

13 de junho de 2019.

**À**  
**Comissão de Valores Mobiliários – CVM**  
**At.: Superintendência de Relações com Empresas**

Ref.: Ofício nº 182/2019/CVM/SEP/GEA-1– Solicitação de esclarecimentos sobre notícia

**BANCO BTG PACTUAL S.A.** (“**BTG Pactual**” ou “**Banco**”), em atendimento ao Ofício 182/2019/CVM/SEP/GEA-1, abaixo transcrito (“**Ofício**”), que solicita manifestação acerca de notícia veiculada no site do Brazil Journal, sob o título “*André Esteves diz que o BTG está barato - e esta tese captou mais de R\$ 2 bi*”, serve-se do presente para esclarecer o exposto abaixo:

- (i) As declarações atribuídas na referida matéria decorrem exclusivamente da interpretação e percepção de terceiros – isto é, indivíduos não vinculados ou relacionados ao Banco;
- (ii) As declarações atribuídas ao Sr. André Esteves foram endereçadas a uma audiência composta principalmente por estudantes no âmbito de “*evento recente da Fundação Estudar*” e não para a mídia; e
- (iii) As principais informações disponibilizadas aos investidores no âmbito do *roadshow* encontram-se devidamente amparadas nos Fatos Relevantes relativos à Oferta disponibilizados pelo BTG Pactual e no Formulário de Referência do BTG Pactual, sobretudo no Fato Relevante divulgado em 28 de maio de 2019, nos itens 7.1 (*Summary*), 7.2 (*Business*) e 7.3 (*Industry*) do referido Formulário de Referência e no Fato Relevante divulgado em 11 de junho de 2019 (no que se refere ao não exercício do *hot issue*).

**BANCO BTG PACTUAL S.A.**  
PEDRO BUENO DA ROCHA LIMA  
DIRETOR DE RELAÇÕES COM INVESTIDORES

## COMISSÃO DE VALORES MOBILIÁRIOS

Rua Sete de Setembro, 111/2-5º e 23-34º Andares, Centro, Rio de Janeiro/RJ – CEP: 20050-901 – Brasil - Tel.: (21) 3554-8686

Rua Cincinato Braga, 340/2º, 3º e 4º Andares, Bela Vista, São Paulo/ SP – CEP: 01333-010 – Brasil - Tel.: (11) 2146-2000

SCN Q.02 – Bl. A – Ed. Corporate Financial Center, S.404/4º Andar, Brasília/DF – CEP: 70712-900 – Brasil -Tel.: (61) 3327-2030/2031

[www.cvm.gov.br](http://www.cvm.gov.br)

Ofício nº 182/2019/CVM/SEP/GEA-1

Rio de Janeiro, 12 de junho de 2019.

Ao Senhor

Pedro Bueno da Rocha Lima

Diretor de Relações com Investidores do

BANCO BTG PACTUAL S.A.

Praia de Botafogo, n.º 501, 6º andar

Botafogo, Rio de Janeiro - RJ

CEP 22250-040

Telefone: (21) 3262-9600

Email: [ri@btgpactual.com](mailto:ri@btgpactual.com)

c/c: [emissores@b3.com.br](mailto:emissores@b3.com.br)

Assunto: Solicitação de esclarecimentos sobre notícia

(Processo: 19957.006251/2019-45)

Senhor Diretor,

1. Reportamo-nos à notícia veiculada nesta data (12.06.2019), no site do Brazil Journal, sob o título: “André Esteves diz que o BTG está barato - e esta tese captou mais de R\$ 2 bi”, em que constam as seguintes afirmações:

[...]

"Durante o roadshow, o próprio Esteves - que desde sua volta ao banco assumiu um perfil mais discreto - investiu no corpo a corpo com os grandes investidores institucionais.

Segundo estes gestores, sua análise sobre o valor potencial do banco pode ser resumida em uma frase: **o retorno sobre o patrimônio do BTG tem muito a aumentar daqui pra frente.**

Por um lado, as receitas dos negócios baseados em comissões – como gestão de recursos e o banco de investimentos - estão crescendo mais rápido do que as dos negócios de capital intensivo, como as atividades de crédito e tesouraria. E, dentre estas últimas, a receita advinda das atividades industriais (crédito) cresce mais do que a que vem das atividades artesanais (trading).

Nas conversas do roadshow, Esteves dividiu a tese de investimentos em duas partes.

A primeira é o fenômeno que os economistas chamam de "financial deepening": um aumento na oferta de serviços financeiros como resultado de juros mais baixos, inovação tecnológica e mudanças na regulação. Em termos práticos: não passa uma semana sem que surja um novo hedge fund, um novo fundo de crédito, uma nova fintech ou uma nova boutique de "special situations" - todos eles novos clientes em potencial para os negócios "core" do BTG.

Com a Bolsa em seu pico histórico (em termos nominais e ainda sem a participação dos estrangeiros) e com a migração aparentemente estrutural da renda fixa para a variável, **Esteves diz que o BTG é o player mais bem posicionado para surfar o momento.**

Enquanto todos os negócios de atacado do BTG são influenciados pelo financial deepening, nos grandes bancos de varejo eles representam uma fatia muito menor da torta. Num prazo de um ou dois anos, alguns investidores acreditam que o BTG pode negociar com um prêmio de múltiplo sobre os bancos.

**"A gente ficou 25 anos concentrando o sistema financeiro e agora vai ficar 25 anos desconcentrando - e isso é uma enorme oportunidade para o "liquidity provider" do mercado, que somos nós", Esteves disse no evento da Fundação Estudar.**

A segunda metade da tese são os negócios digitais do banco.

Essa área vai além do próprio BTG Digital - a plataforma de investimentos focada nas classes A e B e que compete com a XP - e inclui ainda o Banco Pan, focado em crédito e direcionado à classe C; um negócio de seguros; e uma área que atende a pequenas e médias empresas.

Estas quatro áreas são servidas pela Decode, a empresa de data analytics que o BTG comprou ano passado e cujos 40 cientistas de dados informam todos os processos e jornadas digitais do banco.

**Esteves disse aos investidores que o BTG Digital é "mais digital" do que a XP e tem um caráter "mais bancário". " Ele diz que os agentes autônomos do BTG são "postos avançados" do banco, originando negócios em crédito, M&A e venda de ativos, e não só os produtos típicos de uma corretora."**

[....]

Quando o *book* de reservas fechou, havia espaço para um "hot issue" – um aumento no tamanho da oferta - mas, **segundo uma fonte, Esteves foi enfático em dizer "não", por considerar a ação barata.** No final da noite, estava no Bar Original em Moema tomando chopp com outros sócios do banco." (grifamos)

2. A respeito, solicitamos manifestação da Companhia em relação à veracidade da notícia, e, em caso afirmativo, explicar os motivos pelos quais V.S.a entendeu não se tratar de fato relevante, nos termos da Instrução CVM n.º 358/2002, além de comentar outras informações consideradas importantes sobre o tema.

3. Tal manifestação deverá ocorrer por meio do Sistema Empresa.NET, categoria: Comunicado ao Mercado, tipo: Esclarecimentos sobre questionamentos da CVM/B3, assunto: Notícia Divulgada na Mídia, a qual deverá incluir a transcrição deste ofício.

4. Alertamos que, de ordem da Superintendência de Relações com Empresas, no uso de suas atribuições legais e, com fundamento no inciso II, do artigo 9º, da Lei 6.385/1976, e na Instrução CVM nº 452/2007, caberá a determinação de aplicação de multa cominatória, no valor de R\$ 1.000,00 (mil reais), sem prejuízo de outras sanções administrativas, pelo não cumprimento da exigência formulada neste ofício, enviado exclusivamente por e-mail, até o dia 13.06.2019, não obstante o disposto no parágrafo único do art. 6º da Instrução CVM n.º 358/2002.

Atenciosamente,