

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

Operadora:

Boa tarde, senhoras e senhores, e obrigada por aguardarem. Sejam bem-vindos à teleconferência da Brasil Brokers para a apresentação de resultados do 3T21.

Informamos a todos os participantes que esta teleconferência e os slides estão sendo transmitidos pela Internet através do site www.ri.brasilbrokers.com.br. Informamos também que os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando instruções adicionais serão fornecidas.

Caso algum dos senhores necessite de alguma assistência durante a conferência, queira, por favor solicitar a ajuda de um operador, digitando *0. Gostaríamos de informar que as perguntas só poderão ser feitas por meio da opção de chat do webcast. Portanto, caso você esteja conectado apenas por telefone, a Empresa o convida a se conectar pelo *webcast* também.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócio da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Brasil Brokers, bem como informações atualmente disponíveis para a Companhia. Considerações futuras não são garantias de desempenho, e envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros, e portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

O Sr. Daniel Guerbatin, CEO da Companhia, fará a apresentação dos resultados operacionais. A Sra. Andrea de Rizzio, CFO, apresentará os resultados financeiros.

Por favor, Sr. Guerbatin, pode prosseguir.

Daniel Guerbatin:

Boa tarde. Sejam todos bem-vindos ao call de resultado do 3T da Brasil Brokers. Hoje, decidimos fazer este call no mesmo horário de nossa reunião aberta semanal, para que

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

todos os colaboradores pudessem assistir junto com nossos investidores e futuros investidores.

Estamos no slide três. No início deste ano, definimos o planejamento estratégico da Empresa para o próximo ciclo de cinco anos e reafirmamos o nosso propósito de fazer de cada experiência imobiliária uma experiência única.

Para atingir este propósito, temos trabalhado com quatro direcionadores estratégicos: rentabilidade, experiência do cliente, transformação digital e ecossistema. Todos os nossos indicadores de gestão, foco de trabalho no dia a dia e decisões que tomamos refletem um ou mais destes direcionadores estratégicos.

Para deixar claro como fazemos as coisas por aqui, divulgamos no nosso último Investors Day os nossos seis valores: espírito empreendedor, jogo limpo, poder das relações, inovar e criar valor, encantar o cliente, e movidos por resultado. Estes seis valores constroem a nossa cultura e dão suporte ao nosso propósito.

Esta nova cultura da Brasil Brokers está alinhada com as melhores práticas da nova economia, e fortalece os resultados obtidos nos últimos meses:

Estamos crescendo continuamente, e neste trimestre ficamos com uma receita 13% acima do trimestre anterior. Melhoramos o nosso EBITDA em R\$6 milhões, referente ao trimestre anterior, e também é o segundo trimestre contínuo em que temos EBITDA ajustado positivo.

Neste 3T, tivemos o lançamento do Credintegrados, sistema da Credimorar, que irá melhorar a experiência de nossos clientes e melhorar ainda mais a performance deste segmento de negócios.

Iniciamos um plano de transferência de todos os nossos sistemas para um ambiente de nuvem, que nos dá mais flexibilidade de crescimento. Também iniciamos a transformação de todos os nossos sistemas que eram monolitos em microsserviços. Este movimento faz parte da nossa estratégia de transformação digital, uma vez que permite que algo que seja produzido para uma vertical, seja aproveitado para outra vertical e, com isso, traga uma performance melhor para a Empresa como um todo.

Continuamos focados em reduzir os desperdícios e garantir que a relação de receita por *headcount* seja estável ou melhor a cada trimestre.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

Nossos esforços de transformação digital estão mais fortes na Credimorar e Desenrola e, como falei antes, são transbordados continuamente para as outras empresas e verticais do grupo Brasil Brokers.

Passo a palavra agora para Andrea de Rizzio, a nossa CFO e Diretora de RI, que irá nos trazer mais detalhes financeiros e de performance. Depois eu volto para trazer mais detalhes operacionais.

Andrea de Rizzio:

Obrigada, Daniel, e boa tarde a todos. Iniciando a nossa apresentação, no slide quatro, falaremos um pouco sobre o nosso resultado no último trimestre.

A receita bruta realizada no terceiro trimestre de 2021 alcançou R\$50,5 milhões, 58% superior ao mesmo período de 2020. Quando analisamos no acumulado dos 9M, atingimos um total de R\$136 milhões, 13% maior que todo o ano de 2020.

Quando falamos do nosso resultado bruto, no acumulado dos 9M21, alcançamos R\$72 milhões, 16% maior que o acumulado do ano anterior.

No slide cinco, entrando agora nas despesas administrativas, vemos uma queda substancial na sua proporção em relação à receita bruta. Saímos do patamar de 59% no 3T20 para 49% no 3T21, reflexo do controle em relação aos gastos administrativos, e que as reestruturações realizadas não interferiram na sustentabilidade da Companhia.

Apresentamos um EBITDA ajustado sem passivos trabalhistas positivo pelo segundo trimestre consecutivo, sendo este um valor de R\$1,2 milhão no 3T21.

Neste trimestre em específico, tivemos gastos adicionais que consideramos extraordinários, tendo estes um objetivo estratégico para a Companhia. Portanto, se fossemos considerar o EBITDA 100% operacional, atingiríamos o valor de R\$3,5 milhões, uma performance excelente!

No slide seis, detalharemos um pouco mais os nossos indicadores de custos, onde, no 3T, nossos custos fixos ficaram e torno de 37% sobre a receita bruta, e nossa receita por *headcount* cresceu de 28 para 35, demonstrando assim uma melhora de eficiência em 25%.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

No slide sete, podemos verificar que este conjunto de ações e indicadores positivos refletiram diretamente na geração de caixa operacional de R\$2,5 milhões no 3T21, e um consumo total de caixa total R\$11 milhões, oriundo dos investimentos em tecnologia, consultorias estruturais e pagamento de passivos referentes aos anos anteriores.

Apesar de não haver um slide que demonstre nossos passivos, vale aqui ressaltar que o nosso estoque de passivos trabalhistas, reduziu de 373 ações no 1T20 para 261 ações ao final de setembro 2021, uma redução de 30% em seu estoque de processos. No período de 2021, houve somente a entrada de quatro novos processos no ano. Por este motivo, consideramos que este tema está superado na Companhia e, a partir desta divulgação, trataremos do mesmo somente no release.

Por fim, aproveito para convidar a todos a conhecer o nosso novo site de RI, que representa a nova Brasil Brokers. No mesmo, vocês poderão encontrar o conteúdo deste call, bem como todas as nossas apresentações anteriores, DFs, Fatos Relevantes, Comunicados ao Mercado e Estrutura Acionária.

Concluo assim a sessão de resultados, e volto a palavra ao Daniel, que dará continuidade ao nosso call, falando da performance de cada uma de nossas operações. Muito obrigada.

Daniel Guerbatin:

Obrigado, Andrea. No slide oito, mostramos um retrato da nossa transformação digital. Estamos com 52% de nossos *leads* vindos de canais digitais, e 75% de nossas vendas já vêm de canais digitais. Portanto, o aproveitamento de *leads* digitais, uma vez que segue a nossa esteira desenvolvida para trazer uma melhor experiência do cliente e maior relacionamento com este cliente, é quase 50% melhor que os *leads* gerados de forma offline.

A explicação para isso é que desenvolvemos sistema e processos que melhoram a performance de meio de funil nos *leads* vindos de canais digitais.

No slide nove, vemos que a Credimorar continua seguindo a sua trajetória de crescimento, e atingiu neste último trimestre um VGV faturado de R\$1,257 bilhão, originados em seus diversos produtos: crédito imobiliário, *home equity* e consórcio.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

No slide dez, vemos o desempenho da intermediação de imóveis prontos. Nesta vertical, que é composta por marcas como Desenrola, Bamberg e Brasil Brokers, tivemos manutenção de VGV em relação ao último trimestre, e seguimos no nosso planejamento de concentrar as vendas nos imóveis acima de R\$1 milhão. Quase metade de nossas vendas já acontece neste segmento de mercado.

No slide 11, trago o detalhamento de locação da Desenrola, nossa principal iniciativa neste segmento de mercado. Temos melhorado continuamente nossos processos e sistemas e já conseguimos mostrar desempenho superior nas conversões do funil se comparado às operações tradicionais em nosso histórico.

No slide 12, vemos as informações do segmento de intermediação de lançamentos, que opera com as marcas Abyara em São Paulo, e Brasil Brokers no Rio de Janeiro, onde podemos ver que, embora o VGV lançado, VGV contratado e número de unidades lançadas tenham caído, estamos vendendo mais, o que demonstra que a nossa performance naqueles empreendimentos que escolhemos participar tem melhorado, e com isso atendemos melhor os incorporadores, trazemos mais comissão aos corretores associados e melhor EBITDA para a Companhia.

Nos próximos dois slides, vemos algumas das iniciativas ligadas a ESG e diversidade da Empresa. Entendemos que as empresas modernas devem olhar para essas questões de forma estratégica, e todas estas iniciativas têm engajamento total de nossos colaboradores.

Uma das que mais me orgulha é o movimento Gigantesca, que, no slide 14, trago de forma mais detalhada. Este movimento já cruzou o caminho de mais de 400 pessoas, entre colaboradores, parceiros e fornecedores. Tivemos encontros de diversos temas ligados à diversidade, e acredito que uma Empresa mais diversa e inclusiva trará ideias mais inovadoras, mais engajamento e, certamente, mais resultados.

Obrigado, e vamos abrir a seção de perguntas.

Carlos Herrera, Condor Insider (via webcast):

Vocês podem entregar uma visão de como a Empresa está indo para o 4T21? Como estão enxergando o ano de 2022, e quais são os principais riscos e oportunidades da Companhia?

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

Daniel Guerbatin:

Estamos enxergando o 4T21 de forma bastante boa, embora ainda com bastante incerteza, começando agora o 4T. Mas vemos que o primeiro mês, outubro, vem se comportando muito parecido com os outros meses. A Empresa continua crescendo em receita. Enfim, vemos ainda um trimestre muito bom.

Com relação a 2022, de novo, ainda há muita incerteza, um ano aparentemente mais complexo, com eleição. Estamos sendo cautelosos para o ano que vem em orçamento, em como estamos estruturando a Empresa. A Empresa, hoje, é bem flexível, estamos em um modelo em que conseguimos nos adaptar muito bem às condições do mercado, temos uma estrutura onde fazemos *forecast* mensal, então conseguimos seguir e ajustar o plano conforme ele vai se desenrolando ao longo do ano.

Mas vemos ainda uma boa perspectiva para o ano que vem. O que temos conversado com incorporadores, com bancos, ainda que de forma cautelosa, todo mundo enxerga uma possibilidade de ano muito bom.

E riscos e oportunidades da Companhia, temos investido bastante em transformação digital, o que sempre traz um risco associado de execução. Mas, este ano, até o momento, tudo que nos propusemos a fazer, temos conseguido executar, e tem saído até melhor do que era o planejado no começo do ano. E a equipe, os colaboradores têm se empenhado muito, se dedicado bastante para conseguir entregar os melhores resultados.

Então, eu entendo que tem risco, claro, principalmente na execução, mas muitas oportunidades, porque a Empresa é muito diversificada em receita. Então conseguimos absorver as oportunidades de mercado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Daniel Guerbatin para as considerações finais.

**Transcrição da Teleconferência
Resultados do 3T21
Brasil Brokers (BBRK3 BZ)
12 de novembro de 2021**

Daniel Guerbatin:

A Brasil Brokers continua na escalada de transformação digital, como acabei de responder ao Sr. Carlos, e um crescimento de forma sustentável. Estamos seguindo o plano estratégico alinhado com o Conselho de Administração no início deste ano, fazendo revisão todos os meses e conseguindo transbordar isso para todos os colaboradores de forma bastante intensa, através de um modelo de gestão por OKRs.

Tenho certeza de que a Empresa está no caminho certo. Temos conseguido resultados que demonstram essa transformação.

Obrigado a todos pela participação, e bom final de semana.

Operadora:

A teleconferência da Brasil Brokers está encerrada. Agradecemos a participação de todos. Tenham uma boa tarde.

“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”