

TELECONFERÊNCIA 4T22

PEDRO TADEU LOURENÇO:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T22 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 presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram por favor solicitar a ajuda do suporte através do *chat*. Em caso de falha na sua conexão, reutilize o mesmo link ou ID, disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br para retornarem à apresentação. Também no nosso site, vocês podem encontrar os slides da apresentação, na Central de Downloads.

As informações estão disponíveis em reais, em BR GAAP, IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, no contrário estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócio 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 garantia de desempenho, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, podem depender de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que essas condições gerais e de economia, 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, dando início a nossa apresentação, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de RI, que iniciará a apresentação. Por favor, Emílio, o Sr. pode prosseguir.

EMÍLIO FUGAZZA:

Pedro, muito obrigado. É um prazer e uma honra estar aqui na divulgação de resultado do ano de 2022 fechado e também do 4T22. Eu tenho a honra de estar nessa apresentação, incluindo os executivos e controladores da Companhia, Flávio Ernesto Zarzur, Silvio Ernesto Zarzur, Marcelo Ernesto Zarzur e Marcos Ernesto Zarzur, que também estarão aqui para tirar as dúvidas, receber os questionamentos dos nossos investidores e complementar também essa apresentação.

Eu começo no primeiro slide, o slide operacional, falando sobre lançamentos que nós tivemos no 4T22. O 4T foi cravado com os lançamentos do Park Avenue. O Park Avenue é um empreendimento nosso de altíssimo padrão na Avenida República do Líbano, esquina com a Alameda dos Arapanés. Empreendimento esse de apartamentos de aproximadamente R\$10 milhões cada um.

Nós já estamos com 24% vendido na data de hoje, desse empreendimento. Ele é um empreendimento que ainda não foi reconhecido no nosso resultado, e deve ser reconhecido por volta do 2T22, aumentando e incrementando os resultados da Companhia de margem bruta, vindos da equivalência patrimonial.

Também foi lançado o empreendimento Chanés Street, na Alameda dos Chanés, muito próximo da Avenida dos Bandeirantes, no bairro de Moema, também próximo do Shopping Ibirapuera, empreendimento de R\$176 milhões de VGV.

E por último, a segunda fase do Pin Osasco. O Pin Osasco é nosso empreendimento Minha Casa Minha Vida ou Casa Verde Amarela. Empreendimento esse que teve a primeira fase já lançada e já vendida, nós devemos estar muito próximos de 40% ou 50% vendido desta primeira fase.

Empreendimento esse muito próximo do Rodoanel, que vai dentro de uma mesma lógica como a que tivemos no Pin Internacional em Guarulhos, que estamos entregando agora a sua primeira fase com muito sucesso e um excelente resultado para a Companhia.

Na próxima página, fechamos com o que foram os lançamentos do ano de 2022. No 1T, estando 56% vendido, lançamos o Expression e o Exalt na Vila Clementino, muito próximo do Parque do Ibirapuera, muito próximo da sede da EZTec.

No 2T, lançamos o Hub e o Haute Brooklin, muito próximo da Avenida Santo Amaro e da Roque Petroni, estando hoje com 41% vendido.

No 3T, a segunda fase do nosso projeto Unique Green. Ele ao todo, é uma grande fase do Projeto Bandeirantes, onde temos mais fases a serem lançadas ainda, de projetos que estão sendo desenvolvidos e estão sendo aprovados. Mas a primeira fase é o que nós chamamos aqui de Unique Green, tem um VGV total de R\$800 milhões e as duas fases que o compõem foram lançadas, estando hoje com 58% vendido.

E no 4T, já comentados com todos vocês. Dessa forma, fechamos o ano de 2022, quase R\$1,8 bilhão lançados, estando todos esses lançamentos em média 48% vendidos.

No próximo slide, eu destaco o que já fizemos e iremos fazer dentro desse 1S23. Fizemos o primeiro lançamento da nossa *Joint Venture* com a construtora Adolpho Lindenberg. A nossa EZCAL trouxe o lançamento Jota by Lindenberg, na esquina das ruas Gregório Serrão e Távora, no bairro da Vila Mariana.

Empreendimento esse, que na participação EZTec, R\$128 milhões. Ele foi lançado no mês de fevereiro e já está com 21% vendido, é bastante importante ressaltar. Então, no primeiro lançamento com a construtora Adolpho Lindenberg, bastante sucesso.

Na sequência, aqui uma foto, para que todos tenham uma ideia do estágio atual do nosso empreendimento Infinity, que deve ter muito em breve seu lançamento retomado, e não obstante a isso, estamos com o plantão de vendas preparado, apartamento modelo sendo finalizado, teremos também um novo nome, uma nova campanha que entrará muito provavelmente no ar a partir do mês de Maio.

No próximo slide, a nossa performance operacional, agora de vendas. Em vendas, fechamos o 4T22, como os senhores podem ver no gráfico de cima e da esquerda, com R\$346 milhões de venda bruta, R\$304 milhões de venda líquida.

É importante ressaltar, no gráfico de cima e da direita, o crescimento das vendas brutas e líquidas na comparação anual. Fechamos em R\$1,435 bilhão comparado com R\$1,254 bilhão no ano de 2021. Isso significa um crescimento de mais de 18% nas vendas da Companhia. Perfil de distratos, para dar o volume de vendas líquidas, bastante equilibrado ao longo de todo o ano.

No próximo slide, observamos a questão das entregas. Entregas serão assunto relevante em 2023, tal qual já houve um pequeno crescimento no ano de 2022. No 4T22, entregamos dois empreendimentos que totalizam praticamente R\$400 milhões em VGV lançados, o Pátrio Ibirapuera e o Haute Ibirapuera. Cada um desses empreendimentos com mais de 80% vendido.

É importante ressaltar que de tudo aquilo que foi entregue no ano de 2022, 83% está vendido, ou seja, é uma formação bruta de estoque de imóveis prontos muito pequena, abaixo de 20%.

E mesmo naquilo, como vocês podem observar no gráfico de baixo e da direita, do que nós vamos entregar em 2023, ou seja, aproximadamente R\$1,8 bilhão em VGV lançados, 75% está vendido. Então é um ano de entregas bastante importante, tanto para a geração de caixa da Companhia quanto para a recuperação operacional também da Companhia, do espaço, colocar os novos empreendimentos a serem desenvolvidos também na engenharia.

No entanto, com a contrapartida de que não forma, não há uma formação bruta de estoque relevante com essas entregas, mostrando quão saudável foram os lançamentos que fizemos ao longo desses anos.

No próximo slide, retrato o estoque da Companhia, fechando o ano de 2022 com R\$2,8 bilhões, composto por R\$2,7 bilhões de estoque residencial e apenas R\$130 milhões de estoque comercial. Um detalhe importante, tivemos uma venda bastante significativa de uma laje comercial do nosso produto EZ Mark no 4T22, contribuindo com uma margem bruta bastante significativa e com uma receita de quase R\$20 bilhões nessa venda.

Quando eu observo o estoque, como podemos ver no gráfico de baixo e da direita, o estoque é formado por uma parcela significativa de imóveis em construção. Então, a nossa parcela de imóveis reformados residencial é de menos de R\$400 milhões disponíveis hoje.

No próximo slide, eu retrato a todos a situação dos nossos dois empreendimentos comerciais em construção. O Esther Towers, à esquerda desse slide, com 51% de obra executada, projeto nosso localizado na Chácara Santo Antônio, na frente do EZ Towers, ao lado do complexo Parque da Cidade. Empreendimento no qual estamos fazendo um investimento importante que deve gerar frutos ao longo dos próximos anos.

No mesmo slide, do lado direito, podemos ver a foto de dois empreendimentos. O Air Brooklyn Residencial em construção, a torre mais alta, e ao lado do Air Brooklyn Residencial, o nosso Air Brooklyn Comercial já com 82% de obra executada, devendo estar finalizado, com trabalhos de locação sendo realizados para que nós possamos locar e gerar venda dentro desse empreendimento ainda no ano de 2023.

No nosso próximo slide, fizemos uma separação do nosso *landbank*, retirando os projetos em construção do nosso *landbank*, mantendo apenas o que é *landbank*, seja ele um *landbank* da EZTec para residencial ou para comercial, fechando o ano de 2022 em R\$8,6 bilhões, sendo também aproximadamente pouco menos de R\$3 bilhões em empreendimentos com cláusula resolutive que deverão ser reconhecidos não pela Companhia, até o ano de 2024.

Passamos agora para a questão financeira, os indicadores e o resultado financeiro da Companhia em 2022. Começando pela receita líquida. A receita líquida teve um crescimento de 2021 para 2022, de R\$958 milhões para R\$1,1 bilhão. Então nós estamos falando de aproximadamente 20% de crescimento na nossa receita anual.

Esse crescimento de receita tem a ver com um volume lançado maior ao longo dos últimos três anos, com um volume de vendas em crescimento ao longo dos anos, e não obstante também, o reconhecimento das execuções de obra que estão sendo feitas, obras grandes, importantes, que entram para um estágio bastante avançado, permitindo a partir do momento em que aplicamos os custos, permitindo um reconhecimento maior de receita.

Da mesma forma, olhamos o gráfico da direita, o lucro bruto e a margem bruta da Companhia. A margem bruta da Companhia teve um ajuste no 4T22. É um ajuste *one and only*, como já explicamos no nosso *release*, muito advindo de um ajuste importante em uma das obras da Companhia, onde nós vamos superar o prazo de carência do P&D para a entrega dessa obra.

Então, no mais puro sentido da transparência e da integridade da Companhia, provisionamos os custos para ultrapassar esse prazo de carência de seis meses para a entrega, e também as multas porventura devidas aos compradores, conforme registrado no contrato ou na lei.

Todos esses efeitos, na melhor expectativa que temos no 4T22 foram contabilizados neste 4T.

Dessa forma, fechamos o ano de 2022 com uma margem bruta de 34%. Margem bruta essa que deve se recuperar se nós observarmos logo abaixo o resultado e a margem a apropriar. O que nós devemos esperar para a Companhia em termos de margem bruta está retratado nesta margem a apropriar de aproximadamente 36%.

36% significa a margem de todos os empreendimentos como mix que estão consolidados no resultado da Companhia em construção ou lançados para reconhecer. Obviamente que nesta margem não se enquadram os empreendimentos da equivalência patrimonial que estão um pouco melhores do que os empreendimentos consolidados da Companhia.

No nosso próprio ano *release* é possível ver que a margem a apropriar dos empreendimentos de equivalência está mais próxima de 40%. Com a entrada do Park Avenue, a partir do 2T23, veremos também o crescimento importante dessa margem, já que ele é um empreendimento que deve oferecer à Companhia margem superior a 50%. Então essas margens, como vocês podem observar, é o que nós reportamos para o 4T22, é um efeito *one and only* dentro do nosso resultado.

Por último, equivalência patrimonial. É importante destacar um crescimento de R\$10 milhões, conforme é possível observar no gráfico de baixo e da esquerda. Um crescimento de R\$77 milhões para R\$87 milhões em resultado, que poderia até ter sido um pouco melhor, R\$10 milhões melhor, exatamente como vocês observam no gráfico de 4T22, porque decidimos provisionar um terreno da Companhia que não poderá ser utilizado para incorporação.

Diante disso, não significa que nós não tomaremos ações cabíveis a tudo isso, a toda essa ocorrência, no entanto, para efeito de balanço, para efeito de patrimônio líquido da Companhia, foi provisionado a integralidade do patrimônio contido na SPE que detém este terreno, não tendo mais nada a ser provisionado.

Dessa forma, é também um efeito *one and only*, efeito *one-off* aqui dentro do resultado da Companhia, e não existe nenhuma perspectiva de recorrência.

No próximo slide, resultado financeiro. O gráfico de cima e da esquerda, nós observamos um resultado financeiro em 2022 menor do que o resultado de 2021. Em larga escala, o resultado financeiro advém da nossa carteira de recebíveis performados e continua com um alto nível de adimplência e também, na verdade, um volume muito semelhante ao encerrado em 2021, um volume de R\$363 milhões contra R\$384 milhões em 2021.

No entanto, a nossa carteira é corrigida além dos juros, a taxa de juros que hoje está na média de 10,2, em larga escala pelo IGP-DI ou, em alguns casos, pelo IPCA. No último trimestre do ano, o IGP-DI foi negativo em 2,73%, praticamente fazendo um *offset* da quantidade de juros que nós cobramos nessa carteira.

Dessa forma, o que vocês veem como resultado financeiro é, em larga escala, o reflexo da aplicação do caixa da Companhia. À medida que o IGP volta a ser positivo, volta a ser minimamente superior a zero, nós já temos o efeito do juros que traz a carteira para muito perto do resultado que obtivemos no 3T22, ou seja, o resultado de 30 milhões para cima.

Fechamos o ano, então, do ponto de vista de lucro líquido, com R\$323 milhões, significando uma margem líquida de aproximadamente 29%, isto é a composição do lucro líquido dos três primeiros trimestres e o lucro líquido do 4T impactado pelos efeitos que eu mencionei até então, que são os efeitos não recorrentes da Companhia. Fechamos então, o lucro líquido de R\$32 milhões no 4T22.

Por último, mencionando a variação do caixa líquido da Companhia. É importante ressaltar que estamos em um momento de bastante força da nossa operação. Força na nossa operação significa um volume de construção bastante significativo, porque esse volume de construção consome dívida SFH.

Então, como vocês podem observar, no ano de 2022 tivemos R\$223 milhões de consumo líquido de SFH e R\$171 milhões de investimentos em outras coisas da Companhia, como por exemplo, pagamento de terrenos, aquisição de CEPACs, entre outros, mas são esses os dois mais significativos.

Também tivemos, importante mencionar, uma devolução importante durante o ano e em favor dos nossos acionistas, seja através da recompra de ações que significou R\$61 milhões, tanto quanto o pagamento de dividendos, que fizemos o desembolso de caixa de dividendos de R\$172 milhões.

Esses R\$230 milhões, na verdade, também nos levam no final a um caixa líquido, mas ainda importante mencionar, positivo para a Companhia de R\$241 milhões, em função de um caixa de mais de R\$750 milhões, o que dá absoluta tranquilidade para a operação da Companhia.

Já no nosso penúltimo slide, mencionamos a solidez do nosso balanço patrimonial. Na pizza da esquerda, já demonstrando aos senhores a composição do nosso capital, sendo feito por 18% de capital de terceiros.

Esse capital de terceiros nada mais é do que os empréstimos que nós temos, sejam nossas debêntures, sejam os financiamentos à produção e os pagamentos de terrenos. São os grandes números dessa conta. A totalização desse capital de terceiros é de aproximadamente R\$1 bilhão contra mais de R\$4,5 bilhões de capital próprio.

Essa distribuição de ativos, o mais relevante, pode ser visto no gráfico da direita, onde nós demonstramos aquilo que tem liquidez, imediata ou muito próximo de imediata. O nosso caixa e as nossas aplicações, de R\$769 milhões.

Os nossos recebíveis performados que são formados tanto pelas alienações fiduciárias de 373 milhões que eu mencionei anteriormente. Portanto, tudo aquilo que está em processo de repasse das entregas que fizemos no final do ano de 2022, que são mais R\$578 milhões.

Os recebíveis não-performados são aqueles que estão vinculados às obras em execução, mas que eu já de fato reconheci através do POC, aproximadamente R\$500 milhões. Nós podemos observar uma margem superior a 40% no estoque da Companhia.

O banco de terrenos de R\$8,6 bilhões em VGV, conversa com o custo contábil não corrigido de R\$1,194 bilhão. Então, aqui nós estamos falando das CEPACs aplicadas, dos custos incorridos nestes terrenos, que significam o custo de trabalho de descontaminação, como o próprio custo do terreno em si.

E por último, quando eu olho os R\$87 milhões de resultado de equivalência patrimonial obtida este ano de 2022, ele conversa com o total de ativos compartilhados da Companhia de R\$539 milhões.

Então, se eu observar tudo aquilo que está sendo feito através da linha de equivalência patrimonial da Companhia, tem possibilitado à Companhia uma taxa de retorno superior na casa de 18%, em uma conta direta com os arquivos compartilhados.

Para fechar, a questão dos dividendos. Dividendos, nós estamos falando que no ano de 2022 pagamos R\$172 milhões e vamos pagar mais R\$7 milhões, conforme descrito de pagamentos aprovados pelo nosso Conselho.

Esse pagamento é função do resultado do 4T22, sendo que os três primeiros trimestres, o dividendo já está pago dentro dessa linha de R\$179 milhões. A data do pagamento deverá ser 31 de março de 2023, a data ex será de 24 de março de 2023.

Tendo feito aqui as considerações mais relevantes do nosso resultado, eu passo a palavra aos nossos controladores para seus comentários antes de abriremos as perguntas dos nossos ouvintes. Por favor.

COMPANHIA:

Eu queria dar bom dia a todos. É um prazer estar de novo na companhia de vocês. Estamos aqui, eu, os acionistas, meus irmãos e os Diretores, mostrando o resultado do ano. Nós estamos mantendo a nossa maneira de ser, tendo alguma coisa a reportar, nós reportamos, e não deixamos que aquilo se acumule, não deixamos que o problema eventualmente crie alguma surpresa no futuro. Então, no intuito da transparência, colocamos tudo o que nós estamos vivendo nesse momento.

Temos muita confiança, e a apresentação do Emílio demonstra que nós temos uma empresa sólida e tudo para superar os desafios que o momento nos coloca. Nós estamos confortáveis com isso, estamos bem unidos e bem alinhados para superarmos esses desafios do ano de 2023 e para os que mais vierem.

Se vocês quiserem acrescentar alguma coisa.

COMPANHIA:

Eu queria dar um bom dia para todos, agradecer a audiência. E falar que nós estamos vivendo mais um momento, mais um cenário macroeconômico difícil, quando nós olhamos o nosso setor. Então, se nós fizermos uma análise de fatores macroeconômicos em relação ao setor de incorporação, realmente é um momento adverso.

Nós estamos acostumados a lidar com isso, não é nenhuma novidade para nós. Vamos ter que navegar dentro disso, tem as consequências que nós vamos encontrar, pelo menos no curto prazo. Nós temos muita certeza da capacidade de nos sairmos bem, mesmo nesse cenário. Então nós vamos conseguir nos sair bem mesmo neste cenário.

Nós temos certeza que vamos ter bons resultados para frente. Estamos trabalhando muito. A Empresa nunca esteve tão madura. A Empresa nunca esteve tão bem aparelhada no aspecto de pessoal e de sistema.

Então, a Empresa realmente está em um outro patamar. Se nós compararmos com essa Empresa há dois anos ou há três anos, nós estamos em um outro patamar de maturidade da Empresa, que dá mais segurança para nós administrarmos uma Companhia desse tamanho.

O que eu quero falar é que para nós é muito tranquilo fazer tudo isso. Nós não temos, a verdade é essa, nenhuma grande preocupação. O que nós temos é que nós trabalhamos muito, com muita força para buscar os resultados e para conseguir nos sair bem.

É isso. Eu acho que falar sempre da perenidade da Empresa, a solidez dela, o patrimônio dela, que é muito grande. Nós sempre cuidamos de tudo isso com muito cuidado. Eu acho que é isso.

COMPANHIA:

Eu vou dar uma palavra. Primeiro, bom dia a todos, também. Indo na mesma linha dos meus irmãos, nós passamos por um ano muito desafiador e nós sabemos que esse ano também, o desafio continua. Mas estamos trabalhando como nunca trabalhamos, estamos com vontade, estamos com determinação e união em toda a Empresa para passar mais esse momento mais difícil da economia, como geral.

Temos certeza que vamos passar, vamos passar bem e vamos passar mais fortalecidos depois de todo esse período. É isso o que eu tenho para falar.

COMPANHIA:

Eu vou só dar um bom dia para todos, dizer que eu estou alinhado com o que os meus irmãos falaram. E só um detalhe na parte de vendas, apesar das dificuldades, nós estamos vendendo. O cliente continua comprando os apartamentos, procurando alguma oportunidade, mas está acontecendo a coisa de forma satisfatória.

EMÍLIO FUGAZZA:

Obrigado, senhores. Pedro, por favor, vamos abrir para os nossos analistas, investidores, as perguntas e respostas.

PEDRO HAJNAL, CREDIT SUISSE:

Oi pessoal, bom dia a todos. Obrigado pela apresentação e pela pergunta. Do meu lado é em relação ao estoque. Eu queria entender um pouco como é que está a cabeça da Companhia em relação ao *trade-off* de velocidade de vendas e margem bruta.

Até hoje nós vemos o estoque com uma margem saudável, mas pensando eventualmente que vocês possivelmente vão priorizar a VSO, que margem que seria um peso para esse estoque continuar sendo vendido?

Em segundo lugar, ainda sobre a questão do estoque, dá para ver o esforço da Companhia em reduzir esse patamar atual por meio das diferentes iniciativas, desde a taxa de financiamento ou até a estratégia comercial em si.

Queria entender, se esse estoque chegar a um certo nível, a estratégia comercial muda no sentido de que possivelmente a Companhia não vai mais operar com as lojas que foram construídas? Nós podemos ver esse patamar de despesa comercial voltando ao que nós víamos antigamente? Do meu lado, era isso. Obrigado.

COMPANHIA:

Quando nós vamos determinar o preço de venda, é até difícil para eu falar isso, mas assim, nós trabalhamos muito com contabilidade, nós ensaiamos, nós rodamos o nosso balanço e vemos qual é o resultado daquilo que nós vamos fazer.

Então, o que eu queria falar para vocês, assim, nós não fazemos nada no achismo. Você imagina que nós, praticamente todo mês, rodamos o balanço da Companhia para ver o que vai acontecer com aquilo que nós fizemos.

Nós temos um controle muito bom disso. E nós buscamos realmente, agora nós estamos buscando o equilíbrio entre VSO, preço de venda e margem. Quero lembrar que quando nós avançamos de forma importante com VSO, nós diluímos essas despesas comerciais, administrativas, financeiras que nós temos, de forma que, às vezes com um desconto maior, mesmo assim nós acabamos tendo um resultado igual ou pouca coisa menor.

Nós conseguimos, mas só que nós conseguimos mapear, eu não sei como falar. Nós rodamos, eu tomo esse cuidado, eu peço para o Emílio fazer, nós fazemos juntos, e nós acompanhamos isso muito de perto.

Então, isso é uma coisa que nós vamos buscando e temos um objetivo de manter a Companhia saudável. O nosso objetivo não é acabar com o estoque, o nosso objetivo é manter a Companhia saudável e buscar a máxima rentabilidade no final, na última linha do balanço, esse é o ponto.

E quando você fala de despesa comercial, nós acompanhamos semanalmente, essa despesa de loja, todas essas despesas nós acompanhamos e nós tentamos otimizar ela. Nós temos um número onde nós buscamos um determinado percentual de despesa frente a venda bruta. A venda líquida eu não posso levar em consideração, porque se acontece uma rescisão, eu não tenho como estar controlando isso.

Nós estamos dentro dos parâmetros normais. Quando você fala dessa despesa comercial, ela não aumentou de fato na despesa comercial, que ela é verdadeira, que ela está implícita na venda do imóvel, tem algumas outras coisas que agregam na contabilidade de despesa comercial que eventualmente podem distorcer um pouco o número que vocês olham.

Mas a resposta para você é a seguinte: nós sempre procuramos, dentro do possível, ficar dentro, é uma coisa entre 3,5, entre 3 e 4, do volume geral de vendas é a despesa comercial em plantão, em propaganda, em manutenção de plantão, em construção de plantão. Tudo isso junto, dá mais ou menos esse número que eu estou falando.

HUGO GRASSI, CITI:

Olá, senhores, tudo bem? Bom dia. Parabéns pela apresentação dos resultados. Eu acho que apesar do resultado ter sido barulhento, cabe um parabéns especial a comunicação com os investidores, acho que certamente tranquiliza. E acho que vale a menção, talvez seja um dos *releases* mais completos e claros de toda a bolsa, então fica os meus parabéns ao time todo.

Eu queria perguntar sobre a dinâmica de terrenos e como isso dialoga com a perspectiva de lançamentos. Nós temos percebido uma estratégia de rotação desse *landbank*. No trimestre vocês fizeram 400 milhões de VGV adquirido, em parte com a EZCAL, recorrendo muito a cláusula resolutiva. Mas também fizeram vendas mais ou menos nessa mesma proporção.

Se puderem comentar o que vocês têm de disposição, como que esse apetite para aquisição conversa com o apetite de lançamento. E até aproveitando a viagem, se puderem comentar também sobre o terreno em específico de Guaratuba, em Bertioga, que nesse trimestre suscitou uma provisão de 10 milhões no resultado, por favor.

COMPANHIA:

Hugo, obrigado pela pergunta. Nós temos um volume grande de *landbank*. Nós temos um *landbank* bem grande. Esses dois terrenos que foram vendidos, eram terrenos que se tornaram, eu vou chamar de inadequados para incorporar nesse momento. E nós viemos de uma taxa de juros rodando em 13,75% a.a.

Um terreno que no momento está inadequado, nós enxergamos o horizonte um pouco mais longe para ele sair. Nós recebemos uma oferta, eu vou falar lucrativa, vendemos. Então foi mais ou menos isso.

Para não carregar o terreno a 13,75, uma proposta com lucro, um prazo longo para carregar ele por uma questão mercadológica, então, para nós fez sentido vender. Mas não é política da Companhia exatamente agora, por enquanto, vender esses terrenos.

Um ou outro vocês podem ver nós vendermos nessa determinada situação, porque nós somos comerciantes, nós fazemos sempre a conta de tudo. Toda a oportunidade que nós recebemos, nós olhamos.

No ano passado nós lançamos 1,8. Eu olho o nosso *landbank*, e eu até depois eu vou fazer uma correção, ele é um pouco maior do que isso que está aqui, tem alguma atualização de preço, alguma atualização de coisas que cabe fazer em relação ao que foi utilizado para fazer ele.

Você fala 1,8, um *landbank* de 12 bilhões, juros a 13,75, qual é o pensamento? Nossos terrenos são muito bons. Nós podemos até comprar alguma coisa dentro de uma determinada necessidade, mais a princípio, a lápis, uma coisa que nós sempre falamos, nós temos um relacionamento gigante em São Paulo.

Então nós temos um relacionamento muito grande, nós conseguimos receber N mil ofertas de compra de terreno. Isso nunca foi uma dificuldade para nós. Um *landbank* para quatro, cinco anos, juros a 13,75, acho que a resposta sai sozinha.

Nós vamos ter muito mais seletividade, muita calma nisso e vamos seguir um pouco em frente. E mais para frente, quando nós entendermos que é momento, eu tenho certeza que nós conseguimos comprar terreno, como sempre compramos.

Eu não vejo, não tem nenhum risco disso e nós não vamos fazer uma conta de terreno gigantesca. Nós vamos usar o nosso *landbank*. Vocês devem ver, talvez se correr dentro do planejado, esse *landbank* reduzindo um pouco. Vocês vão ver a Companhia aumentar o caixa, nós rentabilizarmos. Não acho que nós também vamos ficar aplicando aqui o dinheiro a 13,75, mas damos outro destino.

Quem sabe distribuimos, não sei. Nós damos um outro destino do que ficar carregando o terreno parado, a 13,75. É isso, essa é a ideia. Eu só quero fazer uma correção porque eu falei em 3, eu me confundi, é 5% de despesa comercial quando você fecha o todo. É plantão, decorado, etc., dá 5% de despesa comercial, que é o número que nós almejamos. Eu só voltei porque era uma coisa que eu tinha me equivocado na fala. Obrigado Hugo.

COMPANHIA:

Bom, agora eu vou discorrer um pouco a respeito de Guaratuba. É um terreno que está no nosso *lanbank* desde a nossa abertura de capital. Era um negócio que nós fizemos, uma compra no leilão junto com o SENAI, e nós acreditávamos muito em toda a transparência e toda a legalidade dessa utilização desse terreno para fazer um empreendimento residencial.

O que ocorreu foi que no tempo, entrou o Ministério Público Federal, depois houve um julgamento e depois de 15 anos, 16 anos, nós estamos chegando a uma decisão do TRF. Houve decisão na primeira instância e agora chegou no TRF.

Essa decisão diz que nesse terreno, dado que a licença foi dada por um motivo específico para uso, para utilização social, não poderia ser feito para empreendimento residencial. E colocou como punição para a recuperação do terreno, o SENAI tem que recuperar a área, e agora, é cabível recursos, vamos falar em STJ, STF, a discussão.

Mas o que está claro é que dentro desse nível de decisão, nós preferimos colocar isso, despejar o que nós já colocamos no terreno, e independente de ir buscar em outras medidas ou a liberação do terreno em STJ e STF, ou o ressarcimento do nosso investimento com o SENAI que nos vendeu.

COMPANHIA:

O possível prejuízo está limitado ao que foi lançado, Não tem mais nada para lançar. Nós já fomos como se fosse uma hipótese de nós perdermos tudo até o fim. Então não tem mais nada. Esses 10 milhões contemplam tudo que é possível de ser perdido.

COMPANHIA:

Hugo, só lembrar que nós temos 45%. Então é 45% a nossa parte nesse negócio.

DANIEL GASPARETTI, ITAÚ BBA:

Ótimo. Obrigado, Pedro. Bom dia, pessoal. Obrigado pelo *call*. Também são duas perguntas. Nós comentamos um pouco a respeito de vendas, mas eu queria pegar um pouco mais do pulso de vocês sobre como é que nós vivemos agora neste início de ano.

Queria entender como é que vocês estão vendo, o que é mais volume, o que é mais preço. Se vocês estão sendo um pouco mais flexíveis nessa política de preços para fomentar as vendas. Se vocês acham que isso vai ser necessário ao longo do desenrolar do ano. Então, uma impressão um pouco mais geral sobre como é que estão vindo as vendas e como é que vocês enxergam.

E a segunda pergunta, senhores, se possível, seria perguntar um pouco do Esther Towers. Se vocês conseguem dar um pouco mais de *update* para nós, tanto em *timing* de entrega, vocês dizem que vai ser um em 2023 e a outra em 2025, mas entender como é que estão os planos para este ativo em termos de locação, momento de venda. É isso, obrigado.

EMÍLIO FUGAZZA:

Muito obrigado, Daniel. Vamos começar com vendas, senhores.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Se você imaginar quando aconteceu tudo o ano passado e a forma como nós estávamos encarando o começo do ano, parecia que não ia ser um ano bom. Agora, aqui entre nós, nós nos reunimos, nós conversamos, nós falamos assim, nós pensamos desse jeito, mesmo com um cenário sendo ruim, nós falamos assim: uma Companhia do tamanho da nossa tem que começar com o pé direito, então nós temos que começar como se nós tivéssemos tudo para ter um ano bom.

Nós fizemos uma mega convenção de venda, acho que a maior que nós já fizemos. Uma convenção com 1,700 corretores, gigantesca. Nós fizemos uma campanha de marketing também muito vitoriosa, que é o Estilo EZTec, com aquela artista, Mariana, não me lembro.

EMÍLIO FUGAZZA:

Mariana Weickert

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

O Emílio falou o nome dela, não vou repetir. E fizemos um plano gigante de investimento na mídia. Vendeu muito, batemos recorde de venda. É lógico que hoje, para você vender, você tem algum desconto. A pessoa quer fazer um bom negócio também. Ela está tirando os juros, o dinheiro dela que está 13,75, e comprando um imóvel conosco.

Mas como eu tinha falado anteriormente, quando você tem um aumento do volume de venda, você consegue diluir um pouco essa despesa comercial e despesa administrativa, não é só comercial. A Companhia tem o aluguel do prédio, o salário dos funcionários, dos colaboradores, tem uma série de despesas que acontecem, que independe da venda.

Então, quando nós vendemos mais, você dilui isso e você consegue recuperar a margem. Eu vou falar que nós conseguimos bater recordes de vendas e manter a margem. Então esse é o diagnóstico desse trimestre.

Agora, do mesmo jeito que eu não consigo, se vocês perguntarem, mas por que está vendendo, eu não consigo entender, porque os juros de financiamento estão altos, os juros de aplicações financeiras estão altos. Então, quando os juros de financiamento estão altos, a capacidade de compra da pessoa diminui. Eu não sei exatamente porque, mas está indo muito bem.

E como eu falei da primeira vez que nós decidimos, mesmo não enxergando um cenário bom, investir muito, eu também não consigo enxergar o que vai acontecer para frente, mas aqui já foi decidido, nós viemos de novo com uma mega convenção.

Nós vamos fazer essa mega convenção acho que no começo do mês de abril. Outra mega convenção, essa vai ser maior ainda, com 1,800 pessoas. Vai ser, de novo, a maior que nós já fizemos. Vamos fazer um enorme investimento em marketing de novo, vamos reeditar a campanha, vamos vir com esse lançamento do Lindenberg Ibirapuera.

O Emílio falou Infinity, eu fiquei até chateado, é Lindenberg Ibirapuera. Um prédio que nós estamos fazendo com a Lindenberg, ele é, no final das contas, 90% da EZ e 10% da Lindenberg, mas a marca deles, vamos falar, o glamour da marca, a força que eles tem, vai nos ajudar muito a vender.

Então nós viemos com tudo isso, nós acreditamos, achamos que tem uma boa chance de sair bem.

COMPANHIA:

Eu podia falar uma coisa a respeito do que o Silvío falou. O que ficou claro para mim, nesse começo de ano é: um desempenho muito bom da incorporação comercial, marketing, especialmente da Tec Vendas ter a quantidade de corretores que foram colocados nesse evento.

O que eu vejo nesse desempenho, assim, e como o Silvío, eu não tenho um entendimento exato. Eu acho que tem mais desempenho e menos baixa de preço. Então, quer dizer, foi um desempenho melhor dessa sincronia entre o marketing, o comercial e as firmas de venda, que não é só Tec Vendas, e menos a baixa de preço.

Dado às coisas que vem, essa chuva toda que me irrita um pouco, tenho que falar para vocês, o que me deixou satisfeito foi menos a baixa de preço, muito menos baixa de preço, muito mais desempenho da equipe como um todo que jogou muito junto.

Eu acho que está totalmente correto nós fazermos essa próxima campanha, porque eles estão bem motivados.

COMPANHIA:

Eu quero falar que as vendas em geral, eu vou falar em geral, tem casos pontuais, elas foram boas no mercado. As outras incorporadoras também foram relativamente bem.

COMPANHIA:

O Esther Towers, nós estamos trabalhando para conseguir colocar o prédio, trabalhando muito, mas todo mundo sabe que o mercado está difícil. A obra está andando de acordo com o mercado. Então nós estamos com o acelerador em baixa, mas prontos para acelerar se precisar.

Estamos trabalhando, e trabalhando muito para tentar locar o imóvel. Todo mundo sabe que é difícil, mas é o que temos para hoje. Essa é a situação. Na verdade, a data de entrega depende da locação.

COMPANHIA:

Nós estamos deixando uma torre pronta para locação até o final deste ano.

COMPANHIA:

O Esther Towers, tudo o que ele tem, a chance de acontecer é bem maior do que um imóvel normal. É um imóvel diferenciado.

COMPANHIA:

Nós compramos esse terreno há quantos anos? Em 2013. Vão fazer 10 anos que nós compramos, nós trabalhamos 10 anos. Isso é uma coisa que se demorar mais um ano para locar, mais dois anos para vender, o importante não é nós fazermos rápido, é nós fazermos com lucratividade.

Nós não vamos fazer esse negócio de qualquer jeito. Então, quem achar que tem que ter pressa, nós não vamos seguir isso. Nós vamos buscar fazer um negócio que seja bom para a Companhia, porque nós já trabalhamos muito, você não vai fazer com tanta facilidade, então vamos fazer com calma.

Eu acho que é isso. O mercado não está sugerindo que o momento é agora. Se nós olhamos o mercado, ele não está, ele está dizendo para nós que o momento não é agora, provavelmente vamos ter que esperar um pouco.

YGOR ALTERO, XP:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas aqui do meu lado. A primeira, vai ter um ritmo de entrega grande ainda neste ano de 2023, e diante desse cenário mais desafiador que nós estamos vendo, com taxa mais elevada, vocês acham que nós podemos ter algum impacto em termos de distratos nesse ambiente? E se vocês puderem falar como vocês estão vendo já a lei do distrato rodando, se tem ajudado de fato na ponta. Essa é a primeira pergunta

E a segunda pergunta, mais sobre uma eventual redução do compulsório pelos bancos, podendo liberar até 38 bilhões para crédito de financiamento imobiliário na poupança. Qual o impacto vocês estão imaginando nessa iniciativa? Vocês acham que poderia ajudar esse ambiente, *offsetar* um pouco desse ambiente que nós temos visto de taxas mais elevadas? Acho que é basicamente isso. Obrigado.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Ygor, tudo bem? Nesses empreendimentos que estão sendo entregues esse ano, nós temos uma porcentagem de pré-pagos bem razoável. O Emílio falou ontem, acho que é tipo 48% já pré-pago.

Então nós temos primeiramente esse conforto. Segundo, via Abrainc, tudo mais, temos feito, conversa do Banco Central no sentido de liberar esse compulsório, uma parte do compulsório, para que nós possamos ter um juro próximo a 10, 11 na hora do repasse. Porque, para tentar se sustentar somente com esses papéis tipo CRI e LIG, não vai ser possível. Nós estamos nessa situação. Nós vamos navegar da melhor maneira.

Tem outro ponto importante: nós temos feito os repasses antecipados. Então, entregas futuras já tem repassado, muitas vezes 30%, 40% do empreendimento já está repassado quando ele atinge mais de 70% da obra. Isso é um benefício muito grande para o cliente e dá uma certa tranquilidade. Mas, o futuro a Deus pertence. Eu já te coloquei as variáveis, é o que eu acho.

EMÍLIO FUGAZZA:

Flávio, se você me permite só complementar aqui com o Ygor. Ygor, o repasse dentro da EZTec não é uma *commodity*. Nós trabalhamos muito perto de bancos, e ao trabalhar perto dos bancos, os bancos têm um conhecimento muito antecipado da capacidade de crédito daquele cliente, comportamento de pagamento daquele cliente, e nós acabamos conseguindo fazer taxas, de certa forma, especiais para esse cliente. Muitas vezes estão bem ou estão abaixo das taxas de balcão que nós vemos os bancos anunciarem.

Isso acontece porque nós já estabelecemos essa parceria quando lançamos um empreendimento. Então nós vamos entrar em 2023, o Flávio mencionou, o cliente está bem pago, isso é importante. E o imóvel que ele comprou, praticamente dobrou de preço, 50% a 60%.

Então, o que ele deve sobre o valor de mercado do imóvel, hoje está muito pequeno. Nós temos certeza que em 2023, neste assunto, nós estaremos muito bem, Ygor.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

E ainda tem a opção de colocar o cliente transitoriamente ou definitivamente em alienação fiduciária conosco, financiando até com taxa de 8.

EMÍLIO FUGAZZA:

Mais IGP ou mais IPCA.

ELVIS, BTG PACTUAL:

Bom dia, pessoal. Tudo bem? Duas perguntas aqui do meu lado também. A primeira sobre o Fit Casa. Entender um pouco a margem bruta no trimestre, porque ela caiu uns 8% mais ou menos, trimestre contra trimestre. Se vocês puderem comentar um pouco mais sobre o motivo disso, se é mais questão de custo mesmo, se também é uma questão de mix.

E quando nós pensamos para frente, a margem desse segmento, se já dá para vislumbrar uma melhora. Se vocês estão vendo margem novas vendas melhorando, o dado que o programa passou por mudanças recentes. Enfim, se está dando para repassar preço também para o consumidor final.

E a segunda pergunta é mais sobre a questão do atraso de obras. Eu queria entender o quanto vocês estão estipulando de prazo adicional para entregar o Parque da Cidade. E entender também com relação às outras obras da Companhia, como está o cronograma, se vocês estão confortáveis.

E também como está a cadeia de suprimentos, se vocês estão enfrentando algum problema ou não, se já está mais normalizado e o quão confortáveis vocês estão com os próximos cronogramas. É isso. Obrigado.

COMPANHIA:

Elvis, eu só quero falar uma coisa. O PDC é uma coisa fora da curva. Eu não sei como falar isso, mas ele é uma coisa não recorrente. O resto das coisas, o Marcelo vai falar de atraso de obras, suprimentos e outros, mas nos prédios em geral, é uma situação x, no PDC é outra coisa.

Então, eu acho que é só para ficar claro isso, para dividir.

MARCELO ERNESTO ZARZUR:

Elvis, o PDC, hoje nós temos a melhor expectativa, do que temos hoje, da entrega, do custo, já está reportado. Já estamos fazendo esse reporte nessa apresentação, nas contas aqui.

As outras obras, o prazo está muito mais justo, muito mais perto de nós. Vamos atender todos os nossos clientes. E os custos, fornecedores, já entrou em cadeia de cruzeiro, que ainda está um pouco difícil agora. Vai migrando, a mão de obra agora migrou para mão de obra, mas nada que não tenha acontecido em outras vezes.

Então nós estamos entrando em uma velocidade de cruzeiro e nós acreditamos que daqui para frente, a assertividade tanto de custo como de prazo, a expectativa vai ser muito boa.

EMÍLIO FUGAZZA:

Marcelo, me permite só complementar. Você perguntou especificamente também qual é o prazo que nós consideramos. Nós consideramos quatro meses além da cláusula suspensiva para o Parque da Cidade, mas como mencionado pelo Silvio, é um caso *one and only*, é o único que nos aconteceu em 40 anos de Empresa.

Agora eu vou entrar no Fit Casa, especificamente. É o seguinte: Elvis, é uma fase do Fit Casa. O que foi acontecendo é que nós fomos entregando as obras do Fit Casa. Então, na execução da Companhia, só existe mais uma obra sendo entregue, ela está sendo reportada no nosso consolidado, é o Fit Casa José Bonifácio.

É uma obra que tem uma margem bruta de aproximadamente 30% que você está vendo no nosso resultado. Então, ou seja, a receita hoje no consolidado, é única e exclusivamente de uma obra, por isso que você viu essa diferença. Nós temos a participação de obras de Fit Casa, como por exemplo, Fit Casa Ipiranga, Fit Casa Rio Bonito, Fit Casa Brás, que tinham margens já mais próximas dos 50%. Essa é uma coisa.

No entanto, as obras de Fit Casa que não estão no consolidado, ou seja, estão na equivalência patrimonial, são obras que nós temos em parcerias. Nós temos três hoje em execução, são obras que vão muito bem.

Uma delas, que é o Pin Internacional, que tem uma margem bruta superior a 40%, tivemos duas fases entregues no final de 2022 e vamos ter duas fases entregues no final deste 1S. Mas é uma obra de 1.400 unidades, executada no orçamento e com uma margem bruta bastante significativa.

Agora é uma decisão da Companhia, conforme ela observar o mercado, lançar outras obras e incrementar esse volume de receita e esse volume de margem.

COMPANHIA:

Elvis, só mais uma coisa. Essa obra específica que o Emílio falou, que é o José Bonifácio, realmente a margem dela é menor. Então, se você pegar o mix de Fits da Companhia, ela está abaixo do que nós rodamos normalmente. É a única que receita para a Companhia, as outras entram por equivalência. Então, é isso.

E eu não acho que vai aumentar a nossa margem porque subiu o limite de financiamento. Eu acho que uma mão você entra com alguma coisa, que é subir o limite, e em outra mão você perde um pouco, porque a construção está um pouco mais difícil. Eu acho que isso no final do dia. Obrigado.

BRUNO MENDONÇA, BRADESCO:

Oi, pessoal. Bom dia. Obrigado pela apresentação. Bom dia a todos. Uma pergunta só, pontual, sobre a carteira direta. A pergunta é de como vocês estão vendo o papel desse financiamento direto na estratégia comercial.

Está discutindo muito estratégia comercial aqui para trabalhar estoque, eu queria saber qual o papel da carteira direta e como que isso conversa com a tendência cíclica de redução no caixa líquido que nós vimos no ano.

Ainda no tema de carteira direta, se vocês puderem também dar alguma cor na projeção de vocês de lucro para 2023, 2024. Se essa linha de financiamento direto deve manter em uma contribuição relevante como diretriz estratégica no produto, ou se é mais uma ferramenta comercial. Como vocês estão enxergando a linha de financiamento? Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

A conta é assim, vou falar: eu acho que o IPCA vai dar 6%. Eu acho que ele vai rodar em torno de 6%. Aí você faz a conta: são 6% mais uma média de 9% de juros, entre 9% e 10%. Então a conta da rentabilidade da carteira depende do IPCA. Agora, eu acho que vai dar 6%, se você achar que vai dar menos ou mais, você pode fazer uma projeção maior ou menor para a lucratividade da carteira.

Eu quero falar só mais uma coisa. Como ferramenta de venda, ela tem uma aderência, ela salva um pouco. Tem algumas pessoas que chegam na hora do financiamento, elas não conseguem pegar o financiamento bancário. Não é que elas nunca vão conseguir, naquele momento elas não conseguem.

Nós colocamos eles na carteira. Eles passam um tempo aqui enquanto eles arrumam a vida deles, ou eles buscam um momento de taxa de juros melhor e eles migram. Então, quando você vê essa carteira, ela é muito móvel, ela roda muito. Entram muitas pessoas e saem muitas pessoas. A pessoa pega financiamento de 150 meses, ela não fica. Ela fica um tempo enquanto ela arruma vida, e ela vai.

Eu acho que é uma ferramenta comercial muito interessante para nós. Acho que o Flávio também quer falar um pouco.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Para nós, nós estamos muito confortáveis com esse tipo de financiamento. Na verdade, eu acho que ele funciona na grande maioria dos casos de sucesso. É um financiamento ponte, como o Silvio falou.

Já no passado, há mais de 10, 12 anos, nós trabalhamos basicamente, não é com Tabela PRICE, é SAC. Então é uma coisa que não adiciona risco na carteira. A pessoa tem mobilidade e nós liberamos ela para se movimentar. Eu acho que é uma coisa muito saudável para nós, tanto como ferramenta de venda, como para lucratividade.

EMÍLIO FUGAZZA:

Bruno, acho que só complementando com números, aqui você percebe que no ano de 2022 tanto quanto nos últimos anos, a retomada em relação ao volume total de carteira é muito baixa. E não obstante a esta retomada, nós temos vendido todos esses imóveis que estão retomados, e estamos vendendo esses imóveis com lucro.

Tenho que lembrar que nós vamos entregar 1,8 bilhões este ano, e desse 1,8 bilhões 75% está vendido. Em cada uma das entregas, por pouco que seja, nós estamos vendo alguma carteira crescendo pelas próprias entregas. Então é também, para o momento de taxa de juros mais alta, de se esperar que isso aconteça.

Quero lembrar você que é fácil pensarmos em uma pessoa de 30, 40 anos tomando financiamento, mas para uma pessoa de 50, 60 anos, o financiamento vai se tornando muito mais caro, no Brasil é extremamente caro a parcela do seguro do financiamento comercial. Isso não é verdade no nosso financiamento, ele consegue fazer conosco.

Então, muitas vezes ele fica, o Flávio usou o termo ponte, é uma verdade, mas é uma ponte que não é curta, muitas vezes é uma ponte de cinco anos, seis anos, e isso é muito bom para nós.

COMPANHIA:

Variável, o que o Emílio está falando, não é que nós não temos seguro, é que o seguro para nós sai muito mais barato. Eu não sei exatamente qual é o real motivo, eu acho que até é alguma venda casada, tomara que não dê problema falar isso.

Mas assim, o seguro no crédito imobiliário é muito caro, e quando faz conosco, com seguradoras, vamos falar, particulares, não sai tão caro assim, sai bem mais barato.

PEDRO LOURENÇO TADEU:

Senhoras e senhores, nós já estamos avançando o tempo previsto para a nossa teleconferência. Sendo assim, iremos pegar a última pergunta, que será vinda do Sr. João Bosco.

Solicito que os demais, que também desejam se manifestar, que encaminhem através de nossos canais de RI, disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br. Sr. João Bosco, pode prosseguir.

JOÃO BOSCO, BASTTER:

Bom dia, pessoal. Como vocês sabem, lá na Bastter nós temos dezenas de acionistas EZTec, primordialmente acionistas de longo prazo. E como a ação da EZTec está R\$14 mais ou menos, 30% abaixo do VPA e 1/3 do NAV da Empresa, a grande preocupação dos acionistas minoritários de vocês em relação ao eventual PA da empresa.

Nós surfamos um ciclo negativo e na hora que for melhorar a Empresa fecha o capital. Então, eu queria saber o que vocês pensam sobre esse assunto, o que vocês podem tranquilizar os seus acionistas.

E a minha segunda pergunta é em relação às entregas que vocês vão ter, a geração de caixa. Claro que vocês discutem todo dia, eu conheço bem a Empresa, como que é a melhor forma de gerar valor, a melhor maneira de gerar valor aos seus acionistas.

Na minha opinião, de longe, a melhor maneira é abrir mão um pouco da liquidez e fazer um programa mais agressivo de recompra. Acredito que não tenha nenhum empreendimento hoje com esse cenário desafiador, que vai chegar perto de uma geração de valor que a recompra proporcionará para a Empresa. Eu acredito que vocês discutem muito isso. Eu queria entender o *mindset* de vocês sobre esse tema. Então, são essas duas perguntas.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu queria falar só sobre o fechamento de capital da Empresa. As regras para fechar capital de empresa, eu não sei se você sabe João, elas são rígidas, tem várias regras. Não é que você vai chegar lá e você vai comprar pelo valor que está "tradando" no mercado. Então, eu acho que isso é uma coisa que se fosse feita, os acionistas iam ganhar muito dinheiro.

Nós não estamos pensando em fazer, mas só falar assim: em uma eventualidade de fazer, você tem várias dificuldades para fazer. Isso em geral vale para Companhias que estão com uma situação de balanço muito ruim, e aí tem uma avaliação, vamos falar, uma avaliação patrimonial ruim mesmo, que permite fazer isso. Os exemplos que nós tivemos para trás, pelo menos no nosso setor.

Agora, da recompra de ações, vou deixar alguém falar. Nós temos uma política clara, mas alguém pode falar.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

O que você está falando é o seguinte: não é um assunto unânime entre nós, mas na prática nós temos alguns conceitos que para nós são valores que nós não abrimos mão. Primeiro, nós queremos ter uma situação de caixa muito tranquila. Segundo, nós não temos no radar fazer uma dívida para recomprar ação. Então, isso não está no radar, recomprar ação.

Então, é uma coisa que nesse momento nós trabalhamos assim. Eu estou muito mais com foco, eu, acho que meus irmãos também, o Emílio e todos os Diretores, estão muito mais com foco na realização dos empreendimentos lançados, nos futuros lançamentos.

Eventualmente, nós podemos, e quando nós formos fazer, iremos comunicar. Não sei, nós estamos com um programa aberto? Não. Então, João, que fique claro, não tem nem dúvida, nós, fazendo o programa de recompra de ações, vamos comunicar e vocês vão estar a par.

E acho que nós não estamos em uma fase de vida de assumir um risco para fazer, um risco de dívida, dados os desafios que nós temos nesses momentos: de entregar todas as obras com qualidade, nos prazos, executar o que está planejado, colocação de Esther Towers, colocação de Air Brooklyn e Corporate.

Nesse momento, uma coisa para você adicionar, mais um prato para você ficar equilibrando no prato.

COMPANHIA:

Vou emendar no que o Flávio falou. Só quero lembrar uma coisa que meu pai sempre falou, sempre preservou: em primeiro lugar é o acionista minoritário. E nós seguimos a mesma linha do que ele sempre fez.

EMÍLIO FUGAZZA:

João, nós entendemos exatamente a sua questão. Eu vou colocar da seguinte maneira: os acionistas da Companhia, os controladores da Companhia, eles tem o foco extremamente importante no lucro e nos dividendos. Se você observar, os controladores vivem disso.

O resultado que aconteceu desse ano, machuca profundamente eles. Nós estamos aqui unidos, demonstrando para vocês o quanto nós estamos unidos para fazer com que a Companhia melhore a sua performance em 2023, como já começou melhorando a performance em vendas. Isso é muito importante, que vai resultar no lucro líquido lá no final.

Então, no final, a mensagem que os três deram quando eles falaram é a seguinte: primeiro vamos gerar o caixa. Então é o que você falou, nós vamos fazer a entrega, nós vamos gerar o caixa.

O caixa é excedente, aí eles vão decidir neste caixa excedente recomprar ações, pagar dividendos, reinvestir. Isso vai ser uma decisão, mas hoje o foco é total no reequilíbrio da operação, na geração de lucro, no mesmo caminho que nós estivemos até ontem. Esse é o nosso foco, João.

COMPANHIA:

Eu tenho um ponto para acrescentar no que o Emílio falou. E quando nós estamos falando aqui, nós não estamos falando só de nós quatro, ou meus cunhados, nós seis. Não, nós não estamos falando só disso. Estou falando dos Diretores que não são acionistas. Eu estou falando dos superintendentes. Eu estou falando dos gerentes, coordenadores.

E quando eu digo para você que o problema de um é o problema de todos, cada vez mais tem sido isso. Então, eu acho que essa questão, eu sinto que esta harmonia, que essa venda que foi feita nesse 1T, também foi feita no 4T e veio melhorando nesse período, é um fruto do alinhamento todo entre nós.

É importante que fique claro para vocês. E mais do que fique claro, que vocês sintam nos próximos balanços, que aí todos nós vamos ficar mais tranquilos e menos ansiosos.

JOÃO BOSCO:

Que a governança da EZTec é excelente, eu conheço a EZTec há 15 anos, eu não tenho dúvida. Acontece que, como o Emílio e o Pedro sabem melhor, na Bastter nós temos 30 mil acionistas de vocês, pelo menos, acho que é mais. E eu escuto essa pergunta todo dia, dezenas de vezes.

E eu prego pela máxima do Sr. Ernesto, que ele pessoalmente me falou várias vezes para mim: o meu foco é o acionista minoritário, acionista minoritário e o acionista minoritário. Eu não tenho dúvida que vocês também vão olhar por esse lado.

Em relação à minha segunda pergunta, eu queria entender, a minha pergunta assim, é mais objetiva um pouco. É que quando, se vocês forem fazer novos lançamentos, se vocês vão olhar esse lançamento, até a margem REF de vocês que está caindo por esse cenário desafiador.

Se vocês vão olhar assim: essa margem vai ser de 30, compensa nós lançarmos 30 ou compensa nós lançarmos, correremos, comprarmos uma ação, que está, desde que a geração de caixa seja suficiente, que ela está sendo vendida por $\frac{1}{3}$ da NAV, a ação.

Então eu queria só saber mais objetivamente isso. Se vocês estão levando em conta.

COMPANHIA:

João, levamos tudo em conta. Levamos em conta isso também que você está falando, mas você tem que pensar uma coisa: quando eu tenho um capital investido em um terreno, e eu deixo o terreno parado, se eu pegasse, eu vou no limite, para a Companhia e pega todo o dinheiro de caixa que entra, e nós compramos tudo em ação.

Pronto. Esse é o limite do que você está falando. Todos os nossos terrenos iam custar, ficar lá contando a CDI mais 13,5. Nós não íamos gerar caixa. Ocorre uma série de problemas. É óbvio, quando a distorção é muito grande e você não vê uma oportunidade, nós eventualmente podemos decidir fazer uma recompra de ação.

Mas neste momento, agora, nós olhamos o cenário que temos pela frente e nós queremos fazer caixa. Então, primeiro queremos fazer caixa, primeiro queremos colocar os nossos terrenos para voltarem dinheiro dos terrenos que nós investimos, para eles rodarem a 13,75 ou nós, eventualmente, poderemos comprar, poderemos distribuir dividendo. E depois nós vamos pensar nisso. Isso vai ser resolvido lá na frente, quando o caixa for maior. E nós fazemos essa conta que você falou todo dia. É isso.

PEDRO LOURENÇO TADEU:

Obrigado, senhores. O tempo transcorrido agora, o tempo da nossa apresentação. Passo a palavra para os nossos Diretores prosseguirem com as suas considerações finais.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu agradeço imensamente a participação de vocês. Acho que foi muito boa a apresentação. Apesar dos resultados não serem os que nós queríamos apresentar para vocês, mas eu tenho certeza absoluta que esse ano de 2023 vai ser um ano muito bom, vai ser um ano bom comparado com os anteriores.

E estamos sempre juntos. Está aqui o Emílio e o Pedro para receber vocês. O Sílvio, eu, o Marcelo e o Marcos também estamos sempre abertos, nossa porta está sempre aberta, podem nos procurar. Muito obrigado.

COMPANHIA:

Obrigado para todos, pela audiência. Agradeço a todos pelas perguntas. Muito obrigado e ficamos aqui à disposição.

COMPANHIA:

Obrigado, pessoal. E bom dia para todo mundo.

PEDRO LOURENÇO TADEU:

Então, com isso, a teleconferência de resultados do 4T da EZTec está encerrada. Muito obrigado a todos.