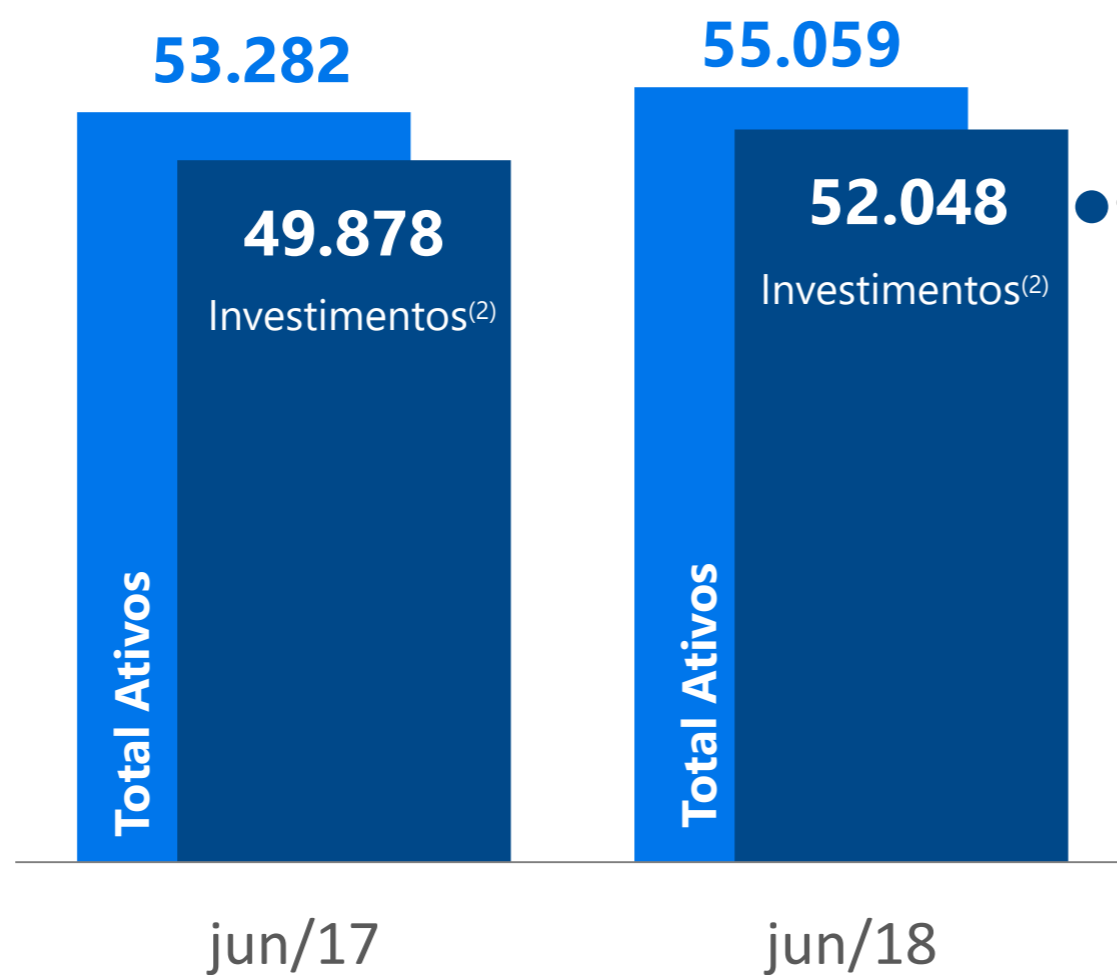
ROE
Retorno sobre o Patrimônio Líquido anualizado



Composição dos Ativos¹

(R\$ milhões)

Total de Ativos



Investimentos por Setor



(1) Referente ao Balanço Individual.

(2) Inclui investimentos na NTS, não avaliados pelo Método de Equivalência Patrimonial.



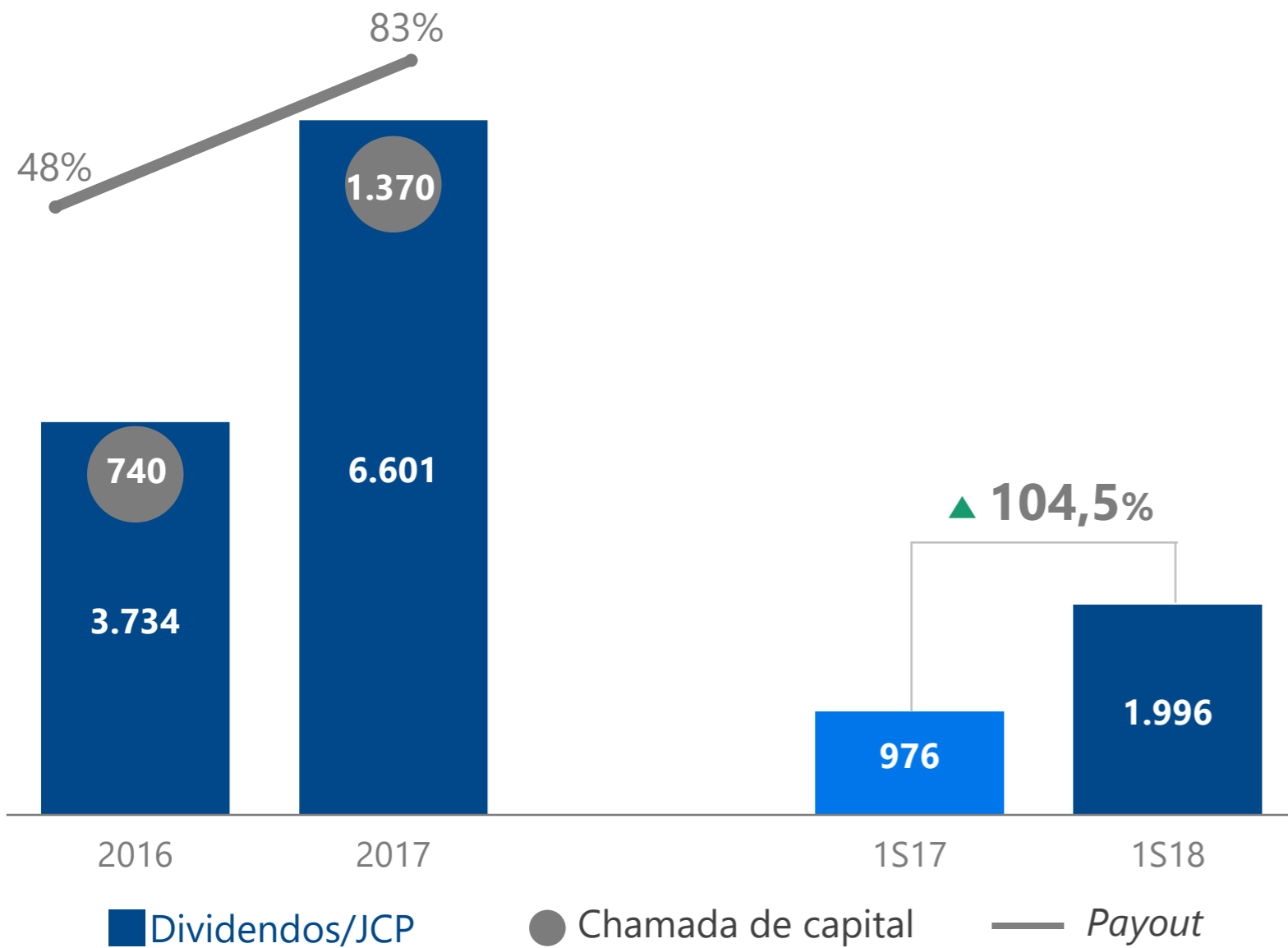
Remuneração dos acionistas^{1,2}

(R\$ milhões)



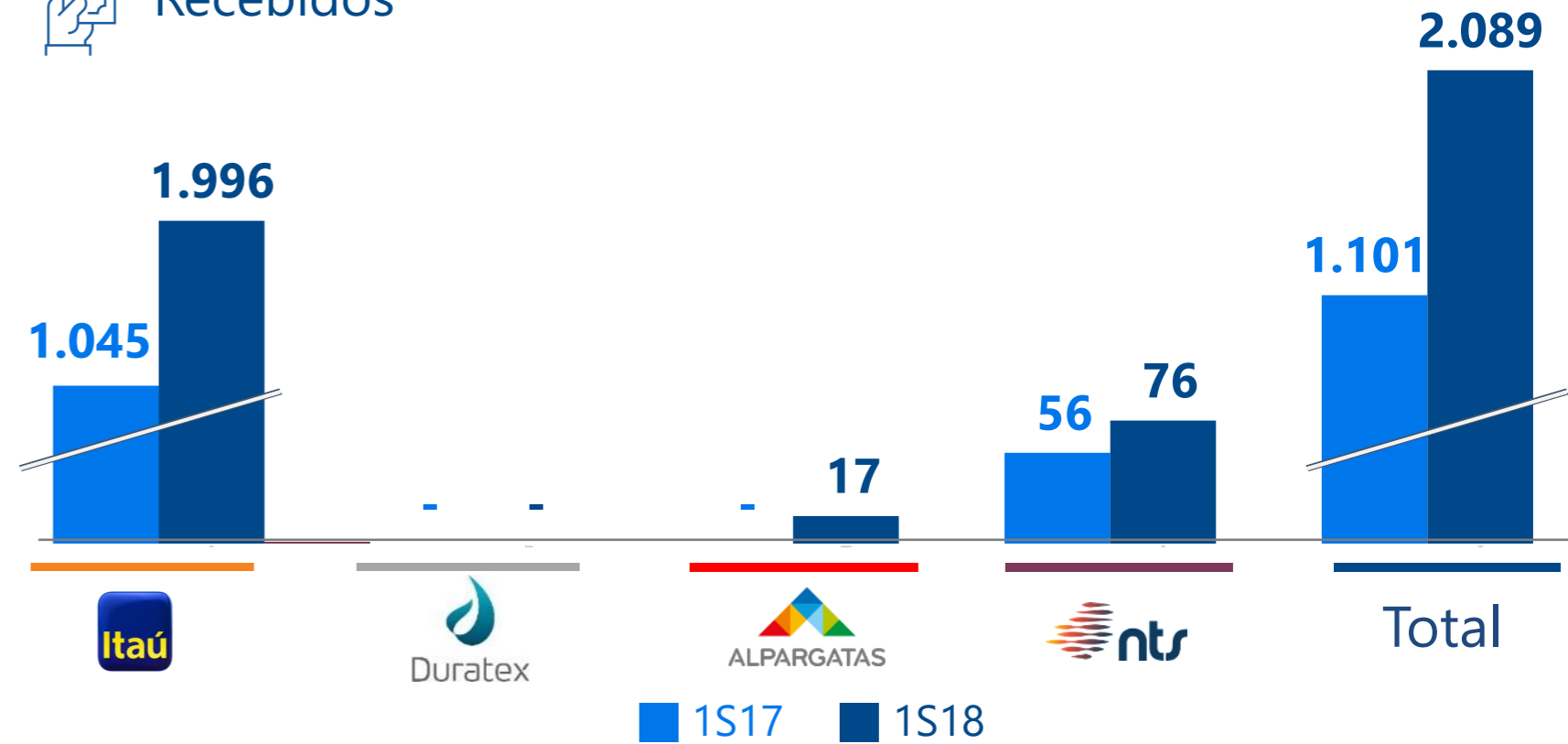
Dividendos/JCP e Payout

Pagos e a Pagar



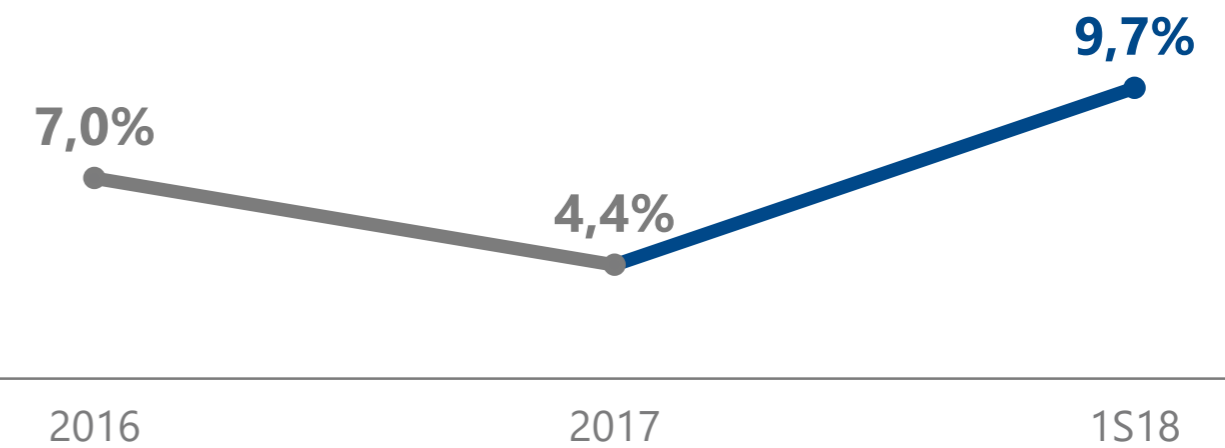
Dividendos e JCP

Recebidos



Dividend Yield³

(%)



(1) Referente ao Balanço Individual.

(2) Juros sobre o Capital Próprio Líquidos de IRPF. Base competência do exercício.

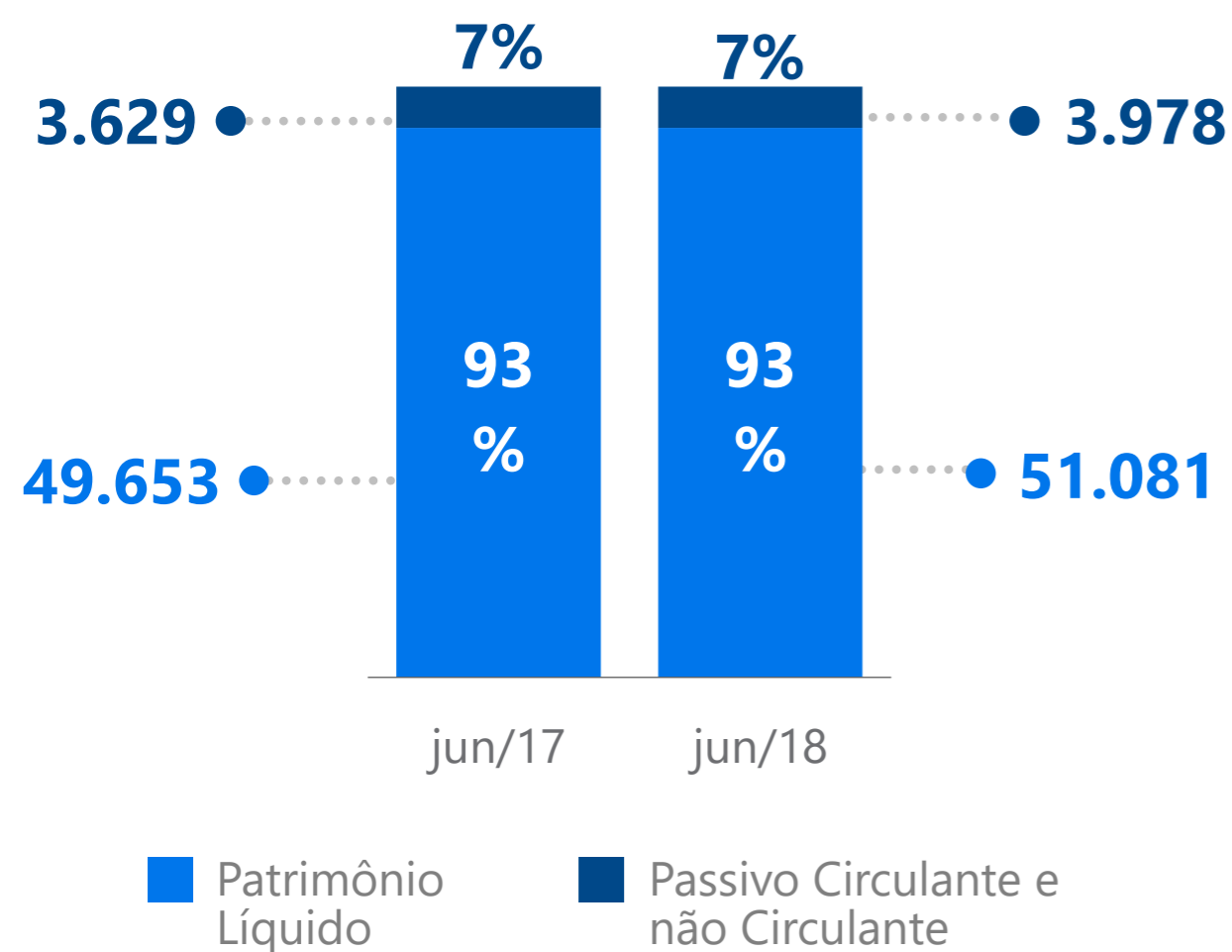
(3) Dividend Yield considera dividendos/JCP brutos pagos nos últimos 12 meses dividido pela cotação de fechamento.

Endividamento¹

(R\$ milhões)



Composição do Capital



Recursos de Terceiros

	Jun/18
Passivo Total	3.978
Div/JCP a Pagar	1.063
Debêntures	1.208
Provisões/Outras Obr.	1.707
(-) Caixa	886
(-) Div/JCP a Receber	736
Passivo Líquido	2.356



Detalhamento das Debêntures

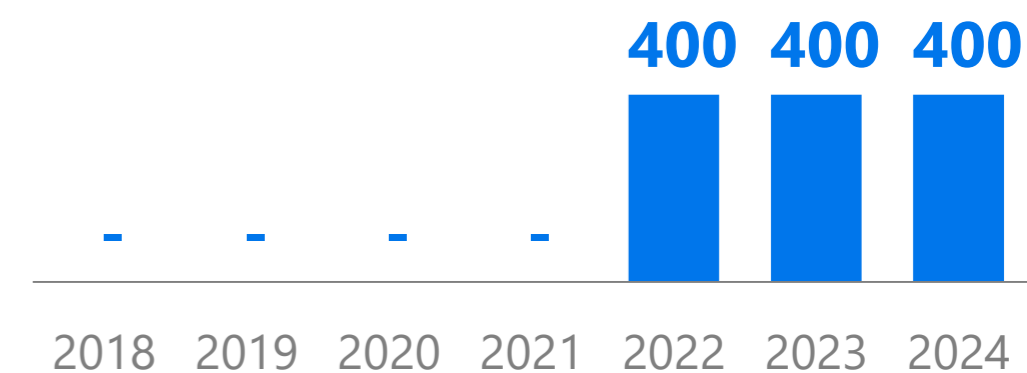
Emissão: **Mai/2017**

Valor: **R\$ 1,2 bilhão**

Taxa: **106,9%** da Taxa DI

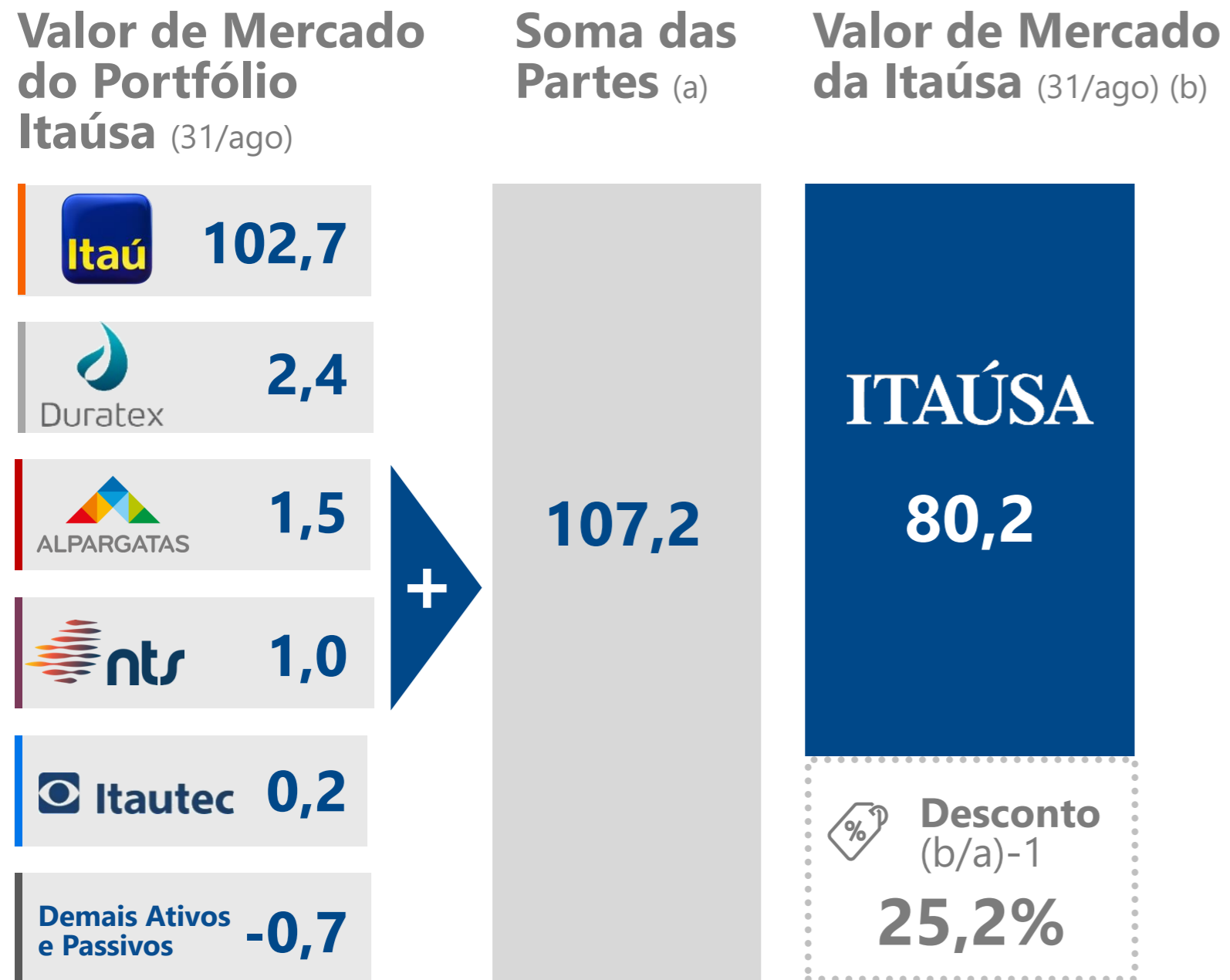
Juros: **semestrais**

Cronograma de Amortização



Itaúsa no Mercado de Capitais

Portfólio Itaúsa – Valor de Mercado¹ (R\$ bilhões)

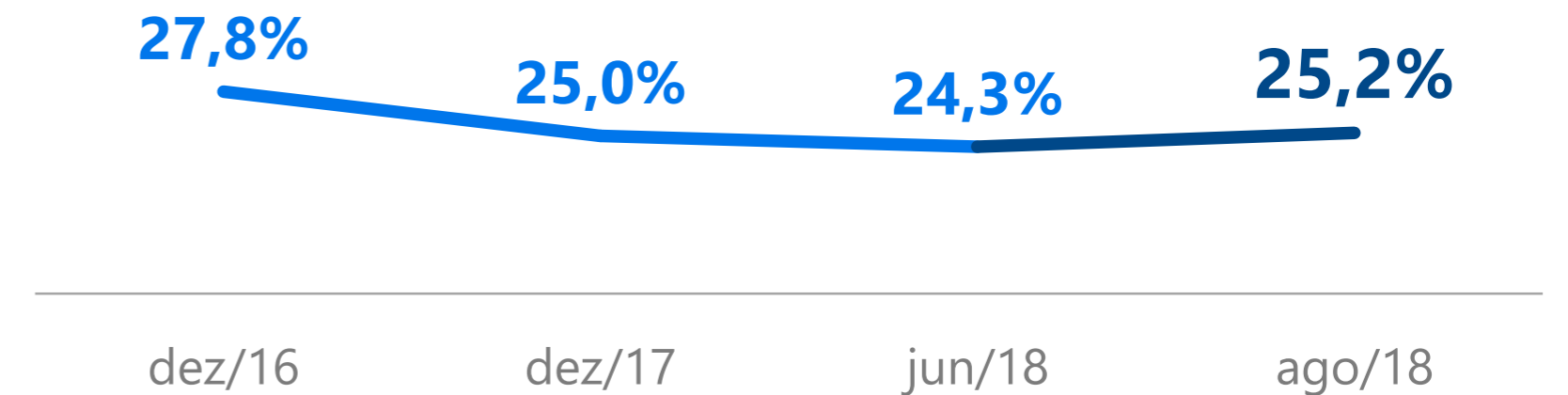


Recompras Realizadas (R\$ milhões)



\$ Ações recompradas em 2016 e 2017 foram canceladas.

Histórico do desconto



(1) Cálculo realizado pela cotação das ações preferenciais.

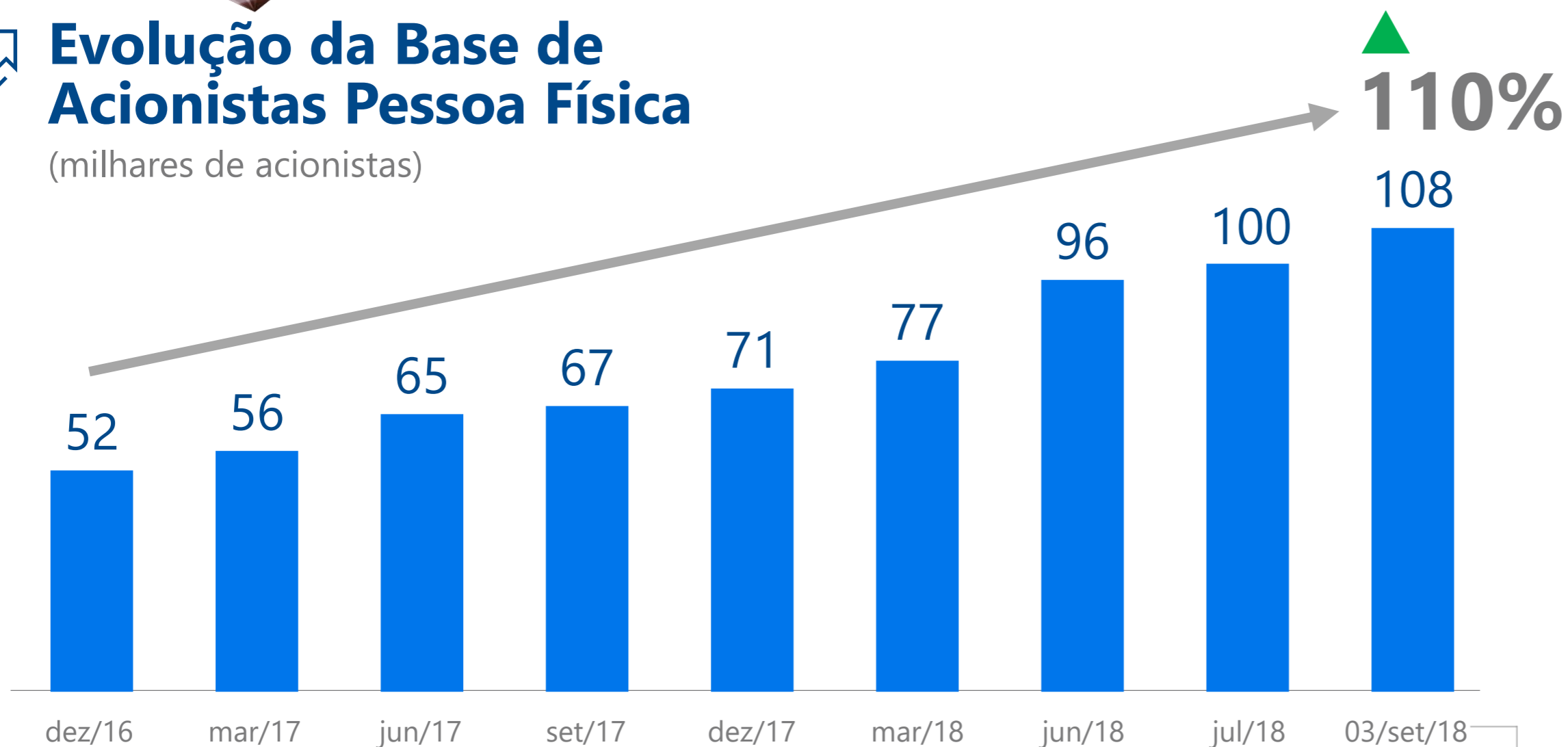
Itaúsa

no Mercado de Capitais



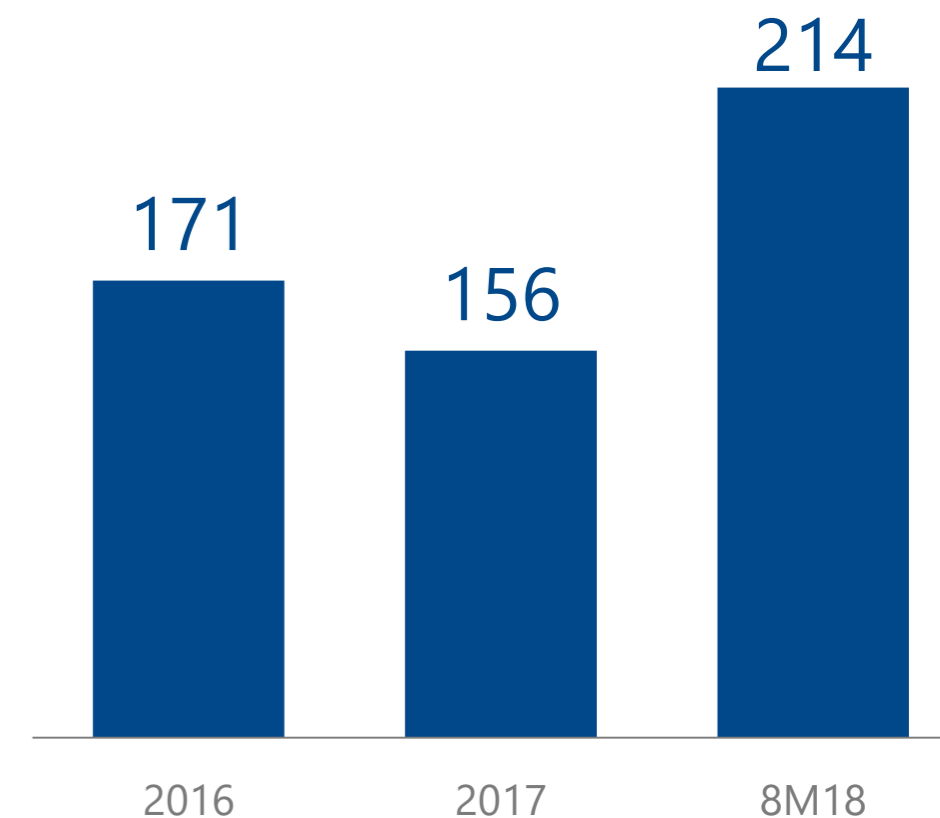
Evolução da Base de Acionistas Pessoa Física

(milhares de acionistas)



Volume Financeiro Médio Diário (ITSA4)

(R\$ milhões)



A **ITSA4** tem a **8ª maior** participação no **IBOVESPA**, representando **3,3%** do índice.

Diferenciais



Financeiro

- Valor de mercado 31.08.2018:
R\$ 80,2 bi
- Lucro líquido recorrente 1S18:
R\$ 4,4 bi
- Dividendos e JCPs 1S18
R\$ 2,0 bi
- Liquidez, baixo endividamento e alto *dividend yield*



Reputacional

- Sólida governança corporativa e rigorosos princípios éticos e de transparência
- Pelo 14º ano integrante do **Dow Jones Sustainability World Index**
- **11º ano no Índice de Sustentabilidade Empresarial** da B3
- Incluído no **Carbon Disclosure Project**



Humano

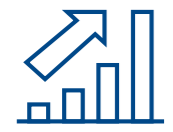
- Atração e retenção de talentos
- Treinamento e desenvolvimento dos colaboradores



Intelectual

- Investimentos em empresas sólidas, líderes de mercado e detentoras de marcas renomadas
- Gestão do Portfólio de Investimentos com foco em criação de valor para os acionistas

Itaúsa no mercado de capitais

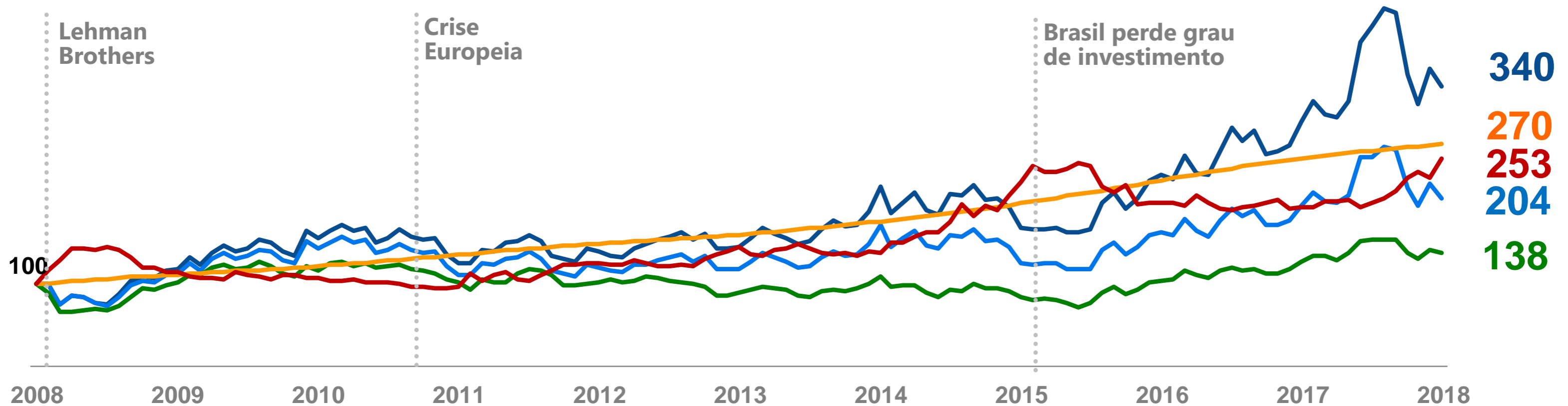


Valorização Média Anual (em R\$)

Evolução de R\$ 100 investidos*

*Findos em 31.08.2018

	Itaúsa com reinvestimento	Itaúsa sem reinvestimento	IBOVESPA	CDI	Dólar
10 anos	13,0%	7,4%	3,3%	10,5%	9,7%
5 anos	18,6%	11,4%	8,9%	11,1%	11,8%
12 meses	14,3%	4,5%	8,3%	6,8%	31,4%





Nós somos a

ITAÚSA

Holding diversificada,
dedicada aos segmentos
financeiro e não-financeiro



Alexsandro Broedel

Diretor Executivo de Finanças
e Relações com Investidores





Resultados do Semestre (em IFRS)



Agenda Estratégica



**Iniciativas/
Fato Relevante**



Resultados do Semestre (em IFRS)



Agenda Estratégica

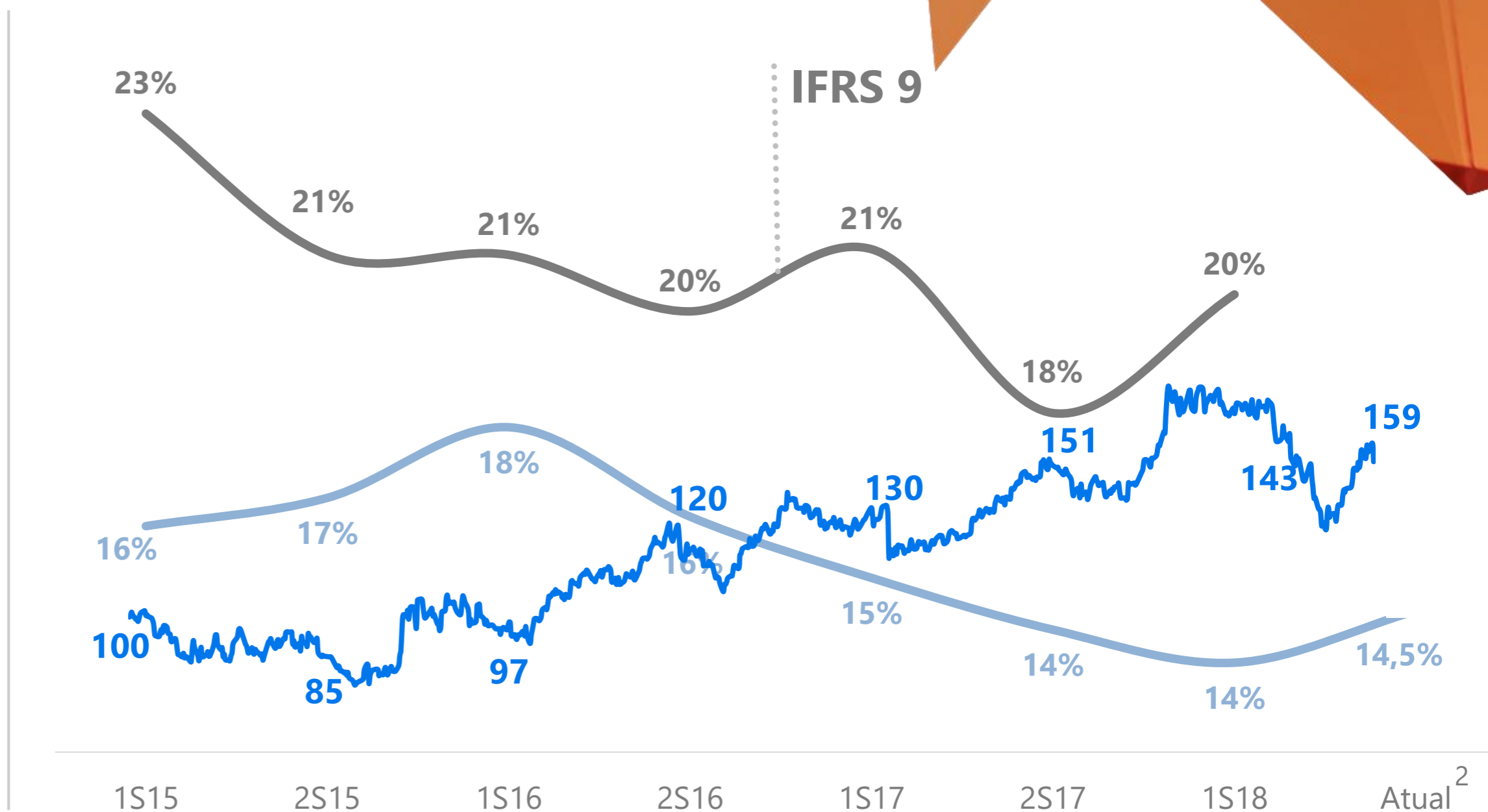


Iniciativas/
Fato Relevante



Criação de Valor:
crecimento
 sustentável ao longo dos anos

- ROE Recorrente Consolidado
- Valorização das Ações Preferenciais (ITUB4)¹ – Base 100
- Custo de Capital Médio



¹ Cotações de Fechamento ajustadas por proventos, exceto dividendos. ² Custo de capital ao final de 31/07/18

Destques Financeiros

do 1º Semestre



Lucro
Líquido
Recorrente

R\$ **12,1**
bilhões



ROE
Recorrente³

20,1 %



Dividendos
e Juros sobre
Capital Próprio
Líquidos

R\$ **5,3**
bilhões



Índice
de Capital
Nível I¹

14,2 %



Despesa com
Operações
de Crédito

R\$ **(6,2)**
bilhões



Índice de
Inadimplência
(90 dias)

2,8 %



Margem
de Juros

R\$ **31,9**
bilhões



Receita
de Prestação
de Serviços
e Resultado
de Seguro²

R\$ **20,3**
bilhões



Despesas Gerais
Administrativas
e Tributárias

R\$ **(29,8)**
bilhões

1. Considera aplicação imediata e integral das regras de Basileia III e o impacto do investimento na XP. 2 Resultado de Operações de Seguros, Previdência e Capitalização antes das Despesas com Sinistros e Comercialização. 3. Retorno Recorrente sobre o Patrimônio Líquido Anualizado

Destques Financeiros

do 1º Semestre

1. Considera aplicação imediata e integral das regras de Basileia III e o impacto do investimento na XP. 2 Resultado de Operações de Seguros, Previdência e Capitalização antes das Despesas com Sinistros e Comercialização. 3. Retorno Recorrente sobre o Patrimônio Líquido Anualizado

 **Lucro Líquido Recorrente**

R\$ **12,1**
bilhões

 **ROE Recorrente³**

20,1%

 **Dividendos e Juros sobre Capital Próprio Líquidos**

R\$ **5,3**
bilhões

Modelo de Negócios

%	Consolidado	Crédito	Trading	Seguridade e Serviços	Excesso de Capital
do LL Recorrente	100	35	2	55	7

 **Margem de Juros**

R\$ **31,9**
bilhões

 **Receita de Prestação de Serviços e Resultado de Seguro²**

R\$ **20,3**
bilhões

 **Despesas Gerais Administrativas e Tributárias**

R\$ **(29,8)**
bilhões

Crédito por tipo

de Cliente/Produto e Inadimplência 90 dias

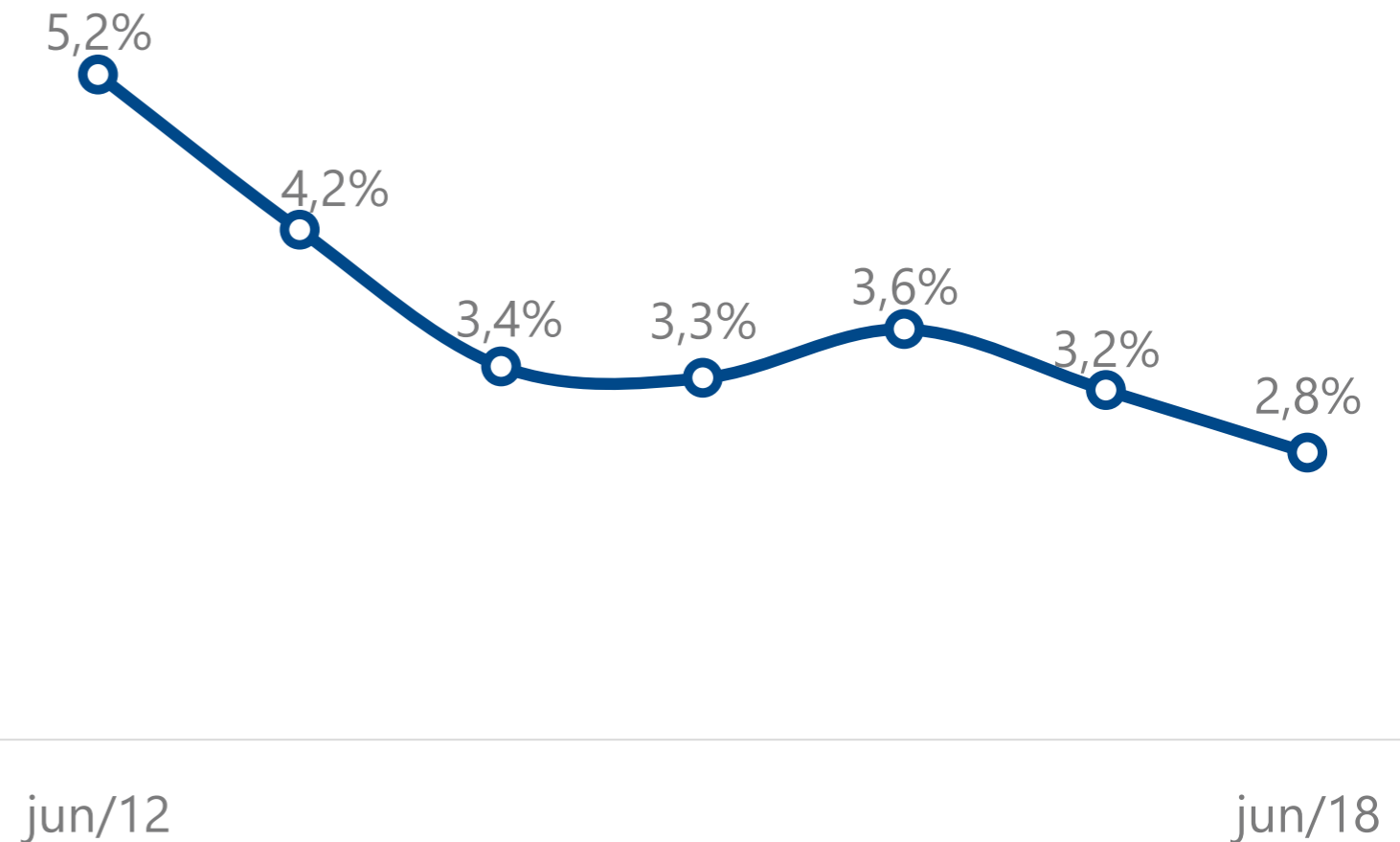


Carteira de Crédito (R\$ bilhões)

	31/12/2017	Δ Sem	31/03/2018	Δ Tri	30/06/2018
Pessoas Físicas	194,4	1,7%	194,6	1,5%	197,6
Cartão de Crédito	67,4	-0,6%	65,7	1,9%	67,0
Crédito Pessoal	28,3	5,3%	29,5	1,2%	29,8
Crédito Consignado	44,7	2,0%	45,0	1,4%	45,6
Veículos	14,2	3,8%	14,4	2,2%	14,7
Crédito Imobiliário	39,8	1,8%	40,0	1,2%	40,5
Pessoas Jurídicas	227,9	0,7%	226,3	1,3%	229,2
Grandes Empresas	165,3	-1,5%	162,4	0,3%	162,9
Micro, Pequenas e Médias Empresas	62,6	6,0%	63,8	4,0%	66,4
América Latina	145,9	13,6%	150,2	10,3%	165,8
Total com Garantias Financeiras Prestadas	568,2	4,3%	571,1	3,8%	592,6
Grandes Empresas - Títulos Privados	36,0	-3,8%	34,7	-0,2%	34,6
Total com Garantias Financeiras Prestadas e Títulos Privados	604,2	3,8%	605,8	3,5%	627,2



Índice de Inadimplência Consolidado



Originação¹ de Crédito e Emissão

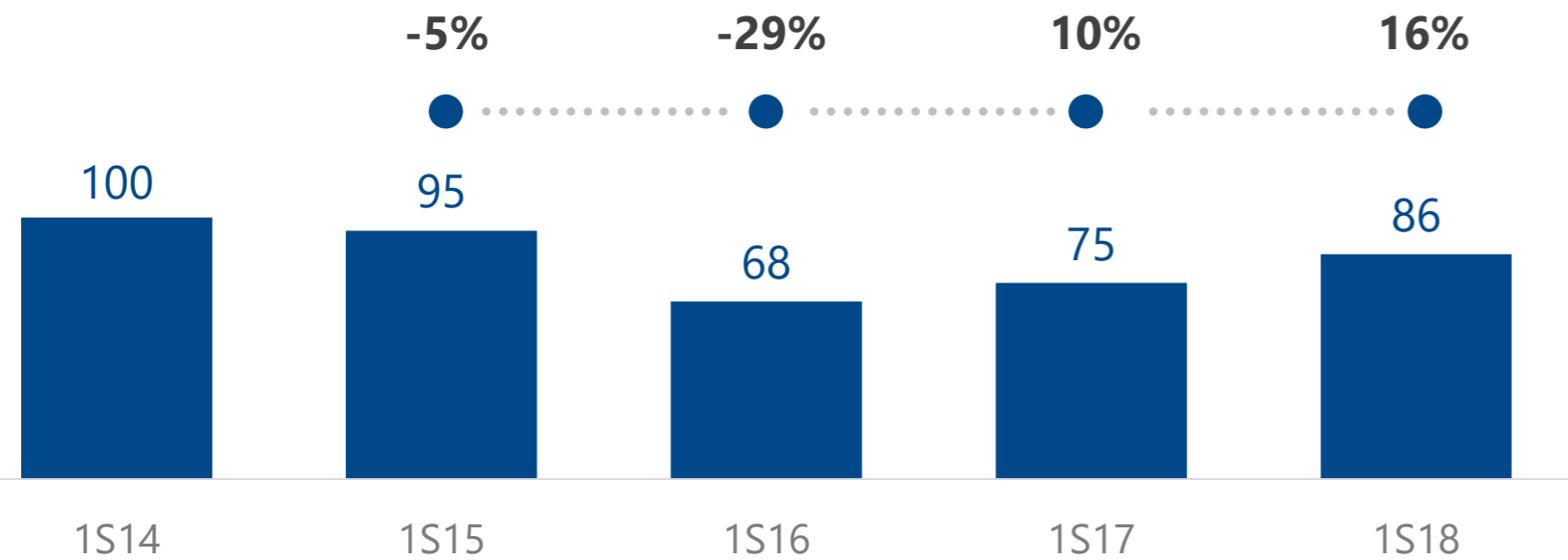


Títulos Privados | Brasil

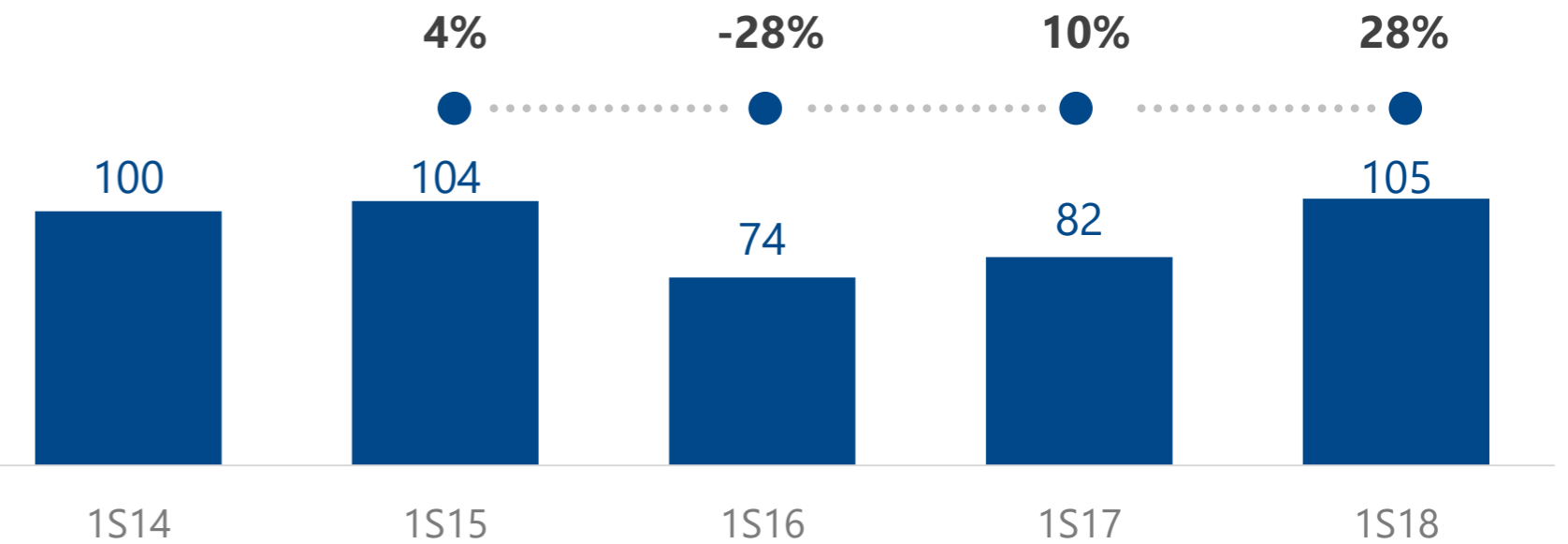
Base 100 = 1º Semestre de 2014

● ● Δ Ano (%)

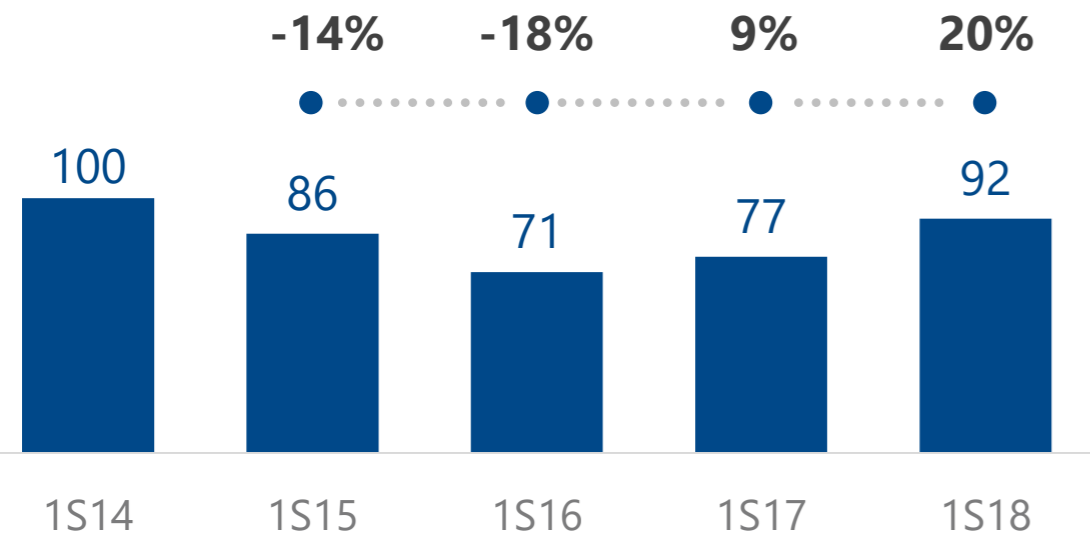
Crédito² Total - Brasil



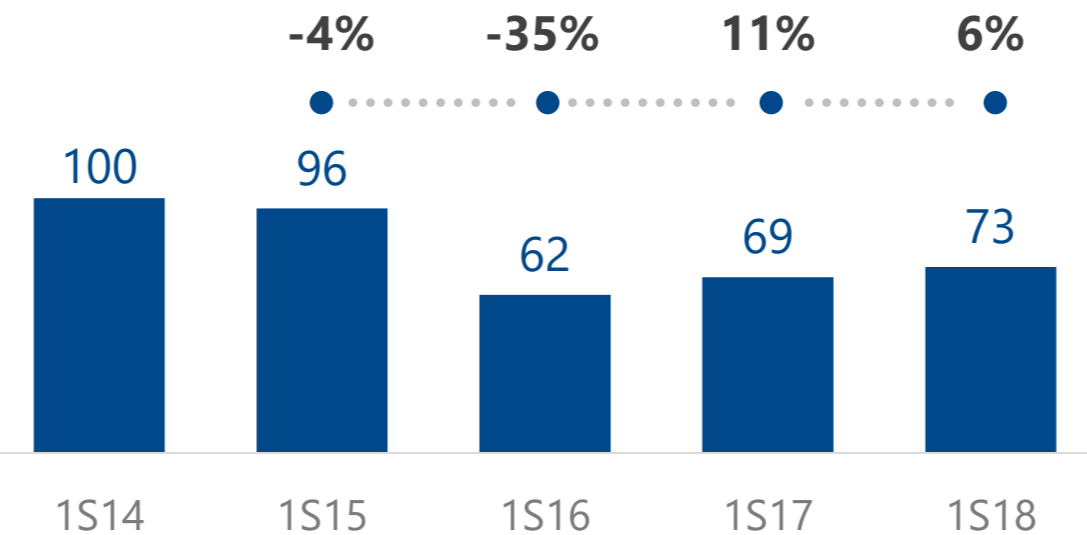
Crédito² - Pessoas Físicas



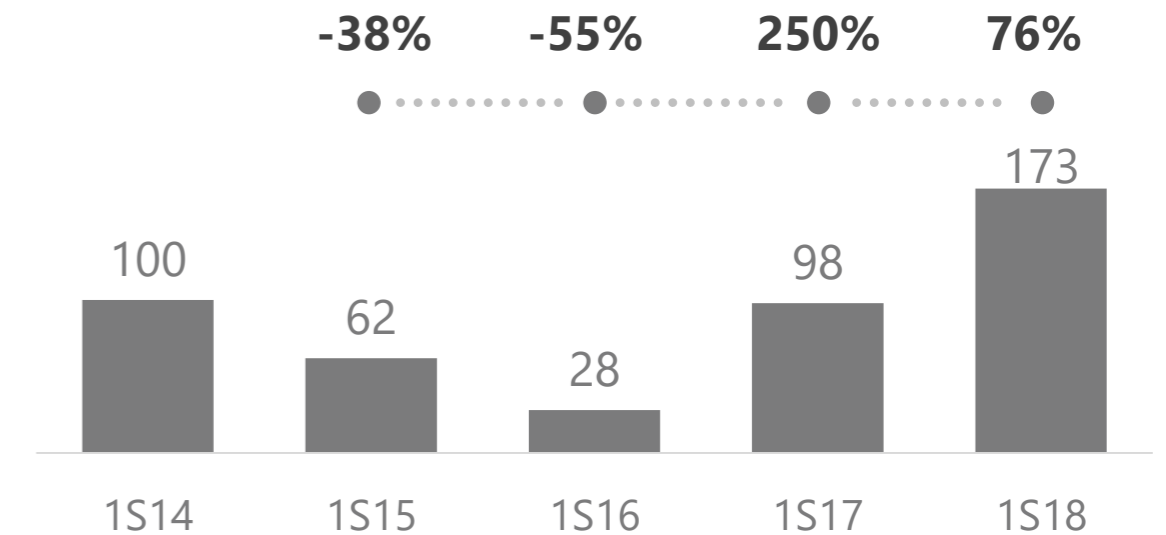
Crédito² - Micro, Pequenas e Médias Empresas



Crédito² - Grandes Empresas



Emissão de Títulos Privados³



Nota: Não considera originação de Cartão de Crédito, Cheque Especial, Renegociação de Dívida e outros créditos rotativos. ¹ Média por dia útil no período, exceto para emissão de títulos privados. ² Não inclui emissão de títulos privados. ³ Considera o volume total das emissões de títulos privados de renda fixa e híbridos, coordenadas pelo Itaú Unibanco no mercado local (inclui volume distribuído).



Resultados do
Semestre (em IFRS)



Agenda
Estratégica



Iniciativas/
Fato Relevante



6 Frentes Estratégicas

Governança corporativa e sustentabilidade permeiam todos os esforços em nossos maiores objetivos estratégicos

- **Governança corporativa** tem um papel vital na proteção dos interesses dos stakeholders
- Sustentabilidade em nossa estratégia através de uma estrutura de governança consolidada
- Construção de um **ciclo virtuoso no caminho do desempenho sustentável**
- Trabalho colaborativo, envolvendo nossos principais stakeholders: **colaboradores; clientes; acionistas e a sociedade**

Transformacionais



Satisfação de Clientes

- **experiências diferenciadas e novas ao cliente**
- “cultura de atendimento” sempre focados na satisfação dos clientes e relação a longo prazo



Transformação Digital

- acelerar nosso processo de transformação digital
- **aumento de produtividade de nossa área de TI**
- **difusão da mentalidade digital por todo o banco**
- eficiência e melhoria na experiência do usuário e satisfação dos clientes



Gestão de Pessoas

- aperfeiçoar nossos modelos de incentivo
- **nova dinâmica do trabalho cooperativo (ferramentas de avaliação)**
- disseminação do que chamamos de Nosso Jeito (meritocracia, ética e respeito)

Melhoria Contínua



Gestão de Riscos

- cumprimento do **Apetite de Risco**
- Administrar riscos é a essência da nossa atividade e responsabilidade de todos os colaboradores



Internacionalização

- **atingir nos países em que atuamos a mesma qualidade de gestão e nível de resultados que temos no Brasil**



Rentabilidade Sustentável

- **aumentar eficiência**
- identificar oportunidades para reduzir custos
- gerenciar investimentos para ganhar agilidade
- gestão eficiente da alocação de capital através do adequado custo de capital

Evolução dos Canais Digitais Satisfação do Cliente

Uso dos Canais Digitais

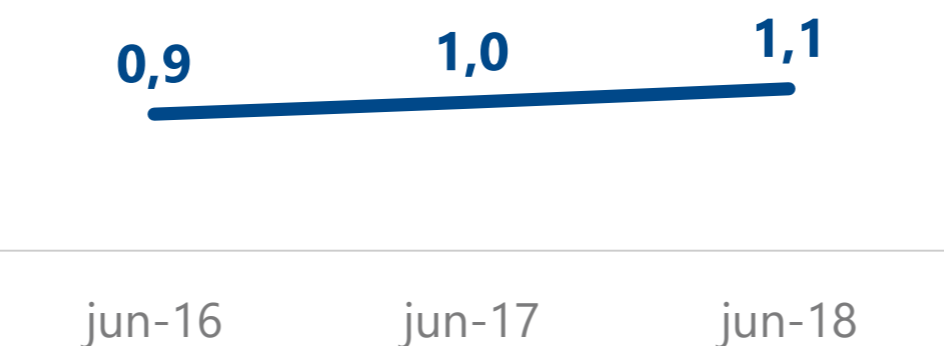
Pessoas Físicas

(em milhões)



Empresas

(em milhões)



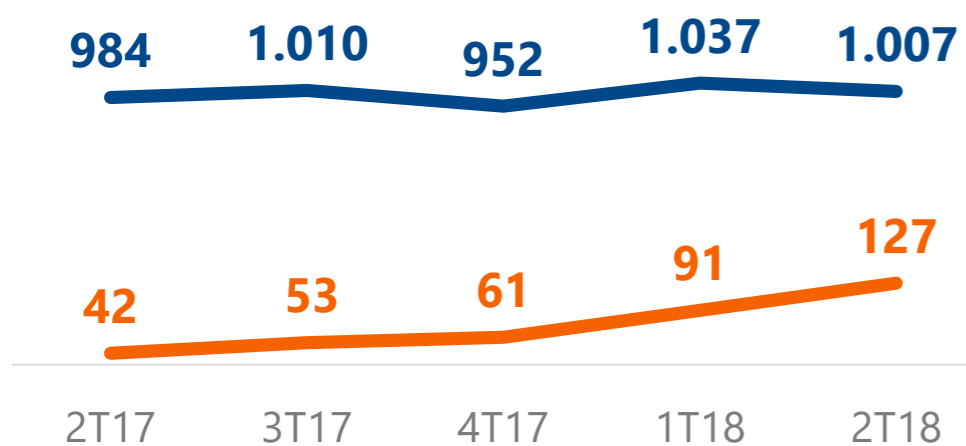
Share de transações do varejo pelo volume total (R\$) nos canais digitais

	Jun-16	Jun-18	
Crédito	16%	18%	▲ +2 p.p.
Investimentos	29%	38%	+9 p.p.
Pagamentos	61%	79%	+18 p.p.

Nota: Número de clientes que usam internet, mobile ou SMS.

Novas contas¹

(em mil)



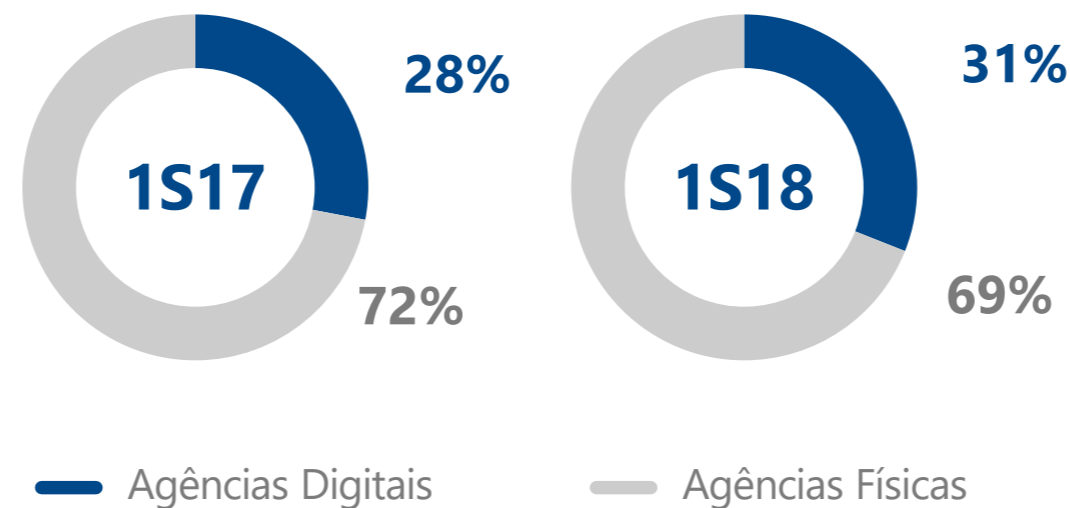
— Aplicativo Abreconta — Agências Físicas

¹ Contas para pessoas físicas



Operações Digitais no nosso Produto Bancário (BRGAAP)

Share do Produto Bancário no Varejo



Índice de Eficiência

1S18

Agências Físicas **69,0%** **VS** Agências Digitais **25,7%**

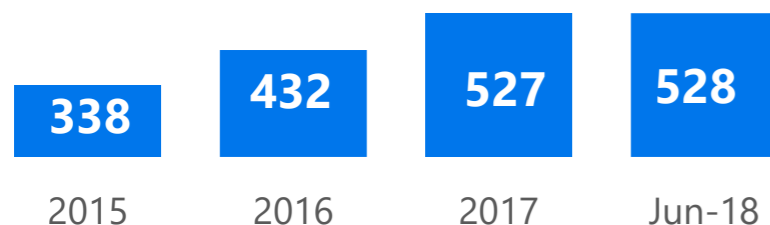
Transformação Digital

Evolução das Agências Digitais

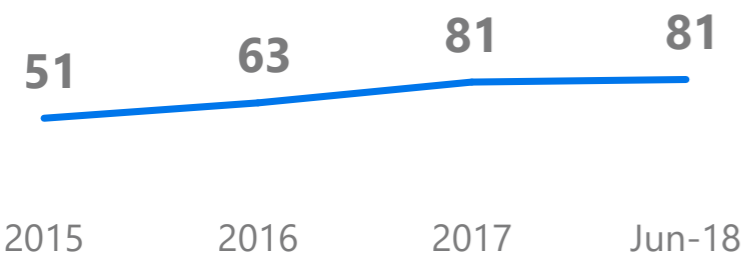


Pessoa Física

Clientes Personnalité
(Em milhares)



Agências Personnalité
(Unidades)



Horário Estendido:

7-24h
8-22h



Mídias Disponíveis:

Telefone, SMS,
Mensagem na
Internet e E-mail



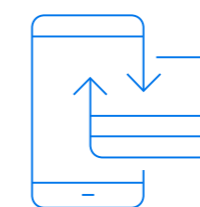
Equipe Dedicada:

Roteamento da Interação
✓
Cliente sempre atendido



Pessoa Jurídica

100%
dos gerentes com:



Smartphone



Tablet

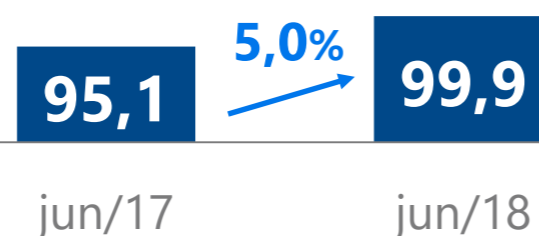


Vídeo conferência

Para + de
300 mil
empresas atendidas



Colaboradores Brasil e Exterior (em milhares)



O aumento no número
de colaboradores ocorreu
principalmente devido:

À aquisição das operações
de varejo do Citibank no
Brasil: **2,8 mil pessoas**

Ao reforço nas equipes
comerciais de varejo e
de tecnologia no Brasil:
2,1 mil pessoas

Evolução dos canais digitais: Mais eficiência e produtividade

Iniciativas Recentes



Teclado Itaú

Transferência sem sair do aplicativo que estiver usando

O Teclado Itaú é a primeira ferramenta que permite ao usuário fazer transferência de dinheiro pelo celular sem precisar sair do aplicativo que estiver utilizando



Itaú + Apple e Samsung Pay

Fácil, rápido e seguro

Clientes Itaú, Itaucard e Credicard podem utilizar seus smartphones e relógios inteligentes para pagar suas compras sem usar o cartão de crédito físico



Assistente Virtual Itaú com Inteligência Artificial

Utiliza a inteligência artificial com o objetivo de tirar dúvidas sobre nossos produtos e serviços. A ferramenta realiza mais de 700 mil interações por mês com um índice superior a 80% de acerto nas respostas

O Itaú Digital em números



Um saque por segundo **sem o uso de cartões**

Os clientes fazem operações nos caixas eletrônicos de forma mais rápida e segura utilizando identificação biométrica



114 novas versões de aplicativos em 2018

Lançamos de 2 a 3 versões por mês para cada App nas App Stores. Em 2017, foram 153 versões dos aplicativos



-81% no índice de indisponibilidade *

Teste e homologação mais rápidos, enxutos e automatizados > redução na indisponibilidade dos canais digitais



-35% time to market*

Ciclos de entregas reduzidos, usando metodologias Lean e Agile > redução no tempo médio de entrega de projetos

86%

de nossos clientes no Varejo são identificados por biometria



Avaliação do App
(de 0 a 5)

4,5 na Google Play
4,7 na Apple Store em 16/07/2018

*Comparativo de 2º tri 2018 com 2º tri 2017



Resultados do
Semestre (em IFRS)



Agenda
Estratégica



Iniciativas/
Fato Relevante



Credicard POP



Mega POP



POP



Nova marca do Itaú Unibanco no segmento de **adquirência**



Foco em autônomos, **microempreendedores** e pequenas empresas



Demandas do **público-alvo**

- Maior **conexão** com as suas necessidades
- Maquininhas **sem aluguel**
 - Taxas baixas
 - Recebimento rápido
- **Entrega objetiva**, descomplicada e transparente



Samsung Pay



XP Investimentos:

Aquisição de Participação Minoritária

Participação do Itaú Unibanco

Etapas da Operação

31 de agosto de 2018

Capital Total

ON

49,9%

30,1%

Condições da Operação

- Aporte de capital de **R\$ 600 milhões**
- Aquisição de ações no valor de **R\$ 5,7 bilhões**

- O **Controle** continuará com os atuais sócios da XP Investimentos
- A gestão e a condução dos negócios continuará **totalmente independente**, segregada e autônoma
- O Itaú Unibanco indicará **2 de 7 conselheiros** da XP Investimentos
- **Compromisso** de não adquirir o controle acionário da XP Investimentos nos próximos 8 anos
- Impacto do aporte de capital e da aquisição inicial de ações no índice de capital¹ do Itaú Unibanco Holding : **0,9 p.p.**

2022

62,4%

40,0%

- Aquisição de 12,5% do capital total com base em múltiplo de resultado (19x)
- Sujeita a aprovação do Banco Central



**Acionista
Minoritário**

¹ Considera a aplicação integral das regras de Basileia III

Parceria

no mercado de benefícios a trabalhadores



Novo mercado de atuação para o Itaú Unibanco



Participação minoritária de 11% na Ticket do Brasil. O controle permanecerá com a Edenred



Portfólio de serviços ainda **mais completo** para nossos **clientes corporativos**



Ticket terá **Direito de Exclusividade** na distribuição de produtos¹ para empresas clientes do Itaú Unibanco



Itaú Unibanco será remunerado via comissões relacionadas aos novos clientes que originar



A conclusão da transação ainda **depende das aprovações** do Banco Central do Brasil e do CADE



A **Edenred** - Controladora da Ticket Serviços S.A. no Brasil:

- Empresa de **capital aberto** listada na bolsa de Paris
- Presente em **mais de 45 países**
- Aproximadamente **44 milhões de usuários** e **770 mil clientes corporativos**

A **Ticket** no Brasil:

- Aproximadamente **70 mil clientes corporativos**
- Mais de **270 mil estabelecimentos comerciais** credenciados

¹ Direito de exclusividade de distribuição dos produtos Ticket Restaurante, Ticket Alimentação, Ticket Cultura e Ticket Transporte



Duratex

Soluções para melhor viver

Antonio Joaquim

Presidente



No Caminho do maior Retorno



Transformação cultural

- **Nova abordagem** para nossos negócios
- **Novos integrantes** no time
- **+ Inovação + Digital**
- Foco em **geração de valor**



Excelência em Sistema de Gestão Duratex

- **Produtividade e corte de custos** como prioridade da agenda
- **Otimização** do capital de giro e **investimentos**
- **Política** comercial e **gestão** de preços



Adequação do uso de ativos

- **Alienação de equipamentos** para produção de chapas finas de fibra de madeira
- **Alienação de R\$ 1,0 bi em ativos** florestais



Agenda de Crescimento

- Associação com Lenzing AG para **produção de celulose solúvel**
- **Plano** de investimentos em **Ceusa**
- Avenidas de **crescimento 2025**

Resultado

consolidado e destaques

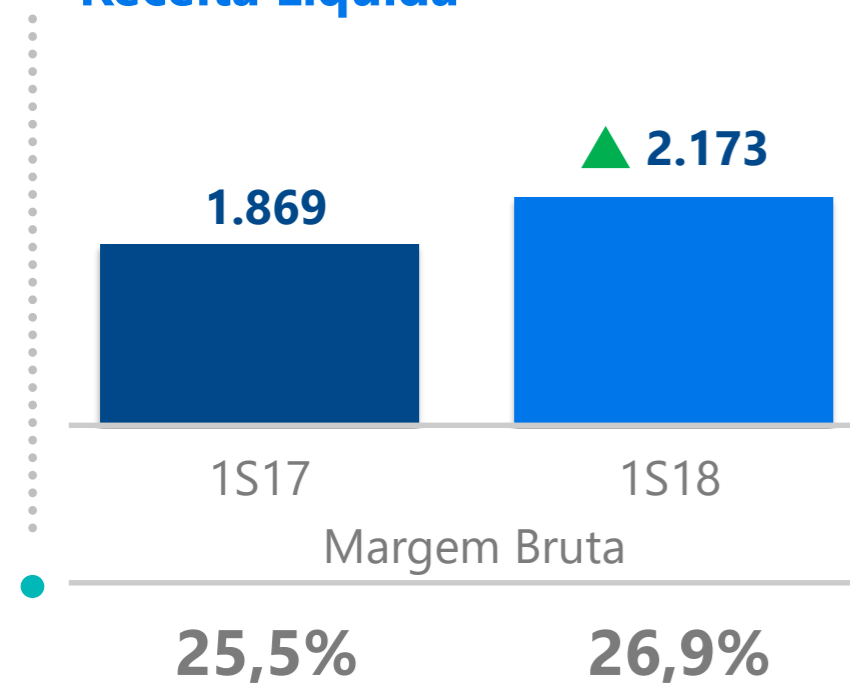


Maiores volumes vendidos: Aumento do volume vendido nos negócios de Madeira e Deca

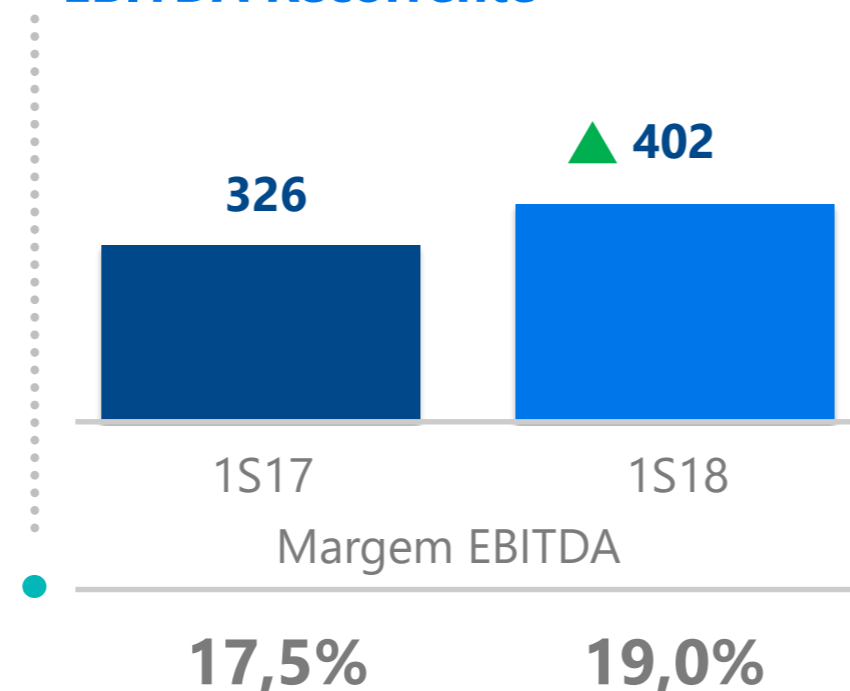


Desempenho fora do Brasil: Maiores volumes exportados e bom desempenho na Colômbia

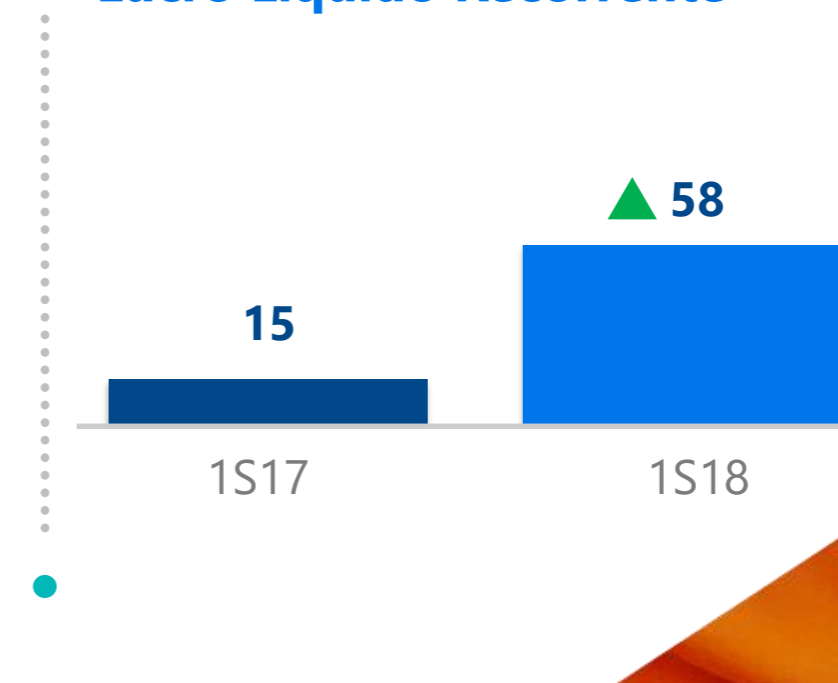
Receita Líquida



EBITDA Recorrente



Lucro Líquido Recorrente



Fluxo de caixa e dívida



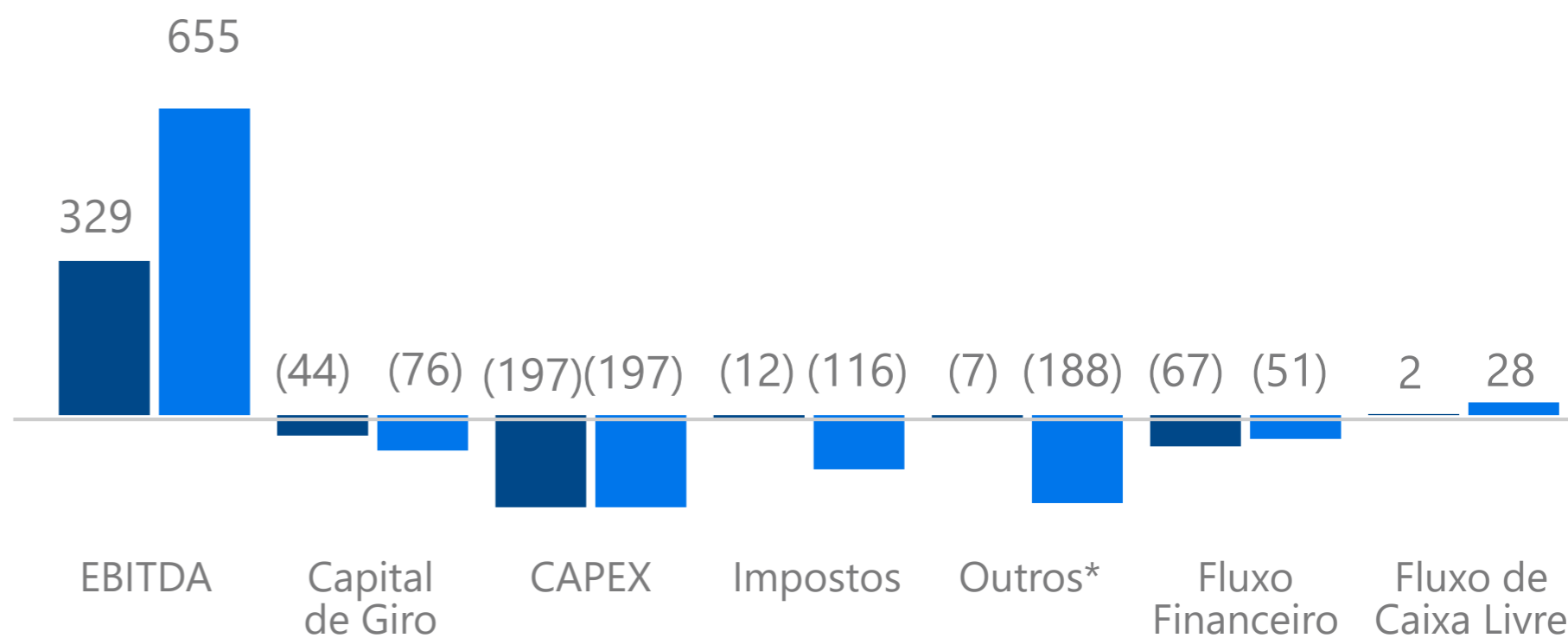
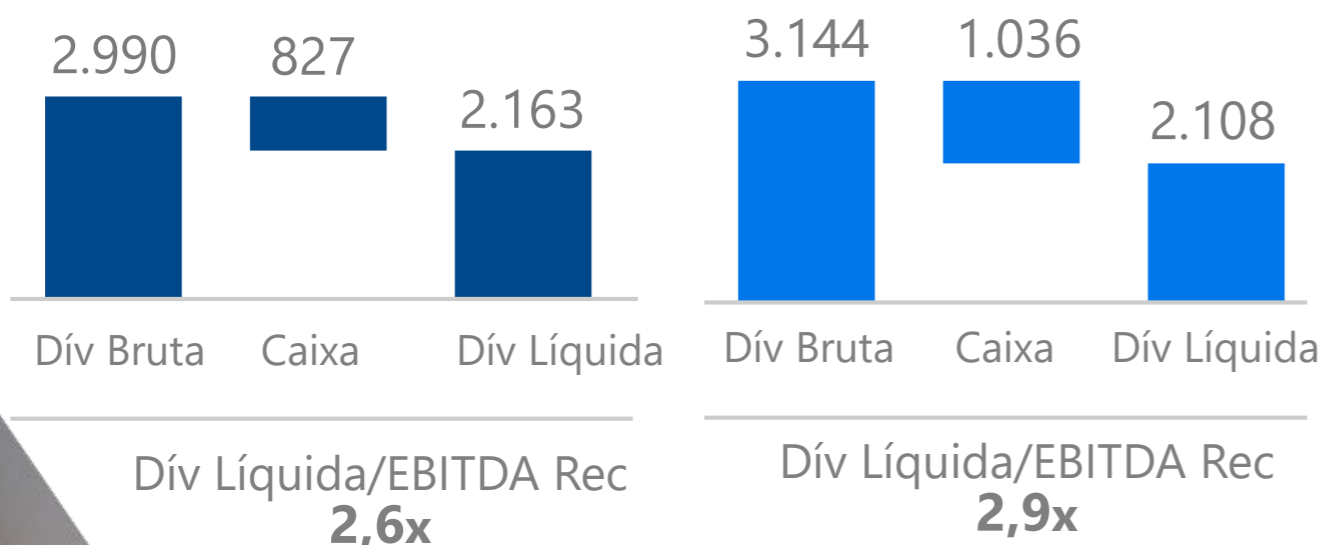
Desalavancagem financeira: Tendência contínua de redução da alavancagem através da melhora de eficiência das operações e alienação de ativos



Resultado consolidado: Melhora operacional refletiu em maior geração de caixa das operações



Alienação de ativos: Recebimento parcial da 1ª tranche da operação, e pagamento dos respectivos impostos



*Outros: (1) Pagamento PERT Ceusa -R\$ 57mi; (2) Pagamento parcial da 1ª tranche da venda de ativos para Suzano

Divisão Madeira

Mercado Brasileiro de Painéis

Fonte: IBÁ – em milhões de m³

MDF	2015	2016	2017	YTD 2018
Mercado Doméstico	3,6	3,5	3,7	1,8
Exportações	0,4	0,6	0,7	0,4
Ociosidade	19%	22%	18%	19%

MDP	2015	2016	2017	YTD 2018
Mercado Doméstico	2,5	2,5	2,6	1,3
Exportações	0,1	0,3	0,4	0,2
Ociosidade	30%	27%	27%	28%



Aumento da participação de mercado: Melhora consistente do nível de market share

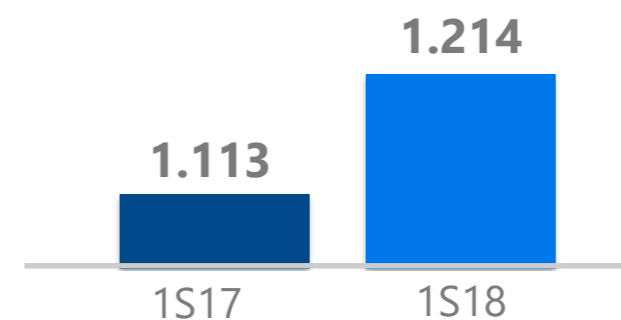


Retomada das operações em Itapetininga: Reabertura da unidade em abril/18; operando conforme planejado

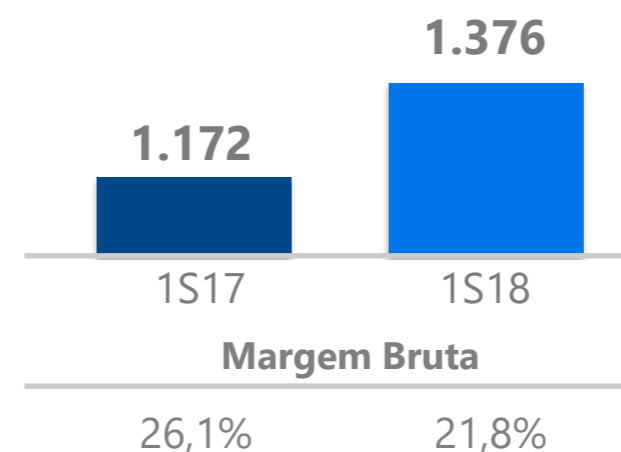


Desempenho no exterior: Maiores volumes exportados e bons resultados provenientes das operações na Colômbia

Volume ('000 m³)



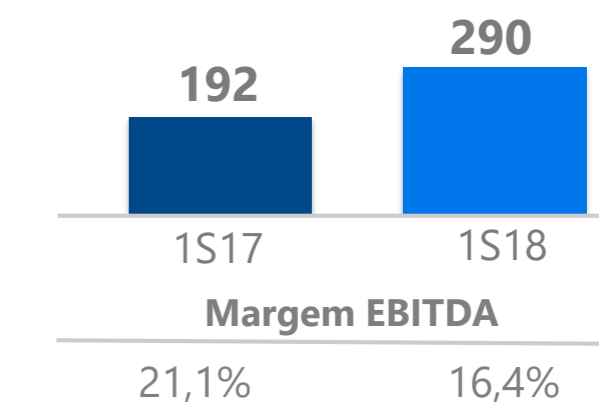
Receita Líquida



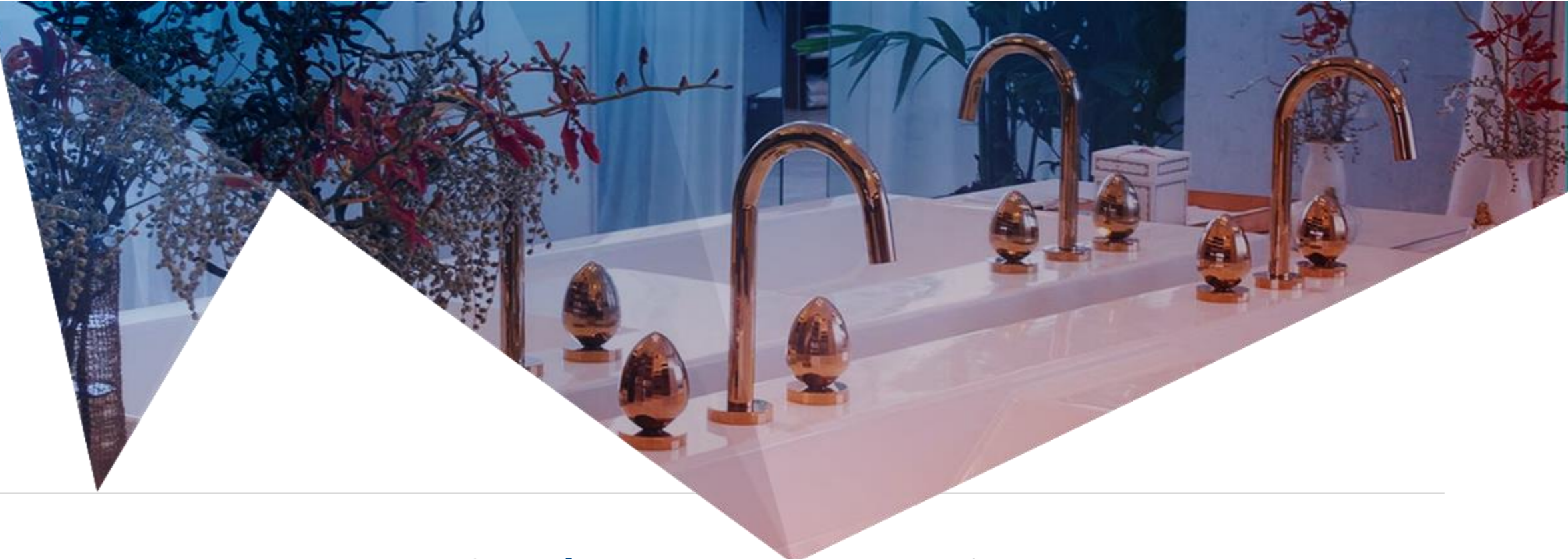
Utilização de Capacidade na Duratex Madeira (%)

MDF	70%
MDP	64%
Madeira	66%

EBITDA Rec.

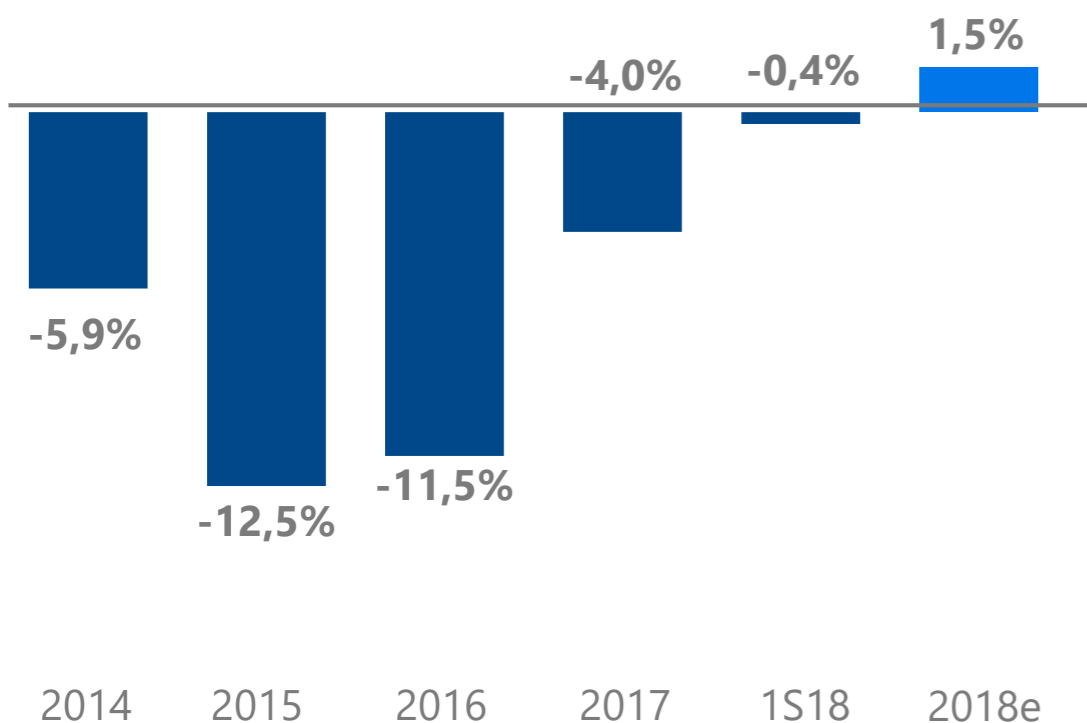


Divisão Deca/Hydra



Índice ABRAMAT

Fonte: ABRAMAT



Receita da indústria de materiais da construção no mercado doméstico vs ano anterior



Construção civil em lenta recuperação: varejo como *driver* de crescimento

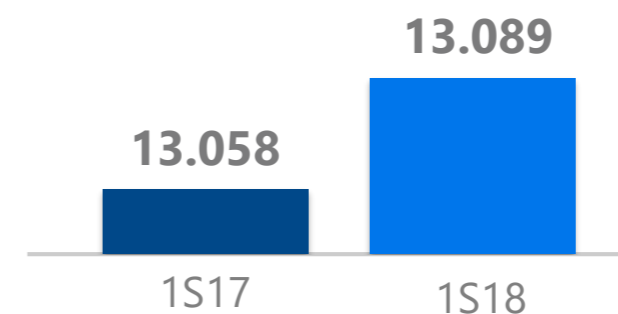


Baixa ocupação: ociosidade prejudicando o desempenho da Deca

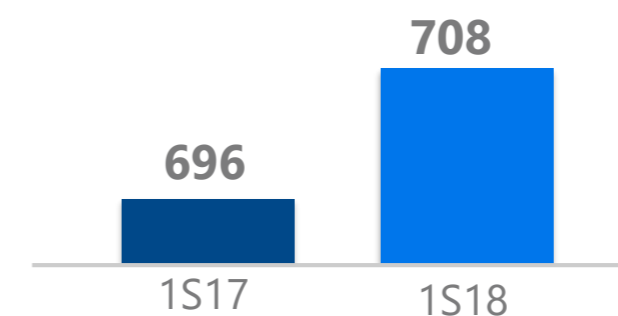


Horizonte mais otimista: capacidade de melhoria de resultados no 2S18

Volume ('000 peças)



Receita Líquida



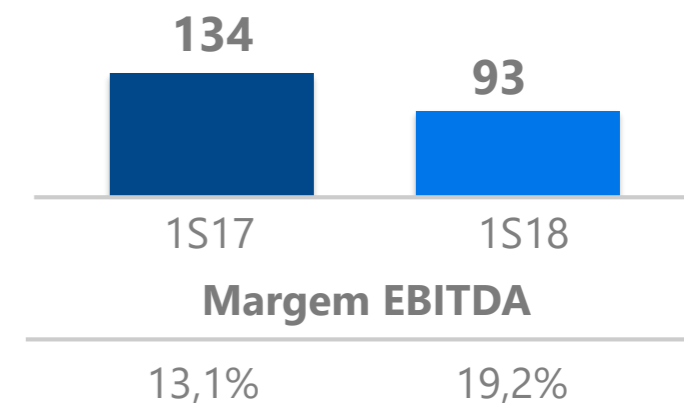
Margem Bruta

26,7% 31,8%

Utilização de Capacidade na Deca/Hydra (%)

Metais	80%
Louças	55%
Deca	72%

EBITDA Rec.



Margem EBITDA

13,1% 19,2%

Divisão revestimentos cerâmicos

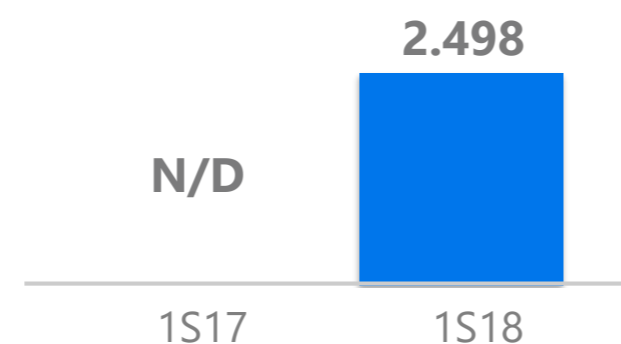


Desempenho:
performance acima
do planejado

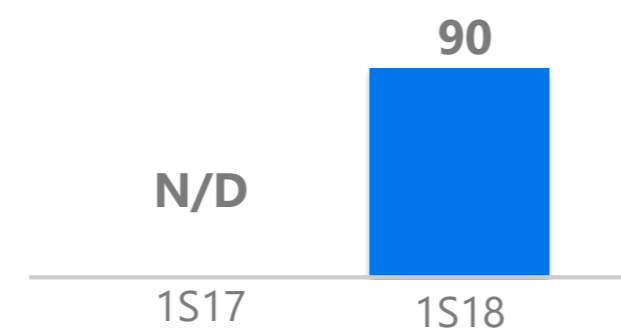


**Investimentos para
ampliação da unidade:**
R\$ 94 milhões entre 2018
e 2019 elevando a
capacidade produtiva total
para 11 milhões de m² ao
ano (aumento de 83%)

Volume (m²)



Receita Líquida



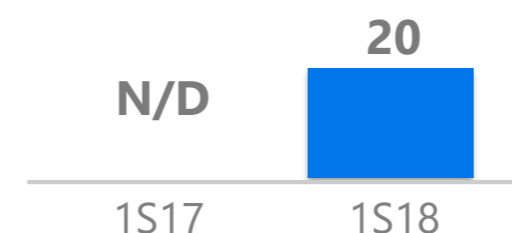
Margem Bruta

1S17	N/A
1S18	40,1%

Utilização de Capacidade em Revestimentos Cerâmicos (%)

Ceusa	94%
-------	-----

EBITDA Rec.



Margem EBITDA

1S17	N/A
1S18	21,9%

Evolução da estratégia

Boom
Econômico

2007 a 2013
Ciclo de Crescimento



- Boom da demanda
- 2x a capacidade em ambas divisões de negócios
- Diversificação geográfica e de produtos
- Associação com o Grupo Ligna
- Consolidação da Governança Corporativa
- Aumento de market share

Crise
Econômica

2015
Excelência em Gestão (SGD)



- Definição de uma agenda interna
- Sistema de Gestão Duratex como principal ferramenta
- Definição de lacunas/prioridades, gestão por metas e disciplina
- EVA como métrica de desempenho

2016
Jeito de ser e de fazer



- Revisão da estratégia de pessoas da Duratex
- Cultura rejuvenescida e adaptada aos novos desafios
- Times de alta performance
- Engajamento e protagonismo da liderança

2017
Uma nova Duratex



- Propósito revisitado
- Duratex 2025 e avenidas de crescimento
- Cliente como centro da estratégia Digital
- Bem-vindas: Ceusa e Viva Decora

Retomada
da atividade

2018 em diante
Rentabilidade e
Geração de Caixa



- Foco em geração de valor
- Revisão da base de ativos
- Alienação das linhas de Chapa Fina de Fibra de Madeira
- Alienação de terras e florestas excedentes
- JV para produção de celulose solúvel
- Empresa mais leve e menor despesa financeira

Avenidas de crescimento

“Soluções para melhor viver”

Soluções digitais

Mais digital, inovadora e eficiente

Participação consolidada na Viva Decora e início de acompanhamento da evolução

Novo modelo de TI baseado em metodologia ágil com foco na eficiência operacional e diferenciação do negócio

Uso de novas tecnologias como diferencial competitivo (IoT Deca, App Marcenaria D, Plataforma B2B)

Soluções para ambientes

Oferta completa de produtos e serviços para os ambientes do lar

Consolidação da aquisição e da operação da Ceusa com resultado acima do esperado

Expansão da Ceusa aumentando sua capacidade produtiva em 83%, 11 milhões de m² / ano

Execução de projeto piloto para oferta de serviço de reforma de ambientes

Soluções em água

Soluções completas para aquecimento e gestão do consumo

Lançamento de novos produtos

Soluções florestais

Desenvolver oportunidades de negócios por meio da nossa expertise florestal

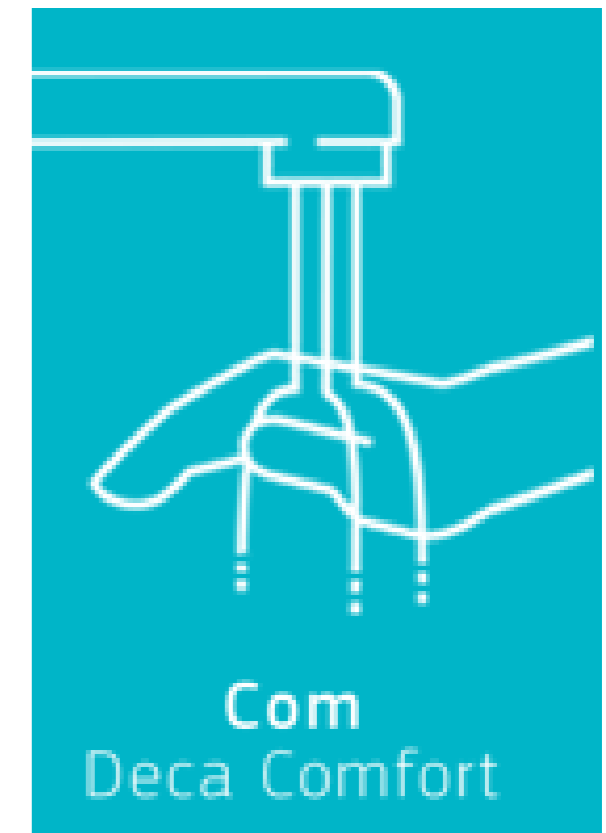
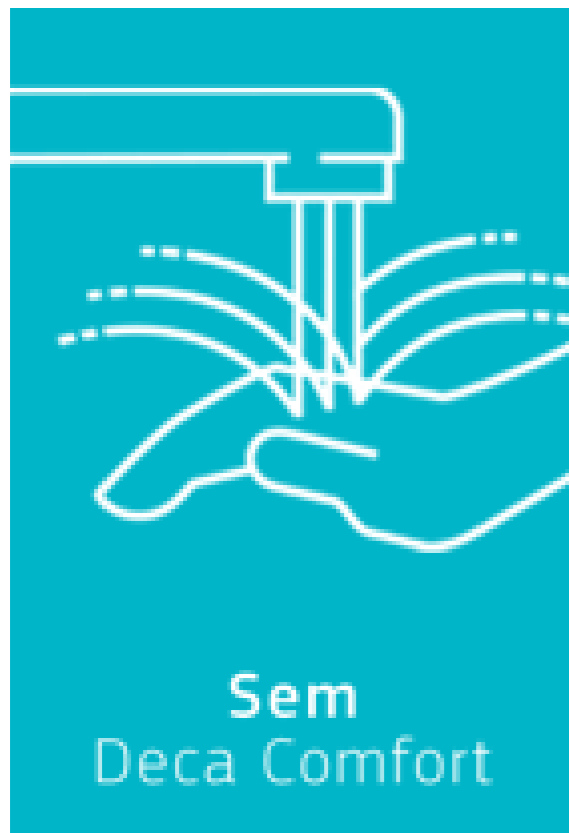
Venda da linha de chapa de fibras finas de madeira para a Eucatex

Efetivação da venda de excedente florestal para a Suzano Papel e Celulose

Anúncio da joint venture para a criação de uma fábrica de celulose solúvel em Minas Gerais



Deca Comfort



Projeto Celulose Solúvel



- **Associação com o líder mundial na produção de fibras de celulose**

Atuação em conjunto para a implementação de uma unidade de produção de 450kton por ano de celulose solúvel (*DWP – dissolving wood pulp*)



- **A celulose produzida será utilizada como insumo na indústria têxtil**

O principal mercado que demanda esse tipo de celulose é a indústria têxtil, seguindo tendência global de substituição do algodão



- Acordo de **fornecimento de 100%** garantindo a venda da totalidade da produção de celulose solúvel para a Lenzing em condições de mercado

- **Composição acionária e estrutura de capital**

Duratex terá 49% do capital e Lenzing 51%. O investimento total será de aprox. USD 1bi e contará com estrutura de *project finance* para suportar parte do investimento



- **Excedente florestal no Triângulo Mineiro**

A principal contribuição da Duratex no projeto será o aporte de 43mil ha de florestas cultivadas para projeto de expansão em painéis de madeira que não será desenvolvido



- **Otimização de recursos florestais** utilizando os ativos atualmente excedentes e alavancando a rentabilidade das operações recorrentes



- **Exposição à diferentes indústrias** ampliando o leque de atuação para o mercado de celulose que possui menor exposição ao nível de atividade da construção civil



ALPARGATAS

Márcio Utsch

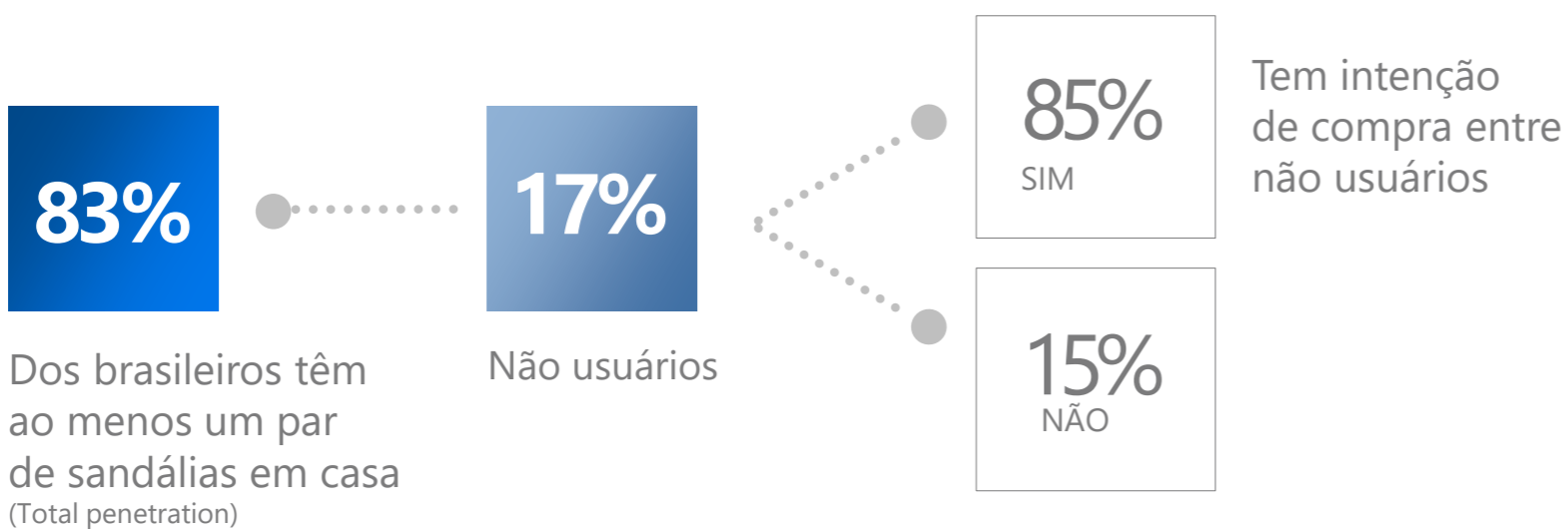
Presidente



Números de Impacto

Quase **40%** dos calçados comprados no Brasil são sandálias

havaianas® é líder!



havaianas® em números



12

Pares produzidos por segundo



350

Milhões de pares por ano de capacidade instalada



5.500

SKUs (sandálias)



4,7

Bilhões de pares vendidos desde 1962

Mais de um par de **havaianas®** por brasileiro por ano!

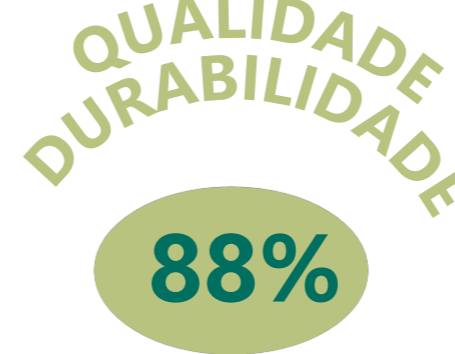
havaianas®
Love Brand

Havaianas é imediatamente lembrada por mais 80% dos consumidores brasileiros quando falamos de sandálias

... E como Havaianas está na mente das pessoas quando falamos dos "drivers" da categoria?



2ª marca: 15%



2ª marca: 12%



2ª marca: 22%



2ª marca: 14%

Havaianas é a marca que mais atende às necessidades dos consumidores de chinelos e é a mais próxima do seus corações!

Quanto Havaianas atende suas necessidades com relação a sandálias?



2ª marca: 25%

Dão nota entre 9 e 10 para Havaianas

Como você se sente com relação à marca Havaianas?



2ª marca: 26%

Declaram amar Havaianas!

DIFERENCIADA: Havaianas é percebida como líder em diferenciação

Quanto esta marca dita tendências?



2ª marca: 27%

Dizem que Havaianas é quem mais dita as tendências

Quão diferente é esta marca frente às demais marcas de sandálias?



2ª marca: 26%

Declaram que Havaianas é muito diferente das demais!

.....• Manifesto **havaianas**[®]



Oportunidades

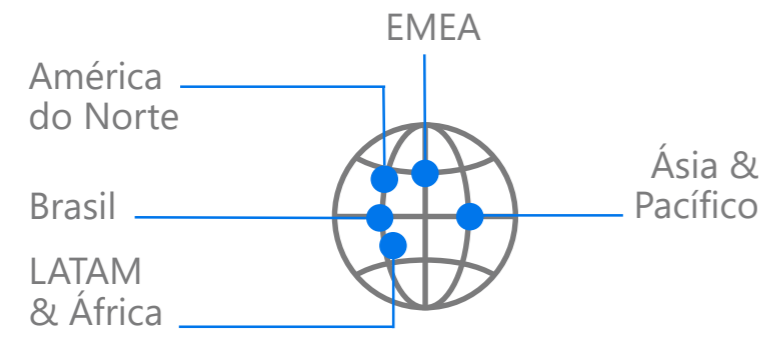


Crescer portfólio e participação nos segmentos masculino e infantil



Otimizar despesas/custos corporativos e industriais

Acelerar significativamente o crescimento internacional



Aprimorar a gestão de canais, buscando aumento de volume e lucro bruto

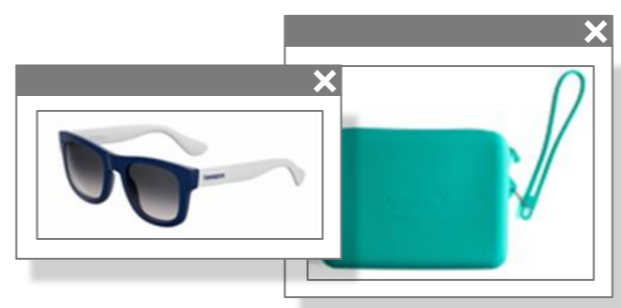


Continuar investindo em pessoas

Collabs/parcerias



Crescer volume e receita dos produtos de extensão da marca



Repensar o negócio na Argentina

Evolução da Estratégia



Revisão do
Planejamento Estratégico

Aceleração da internacionalização e captura de novas alavancas de crescimento no Brasil



Análise do modelo **go-to-market** para o mercado brasileiro

Recomendações para **otimização da estratégia de canais**



Novo Programa de **Trainees da Alpargatas**

Desenvolver talentos e preparar profissionais que possam se tornar líderes no futuro

Estratégias havaianas®

Recursos Humanos

Evolução da Estrutura Organizacional Global

Organização Implementada



visando a expansão da marca em 5 mercados suportados pelas áreas globais

VP GLOBAL NEG. SANDÁLIAS

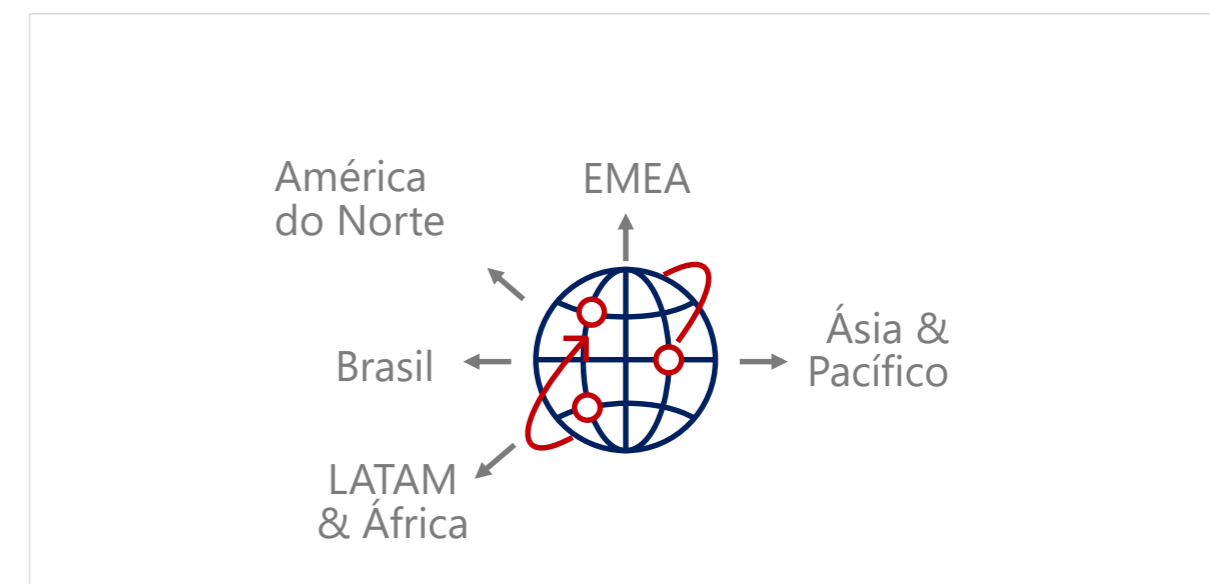


A Caminho da Digitalização

- **Transformação digital**
- **Maior conectividade**
- **Ferramentas para geração/ análise de dados**



Suporte e **aceleração da expansão dos negócios**



Espaço havaianas® Rio

Inaugurado em
25/08/2018

Localizado em
Rua Garcia D'Ávila
Ipanema

2ª loja conceito
da marca no Brasil

Celebração do jeito leve e espontâneo do carioca



Estrutura de Governança Corporativa Estabelecida




Assembleia Geral


Conselho de Administração
7 membros, sendo
3 independentes


Comitês

Auditoria

Estratégia

Finanças

Gente

Novo
Estatuto Social

Acordo de
Acionistas

Volume



Receita líquida

(R\$ milhões)

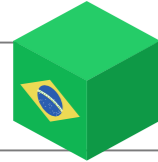
Sandálias



Sandálias MI

Sandálias ME

Variação
1S17 x 1S18



+27,6%



-21,1%

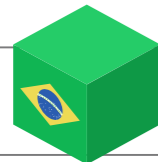
Calçados Esportivos



Brasil

Argentina

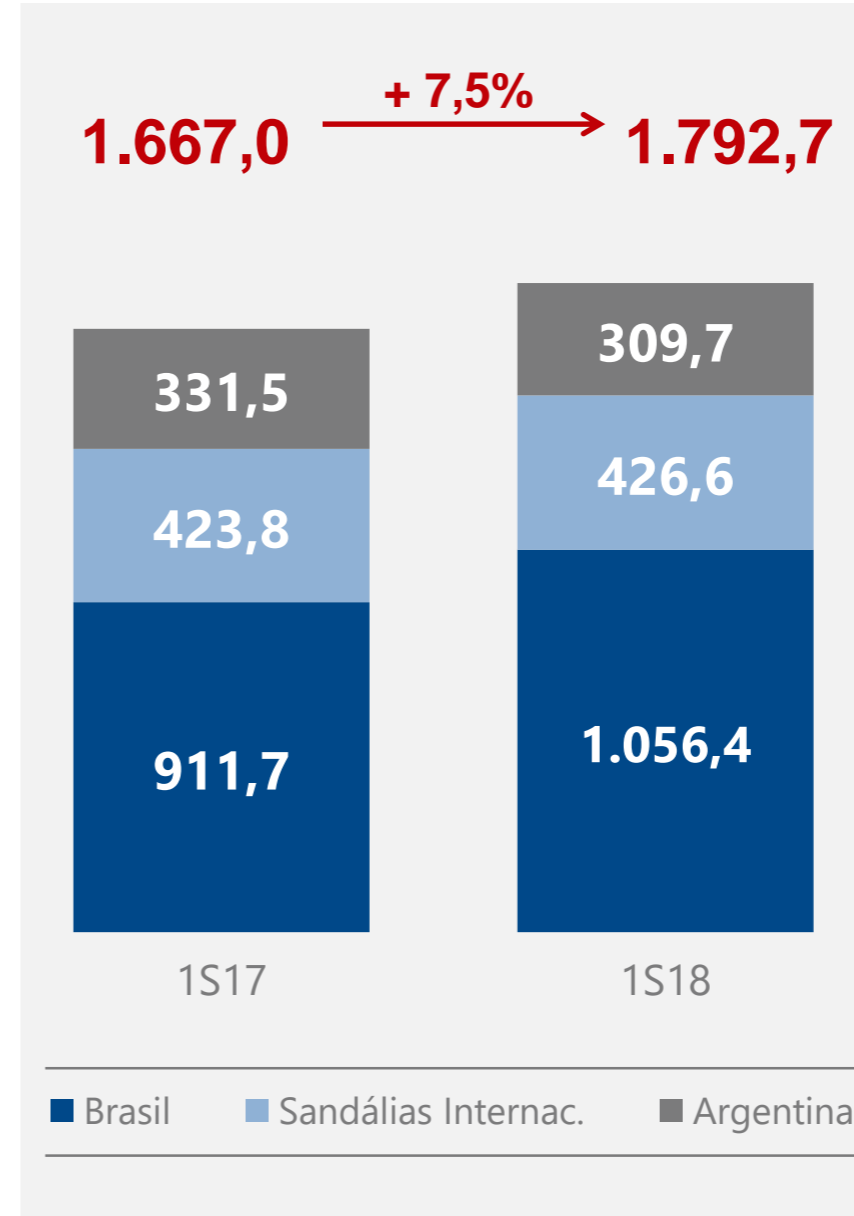
Variação
1S17 x 1S18



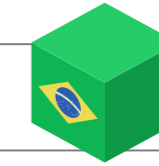
+8,9%



+10,1%



Brasil



+15,9%

Variação
1S17 x 1S18

Sandálias Internacional



+0,7%

Variação
1S17 x 1S18

Argentina



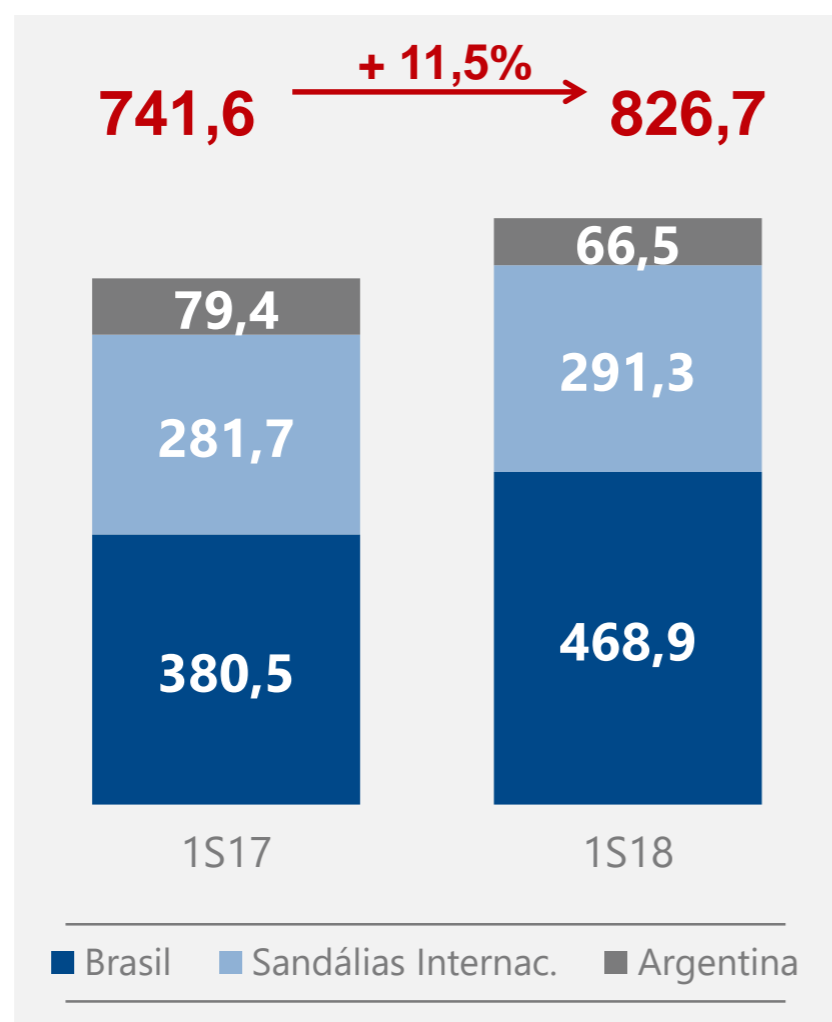
-6,6%

Variação
1S17 x 1S18

■ Brasil ■ Sandálias Internac. ■ Argentina

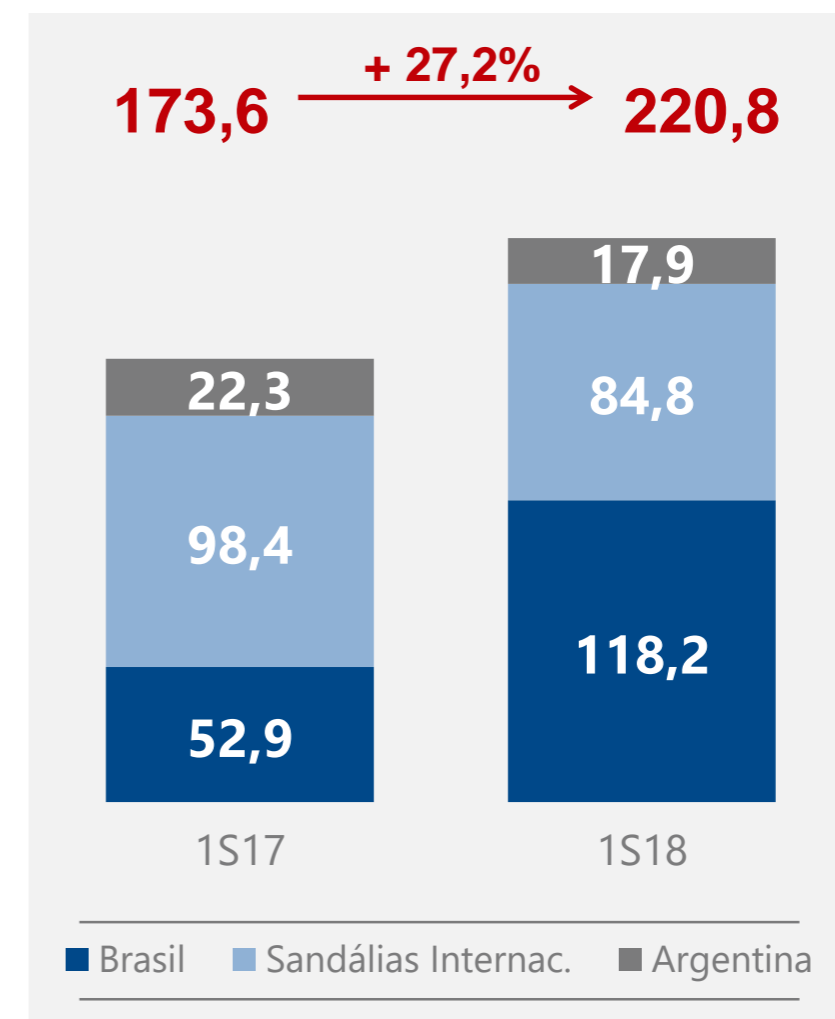
Lucro bruto

(R\$ milhões)



EBITDA recorrente

(R\$ milhões)



Margem Bruta	1S17	1S18	Var.
Consolidada	44,5%	46,1%	+1,6 pp
Brasil	41,7%	44,4%	+2,7 pp
Sandalias Intern.	66,5%	68,3%	+1,8 pp
Argentina	23,9%	21,5%	-2,4pp

Margem EBITDA recorrente	1S17	1S18	Var.
Consolidada	10,4%	12,3%	+1,9 p.p.
Brasil	5,8%	11,2%	+5,4 p.p.
Sandalias Intern.	23,2%	19,9%	-3,3 p.p.
Argentina	6,7%	5,8%	-0,9 p.p.

Lucro Líquido Recorrente

(R\$ milhões)



R\$ 246,1 milhões de dividendos e JCPs deliberados nos últimos 12 meses

Impactado pela **variação cambial negativa** da Argentina

+17,3%

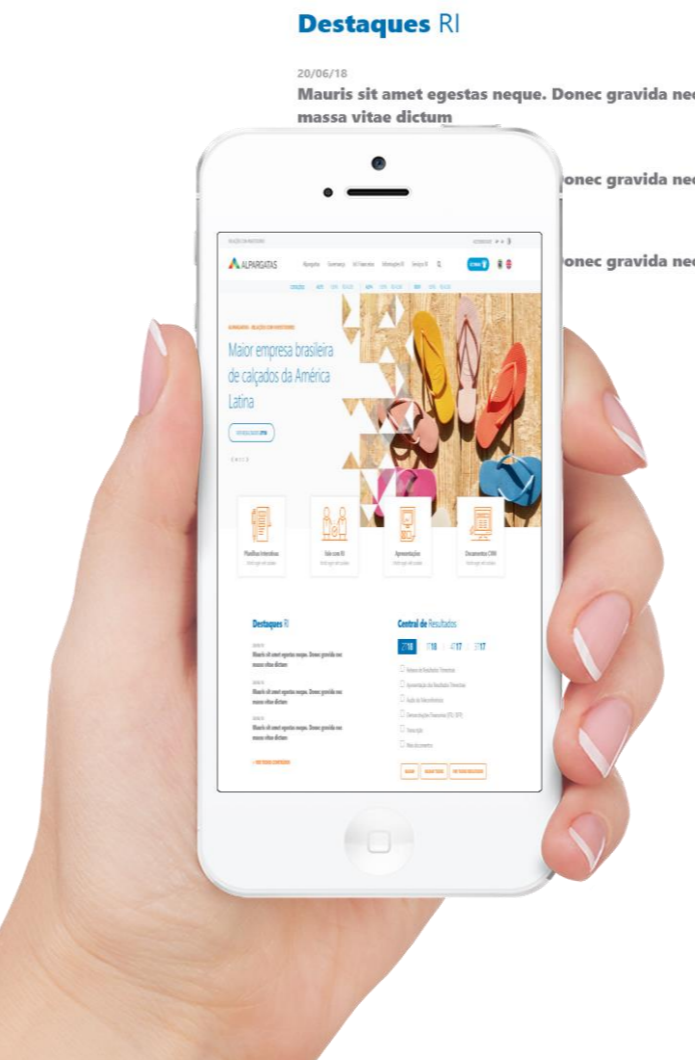
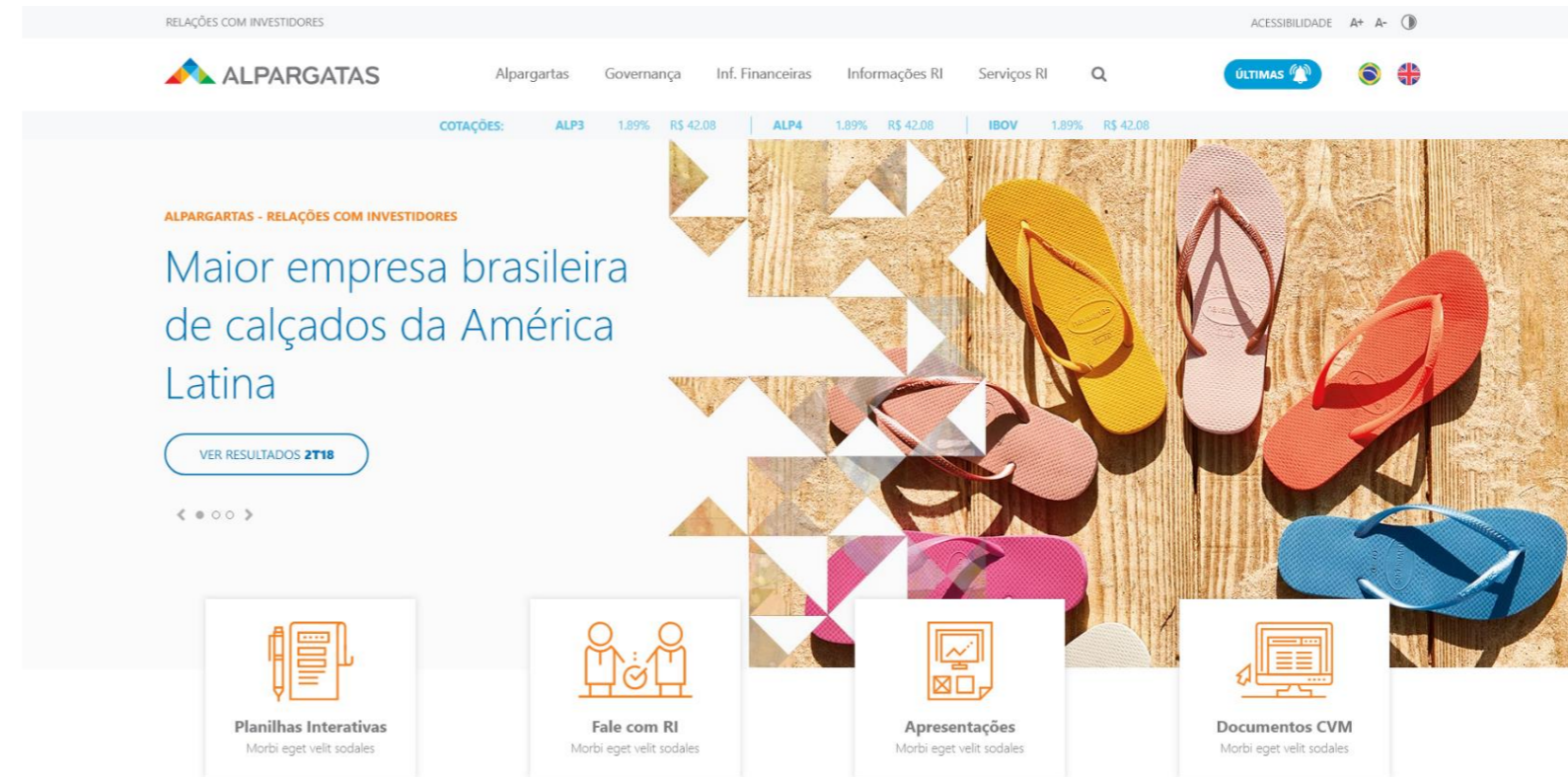
Pensando no investidor...

Novo site de RI em setembro!

Antes



Depois



Central de Resultados

2T18 | 1T18 | 4T17 | 3T17

- Release de Resultados Trimestrais
- Apresentação dos Resultados Trimestrais
- Áudio da Teleconferência
- Demonstrações Financeiras (ITR / DFP)
- Transcrição
- Mais documentos

[BAIXAR](#)
[BAIXAR TODOS](#)
[VER TODOS RESULTADOS](#)

Individual

- User **friendly**
- **Mobile friendly**
- + Moderno e acessível

Professional

- Disponibilização de planilhas para **modelagem financeira**
- Cotação da ação e análise gráfica
- Atualização **real time** com a CVM

Q&A

