

Teleconferência 1T20 – EZTec

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T20 da EZTec. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos senhores necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda de um operador digitando *0.

Esse evento também está sendo transmitido, simultaneamente, pela Internet, via webcast, podendo ser acessado no endereço www.EZTec.com.br/ri clicando no banner “Webcast”. Os slides da apresentação estão disponíveis para download na plataforma de webcast. As informações estão disponíveis em Reais e em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, do contrário será indicado.

Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da EZTec, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da EZTec e podem conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, o Sr. pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Excelente, muito obrigado. Muito boa tarde a todos. Bem-vindos à nossa 52ª Teleconferência de Resultados, referente ao nosso 1T20. Estão também aqui comigo, o nosso presidente, CEO da Companhia Flávio Ernesto Zarzur e o nosso diretor vice-presidente, diretor de incorporação e novos negócios, Sílvio Ernesto Zarzur; que vão contribuir aqui na nossa sessão de perguntas e respostas.

Eu vou fazer a apresentação agora, liberando para perguntas logo na sequência a todos. Eu acho que a primeira coisa que eu gostaria de destacar é a página 3, senhores. Onde nós conseguimos ter uma ideia geral dos acontecimentos, agora, do nosso 1T20.

Do ponto de vista operacional, alcançamos R\$564 milhões em lançamentos, com R\$455 milhões de vendas líquidas e conseguimos atingir com aquisições durante o trimestre, um banco de terrenos da ordem de R\$7,9 bilhões em VGV. Importante mencionar do lado financeiro da Companhia, de resultados financeiros da Companhia, que a margem bruta fechou o 1T em 40,6%, atingindo um lucro bruto de R\$100

milhões e margem líquida de 31,1%, com lucro líquido para começar o ano de 2020 em R\$78 milhões.

Em termos de posição de caixa, conseguimos ter a geração de caixa de R\$1 milhão, o que logo à frente, os senhores entenderão que é uma vitória, dado o quanto fizemos de investimento ao longo do trimestre. Fechando com um caixa líquido da ordem de R\$1,267 bilhão; além de recebíveis performados de R\$552 milhões. Destes recebíveis performados, R\$514 milhões são recebíveis já com alienação fiduciária que nos rendem IGP + 10% ou IGP + 12% ao ano.

Temos também durante o período, um pouco depois da nossa divulgação de resultados, a aprovação de um programa de compra de até 10% do nosso *free float* para ser utilizado em 90 dias.

Eu gostaria de deixar, para fechar este slide, uma menção a respeito de eventos subsequentes que tivemos. O primeiro deles, importante, que temos que mencionar, uma readequação na composição da nossa diretoria estatutária, onde o Sr. Sílvio Ernesto Zarzur passa a acumular os cargos de diretor vice-presidente de incorporação em novos negócios, posição em que, no operacional, no dia a dia, ele já vinha a muitos anos contribuindo para esta área, a área de novos negócios.

Dado o fato de que somos uma Companhia que já está preparada a longos ciclos de lançamentos, onde nós atingimos, temos R\$8 bilhões de terrenos em caixa; temos agora uma reflexão mais aprofundada de mudança no formato das nossas aquisições, reflexões a respeito do que deve ser de fato realizado.

E, portanto, o Dr. Sílvio tomou a decisão de assumir essa área de novos negócios, acumulando com as demais áreas, que já é de tradição de seu trabalho na Companhia. Uma segunda mudança que tivemos também, anunciada nos últimos dois dias, já não é de hoje que havia uma reflexão sobre a necessidade de nós termos novas representações dentro do nosso Conselho de Administração.

E agora, mais do que nunca, no sentido de melhorar a reflexão sobre o ambiente que estamos vivendo, as estratégias que a Companhia vai adotar. E foi nesse sentido, de pensar em trazer alguém para dentro do Conselho de Administração, com experiência complementar à experiência dos atuais membros, que elegemos o Sr. Luiz Pretti, ex-presidente da Cargill e presidente do Conselho de Administração da Votorantim Cimentos, como mais um de nossos conselheiros independentes, fechando a trinca com o Sr. Mário Mariz e com o Sr. Néelson Bastos. Gentilmente neste período, os senhores Flávio Ernesto Zarzur e o Sr. Marcelo Ernesto Zarzur cederam lugar dentro do Conselho de Administração, até mesmo no sentido de não incrementarmos custos durante esse período, desnecessários.

Então houve uma troca. Isso não muda em absolutamente nada a união e o preparo, a dedicação que essas pessoas estão realizando para a Companhia. Isto faz obviamente, com que esta diretoria e este Conselho estejam mais unidos e preparados do que nunca para enfrentar estes novos tempos. Tempos de alguma incerteza.

Senhores, dito isso, eu gostaria de passar para o slide número 4, o slide que fala do nosso *land bank* como primeiro dos itens operacionais. O nosso *land bank* termina o 1T20 com R\$7,9 bilhões; resultado então, de termos lançado praticamente R\$600 milhões durante o 1T. Mas também, de termos adquirido algo próximo de R\$1,1 bilhão. Essas aquisições passam por terrenos na zona norte de São Paulo, ali na

região da Parada Inglesa. Passa pela consolidação do nosso balanço do terreno da IBM.

Passa também por uma aquisição de terrenos que fizemos na região da Vila Prudente, na região da Avenida Anhaia Mello. Sem contar alguns incrementos de terreno que já possuíamos na região ali da Vila Mariana, na região da Borges Lagoa. Importante mencionar também que fechamos, consolidamos no nosso balanço a aquisição de mais de 22 mil CEPACs da Operação Urbana Água Espreada. CEPACs estas, que, de fato nos auxiliarão a aprovação de projetos de terrenos que temos naquela região, compradas a um valor, que realmente faz com que esses lançamentos se tornem bastante competitivos ao longo do tempo.

Para o 2T20 nós já mencionamos nesse slide que nós temos praticamente R\$500 milhões em opções e aquisições. A verdade é que durante o mês de abril, nós já consolidamos estas opções que tínhamos. Elas já fazem parte da Companhia. Então, no 2T nós já podemos contar com um *land bank* da ordem de R\$8,4 bilhões. Terrenos estes, consolidados na região da Mooca. Terrenos que vão produzir lançamentos de boa magnitude, de tipologias de apartamentos que são a especialidade da Companhia.

Dito isso, passando agora para o slide da página 5: falamos um pouco dos nossos lançamentos e vendas. Aqui eu gostaria de começar pelo lado direito do slide, onde nós mencionamos as nossas vendas brutas. Terminando o 1T20 em R\$474 milhões. Isto é feito por uma composição de R\$68 milhões em apartamentos prontos, reformados; R\$138 milhões em apartamentos em construção, em obras e R\$268 milhões em vendas de lançamentos.

De certa forma, mais de 60% disso vinculado ao nosso projeto Air Brooklin, lançado na Avenida Santo Amaro, durante o mês de fevereiro, que teve um sucesso de venda. Sucesso esse, que levou a uma venda no momento inicial, da ordem de 60%. Distratos durante o período, que ficaram absolutamente em linha com alguma queda em relação aos últimos trimestres. Se vocês notarem: trimestres anteriores vindo na casa de R\$21 milhões; R\$22 milhões.

No 1T20 fechamos com R\$19 milhões, nos levando então a uma venda líquida de R\$455 milhões. Venda esta que caminhava para ser uma venda histórica da Companhia, superior inclusive ao 4T19. Esta venda só foi interrompida, porque logo após o Carnaval, já tivemos o efeito da pandemia.

Se pudermos observar o lado esquerdo deste slide, ali nós fazemos uma abertura dos lançamentos que realizamos ao longo dos últimos anos, desde 2016 e qual é a quantidade vendida em cima de cada ano de lançamento.

Notem os senhores que 2018, por exemplo, nós já temos, dos lançamentos realizados, aproximadamente 76% vendidos. Dos lançamentos de 2019, ou seja, o que fizemos recentemente, no ano anterior, já temos mais de 60% vendidos. Isso significa que a velocidade de vendas comparado com 2016 e 2017; 2018, 2019 e 2020 foram velocidades de vendas muito superiores, demonstrando a força que o mercado imobiliário, a crescente que vinha; principalmente pós 2T ou 3T19.

Mudando agora senhores, para o slide da página de número 6: aqui eu gostaria apenas de demonstrar e ratificar a exuberância do período em que vivemos. Aqui são os números vinculados aos últimos 12 meses. Sempre o acumulado dos últimos 12 meses. Notem os senhores que fechamos o 1T20 em 12 meses, com R\$2,068 milhões

lançados, para R\$1,716 milhões vendidos, com R\$88 milhões em distratos. Veja que isso se mantém. Isso se mantém há pelo menos, três ou quatro trimestres, como métrica de 12 meses.

Ou seja, tudo muito equilibrado, demonstrando uma curva, uma ascensão vigorosa nos lançamentos, muito e completamente acompanhada por uma ascensão de vendas. O que de fato, começou já a impactar nos nossos resultados positivamente. Vamos mudar agora para a página de número 7: onde nós comentamos a respeito do nosso estoque. O nosso estoque totaliza 1 bilhão R\$924 milhões no 1T20, sendo ele, em larga escala, concentrado na zona sul de São Paulo.

Lembrando que na zona sul de São Paulo, a maior parte do estoque que temos é um estoque em obras. Ou seja, de empreendimentos lançados e que já começamos as obras. Estoque esse, que ainda temos um período entre o lançamento e a entrega, um período como média, pelo menos dois anos para ser diluído ao longo do tempo.

Quando eu olho, por exemplo, na cidade de Guarulhos, importante mencionar a grande queda que nós tivemos ao longo dos últimos dois anos. Queda essa em relação, por exemplo, aos empreendimentos Cidade Maia, Bosque, Parque Ventura. Empreendimentos esses que estão nos oferecendo margens muito superiores a 40%, empreendimento esse que vinha numa dinâmica e numa velocidade de vendas semanais, que era crescente ao longo dos últimos trimestres.

Vale mencionar que na cidade de Guarulhos, não obstante o estoque pronto que temos; temos também um estoque ali e um lançamento em construção. O nosso primeiro empreendimento Minha Casa Minha Vida da região metropolitana de São Paulo, ou seja, na cidade de Guarulhos. Empreendimento esse, que mesmo durante o período de pandemia, desde a metade do mês de março permanece. Segue vendendo unidades a uma média de cinco, seis unidades por semana, tendo acelerado para alguma coisa na casa de 10 a 12 unidades por semana nas últimas semanas, muito importante ressaltar.

E do nosso estoque comercial, por exemplo, grande parte do nosso estoque comercial está na zona sul de São Paulo. Só que o mais importante, sempre mencionar e sempre lembrar, em um período como esse é importantíssimo que em larga escala, quase 90% desse estoque localizado na zona sul, comercial, é um estoque que está locado, está rendendo.

Nós não estamos pagando condomínio, nós não estamos pagando IPTU e ele está rendendo aluguel. O que significa que esse estoque está sendo valorado a uma taxa que é muito superior ao CDI de hoje em dia. Senhores, mudando agora para a página de número 8: fala dos lançamentos que fizemos no 1T20. Lançamentos estes que somaram R\$564 milhões, três lançamentos. Começando logicamente, pelo sucesso. Em metros quadrados foram 56% vendidos.

Em unidades, foram 398 unidades vendidas, registradas no nosso sistema. O Air Brooklin, um empreendimento de R\$364 milhões, que já apontou no reconhecimento de resultados que fizemos no primeiro tri, margem de 39%. Depois vamos comentar um pouco mais os reflexos desta margem a médio prazo.

Na sequência ressalto aqui para os senhores Fit Casa Alto do Ipiranga. Este é um empreendimento Minha Casa Minha Vida, extremamente bem localizado, na região da Avenida Nazaré, muito próximo da estação Alto do Ipiranga, da Linha Verde do metrô.

Empreendimento esse nos proporcionará, assim que conseguirmos reconhecer recente resultado dele, margem superior a 40%.

Esse é um empreendimento Minha Casa Minha Vida, com a dinâmica que já demonstramos, por exemplo, no Fit Casa Brás. Temos a mesma dinâmica no PIN Internacional Guarulhos. É um empreendimento que vai vendendo paulatinamente, pouco a pouco, conforme, semana a semana, vamos vendo unidades a serem consolidadas nesse empreendimento.

Z Ibirapuera, um empreendimento lançado no olho da crise. Praticamente uma semana ou duas depois do Carnaval, uma semana antes da decretação da pandemia, esse empreendimento estava sendo lançado. Ele não teve o tempo suficiente para ultrapassar este período de queda de confiança que vivemos. Mas é uma decisão da Companhia a manutenção desse lançamento. São R\$120 milhões de VGV, mais de 40% de margem.

Mas a grande questão é que ele é um empreendimento extremamente bem localizado, um empreendimento localizado na Alameda dos Arapanés, esquina com a Rua Ibijaú. É no coração de Moema. É o típico empreendimento que no momento de retomada, é um empreendimento que vai fazer a diferença para investidores e usuários finais, por ser um empreendimento de categoria, pensado para o modelo moderno de vida, o que nós viemos classificando e caracterizando como *smart living*.

Na página de número 9, nós gostaríamos de ressaltar aos senhores aquilo que pensamos a respeito de uma possível saída desse momento em que nos encontramos. Não sabemos ao certo quando será o momento de lançamento desses novos empreendimentos. Acreditamos que estamos falando do 3T ou do 4T20.

Mas estes três empreendimentos já dão uma ideia do que estamos preparando para vir com força no final do ano de 2020. Começando aqui pelo empreendimento Fit Casa Estação José Bonifácio. Ele é um empreendimento na Zona Leste, localizado ao lado da Estação José Bonifácio, da CPTM.

Um empreendimento 100% EZTec, R\$138 milhões em VGV. Este foi um terreno escolhido e comprado pela Companhia para o propósito final, efetivo do Minha Casa Minha Vida. Empreendimento também, sem dúvida nenhuma, para ficar no mesmo patamar de margem que o nosso Fit Casa Brás, que o nosso Fit Casa Rio Bonito já está oferecendo para a Companhia. Um segundo empreendimento a ser ressaltado na região da Aclimação, um empreendimento na Rua Armando Ferrentini.

É um empreendimento de alto padrão, onde a EZTec tem uma participação de 50% nele. A EZTec fará a construção e a administração desse empreendimento. O VGV EZTec é um VGV de mais de R\$110 milhões. Este também, como categoria, como qualidade de um empreendimento EZTec no alto padrão é um empreendimento que oferece mais de 40% de margem bruta.

Para fechar o slide, um astro aqui do nosso banco de terrenos. É o terreno da República do Líbano, esquina da Alameda dos Arapanés com a República do Líbano, em frente ao Clube Atlético Monte Líbano. Um empreendimento que nós temos também 50% de participação, cuja participação da EZTec redundará num VGV da ordem de R\$186 milhões.

Um empreendimento à prova de crise, à prova de incertezas. Um empreendimento que oferecerá para a Companhia, num patamar de preço da ordem de 25 mil reais o

metro quadrado. Se fosse lançado por este valor, ofereceria margem bruta acima de 50% para a Companhia.

Essa também é uma grata e boa expectativa para o ano de 2020. Senhores vou me transferir agora para os resultados financeiros da Companhia, no slide da página 10, começando então, pela nossa receita líquida.

Muito importante ressaltar que os R\$250 milhões de receita líquida que temos, em uma boa medida, fruto do reconhecimento extremamente avançado das vendas que tivemos no Air Brooklin. São R\$60 milhões de colaboração do Air Brooklin nesta receita de R\$250 milhões.

Vamos lembrar a todos que essa receita é composta basicamente por três grandes coisas: a venda de imóveis performados. Porque é uma venda, cujo preço integral desta venda se reporta como receita. A venda dos empreendimentos em lançamentos, onde nós reconhecemos a fração do terreno, de uma vez só, em cima da porção vendida daquele empreendimento.

E, finalmente, a execução de obra que nós temos. Então, o que podemos esperar dos próximos trimestres? Se as vendas, por um lado, diminuem. Por outro, a execução de obras trará a manutenção do percentual de *completion*, ou seja, o percentual de execução de obra, para que nós continuemos vendo receita. E, portanto, resultados sendo apropriados para a Companhia.

No lado esquerdo do slide acima, a margem bruta e o lucro bruto. Aqui vale muito a pena ressaltar aos senhores, a questão do próprio Air Brooklin, que contribuiu com uma margem bruta de aproximadamente 39%. Estamos falando aqui, senhores, de um empreendimento que foi vendido de baixo para cima; foram vendidos também, senhores, de tal forma, que uma parcela significativa de vendas com investidores ou usuários finais fizessem uma antecipação bastante agressiva das receitas deste empreendimento.

Isso significa que, independente do fato de a Companhia pedir na sua tabela de vendas, alguma coisa na casa de 35 a 40%, durante o período de obra; este é um empreendimento que conquistou aí alguma coisa na casa de até 60%. Não obstante, neste incremento, já temos mais de R\$20 milhões em caixa para ele.

E obviamente, quando é feita essa antecipação, logo no momento da venda, na assinatura do contrato é feito o ajuste ao valor presente. Esse ajuste ao valor presente é um desconto para essa antecipação pré-contratual e isto resulta logicamente, numa margem menor, logo no momento do reconhecimento.

Por outro lado, ao longo do tempo, as unidades mais altas vão sendo vendidas. E não obstante a isso, o próprio INCC vai contribuindo na margem dos empreendimentos, levando, obviamente, a margem do empreendimento – que hoje é reconhecida como 39 – para a margem dos 41, 42%.

A segunda maior contribuição que temos é o próprio empreendimento Cidade Maia, com 44% de margem bruta. Empreendimentos como Fit Casa Rio Bonito e Fit Casa Brás, com 46 e 44%, respectivamente. Empreendimento como o Z Pinheiros, com 47% de margem bruta. Diogo Ibirapuera com 57% de margem bruta. Isso tudo nos remete ao que falaremos à frente, sobre a margem bruta a apropriar. Senhores, em termos de despesas.

As despesas comerciais e administrativas estão dadas, de alguma forma, para um futuro não muito distante. Os senhores observem: começando aqui pela despesa administrativa, os R\$27 milhões que consumimos no 1T20, em alguma medida, impactado este aumento de um milhão em relação ao quarto tri. Um impacto em relação a já ajustes de remunerações feitos ao longo deste 1T, dado o ciclo crescente que tínhamos no setor imobiliário.

No entanto, no 2T, muito provavelmente, nós já começamos a ver uma retração desta despesa administrativa, dado: renegociação com fornecedores – que fizemos intensamente ao longo dos últimos 45 dias – e não obstante a isso, nas próprias medidas de redução de salário e jornada que fizemos. E algum ajuste na nossa própria folha de pagamento.

Nas despesas comerciais, a situação não é diferente. Quando observamos o total da despesa utilizada para marketing e stand, durante o 2T e, talvez, em alguma medida no terceiro trimestre, essas despesas serão menores do que as despesas que vinham ocorrendo. Então nos fica aí muito mais proeminentes, as despesas referentes ao carregamento do estoque ao longo do tempo. Então é também de se esperar para os próximos trimestres uma queda de valor nominal nas despesas apresentadas.

Mudando aqui, senhores, para a página número 11, falando um pouco do resultado financeiro da Companhia, do lado esquerdo, acima, nesse slide. Nesse slide o importante é ressaltar que os R\$37 milhões que tivemos de resultado financeiro no 1T é fruto, obviamente, em larga escala, da nossa carteira de recebíveis imobiliários, de mais de R\$500 milhões, ajustada por taxas de juros ofertadas pela Companhia, na casa de 10% ao ano.

Hoje, a média dessa taxa na nossa carteira está em 10,42%. Acrescido de um IGP, que no período, para efeito dessa carteira, foi de 2,7%. Só para vocês terem uma ideia: no 1T19, vocês observam só R\$9 milhões de resultado financeiro. Aquilo foi fruto de uma deflação naquele período, da ordem de 1,52%.

Apenas para se ter uma ideia do que será essa carteira no 2T20: já temos o impacto de IGP que nós queremos, apropriado a essa carteira, que será da ordem de 1,71%. Senhores, do lado direito, a equivalência patrimonial da Companhia, do lado direito superior é fruto dos empreendimentos que não consolidamos.

Neste momento, a maior proeminência está obviamente, no Reserva JB ou nos empreendimentos que temos na cidade de Osasco, referentes aos Jardins do Brasil. São empreendimentos hoje, que em sua média, oferecem hoje para a Companhia uma margem bruta na casa de 36%.

Hoje nós temos apenas R\$8 milhões de resultado reconhecido. Mas muito fruto ainda, de que a execução de obra não está impactando este resultado. A partir do segundo, terceiro trimestre de 2020, os senhores já verificarão um incremento nessa linha, fruto de execução de obra, que já começamos, no empreendimento Reserva JB, na cidade de Osasco.

Para o resultado a apropriar abaixo e à direita, aqui sim, vale a menção de que a margem bruta de tudo aquilo que está vendido, mas não reconhecido ainda, por conta de não execução de obra ou aguardando execução de obra; a margem bruta se encontra no nível de 44%.

Eu quero lembrá-los, senhores, que um dos impactos a essa margem bruta sempre será o consumo de financiamento imobiliário. No entanto, devo lembrá-los que fechamos o 1T20 sem dívida de financiamento à produção. Isso significa que eu não tenho carrego mais de juros a serem mobilizados em cima dessa margem, desse lucro bruto.

Então, a tendência para os próximos trimestres é que, enquanto não houver utilização de financiamento imobiliário, é de uma aproximação da margem bruta, hoje na casa de 41%, para os 44% em tudo aquilo que já está vendido. Com isso senhores, fechamos esse slide falando de lucro líquido. Um lucro que nos demonstra R\$78 milhões de resultado, com um crescimento extremamente significativo em relação ao 1T19.

Quero lembrá-los que os 1Ts, no geral, são trimestres mais fracos historicamente. Não obstante a termos crescido em lançamentos e vendas, crescemos em resultado também neste período. Então, muito importante mencionar que esses R\$78 milhões fecham para a Companhia, uma margem líquida da ordem de 31%.

Na página 12, apenas damos uma luz à nossa carteira de recebíveis performados. A nossa carteira de recebíveis fecha o 1T em R\$514 milhões, com 1.910 unidades sob administração da Companhia. Esta carteira é uma carteira que está neutra praticamente, dentro deste 1T, composta por novas APs originadas em larga escala até o mês de fevereiro, num total de R\$13 milhões. Uma apropriação de juros e correção monetária de 29. E um valor total pago da ordem de R\$44 milhões. Senhores, nos movimentando aqui para o último slide, para deixar então, agora, a sessão de perguntas e respostas. Eu falo apenas, em síntese, do nosso patrimônio líquido. Eu gostaria de lembrá-los que a Companhia fecha o 1T20 com um patrimônio líquido da ordem de 3 bilhões, 888 milhões.

Esse patrimônio líquido é composto por um total de ativos da ordem de R\$4,3 bilhões. Esses R\$4,3 bilhões, aproximadamente R\$1,3 bilhão, são caixas em disponibilidades da Companhia. Recebíveis performados que podem ser securitizados, que podem ter o conceito de caixa inclusive, estão aí na ordem de R\$552 milhões.

O nosso estoque pronto, que hoje totaliza mais de R\$700 milhões tem um custo apropriado em balanços, de R\$344 milhões. Eu nem preciso dizer, os senhores sabem bem fazer essa conta. Nós estamos falando de quase 50% de margem bruta nesse estoque. E o *land bank* da Companhia fecha em custo de R\$903 milhões, para um total apropriado de VGV da ordem de aproximadamente R\$7.9 bilhões.

Então, todas essas compras feitas, esse giro que fizemos; essas últimas compras realizadas nos últimos 18 meses; compras muito fortes que a Companhia fez, na verdade, redundam numa participação de terrenos sobre VGV da ordem de 13%.

A força da Companhia não se dá só nesses ativos. Se dá também nos passivos. Totalizamos de passivos menos de R\$500 milhões. Nada praticamente de financiamento imobiliário. Terrenos a pagar, terrenos adquiridos e que estão sendo pagos parceladamente, na casa de R\$145 milhões, com R\$67 milhões que pagaremos de dividendos. E outros passivos, como fornecedores, folha de pagamento, custos de construção da ordem de R\$254 milhões.

Senhores, com isso, demonstrando a força da Companhia. A força com que entramos neste ciclo e fizemos as nossas alterações societárias, para dar mais força e união à Companhia, eu encerro a apresentação, passando à nossa sessão de perguntas e

respostas com a participação do nosso CEO, Flávio Ernesto Zarzur, e Diretor Vice-Presidente, Sílvio Ernesto Zarzur. MUITÍSSIMO OBRIGADO.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Boa tarde a todos. Eu queria fazer duas perguntas aqui. A primeira em relação... vocês mostraram aqui os próximos lançamentos que a Companhia está mirando. Então chamou a atenção aqui: tem um empreendimento do segmento econômico. Outros dois de alto padrão, *smart living*. A minha dúvida aqui é, se de fato, além destes três empreendimentos, de fato, o foco da Companhia para este momento pós-pandemia é ficar nesses dois nichos, nas duas pontas, tanto no econômico e no alto padrão e deixar um pouco de lado a média renda? Ou se vocês também pretendem eventualmente voltar a lançar produtos de média renda mais no curto prazo? Entender um pouco como vai ficar essa dinâmica para frente.

E a minha outra pergunta é um pouco em relação à carteira própria da EZTec. Vocês podiam falar um pouco sobre como foi a performance dessa carteira nesses últimos dois meses? Porque olhando essa movimentação aqui que vocês abriram, parece que ela performou muito parecido com como era o histórico, no sentido do ponto de vista de originação, como de pagamento etc. Então, eu queria saber mais recentemente. De repente, pensando nos últimos dois meses.

Vocês viram algum tipo de movimentação maior do ponto de vista de inadimplência, de renegociação de algumas parcelas, ou até mesmo com a CELIC muito baixa, alguém querendo fazer pré-pagamento, alguma coisa do tipo, mais recente, que, talvez, não está tão claro aqui nessa figura do primeiro tri? É isso. Obrigado. Boa tarde.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Esses empreendimentos são os que estão mais na mão para serem lançados. Eles estão mais prontos para serem lançados. O que não quer dizer que vamos lançar imediatamente quando acabar a quarentena. Vai acabar a quarentena.

Nós temos nove, dez plantões abertos, que serão abertos de novo, nós vamos entender mais ou menos como que está funcionando esse mercado como um todo. Qual vai ser o apetite do comprador, qual vai ser a disposição para continuar a comprar.

Eu lembro que os juros de aplicação financeira estavam rodando em 3%, 3,5%. Eu acho que vai ter bastante gente que tem economia e que vendo o dólar num preço desses e enxergando o risco que correram nas Bolsas, os prejuízos que todos tiveram nas Bolsas. Eu acho que vai ter uma quantidade considerável de pessoas que devem ter interesse em voltar a comprar o imóvel.

Mas nós temos que experimentar isso. De agora, com os plantões fechados, nós temos vendido razoavelmente distribuído – eu não posso falar que é razoavelmente bem –, temos vendido tanto no média renda, produtos mais atrativos, como o Reserva lá de Osasco, como Guarulhos, o Cidade Maia. O Cidade Maia está pronto. O Reserva de Osasco não começou a obra. Então são produtos que estão vendendo bem para o cenário que estamos.

Nós temos vendido para gente que procura também alguma coisa de alto padrão. Tem acontecido. E temos vendido também, da mesma forma, proporcional, para o baixa renda.

Então, nós estamos enxergando, por enquanto, uma distribuição dos interesses de venda. É difícil para nós, que somos uma empresa que trabalha com muito marketing, que trabalhamos muito corpo a corpo, bastante agressivo na venda.

Trabalharmos com plantões fechados é bastante difícil. Foi um desafio complicado. Por exemplo: esse mês aqui, nós devemos vender mais do que o dobro do mês passado. Está se apresentando assim. Por quê? Porque a equipe se ajustou. Eles entenderam um pouco da mecânica de vender sem ter plantão. Foram feitas uma série de focos em venda *online* etc.

E a empresa foi se acostumando com isso e melhorando o desempenho nisso e esse foco para a empresa foi uma novidade. Então é isso. Nós vamos trabalhar. Nós vamos experimentar todos os produtos. Nós temos todos já à venda. Nós temos tudo à venda. Vamos experimentar. Vamos ver o que está acontecendo na hora que abrir o plantão.

Em seguida, vamos tomar a decisão dos lançamentos, conforme nós fomos enxergando o andamento do mercado, que não conseguiu ainda compreender nem quando acaba a quarentena, nem exatamente quais são as consequências dela. O fato é que, de lá para cá, nós não compramos mais terrenos. Aquelas compras que estavam sendo efetuadas, efetuando uma ou outra finalização em terreno que já tinha sido adquirido em vários lotes, adquirindo mais um. É uma coisa muito a conta-gotas, muito pontual, que nós fizemos.

Nós estamos aguardando a abertura de plantão etc. para ver como vai desempenhar o mercado. Eu acho que essa é a primeira posição. E nós estamos fazendo um esforço muito grande de venda online e temos colhido frutos disso, crescentes. Então, eu espero que a quarentena acabe esse mês e com isso nós possamos abrir o plantão. Mas que nós estamos mais preparados para o próximo mês do que nós estamos hoje para vender online, e vamos estar muito mais.

Eu acho também, que essa estratégia de venda online, ela vem para ficar. Ela não vai ser a estratégia principal da empresa numa época normal. Mas ela vem para ficar. Aprendemos muita coisa, investimos bastante nisso e temos condição de fazer disso, uma parte do nosso negócio numa situação normal.

Já a respeito da carteira de recebíveis, os bancos anunciaram que iam reparcelar as parcelas para os compradores, a Caixa, o Banco do Brasil, até Bradesco, Itaú, eles falaram isso. Eles falaram que isentariam os clientes de cobrança nos próximos três meses, a partir da pandemia. Essa foi a mensagem dos bancos. Nós tivemos bastante solicitação de renegociação.

Nós praticamente fizemos muito pouca renegociação, com adiamento total dos pagamentos. Ou nós exigimos, por exemplo, o pagamento de metade da parcela ou muitas vezes até, da parcela integral. Então a política nossa é assim: não é que nós não negociamos, mas eles estão morando no apartamento, eles estão usufruindo o bem. Então, pelo menos, uma parte da parcela, nós recebemos.

Mas se aparece lá uma pessoa que tem um problema particular, o cara foi despedido. O cara tem um negócio que está fechado, ele tem uma loja. Aí nós temos analisado

esses casos. E quando não conseguimos mesmo fazer com que ele pague uma parte, nós temos prorrogado os pagamentos por três meses. Pouca gente apareceu para quitar.

Essa é a situação da carteira. Ela não está inadimplente, mas ela foi remodelada, uns 25% dela. Ela foi remodelada para pagar de forma a ter pagamentos menores, agora, durante a pandemia. Uma coisa como 25% da carteira. Eu acho que é isso.

Flávio Ernesto Zarzur:

E só para acrescentar ao que o Sílvio está falando, uma coisa que eu acho importante: a resposta da Companhia foi bastante rápida. O atendimento para os clientes foi personalizado. Nós chamamos de volta toda a nossa equipe de renegociação. Não é que nós fizemos uma renegociação padrão.

Analisamos todos os casos. Superintendentes e diretores analisaram caso a caso os clientes. Não foi feita uma fórmula padrão. E resposta rápida dá um conforto para eles. Dá um norte. A pessoa sem resposta sofre mais. É isso também. Só para acrescentar.

Gustavo Cambauva:

Está ótimo. Muito obrigado. Se eu puder tirar só uma dúvida em relação àquele primeiro ponto que o Sílvio comentou, que as vendas estão bem distribuídas entre todos os segmentos. A minha dúvida é se a estratégia comercial de vocês segue exatamente a mesma em todos os segmentos? Ou vocês fizeram algum tipo de flexibilização ou de mudança de preços em alguns segmentos específicos? Ou se realmente tudo está performando muito parecido, nas mesmas condições de antes?

Sílvio Ernesto Zarzur:

O preço líquido para nós ficou praticamente o mesmo. Porque nós fechamos os plantões. Porque os plantões consumiam manutenção de plantão entre atendimento, recepcionista, propaganda, limpeza, eventos em plantão, consumia aproximadamente 3,5% do valor de vendas. Nós praticamente zeramos a despesa de plantão. É uma limpeza, uma vigilância.

E na verdade, essa estratégia de vender online, nós investimos números muito menores. Porque nós entendemos que investirmos números muito maiores, não haveria resultado. De forma que, no final, este desconto que nós estamos ofertando para os clientes agora na época de pandemia, está sendo compensado pela redução de despesas comerciais.

Então, eu posso falar que não vai dar 2% de diferença no preço líquido que sobra para a Companhia. Vamos falar que o cara pagasse 5% a menos. Mas desses 5%, 3,5% que eram propaganda e marketing nós não estamos gastando. Então eu acho que não vai ficar fechado o plantão para sempre.

Mas isso não refletirá de forma negativa na nossa margem. É óbvio com volumes muito menores. Os volumes são muito menores. Nós estamos recuperando mais as vendas agora. Esse mês nós devemos conseguir vender alguma coisa como 8; 9 milhões por semana. Então já começamos a fazer um pouco de espuma. Mas o mês passado foi mais difícil em termos de volume. É isso: o preço ok. O volume é que caiu bastante.

Gustavo Cambauva:

Tudo bem. Obrigado. Boa tarde.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Boa tarde. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira é um pouco mais aberta. Eu acho que depende um pouco mais de bola de cristal. Como vocês estão vendo o segmento, principalmente corporativo? A Companhia levantou capital recentemente. Parte do uso da oferta era para direcionar para fazer lajes, replicar um pouco a estratégia do EZ Towers, já tem o Esther Towers. Como vocês estão vendo esse segmento? E principalmente, o que nós podemos esperar? Talvez, uma mudança mais estrutural em demanda futura. Não estou falando nem em novas áreas. Então assim: hoje vocês têm o pé um pouco mais atrás? Ou ainda estão confiantes nessa estratégia?

E a segunda pergunta... o Emílio acabou mencionando que vocês conseguiram algumas renegociações do lado de custos, com fornecedores. Se pudesse explicar um pouco melhor? Contrato de matéria prima mesmo, aço, mão de obra está mais fácil de negociar nesse período aqui?

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu vou falar a respeito do corporativo. É obvio, vendo tudo isso que está acontecendo. A saúde financeira de uma série de empresas serem deterioradas. Você assistiu grandes conglomerados mundiais, internacionais, tendo problemas. Isso é uma parte importante dos usuários das lajes corporativas. Então nós enxergamos um arrefecimento da demanda por lajes corporativas. Eu acho que é óbvio. Todo mundo consegue enxergar isso.

Quando voltamos para trás e olhamos outra conversa em que o pessoal fala: “ah não, agora todo mundo vai trabalhar online. Vai mudar o meio de viver.” Eu acho que isso é muito limitado. É muito limitado por uma questão social e cultural. Isso aconteceu há algum tempo.

As empresas identificaram que elas tinham condição de trabalhar online. E eles fizeram experiências, principalmente nos Estados Unidos, de fazer trabalho online. Isso desagradou colaboradores. Então, por exemplo: uma moça, um rapaz, ele não quer trabalhar em casa. A moça não quer trabalhar em casa e ter que ficar lá com a empregada, o filho chorando. E o marido, a mesma coisa. A pessoa quer se arrumar; quer ir para a rua, quer ir para o escritório. Quer sair para almoçar com as amigas, com os amigos. Quer voltar.

E essa interação entre as pessoas no escritório também traz mais produtividade; traz novas ideias. Então o que eu falo é assim: para o médio prazo, nós estamos aqui, junto com todo mundo, enfrentando uma crise dramática.

Então eu acho que para o curto prazo sim, tem problema para demanda de residencial, de comercial, de tudo. Não é especificamente galpão, aquele de *last mile*, logística da última milha. Mas, no geral, nós devemos sofrer o reaquecimento da demanda de tudo e a laje corporativa está junto.

Mas eu não acredito que isso não é recuperável. Eu acho que com o tempo recupera. E a empresa, do mesmo jeito que nós estamos falando que nós vamos fazer com os residenciais, vai acontecer com as lajes corporativas, com os outros comerciais.

Nós vamos primeiro, entender direito o que está acontecendo. Qual é a demanda? Como ela está se comportando? E depois nós vamos partir para a continuidade e para a execução de novas obras. É da política da empresa sair um pouco atrasada. Vamos falar que seguiremos as coisas e chegue setembro e dispare tudo.

Nós preferimos na Companhia, sair um pouco depois, atrasar um pouco, do que sair antes e perder. É melhor sair atrasado que queimar na largada. É isso. Nós preferimos assim: sair um pouco atrasados, enxergando um pouco melhor o que está acontecendo. Do que sair com toda força e depois bater numa parede. Agora, da outra parte eu não sei. Eu acho que o Emílio ou Flávio podem responder.

Flávio Ernesto Zarzur:

É assim: eu acho que essa parte dos fornecedores, eu acho que o que o Emílio quis dizer mais claramente foi assim: nós tivemos um ajuste rápido no nosso G&A. Nossos funcionários, e neste momento, eu queria até aproveitar e agradecer a eles a rápida compreensão do momento que vivemos. E eles foram muito aderentes aos sacrifícios que nós teremos que enfrentar juntos. Então nós conseguimos fazer ajustes.

Eventualmente, por enquanto, alguns colaboradores nós desligamos. E, além disso, nos nossos fornecimentos de insumos de escritório, tipo: TI, prestação de serviços jurídicos; nós também conseguimos uma boa adequação com um custo abaixo.

Na questão das obras, um ponto importantíssimo, vamos pegar na indústria geral, nós conseguimos manter os canteiros funcionando. Então esse foi um trabalho que foi feito em conjunto, por todas as construtoras. Fizemos um bom protocolo. Um protocolo que se mostrou vencedor que nos permitiu nesses últimos dois meses; fôssemos um dos únicos segmentos funcionando dentro da cidade de São Paulo. Isso foi muito importante.

Mas isso nas obras não decorreu em economia de custo de obra. Na verdade, teve alguns custos adicionais em função dos protocolos que você tem que adotar. Nós estamos trabalhando com toda segurança sanitária possível para preservar a vida de todos os nossos colaboradores. Inclusive entendo eu, que é um exemplo para a indústria toda e para o comércio em geral.

Eu acho que se nós conseguimos manter uma obra funcionando, respeitando os protocolos, de alguma maneira, com certeza, eu acho que é bem possível que nos próximos 15, 20 dias, que o governo pudesse avaliar e abrir outros segmentos do comércio, para tentar que eles comecem a operar gradativamente e voltar à normalidade. Então, o grande ajuste que nós fizemos foi nos nossos custos de G&A. Em custos de obras, não houve economia substancial.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Projeto de arquitetura, contratos de cálculo. Nós fizemos um mutirão na empresa e nós renegociamos tudo. O Emílio renegociou os contratos. Cada diretor chamou todo mundo que prestava serviços e nos renegociamos os contratos. É isso. Devemos ter conseguido uma economia nesses contratos, da ordem de 15 a 20%, na diminuição. Inclusive aluguel de plantão. Local que eu tinha alugado para plantão, nós

conseguimos suspender o pagamento pelo período da pandemia. Nós conseguimos algumas que deram um alívio – que é pequeno – nós conseguimos.

Flávio Ernesto Zarzur:

A economia fica restrita a G&A, comercial e RI, mas o material é o mesmo. Os insumos de obras são os mesmos custos, e um pouco mais de custo operacional sanitário. É isso.

Alex Ferraz:

Está ótimo. Ficou bem claro. Obrigado.

Pedro Hajnal, Bradesco BBI:

Oi, pessoal. Boa tarde. Obrigado pelo *call*. Tenho algumas perguntas rápidas, na verdade. A primeira, vocês comentaram sobre esses três próximos projetos que serão lançados. Em relação a esses projetos, eles já foram aprovados ou ainda não; é mais uma questão de timing mesmo? E tocando nesse ponto também, da aprovação de projetos. Como vocês têm observado isso durante esse período da quarentena? O processo de aprovação tem sido mais devagar?

E a segunda pergunta é em relação às vendas online. Então, eu acho que vocês comentaram no resultado, que desde o começo da quarentena vocês conseguiram dobrar esse volume de vendas. Então, talvez, se vocês pudessem dar um pouco mais de cor do que seria um patamar alcançável, se ainda tem espaço para crescimento dessas vendas? Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

O mês passado nós vendemos alguma coisa como entre R\$15 milhões e R\$20 milhões, no final. E esse mês nós estamos caminhando para vender entre R\$40 milhões e R\$50 milhões. Eu acho que é isso que nós estamos conseguindo no momento. Isso se também não tiver nenhuma mudança daqui para o final do mês.

Conforme as coisas vão andando, se alguma coisa piora, se houver alguma medida que dificulta, pode diminuir um pouco. Mas o fato é que não são vendas que dão sustentação para uma Companhia do tamanho da nossa. Essas vendas na faixa de 30, R\$50 milhões por mês não é o que mantém bem uma Companhia como a nossa.

Nós precisamos abrir os plantões para ter o funcionamento lá, correto. Nós não operamos bem. Eu acho que até pode ser, mas vai demorar muito tempo para nós conseguirmos sair de um patamar de venda substancial com plantões fechados. E a outra resposta é assim: a prefeitura está trabalhando lentamente. Eles estão trabalhando, mas lentamente.

O funcionário público não é obrigado a ir ao trabalho. Então você imagina com essa situação que nós estamos vivendo. É difícil o cara ir à prefeitura e desenvolver o trabalho dele. Não está parado, mas está lento. Esses três projetos que nós estamos falando, eles estão prontos. Mas a prefeitura não os aprovou.

Tem um modificativo, na República do Líbano. Não é um projeto novo. É um modificativo. Nós já tínhamos um que nós aprovamos no começo do ano. Nós resolvemos mudá-lo. Estamos alterando para esse produto – que nós achamos muito

adequado – esse produto que nós estamos aprovando lá. Mas não é esse o gargalo para lançamento.

Eu acho que o gargalo para lançamento é o fim da quarentena. E nós entendermos exatamente como está o apetite do comprador para imóvel. Se realmente ele vai comprar. E aí nós vamos ter esse tempo até isso ficar resolvido e nós vamos ter esses projetos mais do que aprovados. Temos projetos mais do que suficientes para lançar. Não vai ser esse o limitador do lançamento. Com certeza, não vai ser aprovação de projeto.

Pedro Hajnal:

Está claro. Muito obrigado.

Bruno Mendonça, Santander:

Boa tarde, pessoal. Obrigado pelo *call*. Eu acho que a minha pergunta, talvez, é um pouco mais para o Emílio. A EZTec sempre teve uma disciplina muito grande. É reconhecida por ter um foco em rentabilizar muito bem o seu ativo, o seu patrimônio. Olhando esse slide que vocês colocaram aqui do *breakdown*, da quebra do patrimônio líquido do ativo. Nós vemos que tem um percentual muito grande aqui, que é caixa e já *land bank*.

Então, a minha pergunta é: com essa mudança forçada que está tendo que ter de estratégia e rever *guidance*, como que muda a estratégia da Companhia para rentabilizar esse ativo da mesma forma? O que vocês esperam fazer? Porque a estratégia era comprar terreno numa velocidade, talvez, diferente; fazer lançamentos numa velocidade diferente. Então a crise vem provavelmente, impactando bem o giro do seu ativo. A velocidade com que você vai girar esse ativo. Então como fazer? Qual é a estratégia? Como está a cabeça de vocês para essa mudança? Existe a possibilidade, por exemplo, de aumentar a exposição à recebível, já que o recebível é que está trazendo rentabilidade interessante? Nessa linha. Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Nós estamos olhando tudo. Primeiro nós estamos olhando tudo. Possibilidade de fazer, por exemplo... nada disso que eu estou falando é certo ou vai ser feito. Nós estamos olhando todo tipo de oportunidade onde nós possamos investir o nosso dinheiro com segurança. Mas nós não vamos fazer um movimento, enquanto nós não entendermos o posicionamento do mercado pós-crise. Nós não vamos nos movimentar.

Então nós vamos negociar. Nós vamos conversar. Nós vamos olhar. Como o Emílio falou: nós temos R\$8 bilhões de *land bank*, lançamentos, são terrenos maravilhosos, nos melhores lugares. Então, eventualmente, um terreno que aparecer que for muito, muito barato, muito bom. Nós podemos estudar. Ou uma permuta por mercadoria que nós já temos lançada ou pronta, que desse liquidez naquilo que nós já temos em nosso estoque.

Essas são as possibilidades de nós adquirirmos terreno. Vamos ver as empresas. Porque tem muita gente que pegou o dinheiro para ir em direção a um IPO. Eu não sei como eles estariam. Nós estamos olhando, acompanhando, vendo as possibilidades que têm. Mas o que eu falo é assim: nós – como toda vez – a mentalidade é uma só. Nós somos acionistas da empresa.

Então, o nosso interesse está alinhado com o dos acionistas. O que nós queremos? Rentabilizar esse dinheiro de uma forma boa. Se não for rentabilizar de uma forma boa, nós vamos dar um destino para o dinheiro, que não é dentro da Companhia.

Aí nós vamos fazer outra coisa. O que não está na nossa cabeça neste momento. Nesse momento nós estamos com esse dinheiro. Estamos olhando. Nós acreditamos que podem aparecer oportunidades. Podem aparecer formas de investir isso de uma maneira adequada.

Mas é óbvio: nós não vamos deixar esse dinheiro dentro da Companhia dois anos, três anos, recebendo 2, 3% de CDI. Nós não vamos fazer isso. Nós vamos olhar com calma, com atenção e vamos tomar a decisão correta de investir, se for seguro, se for rentável, na hora correta, ou dar outro destino. Deixar a 3% por dois anos é para todo mundo perder dinheiro.

A nossa ideia não é essa. Nós vamos buscar oportunidades corretas para investir esse dinheiro. Nós temos tempo e acreditamos que vai aparecer. Com calma, enxergando esse cenário para frente. Nós não vamos tomar uma medida antes de enxergarmos como vai se comportar esse mercado. Porque eu acho que seria um erro.

Bruno Mendonça:

Ótimo. Obrigado, Silvio.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Boa tarde. Só se vocês pudessem dar um “update” sobre o programa de recompra que vocês fizeram depois do final do trimestre. Enfim, era um programa rápido, grande? Só entender como foi a evolução disso. Obrigado.

Emílio Fugazza:

Marcelo, boa tarde. Obrigado pela pergunta. Nós ainda não tomamos a decisão. E, por enquanto, nós não executamos o nosso programa de recompra. Eu acho que isso é quase uma emenda em relação à resposta que o próprio Silvio já iniciou.

O que tem por trás disso é o seguinte: nós estamos num momento de incertezas. Se você lembrar a maneira como eu comecei este *webcast* eu disse o seguinte: essa diretoria está mais unida do que nunca. Comprometida para viver esse período de incerteza. Então o que nós estamos mais fazendo ao longo do tempo é discutindo, refletindo, debatendo ideias.

Porque no fundo, é um cenário que nós nunca vivemos. E entramos nesse cenário extremamente preparado sob todos os aspectos. Então, tomar a decisão de fazer alguma coisa significa que você está absolutamente consciente de que é a melhor forma de rentabilizar.

E a verdade é que, como o Silvio disse, eu só reforço, nós começamos a enxergar uma série de oportunidades que podem ser extremamente interessantes para a Companhia, de todos os lados.

Nós não sabemos exatamente se os terrenos terão uma diminuição de custos ou não. Mas sabemos da fragilidade de muitas Companhias. Sabemos da possibilidade que nós temos com injeção de capital e com os processos que nós já temos estabelecidos.

A capacidade que nós temos de trabalho, o quanto ajudaria, por exemplo, a outra Companhia se nós trouxéssemos para dentro. Isso é uma hipótese, dentro de tudo aquilo que nós conversamos. E não significa que nós vamos fazer. Então, o programa de recompra está dentro dessa situação. Por enquanto, não o executamos. Mas ele está aberto, justamente, porque é parte desta nossa reflexão. Marcelo.

Marcelo Motta:

Perfeito. Muito obrigado, Emílio.

Emílio Fugazza:

Senhores, enquanto o Sr. Gabriel não consegue a conexão, eu acho que eu vou pegar aqui, eu vou eleger uma pergunta que veio no nosso chat, de pessoa física. Eu acho que eu vou colocar o Sr. Mauro Santos aqui como representante das pessoas físicas.

Algumas perguntas já foram respondidas pelo Sílvio e pelo Flávio. Então, só como emblemático aqui, Sílvio, o Mauro, nosso acionista, pergunta se, na crise atual, vêm surgindo boas oportunidades na compra de terrenos a preços mais baixos. Ele quer entender se nós vamos utilizar esse caixa em terrenos somente a preços mais baixos? O que nós estamos observando de preços?

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eventualmente, sim. Mas ainda não fizemos isso. E eu acho que vai demorar um pouco ainda para o preço do terreno cair. Vai demorar um pouco. Mais um mês, mais dois meses. Vai ter que apertar um pouco ainda. Porque a pessoa que é proprietária de um terreno ou de um imóvel ainda tem na cabeça aquele preço que estava praticando em março. E março, nós estamos falando de dois meses atrás. Então, por enquanto não. Por enquanto é isso que nós estamos falando: nós estamos olhando tudo. Eventualmente, se algum imóvel aparecer com preço baixo, nós vamos analisar. Mas, por enquanto, não.

Emílio Fugazza:

Obrigado Sílvio. Senhores: fechamos a sessão de perguntas e respostas. Se o operador puder devolver a palavra ao Flávio para as considerações finais?

Operadora:

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Flávio Zarzur, para as considerações finais. Sr. Flávio, pode prosseguir, por favor.

Flávio Ernesto Zarzur:

A mensagem principal que eu gostaria de deixar é assim: que neste momento, com tudo que foi dito até agora, nós estamos procurando um cenário para projetar para frente a Companhia. Um cenário do país, como que as coisas vão acontecer. E, por enquanto, não encontramos esse cenário.

Assim como também ainda não encontramos, num cenário totalmente adverso, oportunidades que valessem a pena, de botarmos a mão no bolso e gastar um dinheiro por uma coisa que realmente está num preço totalmente descontado. O que também não houve ainda.

Então, nós estamos numa posição mais defensiva. Mas, por outro lado, nós temos a empresa totalmente na mão. Todos os nossos colaboradores e fornecedores, totalmente comprometidos conosco. E aí nós estamos preparados para enfrentar o desafio que vem pela frente. nós vamos ficar aguardando o cenário e o farol que nos indique o caminho que nós devemos seguir.

É isso que eu tenho a dizer para vocês. E eu gostaria só de deixar mais uma mensagem. Então, neste período aqui, nós tivemos o desligamento do diretor de negócios imobiliários, o João Paulo Flaífel, a quem eu queria agradecer muitíssimo, pela colaboração que nos deu nestes últimos onze anos. E no seu caso, lógico, que era um pedido, que ele queria se aposentar dentro de uma situação como a que nós estamos vivendo. Mas nós sabemos que sempre vamos poder contar com ele, e ele pode contar conosco.

Obrigado a todos. E quando precisarem de nós: estamos aqui para responder qualquer dúvida ou pergunta. Podem falar.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu queria fazer uma colocação. Nós trabalhamos muito bem quando o mercado está bom. Quando o mercado está bom é a hora de ganhar dinheiro e é a hora de você ser ousado e avançar para frente com força. Nós somos bem arrojados. Eu acho que isso ficou demonstrado nos anos que passaram. Mas também, na hora que vem a crise, como nas outras vezes, eu falava assim: se nós nos destacamos quando o mercado está bom.

Eu acho que nós somos melhores ainda para gerir dentro da crise. Eu não estou falando que nós vamos fazer um ganho extraordinário dentro da crise. Mas nós temos uma gestão muito firme, muito segura. Nós temos muita proximidade com os contratos. Nós ficamos muito em cima. Então nós temos um controle quase de banco, se não for igual ao de banco.

Então, nós temos uma série de procedimentos que nós adotamos; que nós conseguimos enxergar a Companhia. Eu costumo falar assim: nós temos um pessoal que está conosco há muitos anos. Então nós temos uma equipe muito bem formada, muito bem preparada, que nós investimos muito para eles virem até aqui conosco. Então agora nós temos uma equipe espetacular.

Nós temos uma quantidade de recursos dentro da empresa que é considerável. Eu acho que essa crise nos pegou com um maior caixa. Você vê que nós pegamos aquele dinheiro lá em julho ou agosto – não me lembro mais, eu acho que é agosto –, nós conseguimos comprar os terrenos sem fazer consumo grande de caixa.

No último trimestre nós fizemos caixa positivo. Então, nós temos um controle muito seguro. A crise pode ser longa. Mas se tem uma Companhia que é perene, que tem força para atravessar a crise é a EZTec.

Nós vamos atravessar essa crise com um mínimo de prejuízo possível. Machucando o mínimo a empresa. Porque nós cuidamos dela com muito empenho. Nós temos muita gente preparada junto conosco.

Essa mensagem é assim: nós estamos tranquilos dentro do possível. E que a nossa empresa é uma empresa que veio para ficar. Já está há 40 anos. Com certeza nós vamos ficar mais 40, mais 60 anos trabalhando. A EZTec vai trabalhar. Então eu acho que é isso.

Obrigado a todos.

Operadora:

A teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Agradecemos a participação de todos. E desejamos um ótimo dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”