

TELECONFERÊNCIA 3T23

PEDRO TADEU LOURENÇO:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência de resultados do 3T23 da EZTec.

Eu sou o Pedro Lourenço, Relações com Investidores da Companhia. E conosco, para esta apresentação, estão presentes os senhores: Silvío Ernesto Zarzur, nosso CEO; Flávio Ernesto Zarzur, Presidente do Conselho de Administração; Marcos Ernesto Zarzur, membro do Conselho de Administração; Marcelo Ernesto Zarzur, Diretor Vice-Presidente da Companhia; e Emílio Fugazza, nosso Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores.

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 ajuda do suporte através do chat. Em caso de falha na conexão reutilize o mesmo link ou ID, disponíveis em nosso site ri.eztec.com.br para assim retornar a apresentação. Também no nosso site, vocês podem encontrar os slides desta apresentação na nossa Central de Downloads. As informações estão disponíveis em Reais, e em BR, GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, no contrário estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócio da EZTec, tais como projeções, 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 futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da EZTec e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

Agora, eu gostaria de passar a palavra para o Sr. Emílio Fugazza, que irá iniciar a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, pode prosseguir.

EMÍLIO FUGAZZA:

Obrigado, Pedro. É um prazer estar com todos vocês nesta divulgação de resultados do 3T23 da EZTec. Começo a fazer minhas considerações neste slide de lançamentos do trimestre, onde, neste momento, tivemos o lançamento do terceiro empreendimento da nossa parceria EZCal, a nossa Joint Venture, com a Construtora Adolpho Lindenberg.

No ano, um VGV de 85 milhões na participação EZTec, que é o Lindenberg Alto de Pinheiros, ali na Avenida São Gualter, com 23% vendido, nós já fizemos inclusive o custo de construção deste empreendimento.

Nos três trimestres atingimos 687 milhões em lançamentos, onde a participação da Joint Venture com a Construtora Adolpho Lindenberg já é significativa, algo próximo de 40% do total lançado no ano.

Logo na sequência, em termos de performance operacional, nós temos a nossa performance de vendas. No ano atingimos R\$1,245 bilhão em vendas brutas na Companhia, sendo no trimestre 344 milhões, onde o foco, onde, de verdade, o grande desempenho da Companhia se deu em vendas de apartamentos em construção, com aproximadamente metade do total vendido.

Eu quero lembrá-los que o total de distratos caminhou em 180 milhões durante o ano de 2023, sendo 65 milhões a partir do 3T. Muito em linha com o volume de entregas que tivemos e estamos tendo durante todo o 2023.

Falando em entregas, vamos direto para o slide delas, onde vocês já conseguem observar no lado esquerdo a entrega do nosso empreendimento Pin Internacional, dividido em quatro fases. A última fase obteve o seu aviso nesse período. Concluindo então este empreendimento Minha Casa Minha Vida (MCMV) para a Companhia.

O total de entregas do ano caminha para ser aproximadamente R\$1,8 bilhão com 84% vendido. Neste 4T é o maior volume de entregas, com aproximadamente R\$1,3 bilhão. E todos os empreendimentos, à exceção do Air Brooklin, já estão com seus Habite-se emitidos. Air Brooklin terá o seu Habite-se emitido nos próximos dias. E a data do cliente é realmente setembro de 2023.

É importante mencionar que o EZ Parque da Cidade, um importante empreendimento da Companhia, é um empreendimento que é um ícone de construção para a cidade de São Paulo e também para a Companhia, já tem o seu Habite-se emitido. E não obstante a isso, já iniciamos a entrega por unidades e temos tido um feedback bastante importante, bastante positivo, de todos os clientes que vêm recebendo este empreendimento, o que nos deixa bastante satisfeitos.

E logo na sequência, falando um pouco de estoque, vale a pena mencionar aqui a questão que estamos terminando o 3T23 com R\$2,547 bilhões de estoque, uma queda em relação ao início do ano de 2022.

Na sequência, falamos um pouco do nosso estoque de landbank. O nosso estoque de landbank não teve variação durante o trimestre, o 3T23, mas a importante mudança ocorrida nesse landbank é a conversão de aproximadamente cinco projetos da EZInc para projetos residenciais em importantes localizações, importantes projetos e VGVs.

Com isso, nós atingimos praticamente R\$9 bilhões em VGVs de terrenos para a Companhia, aproximadamente 3 bilhões de VGV com cláusula resolutiva, podendo atender os R\$12 bilhões.

Na sequência, também do ponto de vista operacional, falamos dos próximos lançamentos. Já temos um plantão de vendas, e também escrituras de um projeto na Vila Prudente, da nossa marca Fit Casa, essa com três torres.

Lançamos duas torres, que nós consideramos a primeira fase. Um projeto que já tem o contrato assinado com a Caixa Econômica Federal, e que esta primeira fase contempla

R\$153 milhões em VGV da Companhia, com 653 unidades. Projeto esse, que deverá ser anunciado o lançamento oficial da Companhia nas próximas semanas.

Para o nosso futuro não muito distante, nos próximos meses, temos alguns lançamentos previstos, dentre eles o Lindenberg Vista Brooklin. Lindenberg já é o nosso quarto empreendimento da marca, da Joint Venture com a Construtora Adolpho Lindenberg. Importante mencionar que a participação direta e indireta da Companhia é de 75%, o que contaria para nós um VGV de aproximadamente R\$300 milhões.

Um empreendimento em uma excelente localização do Brooklin, ou seja, uma vista que nos inspira a termos uma boa aceitação de vendas por parte dos nossos clientes.

Logo na sequência, começaremos a lançar empreendimentos de um terreno muito significativo que temos na região da Mooca. Terreno este a qual temos participação de 50%. Estamos falando aqui do Mooca Città. O Mooca Città será composto de aproximadamente nove fases, onde três dessas fases, conjuntamente ou não, serão lançadas dentro dos próximos meses.

As duas mencionadas para vocês não perderem o que aí compõe somam pouco mais de R\$200 milhões à participação da EZTec. Região na qual nós tivemos muito sucesso com o empreendimento Eredità. O Eredità Mooca foi lançado e já está sendo entregue agora em 2023. Já estamos entregando esse empreendimento, já está com o Habite-se emitido. Temos praticamente ele integralmente vendido e de excelente repercussão com os nossos clientes.

Do ponto de vista de indicadores financeiros. E agora mudando as nossas colocações, começamos pela receita líquida acima e à esquerda. Nossa receita líquida atinge R\$252 milhões no 3T, absolutamente em linha com o que veio performando ao longo de todos os três trimestres do ano de 2023, até componente mais significativa, é a própria execução de obra. É o próprio toque que nós temos observado das unidades vendidas em execução.

Na direita, superior, o nosso lucro bruto e margem bruta. A nossa margem bruta atingindo 32%. Eu quero lembrar a vocês que não é o nosso desejo, obviamente, mas é uma recuperação importante em relação ao 4T22, onde caminhamos de 25% para 32%, e mantemos ainda uma expectativa bastante importante em relação a duas questões, que de fato, temos em nosso balanço.

A primeira é em relação ao resultado a apropriar. De fato, receita e custo de todas as unidades vendidas, podem ser observados através do resultado a apropriar, que atinge neste trimestre aproximadamente 38% de margem. Se eu descontasse apenas a questão do custo de capital, do custo dos financiamentos que nós temos utilizado para fazer os empreendimentos, seria pouco menos de 2p.p.

A margem da EZTec tem capacidade de vir nos próximos trimestres, algo próximo de 36%. Nós temos essa expectativa que estamos entregando a maior safra de empreendimentos lançados pela Companhia no ano de 2023, deixando para trás outros empreendimentos desenvolvidos durante a pandemia.

A outra questão é o próprio estoque de unidades prontas. São aproximadamente 16% do total entregue esse ano, que será do estoque de unidades prontas. Esse estoque tem uma margem bastante significativa, uma margem acima de 40%. Esta margem, sem dúvida nenhuma, dessas unidades vendidas, quando forem vendidas, ajudará a incrementar a margem média da Companhia.

Equivalência patrimonial. É uma equivalência patrimonial de R\$14 milhões. Não é uma equivalência significativa, ela deverá se incrementar ao longo dos próximos trimestres, com mais execução em venda dos nossos empreendimentos, o Park Lane, por exemplo.

Com a evolução dos empreendimentos da Joint Venture para a EZCal, que entram na sua maior parte pela equivalência patrimonial também. Sem contar o próprio empreendimento do Mooca Città, que a partir de lançado também será considerado equivalência patrimonial.

Mudando para o slide de resultado financeiro. O resultado financeiro deste trimestre não veio em linha com os resultados anteriores. Nenhum efeito atemporal aqui, a não ser a consideração de que o IGP durante o trimestre em consideração, foi negativo em 4,14%. Esse IGP foi mais do que suficiente para provocar um offset na própria taxa de juros que nós cobramos de clientes.

O IPCA foi muito pequeno, muito baixo, 0,27 durante esse período considerado. O resultado da carteira de alienação fiduciária realmente foi altamente impactado neste trimestre.

A carteira de alienação fiduciária, como os senhores podem ver na direita e acima, é uma carteira que termina o trimestre em R\$376 milhões, tem um crescimento em relação ao início do ano. Mas agora, de fato, com as entregas desses mais de R\$1,2 bilhão que nós teremos agora no 4T, que nós vivenciaremos possibilidades reais de incremento desta carteira.

O lucro líquido, sem dúvida nenhuma, termina agora impactado por todos os efeitos que eu mencionei anteriormente, fechando em aproximadamente R\$39 milhões. É uma margem líquida de 16%, trazendo para o ano algo próximo de R\$156 milhões de resultado para os nossos acionistas.

Uma parte importante a mencionar é a questão do caixa líquido ou dívida líquida. Nós temos mais uma pequena variação em relação a disponibilidade do caixa bruto, mas uma variação importante em relação ao endividamento. Eu quero lembrar aos senhores que esse endividamento, essa é uma variação exclusivamente de produção, porque a nossa aderência já estava considerada desde o ano de 2022.

Ela é exclusivamente de produção. A produção que nós tivemos aqui, temos uma taxa *all in*, que ela é bastante abaixo da atual situação. Está sendo utilizado para complementar a execução de todos os empreendimentos que temos em andamento.

Então, sim, é uma verdade que esse endividamento, o endividamento bruto ainda deverá crescer um pouco ao longo dos próximos meses, mas também é verdade que as nossas disponibilidades terão um impacto positivo deste volume de entregas que nós teremos para fazer nos próximos meses.

Finalmente, em termos de estrutura de capital, no próximo slide, os senhores conseguem ver na pizza da esquerda, a Companhia já conta com o total de capital investido nela, aproximadamente 20% de capital de terceiros.

Sem dúvida nenhuma, é uma das mais baixas participações de capital de terceiro em todo o nosso setor, sendo que desse 1 bilhão, quase 1,2 bilhão, 800 milhões significam os empréstimos, os financiamentos da produção que nós temos, além da nossa debênture, considerados aí. E estes terrenos a pagar que, de fato, aparecem, já foram quitados durante o mês de outubro.

Em termos da distribuição de ativos, tem maior liquidez. Os senhores podem ver que a participação do caixa é significativa em termos de variação em relação ao ano passado. Os recebíveis aumentando em função do incremento de vendas que nós tivemos principalmente no 1S deste ano.

Com isso, antes de passar a palavra aos nossos Diretores, Presidente e Controladores, nós apenas mencionamos aqui o fato, como temos feito de maneira usual, trimestre a trimestre, a nossa distribuição de dividendos, que neste trimestre será de aproximadamente R\$9,301 milhões, que deverá ocorrer o pagamento dele no dia 30/11/2023, sendo a data Ex para essa consideração o dia 17 de Novembro. Contemplando ao todo, já distribuídos no ano, aproximadamente R\$37 milhões.

Com isso concluo a apresentação operacional financeira, passando a palavra ao Presidente do Conselho de Administração da EZTec, e Vice-Presidente da Companhia, Flávio Ernesto Zarzur.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Bom dia a todos. É uma satisfação estar com vocês com nosso resultado. Estamos abertos às perguntas que vocês quiserem formular. Nós estamos em um momento em que nós estamos readequando a nossa operação, e temos muita confiança que ela vai voltar a performar como sempre performou.

Então, vocês sabem que uma coisa que nós temos como cultura é perseguir os objetivos, e no seu tempo atingi-los. Nós ficamos abertos a perguntas. Se algum dos Diretores, ou o CEO, quiserem falar, podem falar também. Mas eu acho que estamos abertos às perguntas.

EMÍLIO FUGAZZA:

Então agora eu passo a palavra para o nosso Presidente Executivo e Diretor de Incorporação da Companhia, Silvio Ernesto Zarzur.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Não é o resultado que nós gostaríamos de apresentar, mas ele é adequado para o momento da Companhia. Nós estamos trabalhando fortemente para reduzir o nosso estoque, para resolver o problema de custo de obra que nós enfrentamos desde a pandemia.

A Companhia está muito grande e isso nos leva a ter que ter um pouco de paciência para conseguir atingir isso. Nós tomamos as mais diversas providências para isso ser superado. Eu quero lembrar que nós tínhamos anteriormente um grande *landbank* de imóveis comerciais, mercado esse que se demonstrou muito dificultoso com o aumento.

Nós convertemos todo esse *landbank* em residencial, a ponto de não sobrar nenhum terreno que ainda está, vamos falar, alocado para o comercial. Então esse é um ponto importante.

É verdade que nós temos o Esther Towers, que é um prédio espetacular e que ele vai demorar para maturar. Nós vamos ter que ter a paciência de esperar isso acontecer. Eu quero lembrar que outras companhias, quando atravessaram momentos como o nosso, apresentaram prejuízos gigantes.

E vocês têm a clareza da transparência dos nossos resultados. Então vocês têm total visão daquilo que é a nossa realidade. Nós estamos nos preparando para, no ano que vem, começar o ano virando essa página. Nós temos certeza que nós vamos conseguir no ano que vem virar essa página, tendo os custos ajustados.

Nós vamos aumentar a nossa velocidade de venda. Eu posso até detalhar. Depois quem quiser, pergunta a respeito de cada coisa. Mas nós vamos ajustar o custo, cessar com os aumentos do custo de obra.

Nós vamos acelerar as vendas. Nós vamos ser muito comedidos em novas aquisições de terreno. Elas vão acontecer, nós vamos ser muito comedidos. Nós vamos procurar girar os nossos terrenos. Então vocês vão ver nós fazermos movimentos que vão aumentar a nossa velocidade de lançamento, e isso vai ajudar a recuperar aquilo que nós julgamos que é mais importante para a Companhia, depois da segurança.

O mais importante para a Companhia é a segurança e a perenidade dela, depois disso é o ROE. Então vocês vão ver que nós estamos trabalhando bastante para voltar a ter um ROE, vamos falar, adequado para aquilo que nós achamos.

PEDRO LOBATO, BRADESCO BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação e pela pergunta. Primeiro, eu queria explorar um ponto mais do estoque. Nós vimos uma clara estratégia da Companhia este ano, de focar mais na venda do estoque de forma geral.

Eu queria entender se tem algum patamar de estoque que vocês entendem ser o mais mais saudável para que a Companhia volte a registrar o patamar de lançamentos que nós vimos nos últimos anos, mais para R\$ 1,5 bilhão, R\$ 2 bilhões. Essa é a primeira pergunta.

A segunda é mais sobre os lançamentos. Eu achei bem interessante vocês abrirem o que está por vir nos próximos meses. Só me chamou um pouco a atenção a ausência da segunda torre do Lindenberg Ibirapuera. Vocês podem me corrigir se eu estiver errado, se eu tiver perdido alguma coisa. Mas como é que está o *timing* para o lançamento dessa segunda torre?

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Pedro, bom dia. Obrigado pela pergunta. Não é exatamente o volume de estoque que preocupa. Nós vamos diminuir esse volume de estoque, naturalmente, mas nós queremos ter a velocidade de venda. Então, qual é a estratégia para o ano que vem? É colocar na rua lançamentos que vão ter muita velocidade, e eles tendo muita velocidade e continuando a vender os estoques, nós vamos diminuir o estoque. Porque o lançamento tem velocidade.

Nós vamos escolher a dedo. Estão escolhidos a dedo os lançamentos. Então praticamente tudo, um ou outro vai escapar por uma questão de posicionamento de mercado, mas só vamos lançar o empreendimento que vai ter alta velocidade de venda. Então isso que é o *driver*. É o sucesso nos lançamentos, vendendo rapidamente esses produtos. É isso que vai dar o tom do aumento do VGV.

E também nós vamos focar um pouco em parcerias. Isso também vai nos ajudar a girar o nosso *landbank*. E um pouco de dividir esse enorme VGV que nós ficamos, tendo em vista transformar todo o *landbank* de comercial em residencial, de forma a nós darmos vazão e conseguirmos ter um ROE melhor para a Companhia.

O Lindenberg Ibirapuera é uma estratégia. Nós vamos fechar o plantão agora, as vendas pelo menos do produto. Então, por exemplo, quem quiser comprar o Lindenberg Ibirapuera a partir de 1º de dezembro, não vai comprar. Vai ficar sem poder comprar até, eu não sei, abril. Nós ainda não resolvemos.

E aí nós vamos com um novo lançamento, com toda uma estratégia comercial para fazer um lançamento de novo, e nós conseguirmos, de novo, vender uns 40% dessas unidades que vieram à venda, para aí então, atingir um percentual de venda melhor no empreendimento como um todo.

A estratégia é parar de vender. É aquilo que nós fizemos no Unique Green. No Unique Green nós fechamos o plantão, isso criou uma sensação de falta do produto. As pessoas queriam comprar e não conseguiam. Nós vamos fazer isso de novo, e aí nós viemos com lançamento com mais força. Eu acho que em abril ou começo de maio.

TAINAN COSTA, UBS:

Bom dia Emílio, Zarzur, Pedro. Obrigado pelo espaço para pergunta. Eu queria explorar um pouco esse anúncio que vocês fizeram a respeito das novas Diretorias. Qual vai ser o primeiro grande desafio de cada um deles, tanto o lado do Silvio na mudança técnica, como a Cristiane na Diretoria de Pessoas? E a partir de quando nós deveríamos ver isso refletido na Empresa de forma positiva? Obrigado, pessoal.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu vou começar pela Cristiane. A Cristiane é um sinal de uma nova fase da Companhia. É uma questão que nós estamos pensando no longo prazo. Ela é uma pessoa que vem incorporar mais profissionalismo na equipe, perpetuar e aplicar toda a nossa cultura nos funcionários, de maneira que nós consigamos ampliar os nossos volumes, eventualmente de lançamento, eventualmente, de segurança. Então a Cristiane vai nesse sentido.

E na questão do Silvio Gava, eu vou passar para o Marcelo. O Silvio está sucedendo o Marcelo e o Marcelo pode dizer o andamento, como ele acha e qual é a finalidade.

MARCELO ERNESTO ZARZUR:

Bom dia a todos. Eu vou falar um pouco do Silvio Gava. Eu participei da contratação dele, e eu endossei. Eu, junto com os meus irmãos endossamos, e acho que nós fizemos a escolha certa.

A sua pergunta, Tainan, ele vai começar a fazer efeito, e realmente ele está movimentando muito a engenharia, a partir dos empreendimentos que foram entregues a partir de mais ou menos julho do ano que vem. Até lá, é um arrasto do que tem para trás. Mas a pior leva de resultados negativos na construção vai se encerrar esse ano.

Esse ano se encerra. A partir do ano que vem nós já vamos ter um melhor resultado na construção. E os trabalhos do Gava, a partir de julho nós vamos ver um resultado diferenciado, voltando para o que era antigamente.

EMÍLIO FUGAZZA:

Silvio, gostaria de complementar?

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

A Cristiane, quando ela foi contratada, nós conversamos, eu e o Flávio conversamos com ela. O que nós falamos para ela? Que a missão dela aqui era ter os colaboradores trabalhando felizes. Então essa é a ideia: trabalhando, rendendo e felizes.

Ela vai trazer toda uma melhoria de ambiente de trabalho dentro da Empresa. Ela vai conseguir fazer uma parametrização melhor do salário. Nós entendemos que ela vai levar a Companhia para um outro nível de visão dos nossos colaboradores, e de contribuição dos colaboradores para com a Empresa. Então, ela é uma pessoa moderna e eu tenho certeza que ela vai trazer uma contribuição importante.

Já o Gava, aqui só tem um Silvio, sou eu, depois o Gava, o Yamamura. Eles não são Silvio. É Gava. Se não vira uma confusão, tem uns 10 Silvio aqui. O Gava vai para alterar a engenharia. Quando você tem uma coisa que não está indo bem e você não consegue enxergar exatamente porquê, a nossa equipe sempre foi campeã, fomos os melhores da engenharia ao longo de 30 anos, 40 anos nós somos os melhores.

Encontramos um problema, nós trouxemos uma pessoa nova, forte, com um extenso conhecimento para fazer um choque de gestão lá, e nós conseguimos sair de onde nós estávamos. Eu tenho certeza que essa decisão que foi tomada pelo Marcelo e pelo Flávio, eles que contrataram, foi super acertada.

Em pouco tempo nós vamos ver o resultado disso tudo. Então a missão dele é trazer os custos de volta, é alterar a forma como se faz a obra, é alterar o comportamento dos nossos colaboradores da engenharia como um todo.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu só queria acrescentar uma coisa que o Silvio falou, que ele falou super correto e claro, é o prazo da aplicação da tarefa da Cristiane, principalmente, é médio e longo prazo. Não é que de um dia para o outro isso vai acontecer, mas vai levar, vamos falar, entre oito meses a dois anos e pouco, nós pretendemos estar em um *ranking* de qualidade, de empenho e envolvimento dos colaboradores muito mais alto. Mas leva um prazo para nos adequarmos.

ELVIS CREDENDIO, BTG PACTUAL:

Bom dia, pessoal. Duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira sobre vendas de estoques. A Companhia está se aproximando a um ciclo de entregas e nós temos visto outras incorporadoras sendo um pouco mais agressivas em descontos para escoar esse estoque.

Então eu queria entender de vocês, se vocês estão confortáveis com esses níveis de estoques que devem ser entregues agora no final do ano, ano que vem, ou se de repente, vocês podem ser um pouco mais agressivos em preço para conseguir escoar um pouco isso, sem formação de estoque pronto.

E a segunda pergunta é mais sobre a questão da geração de caixa, indo em linha com essa questão das entregas. Entender um pouco da expectativa de geração de caixa e alavancagem da Companhia após esse ciclo de entregas agora no final do ano, e para o ano que vem também, um pouco da tendência disso. Vocês imaginam que a Companhia já atingiu o pico de alavancagem ou ainda deveria subir um pouco mais? É isso. Obrigado.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

O estoque pronto, tem uma mecânica que nós usamos quando nós vamos entregar um prédio. Então, quando nós vamos entregar um prédio, as pessoas, os compradores vão assinar aquele contrato de financiamento ou a escritura de alienação fiduciária conosco, nós não podemos ir lá e ser muito agressivos na parte comercial, porque isso vai levar a pessoa se

sentir insatisfeita e isso vai trazer uma dificuldade para nós na aderência das pessoas a esse financiamento, a essa escritura de alienação fiduciária.

Eu estou sendo bem transparente. A partir do momento que eles assinam, que nós temos o prédio entregue e consolidada essa entrega, nós vamos buscar o preço de mercado para vender isso. O melhor preço, mas o de mercado. Então, nós não vamos carregar estoque pronto.

Às vezes vocês veem esse estoque pronto nosso, tem imóvel locado, tanto residencial como comercial. Mas no estoque pronto, nós não vamos carregar estoque de imóvel residencial. E mesmo no comercial, que nós temos, também vendemos uma malha há dois ou três meses, depois tem mais uma ou duas. E nós estamos buscando vender elas dentro do possível. Mas o residencial, vocês vão ver que nós vamos buscar o preço de mercado e vamos vender eles.

Agora do caixa, eu acho que a expectativa de caixa e de endividamento, o Emílio pode falar melhor do que eu.

MARCELO ERNESTO ZARZUR:

Eu quero só complementar o seguinte: a entrega neste trimestre são empreendimentos extremamente valiosos, que são o Air Brooklin e o PDC, que estão bem vendidos e tem um valor agregado muito forte, muito grande.

Também estamos entregando Guarulhos, mas o empreendimento não é um VGV tão grande. Então é mercadoria que vai vir para estoque, mas mercadoria muito boa. E não é tanta mercadoria, porque ele está muito bem vendido, os dois empreendimentos.

EMÍLIO FUGAZZA:

Obrigado, Marcelo. Elvis, em relação a geração de caixa e alavancagem, eu vou separar cada um deles. Vamos começar pela questão do caixa. Sem dúvida nenhuma essas entregas produzirão geração de caixa para a Companhia, até porque, na média, esses empreendimentos não tomaram um grande volume de financiamento.

Nós temos uma agitação de financiamento, sim, mas nós temos muito mais caixa sobrando. Há, sim, sempre uma discussão neste caso, de qual é o percentual de clientes que ainda ficará um pouco conosco com uma alienação fiduciária. Mas essa operação é inequívoca.

Já em relação à alavancagem, aqui eu quero lembrar sempre que as minhas palavras não são *guidance*, é apenas a minha expectativa em relação ao óbvio que está acontecendo. Em relação à alavancagem, todos os empreendimentos em execução neste momento, ou seja, empreendimentos lançados em 2021 ou 2022, são empreendimentos que consomem mais financiamento imobiliário.

Então, sim, há uma expectativa de que nós continuemos observando incremento da dívida bruta. Esta dívida bruta, durante todo o ano de 2024, ficará em torno de R\$1 bilhão. Então, em alguns momentos um pouco mais, em alguns momentos um pouco menos, mas é o caminho que percorreremos ao longo de todo o ano de 2024.

O que significa então, na média, que nós caímos transitando por um percentual bastante pequeno de dívida líquida durante todo esse tempo. Percentual pouco relevante para a Companhia dentro de uma Companhia tem R\$4,600 bilhões de patrimônio. Nós devemos falar alguma coisa em uma dívida líquida que deverá transitar em torno de uns 5%.

Elvis, esse é o contexto geral.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu quero lembrar que incluído nessa expectativa que o Emílio passa, está o pagamento do terreno do Extra, que é bastante vultoso, na faixa de 300 milhões. Então, nós vamos atingir essa expectativa do Emílio, e dentro dessa expectativa está o pagamento desse terreno, que é super valioso, é uma jóia.

HUGO GRASSI, CITI:

Senhores, bom dia. Obrigado pela apresentação. Super claro e transparente, como de costume. Eu vou fazer uma pergunta bastante ampla, sobre o *pipeline* de lançamentos que vocês tem intencionado para o ano que vem. Mas vou colocar algumas situações, alguns elementos de contorno, para entender realmente como é que vocês pretendem navegar esse próximo ano em seleção de quais lançamentos valem a pena fazer, qual segmentação de renda.

As situações de contorno são as seguintes: uma mudança do Plano Diretor que introduz a possibilidade de reprotocolar alguns projetos com ganho de VGV. Faz sentido se abster de um lançamento que já estava programado para reprotocolar, mesmo que seja postergando esse lançamento alguns trimestres?

Uma segunda situação de contorno: alguns projetos são bastante grandes, volumosos, e aqui eu destaco, por exemplo, o Barão de Monte Santo, que vocês já sinalizaram pelo menos uma fase com intenção de lançamento para o futuro mais iminente. E além dele, eu poderia destacar também o Unique Green, que vocês já começaram a lançar, talvez um ganho de concorrência com o mega projeto Cidade Sete Sóis, da MRV, ali pela vizinhança.

E um terceiro elemento é a adesão ao Minha Casa Minha Vida. O Fit Casa já tem um *track record*, já tem alguma história, mas talvez até com um novo Diretor Técnico de engenharia, talvez isso traga novas considerações sobre o que faz sentido fazer na baixa renda ou até mesmo pensando no que, eventualmente, poderia ser um Faixa 4.

O Presidente Lula deu bastante destaque na *live* da semana com o Ministro da Cidade, Jader Filho, sobre a intenção de criação de um Faixa 4. Isso poderia ajudar a dar vazão neste *pipeline* de média renda, da renda de até 12 mil?

Coloquei esses três dados, o Plano Diretor, concentração de projetos de alto volume e atuação dentro do Minha Casa Minha Vida, para entender como é que vocês estão, como está a estratégia, como está a cabeça de vocês. Por favor.

SILVIO ERNESTO ZARZUR, CITI:

Eu vou falar primeiro, então, de Plano Diretor. Nós tivemos uma aprovação de uma nova lei de zoneamento. A nova lei de zoneamento já trouxe impactos importantes no zoneamento dos terrenos. Quando nós falamos de Plano Diretor, nós temos a alteração de zoneamento de alguns terrenos. Então, são duas coisas diferentes.

Uma coisa é o Plano Diretor, que vem esse Plano Diretor, ele vai alterar o zoneamento de alguns terrenos. E nós tivemos a lei de zoneamento nova, que alterou o potencial dos terrenos para cada zoneamento que nós tínhamos.

Você falou da Barão de Monte Santo, por exemplo, lá nós ganhamos 20% a mais de VGV, com um recolhimento de outorga que não é tão grande. Vale a pena fazer. Então os próximos, agora nós lançamos um, dois e três. Depois nós viemos ainda, o ano que vem, com o quatro e o cinco. O quatro e o cinco já vem com um aumento de potencial construtivo na faixa de 20%.

Eu vou exemplificar uma coisa para vocês entenderem. Em seguida, estão falando que vai acontecer uma operação estruturada para a região. Então, em vez de duas, eu vou poder fazer quatro. Cada fase do empreendimento vai ser lançada de acordo com o que tiver acontecido para a época dela. Eu não vou deixar de lançar o quatro e cinco, e ficar esperando vir essa operação estruturada para aumentar.

Mas já, o seis, o sete, o oito e o nove, vão estar na operação estruturada se ela vier. Nós podemos imaginar que nós vamos fazendo uma escalada, e de forma a mantermos a nossa Empresa funcionando.

Nós não podemos parar e ficar esperando tudo acontecer e nem vamos deixar de aproveitar as coisas que vão acontecendo, conforme nós temos a possibilidade. Então, é de forma organizada para nós não perdermos o nosso caminho. A Empresa é muito grande, eu não posso parar e ficar esperando

O CD é uma aprovação protocolada há bastante tempo. Nós devemos estar aprovando ela dentro do ano. É um sucesso que nós tivemos no CD. Eu não sei se vocês conseguem mensurar, ele é muito grande. Ele foi muito grande. Nós não somos concorrentes da MRV, muito longe disso. Eles tem um tipo de mercadoria muito distante da nossa.

Eu não estou falando que a nossa é melhor ou a deles é pior. Só que a deles é para uma faixa de público muito distante da nossa. Eu acho que quando nós lançamos o PD, nós não temos concorrentes. E quando ele lança o dele, ele está na faixa dele, nós também não vamos atrapalhar ele, nem ele a nós.

Nós temos aqui dentro da Empresa, dentro da empresa de vendas, o Marcos também entende bastante de venda, o Marcelo, todo mundo aqui tem uma expectativa muito grande, e uma velocidade muito grande de venda no CD por conta do sucesso que nós tivemos.

O Minha Casa Minha Vida, eu vou falar mais ou menos assim: nós vamos buscar ser, em um primeiro momento, criativos. Nós vamos movimentar ele, mas nós entendemos que para nós termos uma coisa parruda no Fit Casa, primeiro nós vamos colocar em ordem o nosso *core business*, que é a média renda. Vamos estar com ela girando bem, vendendo bem, com custos equilibrados.

O alta renda, que também nós estamos indo muito bem. Nós vamos estar primeiro com isso organizado, e depois nós viemos com o Minha Casa Minha Vida dentro do Fit Casa. Enquanto isso, nós temos parceria com a BP8 e nós temos outras parcerias que estão andando, que podem trazer grandes VGVs para nós.

Então nós vamos buscar parcerias de forma a desenvolver enquanto nos organizamos para entrar com força nele, que nós vamos entrar. Mas não dá para você fazer tudo de uma vez. Você tem um furo ali no barco, ou eu tampo esse furo primeiro, eu arrumo, e aí eu vou ver o que eu vou fazer. Eu não vou tirar a atenção daquilo que é importante, que é para nós colocarmos a Companhia em ordem, e abrir outra frente. É isso, essa é a estratégia.

HUGO GRASSI, CITI:

Se eu puder abusar da boa vontade e fazer só uma outra pergunta, sobre a carteira de alienação fiduciária. Eu sei que ela sempre tem uma função estratégica relevante, especialmente em ciclos de entrega. E recentemente houve uma decisão do Supremo Tribunal Federal que valida o entendimento de constitucionalidade das retomadas extrajudiciais, que acontecem sem a necessidade de judicialização.

Eu sei que, historicamente, vocês já tem como prática efetivar execuções de retomada de unidade pela via cartorial. O que significa para vocês essa novidade, essa nova decisão do Supremo?

Chega a dar mais conforto? Muda alguma coisa na cabeça da pré disposição de vocês para realmente contar com essa carteira? Custo de inadimplência para vocês? Lógico, vocês são dos incorporadores, quem tem a maior carteira de financiamento direto. Por favor.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Há 20 anos que nós já trabalhamos do mesmo jeito. Nós sempre acreditamos que isso era constitucional. Nós sempre agimos como se fosse. Isso só vem a corroborar aquilo que nós sempre fizemos e que nós sempre acreditamos. Eu acho que não altera em nada. Como assim?

Tem algumas coisas, eu não vou falar que você acredita e que você aposta nisso, nós já apostávamos que estava certo. Nós sempre entendemos que estava certo, agora eles só confirmaram. Eu acho que para nós, nós continuamos atuando com a força que nós sempre atuamos.

E eu quero lembrar aqui uma parte da falta de resultado, advém de que o INCC deu 4% negativo, o IGP deu 4% negativo no trimestre. Isso também tirou de nós, você falou de carteira

e eu aproveitei para citar aqui, ele deu 4% negativo. Isso também tirou um pouco do nosso resultado, porque a carteira não vendeu.

E que os juros da carteira, está muito próximo do financiamento bancário. Então talvez nós consigamos aumentar um pouco a nossa carteira de alienação fiduciária, e ela se torne, de novo, importante para dar liquidez a nossa venda.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Silvio, me deixa só falar mais uma coisa. Só para corroborar o que o Silvio está falando. Na questão da nossa carteira de alienação fiduciária, nós fomos testados, nesses mais de 20 anos que nós fazemos essa operação, judicialmente de todas as maneiras. Inclusive até a STJ, que nós fomos, e em todas as situações nós ganhamos.

Então, não é que nós só acreditamos, nós acreditamos e fomos testados, e nunca perdemos uma ação desse tipo. Então, essa situação só consolida o que nós sempre tivemos.

EMÍLIO FUGAZZA:

Hugo, só complementando aqui, que na esteira do que você está perguntando, foi aprovado também o marco legal. E ele traz a questão da segunda AF, a nova dívida na mesma AF terá um potencial do mercado imenso. Quando ele tem um potencial para o mercado secundário, ele de qualquer forma, vai ajudar o mercado primário a andar melhor. Então, eu acho que essa notícia como um todo é muito boa.

ANTONIO CASTRUCCI, SANTANDER:

Oi, pessoal. Tudo bem? Obrigado por pegar a minha pergunta. Eu queria saber se vocês poderiam dar um pouco mais de abertura sobre como está a margem das diferentes safras de vocês: estoque pronto, os lançamentos que foram feitos durante a pandemia, e os lançamentos que foram feitos este ano.

E também, como está a expectativa de vocês para quando nós deveríamos começar a ver a margem da EZTec mais próxima daqueles 40% históricos?

EMÍLIO FUGAZZA:

Eu vou começar aqui só separando o seguinte aspecto: o Pedro, quando ele faz o *release*, nesse caso ele colocou na página 8, minimamente o nosso reconhecimento de margem por safra nos nove meses de 2023 contra os nove meses de 2022. Então você vai ver que o que você observa ali bate bastante com aquilo que nós estamos reportando agora.

Então, para te dar um pouco dessa nossa expectativa de futuro, eu vou também separar em duas coisas. Em primeiro lugar, a primeira expectativa de futuro que eu tenho que observar é a margem REF. Então a margem REF nos diz que as vendas que estão sendo feitas neste exato momento, demonstram uma margem bruta para a Companhia que é melhor do que as vendas que foram feitas em anos anteriores para estes empreendimentos em construção.

Então, claramente, quando você vê os 32% acontecendo hoje, ele destoa dos 38% na média que nós estamos reportando. Então, as vendas, para efeito de margem, estão melhores agora, seja por conta da safra, seja por conta do preço que está sendo praticado. Esta é a primeira coisa a se mencionar.

A segunda, eu até fiz essa menção, mas eu gostaria de explorar melhor. O estoque pronto da EZTec é sempre um estoque muito valioso. Os empreendimentos que estão ficando prontos agora, têm margem bruta para a Companhia acima de 40% na média.

Então, não obstante ao que eu vejo na margem REF, a simples venda de unidades de estoque que já vai impactar à vista, a margem que você vai olhar trimestre a trimestre. Então eu diria para você: você não vai ver o 40. Isso também não é um *guidance*, eu quero lembrar Antonio. Você não vai ver 40 tão cedo, mas você vai nos ver conseguindo movimentar essa margem média para cima por conta desses dois fatores.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu vou complementar. Nós tivemos mais 0,5% de corte de taxa de juro. Esse corte de taxa de juros deve, em algum momento, é óbvio, influenciar na venda de imóveis. Hoje o cara vai comprar um imóvel, ele pensa assim: eu vou aplicar meu dinheiro, é melhor, e depois eu compro o meu imóvel mais barato. Está meio na cabeça do cliente isso. Isso é que nem quando um boi passa pela porteira e vem a boiada inteira.

Então vai chegar um determinado momento onde esse mercado vai virar. O Emílio falou, nós falamos aqui do custo de construção, etc. Nós temos um problema de demanda. As pessoas estão sendo mais reticentes em comprar um imóvel. Nós vamos ter um ganho também comercial.

Eu vou falar uma coisa, o Emílio, é uma coisa que nós não sabemos. Apesar de ele falar que ele acha que a margem nós não vamos ver tão cedo, de acordo com o que acontecer no cenário macroeconômico, nós podemos apresentar uma melhora mais rápida.

A assertividade na escolha, a seleção de lançamento que nós estamos fazendo, também vai aumentar a nossa margem, porque nós vamos ter mais velocidade de venda, porque nós vamos ter menor despesa comercial. Porque você ter mais velocidade de venda te permite ganhar preço. Então é toda uma equação.

Eu também não estou falando que vai acontecer, mas está dentro de um planejamento para o ano que vem. Se as coisas correrem de acordo, nós vamos estar preparados para aproveitar isso.

ANTONIO CASTRUCCI:

Só mais um ponto aqui. Vocês falaram de aumento de preço. Vocês têm ideia de quais regiões de São Paulo, quais bairros, vocês acreditam que o preço está mais defasado e vocês conseguiram ter um ganho maior?

MARCELO ERNESTO ZARZUR:

Eu acho que isso é generalizado. Se você pegar um alto padrão, um altíssimo padrão, olha o que tem de prédio de alto padrão lançando, e tem que ter compradores para ele. Quando você tem uma oferta maior do que a demanda, você tem uma depressão de preço e você tem que dar uma aliviada para comprar. O que eu entendo é assim, e isso vale para a média de renda, isso não vale para o Minha Casa Minha Vida, que é outra mecânica e eu não vou entrar nesse mérito.

Então na média e na alta renda, conforme nós tivermos uma taxa de juros menor e a demanda por imóvel aumentar, eles vão pagar o financiamento mais barato. Aí o cara vai chegar com a mesma prestação de R\$800, em vez de ele poder pagar, por exemplo, 700 mil no apartamento, ele pode comprar um de 800 mil. Isso vai gerar um aumento de demanda. Não tem dúvida. Isso vale para o segmento de média renda e de alta renda.

JOÃO BOSCO, BASTTER:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu queria entender um pouco o *mindset* operacional de vocês para o futuro. Esse ano eu vi que foi um ano de baixo lançamento. Se considerarmos ainda que o maior lançamento foi um relançamento, na verdade, devido a questão macroeconômica, de engenharia. Eu acredito que vocês também não querem carregar um estoque pronto devido aos 5 bilhões que vocês têm de entrega no próximo 1,5 ano. Ficou bem claro isso.

A minha pergunta é a seguinte: vocês vão ter uma geração de caixa forte nesse 1,5 ano e de entregas, mas também vocês tem 21 *sites* hoje operacionais. Eu acredito que vocês vão ter 1/3 operacional depois desse ciclo de entrega.

Então como fazer, que essa geração de caixa que vocês tenham, os projetos que vocês tem para lançar, possam fazer com que vocês fiquem com o próximo ciclo extremamente focado, que gerem valor para a acionista com as margens históricas de volta?

EMÍLIO FUGAZZA:

Oi, João. Eu vou começar introduzindo esta pergunta e depois passo a palavra para os nossos Presidentes. João é o seguinte, em primeiro lugar, o foco da Companhia sem dúvida nenhuma, é no mercado imobiliário, conseguir tirar o maior valor possível. A verdade é que nós enfrentamos determinadas dificuldades ao longo dos últimos dois ou três anos, porque o valor que nós estamos oferecendo não é o esperado, principalmente quando eu olho para os controladores.

Eu quero lembrar que essa é uma Companhia cujos controladores vivem de dividendos, ou seja, nós estamos falando de uma Companhia que ela é absolutamente alinhada com a necessidade de um acionista pessoa física e de um acionista institucional. Diante deste fator, uma das mensagens colocadas pelo Silvio e pelo Flávio, é que nós estamos fazendo um importante ajuste na casa.

Esse ajuste é um ajuste operacional, é um ajuste de execução. E todo esse ajuste tem por objetivo, no final, gerar mais valor para todos nós, ou seja, nós olharmos para as margens, principalmente a margem líquida da Companhia, e se transformar em margem líquida muito mais próximo do que nós vivemos nos últimos anos.

Diante disso, em primeiro lugar, o que nós queremos? O dinheiro voltando para casa, João. Essa é a primeira parte. Então, nós estamos muito focados principalmente nessas entregas que ocorrem do 4T até o ano de 2024. Nós temos uma geração de caixa importante aqui.

Quando eu olho para o Esther Towers, é uma outra questão. Eu não consigo fazer nada agora, porque o mercado não está propício para isso. Mas nós temos lá um diamante. Nós temos lá algo que é muito especial. É o melhor prédio corporativo da cidade de São Paulo. É a melhor tecnologia embarcada no melhor lugar de desenvolvimento futuro no mercado

corporativo. Então, eu não tenho a menor dúvida que nós geraremos muito valor para os acionistas a partir daí.

E tem uma outra mensagem que o Silvio colocou, que nós vamos ser muito seletivos em relação à compra de terrenos, não só porque nós temos já terrenos no nosso *landbank*, como também nós já temos um contrato com cláusula resolutiva que nos leva a mais 3 milhões de VGVs no Extra, ali no Extra Marginal Pinheiros.

Que terá diante do que a Companhia observa, que as expectativas que nós temos de preço de terreno ali, custo de construção e preço de venda, um grande potencial de geração de valor para a Companhia.

Daí para frente, trazendo esse dinheiro, a decisão que os controladores tomarão dependerá das condições de mercado, João. Se tivermos de fato um mercado onde as vendas estarão possíveis, sem a formação bruta de estoque, você verá a Companhia fazendo o que ela sempre fez, ou seja, gerando mais lançamentos com bastante valor agregado para todo mundo.

Se o cenário não estiver assim, é óbvio que eles vão pensar em alguma maneira de rentabilizar, passa pela questão de distribuição de dividendos, pela recompra de ações, mas não é exatamente o momento a falar disso. O momento a falar disso é depois que essa geração de caixa de fato acontecer.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Está perfeito isso. Eu vou lembrar, de novo, que o estoque de terreno, o *landbank* de terrenos que era para imóveis comerciais virou de residencial. Nós temos que dissolver isso, fazer isso virar dinheiro. Nós temos que rodar isto para rentabilizar. Nós precisamos ver esse ROE subir.

Agora, se sobrar dinheiro e se várias estratégias que nós temos, que por enquanto eu não posso detalhar, não se mostrarem vencedoras, não se mostrarem adequadas, aí nós vamos partir para a distribuição de dividendos.

O Emílio falou também de recompra de ações, pode até ser, mas seria preferencialmente distribuição de dividendos e talvez, depois alguma coisa de recompra de ações. Mas isso, se sobrar dinheiro que nós não conseguimos rentabilizar de forma adequada.

Nós estamos na mesma cadeira de vocês. Eu vou querer pegar o dinheiro e levar para a pessoa física, porque é aquilo que eu consigo rentabilizar, é isso. Mas nós vamos lutar para fazer isso virar dentro da Companhia. Nós acreditamos muito. Tem muitas estratégias que podem nos ajudar a dar vazão a esses investimentos de forma adequada.

EMÍLIO FUGAZZA:

E o tamanho dessa participação, João Bosco, lembrando que os nossos controladores detém 60% da Companhia. Então isso demonstra o quanto eles estão alinhados com tudo isso. João, endereçamos a sua questão?

JOÃO BOSCO, BASTTER:

Eu entendo que vocês ainda não têm uma visibilidade muito clara, mas a minha pergunta foi mais no sentido do seguinte: claramente vocês não vão ficar com a Companhia com pouco *sites* de execução daqui 1,5 ano nesse modelo aqui.

Eu queria entender como é que vocês vão fazer, mais objetivamente, qual é o plano para vocês deixarem a Empresa com *sites* suficientes para ficar bem. Se vocês vão partir para empreendimentos maiores, menores, se vocês já tem esse plano ou ainda vai depender de certas questões macro, questões ainda que vocês não tenham ou se vocês já tem um plano bem definido para isso.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Nós temos um *landbank* extenso, com vários tipos de terrenos, com vários padrões. Depois o Pedro pode abrir isso de uma melhor forma, mas ele dá uma definida naquilo que nós vamos fazer daqui para frente.

Eu falei em poucas aquisições de terreno. Aí você vê, o nosso *landbank*, por exemplo, nós temos o Extra, nós temos o Bandeirante CD, nós temos Rio Bonito. Então, isso já dá um posicionamento.

O Marcelo vai falar um pouco.

MARCELO ERNESTO ZARZUR:

João, nós já chegamos na EZTec a ter 32 *sites*. Nós retornamos para 11 *sites* em um período, e depois voltamos para 22 *sites*. E agora realmente vai reduzir. Isso, a engenharia se adapta, ela vai trabalhando de acordo com a demanda.

E quando você também diminui a quantidade de *sites*, é a hora que você arruma a casa e quando você volta, você volta com tudo e volta muito mais assertivo. Isso já aconteceu conosco, vai acontecer e nós já estamos preparados para isso.

EMÍLIO FUGAZZA:

Eu quero lembrar, João, que nós temos tido uma estratégia clara das nossas parceiras. O Silvio mencionou a BP8, a própria Adolpho Lindenberg, que será responsável pela construção.

Por exemplo, os três empreendimentos lançados no ano de 2023, a Lindenberg fará essa construção em dois empreendimentos. A adaptação não nos preocupa. E obviamente que a Companhia vai se adaptar, reduzir ou aumentar na engenharia, conforme essa necessidade, João.

PEDRO LOURENÇO:

Senhores, não havendo mais nenhuma pergunta e já transcorrido o nosso tempo previsto, passo a palavra para os nossos Diretores para prosseguirem com as suas considerações finais.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Agradeço a todas as perguntas. Se mais perguntas houverem, tanto o Emílio quanto o Pedro estão disponíveis, vocês sabem disso. E que fique claro, nós não temos nenhuma preocupação estrutural, nós vamos passar por essa época, e vamos sair mais fortes do outro lado.

Não tenho dúvida que, como a última pergunta do João Bosco, nós vamos ter uma reposição, em mais ou menos 12 meses, do nosso volume médio de obras. Lembrando que nós vamos ter obras como Bandeirantes CD, que basicamente é uma obra que se equivale a mais ou menos seis, sete ou oito obras no geral, são muito grandes. Então essa é a nossa natureza e a nossa cultura, nós fazemos esse tipo de empreendimento.

Passo para o Silvio, Marcelo.

SILVIO ERNESTO ZARZUR:

Na verdade, nós estamos passando por uma crise. E o que nós fazemos melhor ao longo do tempo é gerenciar crises. Nós já passamos por, eu não sei, desde 79, eu não sei te falar quantas crises foram, foram muitas. E nós estamos gerenciando isso com tranquilidade, com um esforço muito grande para resolver.

A tranquilidade não é acomodação. A tranquilidade não é aceitação. É sangue frio para tomar a decisão correta. Nós estamos muito bem orientados e apoiados. E eu tenho certeza que nós resolvemos, como nós resolvemos ao longo dos últimos 44 anos. Para nós não é novidade, e nós vamos sair bem disso de novo.

Podem ter certeza disso. Nós estamos tranquilos e trabalhando muito forte. Eu não quero que vocês pensem que nós estamos acomodados, porque não estamos. Aqui está se trabalhando o dobro do que se trabalhava quando as coisas estavam boas. E é assim que nós agimos. Eu quero agradecer a todos.

MARCELO ERNESTO ZARZUR:

Só para encerrar e contribuir com o que os meus irmãos falaram. Também com a diminuição, um pouco, das obras, quando voltar, nós vamos voltar assertivos 100%. Estamos trabalhando muito e temos certeza que os melhores tempos voltarão, e nós vamos surfar esses melhores tempos de novo.

EMÍLIO FUGAZZA:

Senhores, muito obrigado pela audiência. Senhores Marcelo, Flávio, Silvio, obrigado pela participação na nossa conferência de resultados.

PEDRO LOURENÇO:

Senhores, a teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Não deixem de conferir os demais materiais disponíveis em nosso site de Relações com Investidores. Agradecemos a todos. Desejamos um ótimo final de semana e um ótimo dia.

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