

Teleconferência 2T26 – Eztec

Introdução

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do segundo trimestre de 2026 da Eztec.

For those who want to listen to this conference call in English, please use the translation button in your Zoom platform.

Olá, eu sou Pedro Lourenço, gerente de Finanças Corporativas e RI da Companhia, e conosco para esta apresentação estão presentes o senhor Silvio Ernesto Zarzur, Presidente e Membro do Conselho de Administração da Companhia; o senhor Flávio Ernesto Zarzur, Presidente do Conselho de Administração e Vice-Presidente da Companhia; Samir El-Tayar, Vice-Presidente do Conselho de Administração; Marcos Ernesto Zarzur, membro do nosso Conselho de Administração; Marcelo Ernesto Zarzur, Diretor da Companhia; e Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estão 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 essa teleconferência, queiram, por favor solicitar a ajuda do suporte RI Eztec através do nosso chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br para assim retornar à apresentação. Também em nosso site, vocês podem encontrar os slides da apresentação dentro da nossa Central de Downloads.

As informações estão disponíveis em Reais (R\$), em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Do contrário, será indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócios da Eztec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas

da diretoria da Companhia, bem como informações que estão 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 conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora, para darmos início, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, que iniciará a nossa apresentação. Por favor Emílio, pode prosseguir.

Apresentação de resultados

Sr. Emílio Fugazza:

Obrigado, Pedro. Bom dia a todos. É uma honra, como sempre, estar aqui na divulgação de resultados do segundo trimestre de 2026.

Começamos diretamente falando do nosso trimestre na performance de lançamentos, onde atingimos R\$ 773 milhões em lançamentos. Notem, nas barras em vermelho, o maior volume de lançamentos para o segundo trimestre do ano, bem como o maior volume de lançamentos para o primeiro semestre no ano de operação da Companhia.

Indicando, então, que nós estamos num novo momento importante, onde R\$ 1,7 bilhão lançados apenas no primeiro semestre indica mais de 50% do ponto médio do Guidance já atingido. Guidance esse de R\$ 2,5 bilhões a R\$ 3,5 bilhões oferecidos como informação ao mercado no começo do ano.

Esses lançamentos se cumprem através do Reserva São Caetano Bosque, onde terminamos o lançamento da fase Bosque, com 40% vendido nessa fase, sendo também empreendimento que já está com reconhecimento contábil realizado agora no segundo trimestre e já compõe a nossa receita.

Depois, o lançamento da terceira fase do projeto de São Caetano, que é o Gran Resort Reserva São Caetano. Essa fase, lançada de R\$ 457 milhões em VGV, está com 45% vendido. Essa fase ainda não foi reconhecida nos números da

contabilidade e muito provavelmente será reconhecida agora no terceiro trimestre de 2026.

Lançamos também empreendimento na cidade de Osasco, muito próximo da entrada do Bradesco, na Cidade de Deus, onde nós denominamos como Azzure Resort Life, primeira fase dele com R\$ 200 milhões de VGV, já 58% vendido, também não reconhecido na contabilidade nesse trimestre, mas muito em breve, seja no terceiro ou no quarto trimestre, estará compondo os nossos resultados.

Para o terceiro trimestre, já temos alguns lançamentos começando. Por exemplo, Cidade Parque Guarapiranga, em parceria com a CURY. Essas já são segunda e terceira fase do projeto. Projeto com muito sucesso lançado no mês de fevereiro. Esta fase conta com 1.600 unidades, R\$ 264 milhões de VGV %Eztec. Já iniciamos vendas.

Também do Gran Resort Reserva São Caetano, a segunda fase desse Gran Resort, R\$ 243 milhões. Em breve iniciaremos venda. Iniciamos ontem as vendas da segunda fase do Azzure Resort Life. São mais de R\$ 218 milhões de VGV na cidade de Osasco.

E por último, devemos lançar a segunda fase do Projeto POP Osasco. Projeto esse que se encontra no Rodoanel, na cidade de Osasco, na beira do Rodoanel. Segunda fase, participação %Eztec, de R\$ 117 milhões. Em breve teremos esse lançamento.

Falando ainda de questões operacionais, foi trimestre bastante proveitoso também do ponto de vista de entregas, totalizando R\$ 775 milhões em entregas, sendo obviamente grande expoente o Lindenberg Ibirapuera, empreendimento de características e projetos absolutamente espetaculares ali na beira da 23 de Maio, no bairro do Paraíso, muito próximo do Parque Ibirapuera, com mais de 85% de suas unidades vendidas.

Então todos os projetos entregues pela Companhia durante o ano de 2026 encontram-se com pouco mais de 80% vendido e totalizam R\$ 951 milhões de VGV. Com essas entregas, encerramos as entregas do ano; recomeçamos as nossas entregas de empreendimentos a partir do primeiro trimestre de 2027.

Fecha a questão operacional com vendas líquidas, vendas líquidas nesse trimestre atingindo R\$ 578 milhões, número bastante relevante.

Se eu observar em termos de VSO, a VSO da Companhia segue aumentando desde o segundo trimestre de 2025, onde ela atingiu 39%. Hoje nossa VSO é muito próxima, de 43%, indicando que a Companhia está fazendo mais lançamentos, e esses lançamentos estão se transformando em vendas de lançamentos, onde nós já temos crescimento de vendas líquidas em 12 meses, apontando para quase R\$ 2,4 bilhões.

Dito isso, é importante passarmos agora diretamente para o financeiro. O financeiro nos demonstra receita líquida no trimestre de R\$ 377 milhões.

Quero lembrá-los que, até o ano de 2025, muitas entregas significavam que as obras estavam em fase final de andamento, então, portanto, o receitamento trimestral era muito consistente, muito intenso. Nós agora estamos numa outra fase, lançando bastante, vendendo bastante, e isso está pouco a pouco se transformando em obras.

Então, obviamente, se estamos caminhando no sentido de R\$ 3 bilhões em lançamentos, caminharemos paulatinamente a este volume também de receitas, à medida em que as obras, propriamente ditas, gerem este volume de PoC.

A receita do segundo trimestre foi de R\$ 377 milhões, uma receita que nos dirige ao lucro bruto de R\$ 150 milhões, com margem de 40%. Importante ressaltar aí o reconhecimento, então, como eu já mencionei, da fase Bosque de São Caetano, de economias de obras também, como já mencionamos no nosso release de resultados, economias nas obras entregues.

Então, quando eu olho para todas as obras entregues no ano de 2026, eu encubro economias realizadas nessas obras. Então, a Companhia segue com consistência muito dentro daquilo que nós temos demonstrado como sendo a margem REF da Companhia.

A margem REF da Companhia é uma margem de 38%, aproximadamente, e essa margem REF de 38% pode ser impactada positiva ou negativamente por variações, principalmente em termos de eventos não recorrentes ou eventuais forças na venda do estoque pronto.

Resultado financeiro, como sempre, tem sido uma força extremamente importante da Companhia; resultado financeiro acumulado de 12 meses já está em R\$ 208 milhões contra R\$ 143 milhões um ano atrás, sendo que impacta em R\$ 67 milhões o segundo trimestre de 2026.

Se os senhores notarem nas linhas, na abertura de linhas que fizemos, que a equipe de RI fez no release, devem perceber que grande parte desse incremento se deve à nossa carteira de alienação fiduciária, carteira essa que inicia o ano com R\$ 615 milhões e está hoje em R\$ 756 milhões. Mas aqui eu chamo a atenção não apenas para o crescimento de quase R\$ 150 milhões, portanto aproximadamente 25% dentro de um semestre, mas eu chamo a atenção dos R\$ 98 milhões pagos.

O que significa que é praticamente 30% da carteira sendo paga, se eu anualizasse essa informação, que mostra o quanto essa carteira é saudável, o quanto ela é importante como uma ferramenta de vendas. Seja de imóveis performados, obviamente, que é uma situação direta de impacto na carteira, mas também nos imóveis em construção ou nos imóveis em lançamentos, dos clientes que resolvem ficar com a Eztec.

Hoje estamos com 1.819 unidades financiadas, uma taxa média entre 10% e 11%, indexados metade e metade a IGP e a IPCA. Tudo isso nos remete a lucro líquido de R\$ 110 milhões.

Se a gente observar, nos últimos três trimestres é lucro líquido bastante em linha, com uma margem líquida muito próxima de 30%. O lucro líquido 12 meses é de R\$ 531 milhões, que nos remete no consolidado ao ROE de aproximadamente 10,4%.

Esse ROE caminhará, obviamente que caminhará; à medida em que nós tivermos o maior receitamento das nossas obras, nós veremos esse ROE se encaminhando para onde ele deve, de fato, se comportar. Dividendos, dois slides para o final.

Dividendos: foi aprovado pelo nosso Conselho de Administração a distribuição de 25% desse resultado, indicando aproximadamente R\$ 26 milhões, nove centavos por ação, sendo a data de corte 13 de agosto, portanto a data ex-dividendos em 14 de agosto, para pagamento já no final do mês de agosto.

A estrutura de capital da Companhia indica, do ponto de vista de caixa e dívida, uma situação absolutamente equilibrada. Nós estamos com o mesmo volume de caixa em relação ao volume de dívida, sendo, obviamente, que na holding nós carregamos caixa líquido da ordem de R\$ 400 milhões.

Essa dívida líquida, então, ela está nas SPEs, especificamente por conta do próprio Esther Towers, onde nós temos R\$ 669 milhões de dívida à produção, mas carregada a custo da ordem de menos de 70% do CDI. Então algo bastante equilibrado no endividamento geral da Companhia.

Dito isso, vou passar as palavras para comentários iniciais do nosso presidente da Companhia, Silvio Ernesto Zarzur, e depois abriremos a sessão para perguntas e respostas. Silvio, por favor.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Eu queria agradecer à turma aqui na audiência, dar bom dia para vocês e fazer uma colocação sobre o momento da Companhia e o tipo de produto que estamos experimentando.

Esses lançamentos que nós fizemos têm reconhecimento de receita muito baixo pelo custo do terreno. O custo do terreno nesses produtos é baixo e as obras ainda estão iniciando. Então, realmente, quando a gente imagina atingir aí R\$ 3 bilhões nessa faixa de lançamentos no ano, mais próximos a esse número, uma hora essa receita vai chegar na empresa e a gente vai ver esse ROE andar para frente.

E o cenário de verdade, também o cenário como um todo, eu acho que a gente está operando relativamente bem dentro do cenário que nós temos, porque com esses juros altos e com o aumento que teve no custo de construção por causa da guerra, etc. Isso realmente atrapalhou os nossos resultados. Mas dentro do cenário que está, nós vamos conseguir melhorar muito esse ROE aí nos próximos 12 meses. É natural, pelo andamento (...) É só construir os prédios, continuar a vender, que a gente vai conseguir. E é dentro do plano que a gente tinha traçado aqui, e a médio prazo, consegui trazer essa empresa para um ROE superior.

Eu acho que é isso, acho que a operação está tranquila, a empresa está com as contas em ordem, nós temos o controle total da Companhia, estamos navegando ela com tranquilidade num cenário que não é tão tranquilo.

Então estamos firmes num cenário que não é tão positivo para o nosso setor. É isso. Acho que a gente está indo muito bem.

Sessão Q&A

Pedro Lourenço:

Obrigado pela apresentação, senhores. Agora abriremos a sessão de perguntas e respostas. Iniciaremos com as perguntas dos sell-sides que cobrem a Companhia, seguindo a ordem previamente estabelecida que segue na tela.

Por favor, peço que o representante esteja com a funcionalidade Raise Hand ativa. E, na medida em que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat. Caso não seja possível responder dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhe para o nosso contato de RI, disponível no nosso site. Dessa forma, nosso time de Relações com Investidores conseguirá atender.

A nossa primeira pergunta vem do senhor Piero Trotta, do Banco Citi. Senhor Piero, pode prosseguir.

Piero Trotta, Citi Bank

Bom dia a todos, obrigado pelo call. Eu tenho duas perguntas.

A primeira é sobre reconhecimento de receita. A gente viu que nos últimos cinco, seis trimestres teve uma volatilidade, a gente entende pela questão de safras que aconteceram, que foram entregues. E aí a gente vê que esse foi o terceiro trimestre seguido com crescimento tri a tri nessa linha. E aí eu gostaria de entender o que seria a expectativa de vocês para crescimento dessa linha no segundo semestre, né? Pode se manter nesses 17% que apresentou nesse segundo TRI ante o primeiro TRI de 2026? Ou a gente poderia esperar uma aceleração, né? A gente sabe que tem algumas variáveis nisso, como venda de estoque pronto, superação de cláusula suspensiva, mas uma cor ajudaria bastante a gente nesse tema para o segundo semestre.

E a segunda pergunta é sobre geração de caixa, que desacelerou um pouco, e um dos motivos foi a maior destinação de R\$ 115 milhões para a formação de novas carteiras de alienação fiduciária. Então, entender um pouco o que aconteceu nesse trimestre, se os bancos foram um pouco mais restritivos no repasse desses clientes ou se teve algum outro motivo que levou a essa formação um pouco maior da carteira. São esses dois pontos, pessoal. Obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Piero, bom dia. É um prazer receber aqui a tua pergunta, Piero. Vamos começar na receita. Eu vou endereçar a questão da receita com você.

A primeira coisa importante a mencionar na receita, como eu até disse durante o call, é o que ocorre: nós estamos dentro de um crescimento operacional que é bem forte. Esse crescimento operacional de lançamentos pouco a pouco está se

traduzindo em vendas. E as vendas, obviamente, demoram alguns trimestres para se traduzir em receita, de fato, por conta da evolução das obras.

E quando as obras começam, elas começam com serviços muito pequenos do ponto de vista do consumo de caixa. O que a gente vê ali, movimentação de terra, fundações, etc., consome muito pouco recurso e, portanto, gera muito pouco POC.

A verdade é que a gente entende que existirá uma aceleração, tanto no terceiro quanto no quarto trimestre, que dará um aumento, eu diria para você, natural para a gente chegar mais perto daquilo que a gente está vendo no volume de vendas trimestral da Companhia.

Então, se você olhar o que a gente viu de vendas líquidas na Companhia nos últimos quatro trimestres, você vai ver alguma coisa mais ou menos da ordem ali de R\$ 500 milhões. Então é absolutamente natural te falar que eu preciso encontrar uma receita líquida da ordem de R\$ 500 milhões. E isso deve acontecer com naturalidade a partir dos próximos trimestres. Então nós estamos nessa direção.

Piero, agora eu deixo para o Silvio falar a questão da alienação fiduciária e geração de caixa.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Olha, é assim: a alienação fiduciária é um instrumento muito importante de vendas para a gente. E isso é demonstrado pelo aumento dela, porque o cliente que não consegue ir para o banco financia com a gente e fica um tempo na carteira. Nós temos levantamento de que ele acaba ficando em média menos de cinco anos, hein?

Se você pegar a carteira como um todo, apesar de a gente vender essa carteira, não sei, em quinze anos, vinte anos de prazo médio de financiamento que a gente fornece, no final das contas eles ficam em média cinco anos. Então, é bom pra gente, né? Saudável, saudável, né? Esse fato de ele estar diminuindo para ajudar com o pagamento ratifica a adimplência forte que tem essa carteira, e é um instrumento muito poderoso de venda.

Eles usam isso como uma ponte, ou para pegar o financiamento, ou para obter os recursos pra comprar. Então, eu acho essa carteira de alienação espetacular. Mas é isso.

Então, eles usam como uma ponte, às vezes para vender imóvel, para esperar receber algum dinheiro que eles têm, e tem funcionado muito bem e ajudado a gente a vender. Não acho que os bancos estão dificultando o financiamento mais do que antes. A gente não tem isso.

Sr. Emílio Fugazza

Piero, respondemos a sua pergunta?

Piero Trotta, Citi Bank

Responderam sim. Ficou super claro. Muito obrigado, pessoal. Bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Piero. Bom dia.

Pedro Lourenço

Obrigado, Piero. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Jorel Guilloty, do banco Goldman Sachs. Sr. Jorel, pode prosseguir.

Jorel Guilloty, Goldman Sachs

Bom dia a todos, obrigado por tomar a minha pergunta.

Eu queria focar no Guidance de lançamentos. Então vocês ficaram com o mesmo Guidance de lançamentos, vai de 2,5 bi a 3,5 bi. Então eu queria entender o que vocês teriam que ver para ir a qualquer lado desse Guidance, quer dizer, tem que ver com juros, tem que ver com as vendas do estoque agora, então só para entender como vocês chegaram às duas pontas.

E a segunda pergunta é sobre o que falta para ser lançado nesse ano. Eu queria entender sobre o terreno. Terreno é basicamente swaps ou é terreno que vocês já compraram com caixa? Então seria isso. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Jorel, bom dia aí. Obrigado pela pergunta, viu, Jorel? Todos os nossos terrenos são pagos em dinheiro. E os nossos projetos, de um ponto de vista operacional, estão todos muito, assim, prontos para ser lançados. O que eu chamo de operacional? Aprovados, com plantão quase pronto, com, assim, todo o aspecto legal. E o

operacional para lançar esses empreendimentos que a gente tem aí até o final do ano está muito tranquilo.

No final, o que poderia eventualmente trazer alguma diferença para a gente são as vendas, que estão indo bem. Eu não tenho uma certeza absoluta. Nós temos eleições pela frente, nós temos um cenário conturbado ainda com a guerra, cada hora era uma coisa lá, o petróleo sobe, impacta várias coisas aqui na economia brasileira; então eu acho que a gente está mais, vamos falar, à mercê de fator de economia geral do que de qualquer outra coisa para poder cumprir esse guidance que nós estamos falando.

Do ponto de vista operacional da empresa está tudo certo; agora, se a economia permanecer mais ou menos como ela está, a gente deve conseguir. Se tiver aí uma discrepância muito grande, eu não posso afirmar. Eu acho que é isso, o ponto de atenção é a economia geral.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur

Bom dia a todos. Só para acrescentar no Silvio, que o Jorel deu um gancho: a gente tem tentado e tem procurado comprar terrenos num prazo mais alongado, que é justamente para... Ele não é uma permuta, mas impacta menos no fluxo de caixa. Então, no fundo, a gente está tentando comprar terreno com prazo mais alongado.

Segundo, a gente atua numa faixa de média renda, principalmente a nossa faixa de média renda. E aqui eu entendo, tanto pisando pelo conselho quanto pisando na diretoria, que o nosso driver é o volume de vendas, como ele colocou, e a gente fica de olho nisso.

E sempre quando a gente começa, a gente também está olhando lá. Um dia alguém falou que o CDI vinha para 12, o CDI resiste por N motivos, desde os motivos políticos até os motivos externos, guerra e subida de petróleo. Nesse cenário todo, acho que estamos nos desempenhando extremamente bem, dado o setor em que a gente trabalha, a faixa em que a gente trabalha, e considerando que as coisas não aconteceram exatamente como a gente gostaria, que era um CDI nesse final de ano próximo a 12.

Sr. Emílio Fugazza

Jorel, olhando para os números, quando você menciona a questão do guidance, de qualquer forma, o que nós mostramos na apresentação já adiciona agora no

terceiro trimestre R\$ 900 milhões. Então, nós tínhamos lançado já 1,7 e, com 900, nós já vamos para 2,6, que já ultrapassa o piso mínimo do Guidance.

Então, faltarão apenas três projetos para a gente chegar a muito próximo ou ao topo do Guidance. Então, a Companhia caminha com uma tranquilidade operacional para o cumprimento do Guidance. Jorel, respondemos às suas perguntas?

Jorel Guilloty, Goldman Sachs

Sim, obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, senhor Jorel. Bom dia.

Pedro Lourenço

Obrigado senhor Jorel. Nossa próxima pergunta vem do senhor Elvis Credendio, do Banco Itaú BBA. Senhor Elvis, pode prosseguir.

Elvis Credendio, Itaú BBA

Bom dia a todos. Tenho dois tópicos aqui que eu queria abordar.

O primeiro, na geração de caixa, fazendo link aí com a questão da carteira. Se vocês puderem recapitular todo esse movimento de entregas desde o segundo semestre do ano passado, que foi bastante forte, que de fato ainda está para ser repassado. Quando a gente olha o contas a receber performado menos o que está em carteira, dá mais ou menos uns R\$ 300 milhões. Quero entender o quanto vocês esperam de coleta por repasses daqui para frente e como isso poderia ajudar a geração de caixa para frente.

O segundo tópico é sobre a Esther Towers. Não sei o quanto vocês podem comentar aqui e passar de update para a gente sobre o processo de locação, mas pelas notícias na mídia a gente tem visto algumas potenciais locações que seriam relevantes.

Queria entender em que pé de fato essas negociações estão. Momento mais inicial, mais avançado, e como as negociações em termos de aluguel por metro quadrado se comparam com as expectativas de vocês. É isso. Obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Elvis, obrigado pela pergunta, bom dia. Eu começo falando da questão da geração de caixa.

Bom, nós estamos numa situação onde as entregas ocorreram, então nós ainda temos, como você bem mencionou, alguma coisa de performados. Na minha opinião, esses performados acabam representando metade deles em geração de caixa diretamente, por conta de repasses ou de quitações. E metade deles vai acabar ficando na nossa carteira performada.

As vendas de performados que a gente tem obtido na Companhia têm sido mais ou menos isso também, meio a meio, entre repasse e permanência na nossa carteira. Nós acreditamos que o ano de 2026 é o ano onde essa trajetória que você viu, entre caixa líquida e dívida líquida por valores muito próximos, permanecerá. Então, o equilíbrio entre caixa e dívida até o final do ano.

Então, não existirá uma geração de caixa, vamos dizer, expressiva, por conta de que acabaram, de fato, as safras de entregas, e isso dependerá do volume de vendas do estoque performado. Em relação ao Esther Towers, eu passo aqui para o Marcelo, nosso vice-presidente, fazer os comentários.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

Nós estamos mantendo ativo todos os nossos esforços para a locação do Esther Towers. Estamos animados porque o mercado de locação voltou a se movimentar. Então é o que a gente tem para falar agora.

Sr. Emílio Fugazza

Uma obra que vai muito bem. Nós já estamos com essa obra em fase final. Isso é muito importante mencionar. Uma fase final que significa que, entre esse ano e o próximo ano, teremos o habite-se completo das torres. Elvis, conseguimos responder as suas perguntas?

Elvis Credendio, Itaú BBA

Conseguiram, sim. Obrigado, pessoal. Bom dia e bom final de semana.

Sr. Emílio Fugazza

Muito obrigado, Elvis. Bom dia para você também.

Pedro Lourenço

Obrigado, Elvis. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Motta do banco JP Morgan. Sr. Marcelo, pode prosseguir.

Marcelo Motta, J.P. Morgan

Opa, bom dia. Obrigado por pegar a pergunta. Duas também.

Primeiro, ali no DRE, quando a gente olha aquela linha de outras receitas e despesas operacionais, acabou vindo ali menos R\$ 11 milhões; o tri passado tinha sido R\$ 4 milhões positivo. Enfim, existe sempre alguma volatilidade nessa linha, mas só para entender se tem algo muito relevante que passou esse trimestre, entender o que poderia ser isso.

E a outra pergunta, se vocês pudessem comentar um pouco sobre as economias de obra, se vocês acham que isso, enfim, ainda pode perdurar ao longo dos próximos trimestres. Vocês comentaram que não tem mais entrega, então eu imagino também que vocês acabam não tendo esse efeito para passar na entrega da obra, mas, dentro do que vocês estão em construção e evoluindo no POC, se vocês notam aí algum conservadorismo no orçamento que vem gerando economia de obra ou não. Obrigado, gente.

Sr. Emílio Fugazza

Marcelo, obrigado pela pergunta. Eu vou começar aqui pela pergunta da DRE, outras receitas e outras despesas. Marcelo, essa linha é sempre uma linha muito volátil. Nessa linha abrangem duas ou três coisas, e essas duas ou três coisas são as seguintes.

Uma delas é o ágio. Quando nós fazemos parcerias, por exemplo, e a gente compra determinadas parcerias, eventualmente você tem ágio, e chega um momento em que você tem que amortizar esse ágio. Por exemplo, ao longo de alguns anos nós vamos amortizar ágio na própria aquisição das ações da CAL. Então a nossa participação na CAL, da construtora Adolpho Lindenberg, de 47%, significará uma amortização de ágio ao longo do tempo, e essa amortização é um pouquinho volátil.

Não obstante a CAL, nós temos outras SPEs em que isso acontece. Esse é um fator. Não obstante a esse fator, também temos os acertos.

E ajustes que são feitos entre sócios, por mais ou menos trabalho operacional dentro das SPEs. Como nós estamos crescendo a nossa operação, naturalmente crescerá um pouco a volatilidade dessa linha.

Essa linha foi negativa esse trimestre, mas concretamente nós não temos grandes motivos para ela continuar sendo negativa nos demais trimestres, porque, via de regra, a Eztec é a Companhia que realiza os trabalhos nas SPEs. E quando ela realiza esses trabalhos, muitas vezes há, de qualquer forma, algum ajuste positivo para nós, e é por isso que, historicamente, essa linha costuma ser positiva, Marcelo.

Em termos de economias de obras, eu vou passar a palavra ao Marcelo para ele fazer a menção.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

Marcelo, a maioria das obras da Eztec estão no começo. Tem algumas terminando, mas elas estão no começo. As obras estão super bem controladas, super bem administradas.

Agora, falar em economia de obra agora é difícil, ainda mais com o mercado que a gente está passando, com Estados Unidos, Irã, não sei o quê, e isso afeta muito nos preços. As obras estão controladas, não vai ter estouro, mas economia é difícil, obviamente, prometer economia relevante.

Sr. Emílio Fugazza

Marcelo, conseguimos responder sua pergunta?

Marcelo Motta, J.P. Morgan

Sim, super claro. Obrigado Emílio. Obrigado Marcelo

Pedro Lourenço

Obrigado, Marcelo. Nossa próxima pergunta é do Sr. Rafael Rehder, do Banco Safra. Rafael, pode prosseguir.

Rafael Rehder, Banco Safra

Bom dia, acho que agora foi, perdão. Eu queria tocar pouco mais no tópico do ambiente de competição em São Paulo, mas quando vocês veem os competidores, vocês já estão sentindo as incorporadoras também dando desconto? Ou se o mercado tem segurado o preço, pelo menos até agora?

E o outro ponto, até olhando para o Land Bank de vocês, a gente ainda vê uma... Posição bem grande na região metropolitana de São Paulo. E é exatamente os lançamentos que vocês vêm fazendo nesses últimos anos que estão tendo uma performance muito boa. E até entender com vocês, olhando para os lançamentos para frente, se vocês esperam continuar focando mais na região metropolitana ou vão lançar mais nos principais bairros em São Paulo.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Rafael, só pra falar de competição: o mercado imobiliário de São Paulo é o principal mercado do hemisfério sul, então é um mercado muito concorrido; neste momento, em especial, ele está mais concorrido do que o normal. Tem muita competição, tem muita disputa, você tem que fazer o preço comercial, você não vai fazer preço levando em conta seu custo; seu custo vai encontrar o seu preço de venda, que é o que você vai conseguir comercializar.

Alguma coisa de desconto tem, naturalmente; eu não acho isso tão importante por enquanto, a nossa margem não tem sido afetada por isso, mas a gente mantém todos os nossos preços competitivos, em geral abaixo do mercado. Realmente todos os bairros de São Paulo estão super ofertados, e é uma mecânica com que nós trabalhamos assim a vida inteira e estamos acostumados.

Dito isso, faz parte da estratégia da empresa fazer essa migração da região de São Paulo para a região metropolitana. Nós entendemos que a concorrência na região metropolitana, por vários motivos, é um pouco menor. Não é super menor, mas é um pouco menor. Funciona muito bem dentro da estratégia da empresa. Nós estamos acostumados a operar esses grandes empreendimentos nessas regiões.

Por exemplo, no momento, nós somos a maior construtora de São Caetano; já fomos a maior construtora de Santo André, já fomos a maior construtora de Guarulhos, já fomos a maior construtora de Osasco. Então, seguidamente, nós estamos representados nessas cidades e a gente tem um reconhecimento de marca importante e tem usado isso. Então nós vamos permanecer, sim, na Grande São Paulo, um dos focos principais da empresa.

E quando você vai fazer o plano de negócio da empresa, consumo de caixa, etc., ao lançar na Grande São Paulo você consome muito menos caixa do que investiu nos terrenos. Ele é muito mais barato em relação à mercadoria. Então o dinheiro que você investe é menor, é muito mais difícil de operar, porque tem que ter uma engenharia muito forte, uma empresa de vendas cavalar, que nós temos. É muito mais difícil de operar, mas você investe menos dinheiro e usa mais financiamento bancário. Então, funciona bem para a gente? Sim, a gente vai continuar.

Vocês devem ver uma continuidade da nossa atuação na Grande São Paulo, o que não tira a atuação em São Paulo. Nosso landbank em São Paulo é muito grande, e nós estamos presentes aí em vários locais e vamos continuar; mas a Grande São Paulo deve avançar alguma coisa em porcentos no nosso VGV total lançado.

Sr. Emílio Fugazza

Rafael, respondemos a sua pergunta?

Rafael Rehder, Banco Safra

É, não, perfeito, pessoal, super claro. Obrigado, viu? Bom fim de semana.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Rafael. Bom dia para você também, bom final de semana.

Pedro Lourenço

Obrigado, Rafael. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Luis Assis, do Banco Santander. Luis, pode prosseguir

Luis Assis, Santander

Oi, pessoal. Bom dia.

Aqui eu queria até explorar um pouco mais desse aumento na região metropolitana. Vocês estão fazendo mais fases agora do mesmo projeto em São Caetano, em Osasco, e eu queria entender como é que vocês estão vendo a demanda, só para entender se a gente não precisa ficar talvez um pouco preocupado com uma saturação, até canibalização, dessa concentração de lançamento nessas regiões.

Eu acho que outro ponto é tentar entender o que poderia fazer vocês, talvez, passem o Guidance ou ficar nesse patamar. O Emílio comentou que vocês já devem, nesse terceiro trimestre, ficar acima do bottom do Guidance. Eu queria entender se, dependendo, por exemplo, de resultado de eleição, talvez vocês não lancem no quarto trimestre, ou se nada muda, se vocês estão super tranquilos com qualquer cenário aqui pra frente.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

Fala, Luis, tudo bem? Luis, a gente tem muita experiência na região metropolitana. Os terrenos que a gente tem são na borda de São Caetano, são super bem posicionados em Osasco. Então, a demanda lá não é só da cidade, é da região.

Então, em São Caetano tem muitos compradores de São Paulo, São Bernardo, Santo André. Então, não é só a cidade de São Caetano, não é só a cidade de Osasco. Nosso empreendimento em Osasco é a 20 minutos do Parque Villa-Lobos. 20 minutos com trânsito; sem trânsito é muito menos.

Então, muitas pessoas da cidade de São Paulo migram para essas regiões. São Caetano tem um IDH fantástico. Falam que é dos maiores no Brasil. Então, assim, a migração é natural e a gente não acredita que a demanda seja só da cidade, e sim do entorno das cidades.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Mais do que acreditar, a gente já sabe, pela experiência que a gente já tinha de outros empreendimentos e pelo endereço. Eu vou falar de quem está comprando os empreendimentos: tem uma parte relevante de São Paulo.

E eu acho outra coisa interessante, assim: a Grande São Paulo, isso é uma coisa demográfica, a Grande São Paulo está crescendo muito mais que São Paulo. Então, quando a gente pega o crescimento da cidade de São Paulo, ele é mais denso. O crescimento da Grande São Paulo é mais rigoroso, até por causa de recursos, etc. É isso que o Marcelo falou. O cara compra apartamento maior e mais barato; o custo de vida para você contratar qualquer serviço na Grande São Paulo é menor.

Então, isso estabelece uma migração permanente de São Paulo para a Grande São Paulo. E, conforme a gente falou, a concorrência é menor.

Eu tenho mais confiança na liquidez daquilo que a gente tem na Grande São Paulo, para você ter uma ideia, do que o geral de São Paulo. Quando você olha o geral de São Paulo e olha onde a gente está posicionado na Grande São Paulo, eu acho que a Grande São Paulo tem mais estabilidade na liquidez.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur

Primeiro, assim, a questão de eleição: a gente não tem torcida, não é para lá ou para cá, isso não vai mudar para nós. A gente, sim, fica um pouco apreensivo, outubro e novembro, com o que virá de política econômica pela frente. Então, a gente sempre tem uma incógnita e isso pode ser determinante para nós.

E lembrando que sempre tem vento a favor ou vento contra. Se tiver uma política econômica de maior disciplina que remeta a alguma acomodação da taxa de juros, vai ser vento a favor. E a gente não tem visto isso nos últimos anos, mas mesmo assim reforça que a gente está muito confortável com o andamento.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Agora, é óbvio: você perguntou se a gente vai lançar em qualquer cenário. Não, nós não vamos lançar em qualquer cenário. Se o cenário, conforme eu falei, se o cenário econômico geral tem uma deterioração, a gente vai mais devagar. Então isso é natural.

Mas o que está desenhado é que, a se manter como está, a gente está caminhando para cumprir o guidance. E isso se mantém como está.

Sr. Emílio Fugazza

Luis, respondemos sua pergunta?

Luis Assis, Santander

Ótimo, muito obrigado, pessoal. Ótimo final de semana.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Luis. Bom final de semana também.

Pedro Lourenço

Obrigado, Luis. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Ygor Altero, do Banco XP. Sr. Ygor, pode prosseguir.

Ygor Altero, XP Investimentos

Oi, pessoal, bom dia. Obrigado pela pergunta. Do nosso lado, eu queria primeiro começar tocando em relação à restrição dos bancos.

A gente tem visto que a Caixa fechou um pouco mais o torneio do crédito, tanto em junho quanto em julho, aparentemente, para o segmento econômico. Eu queria entender se vocês viram, de fato, essa maior restrição, se isso impactou a venda de vocês, se vocês viram isso aí mais no segmento de baixa renda ou em outros segmentos também que pegaram.

E perguntar também como é que vocês estão vendo essa questão com os bancos privados; se vocês estão vendo os bancos privados também um pouco mais nesse cenário de inadimplência um pouco mais alto, retomada de imóveis, se vocês estão vendo um ambiente um pouco mais restritivo ali dos bancos privados. É isso, obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Bom dia, obrigado pela pergunta. Eu vou começar pela pergunta da Caixa Econômica.

Na Caixa Econômica, veja só, hoje ela tem uma importância para nós principalmente no repasse dos imóveis prontos, quando o cliente opta pela Caixa Econômica Federal. Mas, de fato, a gente tem visto, vamos dizer assim, majoritariamente os clientes indo para bancos privados. Então a Caixa, com crédito para imóvel pronto, no patamar em que a gente trabalha, não é relevante na Companhia. É relevante Itaú, Bradesco, são bancos relevantes.

Nós não temos sentido uma mudança, nenhuma mudança significativa. Nós temos visto, até durante esses últimos meses, uma estabilidade de taxa. A taxa do repasse para o crédito imobiliário não piorou. Mas, obviamente, para nós continua sendo uma força muito importante a carteira de alienação fiduciária, já por todos os fatores que o Silvio mencionou.

Então, de um bom ponto de vista de repasse, a nossa carteira cumpre um papel em que, de fato, esse estrangulamento que, eventualmente, a Caixa pode estar tendo

nesse momento, cumpre esse papel para fazer o repasse para nós. Silvio, você quer comentar alguma coisa?

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Ele falou de repasse, mas também tem o crédito para a produção, no qual nós estamos muito bem posicionados aí. Nós fechamos, acho que, um pacote muito grande, Emílio, de financiamento, praticamente garantindo os próximos seis meses da Companhia.

E eu acho, assim, não está fácil o crédito, realmente não está fácil. Mas, para a gente, está correndo bem, pela parceria que a gente tem, pelo como o Emílio desempenha as funções dele; nossos créditos para a produção estão garantidos para os próximos seis meses, o que é bem... Eu chamo de tranquilizador, de saciador.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

A Eztec tem, não é para todo mundo.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur

E a Caixa com os nossos parceiros também tem funcionado bem.

Sr. Emílio Fugazza

Ygor, conseguimos responder sua pergunta?

Ygor Altero, XP Investimentos

Está claro, senhores. Obrigado e bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Ygor. Bom dia, bom final de semana.

Pedro Lourenço

Obrigado, Ygor. Nossa próxima pergunta vem do senhor Pedro Lobato, do Banco Bradesco. Senhor Pedro, pode prosseguir.

Pedro Lobato, Bradesco BBI

Bom dia, pessoal, obrigado pelo espaço. São duas perguntas.

A gente tem visto nos últimos tris esse esforço da Companhia de monetizar alguns terrenos, principalmente fora da cidade de São Paulo. Então eu queria entender com vocês se vocês têm mapeado algum potencial VGV a ser vendido desses terrenos. Na Praia Grande já foram dois. Enfim, só para a gente ter uma noção da magnitude disso.

E a segunda pergunta é sobre o G&A, que deu uma acelerada nesse primeiro semestre em linha com o crescimento de lançamentos da Companhia. Queria entender quando vocês entendem que esse nível de G&A se normaliza ou se ele deve continuar ainda crescendo bem acima da inflação nos próximos trimestres.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

Pedro, tudo bem? Pedro, essa venda na Praia Grande são terrenos antigos que a gente comprou lá para trás; a gente acreditava no momento e a gente não acredita mais, por isso que a gente vendeu.

A gente não está vendendo os terrenos para monetizar; é porque a gente investiu num mercado em que a gente não acredita mais, então a gente vendeu. Então, não estamos monetizando terrenos. Mas sempre olhando a oportunidade: se aparecer alguma coisa muito boa, a gente vende, mas não é o caso.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Não, eu quero só complementar esse negócio de terreno. Faz parte do negócio da Companhia como um todo arbitrar alguma coisa em valor de terreno.

Então, se você for pegar aí ao longo do tempo, você pode pegar, não sei, nos últimos 10 anos, quase todo ano a gente fez algum movimento, eu vou dizer, oportunista, que acrescenta alguns milhões ao nosso resultado. Isso faz parte da nossa característica comercial e de como a gente está acostumado a operar no mercado imobiliário.

Então esses, vou falar, esses fatos não recorrentes são recorrentes dentro da empresa. Então, primeiro, só para ter essa colocação: às vezes a gente compra terreno e já faz uma arbitragem, nós temos um pouco esse perfil.

É assim, nós estamos caminhando com calma, muita calma, para profissionalizar a Companhia. E nós vimos por bem aqui contratar alguns executivos importantes. E nós entendemos que estão suficientes.

Então eu entendo, junto com meus irmãos, que o quadro de executivos da empresa está completo. Então você não deve esperar, no médio prazo, aumento nesse G&A, que tinha que ter, a gente já fez, nós já contratamos aqueles postos de que a gente precisava; e você não deve ver, estou falando mesmo, nos próximos dois anos, incremento de despesa importante no G&A que não seja uma coisa orgânica, etc.

Sr. Emílio Fugazza

Acho que é só mencionar aqui para o Pedro que o que a gente viu são fatores normais da Companhia. À medida em que ocorre, como o Silvío mencionou, e à medida em que a Companhia vai se movimentando num ciclo operacional mais robusto, é natural existir algum nível de PLR que em determinado momento transita nesse resultado, e é o que aconteceu nesse segundo trimestre de 2026. É isso, Pedro. Respondemos à sua pergunta?

Pedro Lobato, Bradesco BBI

Está ótimo, pessoal. Muito obrigado. Bom fim de semana.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Pedro. Bom final de semana também.

Pedro Lourenço

Obrigado, Pedro. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Gustavo Fabris, do Banco BTG Pactual. Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Gustavo Fabris, BTG Pactual

Oi, pessoal, bom dia. Agora sim. São dois pontos rápidos aqui do meu lado.

Primeiro, acho que até um follow-up aqui na pergunta anterior. Vocês chegaram a comentar em outras oportunidades, mas só para revisitar aqui, o que é a premissa de vocês aí de venda de terreno e SPE em termos de contribuição a resultado dessas linhas, pensando para o resto do ano. Essa seria a pergunta.

E a segunda, eu acho que vocês até chegaram a mencionar isso no release, que vocês mudaram um pouco o disclosure de distrato nesse trimestre. E a minha dúvida é mais se teve alguma mudança na tendência, mesmo no número de vendas não concretizadas que vocês acabaram não abrindo no trimestre, mais para pegar uma visão até qualitativa mesmo, se eventualmente vocês viram alguma piora ou melhora também nesse índice de desistência do cliente nesse trimestre. Obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Oi, Gustavo, bom dia. É um prazer receber suas perguntas. Vamos começar pela pergunta de venda de terrenos ou SPEs.

O que acontece é que são situações sempre muito oportunistas. Existe um guidance, uma expectativa em relação a isso. Isso acontece muitas vezes, é negociado ao longo de 12 meses e simplesmente não dá fruto no final; então nós não temos expectativas, isso é de fato um evento não recorrente.

Mas o que eu quero só te salientar é que isso é feito com cuidado extremo, a ponto de ser algo que de fato gere resultado, ou que a gente não tenha uma crença de que a gente possa, na própria Eztec, fazer disso um resultado melhor. Então essa venda acontece. Então ela é uma expectativa.

Do ponto de vista de distratos, eu começo te falando o seguinte: me incomodava o fato de a gente considerar uma desistência ou uma venda não concretizada no distrato.

Mas acontece que, do ponto de vista do trânsito de hoje, de como as coisas ocorrem no processo de venda, para você ter uma ideia, há sete anos uma venda ocorria com dois talões de cheques na mesa. Quando os clientes preenchiam esses cheques, a gente depositava o contrato. Era contabilizado após, de fato, o depósito do sinal.

Hoje em dia isso não é assim. Hoje em dia temos o PIX. Hoje em dia temos os boletos. Mas, para tudo isso acontecer, precisa existir um contrato. E muitas vezes o cliente simplesmente não... Não confirma essa venda e, com isso, a gente tem que retirar esse contrato. É algo absolutamente operacional e não é um distrato, de fato.

Quando eu olho para distratos, eu vejo uma tendência, inclusive, um pouco menor do que a tendência histórica que nós já tivemos.

E essa coisa um pouco menor tem a ver muito com o aspecto de que o cliente tem uma sensação de perda, de fato. A perda de 50% acontece, de fato. Os imóveis têm tido uma valorização, mas, sobretudo... O que acontece, Gustavo? Eu comentava isso até ontem.

Veja só, a compra de imóvel na planta significa um cliente se financiando a INCC; ele se financia a 6%. É muito mais caro se financiar num imóvel pronto hoje, a IGP mais alguma coisa, ou a uma taxa de financiamento bancário hoje que está na ordem de 11% a 12%. Então o cliente prefere, de fato, hoje, a compra na planta, e ele faz de tudo para ficar com essa compra até o final e resolver a situação financeira dele no final.

Então nós não temos, respondendo à tua pergunta, nós não temos visto uma situação de distrato distinta para pior. Nós temos visto distinta para melhor nos últimos dois anos. Eu vou passar para o Silvio.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

E o Emílio está falando em distrato real, porque tem distrato que, como o Emílio também está dizendo, é o falso, porque faz parte da estratégia de venda você pressionar e botar o cheque do cliente o quanto antes. Então, quando a gente registra o contrato da pessoa, muitas vezes com a venda não certa. Por quê? Porque a chance que a gente tem de fazer a venda é uma estratégia agressiva de vendas. E a gente opera muito bem assim.

Isso maquia negativamente a quantidade de distratos que a gente tem. Eu acho que essa medida que o Emílio está tomando, de modificação da apresentação, vai dar mais clareza para vocês do que está acontecendo e não passar um dado que, na verdade, fica um pouco confuso para vocês entenderem.

Sr. Emílio Fugazza

Gustavo, conseguimos responder a sua pergunta?

Gustavo Fabris, BTG Pactual

Perfeito pessoal. Obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Muito obrigado Gustavo. Bom final de semana.

Pedro Lourenço

Obrigado, Gustavo. Não há mais perguntas dos nossos sell-sides. Então, antes de encaminhar para o final, gostaria também de anunciar aos nossos investidores que, recentemente, a Companhia fez um amplo movimento de melhorias na sua governança corporativa, disponibilizando, inclusive, materiais que estão na CVM e em nosso site.

Recentemente tivemos a publicação do Informe Brasileiro de Governança e pudemos capturar, perceber, que a Companhia hoje figura entre as construtoras de melhor governança corporativa no Brasil. Notícia essa que muito nos alegra e que, acredito, também alegra os nossos investidores e quem acompanha a perenidade dos resultados da Eztec.

Por isso, convido a todos a conhecerem e pegarem os documentos disponíveis no nosso site de RI. Agora sim, gostaria de passar a palavra para o Silvío e o Flávio fazerem as nossas considerações finais.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur

Bom, é assim. Aqui, como o Pedro disse, nós agora estamos bem posicionados. Não é que seja uma novidade que a gente estava nesse nível de governança. Já era uma maneira que a gente sempre fazia, e que a gente mostrou, fez formalmente, e que a gente informalmente já fazia. Então, ficamos muito confortáveis com isso, não nos traz desconforto algum.

Uma coisa que eu quero reforçar para todos é assim: nós estamos muito confiantes no desempenho da empresa, estamos muito confiantes que estamos no caminho correto, que é o mais importante de tudo, que a gente sempre tem como valor e cultura nossa. A gente está dirigindo, mas a gente chega em casa, vai colocar a cabeça no travesseiro, vai dormir, porque a gente não tem nenhum descasamento muito descompensado. E as dificuldades que a gente vai ter para frente, a gente corrige para colocar no rumo correto, ajusta a rota.

Então, estou muito confortável com o desempenho que o Silvío está fazendo aqui; eu ajudo ele aqui na diretoria, o Marcelo, os meus irmãos, o Marcos, que muitas vezes não está tão próximo, mas ele também está junto, meus cunhados, o Samir, que é nosso sócio há mais de 50 anos. Estamos todo dia aqui, estamos todos de olho. Nós vamos chegar lá e vamos chegar no ponto melhor.

Todos os executivos também são de longa data. Tem alguns de longa data e os que vieram, vieram para somar. Então, vamos tocar para frente. Desejo a todos um bom final de semana. E, se alguém tiver alguma coisa a acrescentar, por favor.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Só uma coisa: agradecer pela audiência aí. E, por eles estarem à disposição de vocês para responder perguntas, se me consultam aqui, então só agradecer a audiência de vocês, tá bom? Obrigado, Paulo.

Sr. Marcos Ernesto Zarzur

Vou dar só um fechamentozinho aqui, em nome do conselho, falar que, embora a gente esteja no conselho, a gente está todos próximos e acompanhando bem de perto. A Companhia, acho que está de parabéns pelos resultados, a gente já enxerga muitos bons resultados aí pela frente, e a Companhia está sendo muito bem tocada.

Como acionista, me vejo muito satisfeito, e é como sempre meu pai falou: o acionista em primeiro lugar. Obrigado a todos.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado a todos. Bom dia, obrigado pela audiência.

Pedro Lourenço

Obrigado a todos. Antes de encerrar, gostaria de desejar um ótimo Dia dos Pais a todos que nos acompanham, a todos que estão aqui nessa teleconferência. Ótimo final de semana, bom final de semana para todos.