

Teleconferência 4T20 – EZTec

Hugo Grassi:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T20 e do ano de 2020 da EZTEC. Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda do suporte através do chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID, disponíveis no site ri.eztec.com.br, para retornar à apresentação.

Também no nosso site vocês podem encontrar os slides da apresentação, na central de downloads. As informações estão disponíveis em Reais e em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, do contrário será indicado. Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da EZTEC, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

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

Emílio Fugazza:

Hugo, muito obrigado. É com grande prazer que iniciamos a nossa teleconferência do 4T20 e do ano de 2020 como um todo. Tenho o prazer de estar aqui fazendo essa divulgação de resultados com o nosso Presidente da EZ Inc. e também Diretor Financeiro da EZ Inc, além de Conselheiro de Administração da EZTec, Flávio Ernesto Zarzur, e Presidente da EZTec e Diretor de Incorporação, Sílvio Ernesto Zarzur, que estarão totalmente disponíveis para as perguntas assim que terminarmos de passar por esta apresentação de resultados.

Logo na página três, é importante ressaltar, como vou detalhar um pouco mais no contexto todos os resultados, vamos discutir apenas o fato de que fechamos o ano de 2020 com o maior lucro líquido deste 2015, excluindo, obviamente, os efeitos EZ Towers naquele ano, e no 4T, também o maior lucro líquido trimestral da Companhia desde então.

Fechamos tudo isso com uma posição de caixa absolutamente confortável para todos os desafios que vamos enfrentar nos próximos trimestres. Estamos com caixa líquido, praticamente sem nenhuma dívida. Fizemos as aquisições de terrenos cumprindo integralmente o mandato que nos foi efetivado à época do *follow-on*, em setembro e

outubro de 2019, com terrenos na cidade de São Paulo os quais comentarei logo à frente.

E obviamente, o grande destaque do ano de 2020 para efeitos de resultado da Companhia, a nossa carteira de recebíveis, que nos providenciou aproximadamente 55% do resultado integral do 4T20.

Vamos começar, então, pelos resultados operacionais especificamente. Vamos à página quatro, com o banco de terrenos da Companhia, que encerra 2020 com aproximadamente R\$11 bilhões, a barra vermelha no gráfico de cima, R\$10,962 bilhões. É fruto de iniciarmos o ano de 2019 com R\$7,4 bilhões, termos lançado R\$1,151 bilhão, e adquirido neste período aproximadamente R\$4,7 bilhões em novos terrenos.

Grandes destaques aí para, por exemplo, terrenos na Chácara Santo Antônio, quando adquirimos o terreno do Rivellino Sport Center na Avenida Roque Petroni, terreno que pagamos aproximadamente R\$90 milhões e temos a possibilidade de fazer um VGV de R\$500 milhões sem a inclusão de Cepacs. Com a inclusão de Cepacs, este terreno tem a possibilidade de atingir valores que podem beirar R\$1,5 bilhão.

Não obstante também, o próprio terreno da Verbo Divino comprado neste período, terreno que pode ser usado tanto para comercial quanto para residencial. O terreno que compramos dentro do projeto do Carrefour na Marginal Pinheiros, terreno que está sendo desenvolvido neste momento e tem seu lançamento previsto dentro dos próximos dois anos.

São alguns dos destaques dessas aquisições de praticamente R\$5 bilhões no ano de 2020, o que faz ressaltar que cumprimos o mandato integralmente de todo o dinheiro que nos foi auferido no período de *follow-on* que fizemos entre setembro e outubro de 2019.

No ano de 2021, já temos aquisições subsequentes assinadas, há cláusulas resolutivas mas já estão assinadas, sinal pago, que já totalizam R\$1,6 bilhão. Teremos também na cidade de São Paulo, na zona sul de São Paulo, especificamente na especificamente na região da Marginal Pinheiros. E temos mais ainda R\$700 milhões em opções que serão avaliadas e ratificadas ao longo dos próximos trimestres. Isso nos leva a uma possibilidade concreta de fecharmos este 1T21 na casa de pouco mais de R\$13 bilhões.

Eu acho que no gráfico de baixo os senhores conseguem perceber o *breakdown* dessa nossa situação de terrenos onde, por exemplo, para o segmento do Minha Casa Minha Vida já temos quase R\$2,5 bilhões, que é o segmento econômico. E no segmento médio, muita coisa pode se deslocar ou flutuar entre o Fit Casa ou os empreendimentos de média renda da EZTec, como pode se considerar mais R\$2 bilhões.

A EZ Inc, nossa subsidiária comercial, pode atingir aproximadamente R\$3,4 bilhões, e os demais R\$3 bilhões nos segmentos de média alta e alta renda, segmentos que têm sido bastante aproveitados pela EZTec nos últimos trimestres.

Sendo assim, temos ainda a pagar de todos os terrenos adquiridos, já nessa esteira de pós *follow-on*, aproximadamente R\$570 milhões, sendo ainda R\$70 milhões de dívidas pré *follow-on*, totalizando R\$640 milhões a serem quitados nos próximos

trimestres ou, em alguns casos, até um pouco mais do que isso, chegamos a até dois anos, dois anos e meio de desembolsos para aquisição desse *land bank*.

Na página cinco, o segundo destaque do ponto de vista operacional é a nossa performance de lançamento e vendas. Um ano de pandemia, um ano com desafios que foram superados pela Companhia de maneira que considero brilhante, principalmente no 2T e 3T20, com uma rápida compreensão do modelo de vendas online, do modelo de *lives*, em que as vendas continuaram mesmo assim, em um trimestre em que vivemos o distanciamento social, vivemos uma situação de fechamento dos nossos estandes de venda, mesmo assim conseguimos no 2T20 fazer vendas de aproximadamente R\$150 milhões, que se recuperaram no 3T e 4T, ficando na casa de mais de R\$300 milhões em cada um desses trimestres, a venda bruta de.

Destaque, sem dúvida alguma, há de se mencionar em ambos os trimestres, 3T e 4T, a venda do imóvel pronto, uma venda de imóvel que veio com margem crescente ao longo do tempo.

Eu acho que, sem dúvida alguma, mencionar o desafio dos nossos empreendimentos de Guarulhos, capitaneados pelo Cidade Maia, onde as vendas atingiram aproximadamente 50% de margem bruta, é um destaque bastante importante para a sustentação da nossa margem, e também para o reconhecimento de receita durante esse período.

Fechamos o ano, então, com R\$1,315 bilhão em vendas brutas e R\$1,2 bilhão em vendas líquidas, o que significa que, dado o lançamento de pouco mais de R\$1,1 bilhão, nós tivemos consumo líquido de estoque no período.

Estoque esse, na página seis, que fechou em R\$1,805 bilhão no 4T20 e vem caindo naturalmente, porque, nestes dois primeiros meses e meio do 1T21, especificamente no sistema, nós já temos pouco mais de R\$190 milhões em vendas e temos mais aproximadamente R\$50 milhões, no mínimo, de vendas para serem incluídas no sistema nos próximos dias, o que nos dá uma situação de que, sem lançamentos, já reduzimos em aproximadamente quase R\$250 milhões de estoque nestes primeiros 75 dias do ano de 2021.

Na página sete, gostaria de mencionar apenas uma passagem rápida sobre os lançamentos que fizemos. O 1T ainda sem a incidência forte dos problemas originados pela pandemia, lançamos R\$564 milhões, com três empreendimentos. Três empreendimentos, um no segmento Fit Casa, que já está 45% vendido, um no segmento de média alta e alta renda, o Air Brooklin, com 70% vendido, e o Z Ibirapuera, também no segmento de média e alta renda, com mais de 40% vendidos. Todos os empreendimentos, sem dúvida alguma, devo recordá-los, com mais de 40% de margem bruta.

Na página oito, retomamos os lançamentos no 3T20 com dois empreendimentos em Guarulhos, cidade que tem nos trazido boas notícias ao longo dos últimos anos. Um destes empreendimentos, o Gran Maia Piazza, já se encontra com 59% vendidos, grande destaque, um empreendimento com terreno contabilizado há mais de cinco anos, o que significa que as margens esperadas para este empreendimento também são margens e na linha dos 40%.

No 4T20, por questões de aprovação, por questões de logística de preparo de todos os lançamentos, eles foram realizados mais para o final do ano. Temos Fit Casa José Bonifácio sendo lançado, acontecendo exatamente na dinâmica que todos os Fit

Casas acontecem. É uma venda paulatina, que acontece com o Sicaq, uma venda que vamos registrando à medida que temos segurança de que os compradores têm a capacidade de crédito e de repasse. Isso significa que já estamos com 22% desse empreendimento vendido, mas ele ainda não está reconhecido em nossa contabilidade.

Bem como o Meu Mundo Estação Mooca, empreendimento que temos em conjunto com a Cyrela, nesse caso a Vivaz, empreendimento que deve oferecer para a EZTec aproximadamente 50% de margem bruta, empreendimento que vai na sua dinâmica paulatina, à medida que temos os clientes com a capacidade de crédito suficiente para ser repassada.

Já, por exemplo, no segmento de média alta e alta renda, temos aqui o Signature by Ott, na Aclimação, com uma performance de vendas de 40%, por preços na casa dos R\$13.000/m². Então, estamos bastante empolgados com o resultado oferecido pelo Signature, visto que é um terreno comprado para um preço de venda um pouco menor, pôde ser apreciado para contrapor os incrementos do custo de construção, e que trará para a Companhia uma margem em linha com a margem que temos reportado neste momento.

Ereditá Parque da Mooca, também um empreendimento que nós temos lançado no 4T, parte de um grande projeto que estamos fazendo na Mooca, onde temos mais aproximadamente, participação EZTec, R\$600 milhões para serem lançados nos próximos trimestres. Este empreendimento lançado nos últimos dias de dezembro já se encontra com 35% vendidos, também vendidos a um preço um pouco maior do que esperávamos inicialmente.

Na sequência, na página dez, temos os projetos que já estão aprovados e que aguardam as condições ideais para seus lançamentos. O mais recente lançamento será, ainda no mês de março, o Dream Ville Vila Prudente, terreno que temos em uma região que conhecemos bem, já lançamos anteriormente o Clima do Bosque, de R\$253 milhões de VGV. O ID Paraíso, empreendimento que fica bem ao lado do Signature by Ott, também com parceria nesse empreendimento de 50%. Esse é o VGV de participação EZTec. E Barão de Monte Santo, empreendimento que começaremos a lançar em um terreno de sete fases que temos também na região da Mooca, que será um foco do lançamento dos próximos trimestres. O VGV aprovado lá, participação EZTec, já é de R\$163 milhões. Isso totaliza R\$443 milhões.

Praticamente pronto para lançar, ou seja, já estamos com projetos, já estamos com plantões de venda preparados, estamos aguardando a assinatura final na prefeitura porque são projetos em região de operação urbana Água Espirada, temos aqui o Arkadio, terreno da Chácara Santo Antônio bem ao lado da avenida Morumbi, terreno de R\$423 milhões de VGV, e também o Altta Vista Residence Resort, na rua Laguna, terreno que também temos em parceria 60-40, 60% pertencentes à EZTec, de mais R\$165 milhões.

Dois projetos que totalizam quase R\$600 milhões, e complementarão os projetos que demonstrei anteriormente com capacidade de atingirmos pouco mais de 1/3 do *guidance* da Companhia para o ano de 2021 em um curto espaço de tempo.

Dito isso a respeito das questões operacionais da Companhia, eu entro no slide número 12, onde mencionamos o nosso desempenho financeiro, começando aqui pelos assuntos de receita líquida e lucro bruto ou margem bruta, assuntos esses que se interpolam.

Importante mencionar no 4T alguns efeitos importantes da nossa operação, mas que atingem de certa maneira o reconhecimento do resultado. Por exemplo, é patente a todos que trabalham nesse setor que há dificuldades de conseguirmos a quantidade específica de materiais que necessitamos para o bom desenvolvimento de nossas obras. Então, obviamente, a execução não andou conforme as estimativas da Companhia, impactando um pouco em um menor reconhecimento de PoC durante o período.

Não obstante a isso também, como mencionei um pouco atrás, tivemos um pouco menos de venda de unidades performadas. Se eu comparar o 4T com o 3T, tivemos 1/3 a menos de venda de unidades performadas nesse período, o que impacta um reconhecimento direto e objetivo no volume total de receitas.

Temos também uma questão técnica, que o INCC – e aí é uma combinação de fatores que o INCC nos produz –, tendo um incremento muito forte em um único trimestre, ele impacta o total de PoC a ser reconhecido, porque eu simplesmente aumento rapidamente a base de custos.

O impacto pelo lado da receita não é direto e objetivo, porque, por exemplo, em empreendimentos em que nós temos 80% de recebimento pós-chaves, o incremento do INCC se dá na totalidade desses 80%. No entanto, quando eu tenho empreendimentos de média e alta renda onde as antecipações aconteceram, eu já recebi, por exemplo, 40% daquela unidade, ou 50% daquela unidade, fazendo com que o remanescente a ser incrementado de INCC seja de apenas 50%.

Essa combinação de fatores provoca uma dificuldade trimestral que é momentânea em relação ao reconhecimento de receita, e também percola para a questão da própria margem bruta ou do lucro bruto.

Na margem bruta, você tem fatores que são momentâneos. No momento em que eu reconheço o incremento bastante importante de INCC, ou refaço orçamentos de obra segundo os componentes que estamos vivendo neste momento, nas obras, por exemplo, de Fit Casa, que são obras em que não temos o repasse direto do INCC para as unidades vendidas, dado o fato de que essas unidades já foram repassadas para a Caixa, naquele momento eu tenho também um impacto na nossa margem.

Talvez o destaque mais importante a ser mencionado, que não são coisas tão diretas capazes de serem enxergadas pelos nossos investidores e analistas, é o fato de que, dentro da nossa operação financeira, é parte dessa operação a retomada de imóveis.

Da retomada de imóveis tivemos, ao longo de 2020, muito mais forte no 4T20, a revenda dessas unidades. Ou seja, dessa receita de R\$260 milhões, aproximadamente R\$13 milhões a R\$15 milhões são imóveis vendidos durante o 4T20.

Essas unidades vendidas produzem margem positiva para a Companhia. Mas elas, na contabilidade, quando são retomadas, são retomadas pelo valor da dívida. Então, o custo não é o custo original. O custo e o valor da dívida pela qual retomei.

Quando olhamos ao longo do 4T, a margem global que obtivemos nestas revendas foi de 13%. Então, estamos retomando e vendemos com um lucro de 13%. No ano, essa margem total é de 6%.

Então, só para se ter uma ideia de que, no trimestre, houve um ganho maior do que houve no ano inteiro. Mas, mesmo assim, é uma margem de 13% contra uma margem média da Companhia de mais de 40%. Então, isso também provoca um efeito sazonal.

Vou comentar logo à frente da margem REF, que este repique de margem bruta de agora não nos preocupa justamente porque a margem REF, que já carrega todo este INCC de receita não reconhecida e também dos ajustes de custo de obra, nos demonstra uma margem bruta futura da ordem de 45%.

Falando rapidamente de despesas, o único destaque importante a mencionar é que já fizemos o reconhecimento à despesa das despesas da EZ Inc, das despesas do IPO não realizado, o que impacta nossa despesa administrativa em aproximadamente R\$5 milhões. Então, nossa despesa administrativa vem em linha com o que veio ao longo dos últimos trimestres, descontado este fator.

Senhores, no slide número 13, o destaque do resultado financeiro, não somente pelo valor nominal em si deste resultado, mas também pelo fato de que não experimentamos, ao longo dos últimos trimestres, um incremento significativo de inadimplência em cima dos nossos recebíveis; ao contrário, experimentamos, sim, uma quitação significativa do volume desses recebíveis, que vou comentar logo à frente.

Importante mencionar que o resultado financeiro é formado não somente pela nossa carteira de alienação fiduciária, bem como pelo resultado financeiro do caixa da Companhia ao longo deste trimestre, caixa esse na sua totalidade de mais de R\$1 bilhão.

Do lado da equivalência patrimonial, notem que o resultado de R\$5 milhões foi muito mais baixo do que o resultado do 3T, e reflete o fato de que temos, de verdade, apenas um grande empreendimento neste momento em execução na equivalência, que é o Reserva JB, empreendimentos gigante de participação de 76% da EZTec na cidade de Osasco, e muito bem vendido.

Nos próximos trimestres, é de se esperar o reconhecimento do Signature by Ott, do Ereditá Parque da Mooca, do Meu Mundo Mooca. Todos esses empreendimentos virão por equivalência patrimonial, e deverão aumentar a composição do nosso resultado nessa linha.

Fecha-se assim o lucro líquido na ordem de R\$140 milhões no trimestre, com margem líquida de 53%, fechando o ano com R\$405 milhões de lucro líquido, o maior desde 2015, excluindo fatores do EZ Towers, e uma margem líquida também anual da ordem de 43%.

Isso significa, senhores, que fechamos o ano com 43% de margem bruta, 43% de margem líquida, e temos uma expectativa de margem bruta, dada pelo nosso gráfico da direita, na casa de 45%, que é o nosso resultado a apropriar, fruto da receita futura não reconhecida ajustada pelo INCC até o momento, menos os custos já reconhecidos com todos os ajustes, não somente de INCC, até o 4T, mas também dos reorçamentos de obra que possivelmente tenham ocorrido até então.

No slide 14, falando do nosso nível performado, dois destaques. Primeiro, mencionar aos nomes o gráfico de baixo, que é o número total de clientes. Notem que nós estávamos em 2018 com 1.956 clientes, em 2019 com 1.985, e em 2020 terminamos com 1.622. Então, temos aí, sim, um processo de quitação.

Esse processo de quitação envolveu ao longo do ano 476 clientes, e no líquido temos ainda a formação de 130 novos clientes de AF durante este ano. Em valores, mesmo com toda esta quitação, dado o incremento do IGP, saímos de R\$519 milhões de recebíveis performados em 2019 para R\$509 milhões de recebíveis em 2020.

Recebemos desta carteira, ao longo do ano, um valor total de R\$198 milhões, e mais uma retomada de R\$3 milhões, significando aproximadamente 27 unidades.

Senhores, na página 15, um destaque importante, destaque da Fit Casa. Fit Casa essa que já mencionei aos senhores um pouco mais para trás na questão do *land bank*. É uma companhia que, até então, já reconheceu em 2020 R\$42 milhões de lucro da Companhia. Isso significa que, dos R\$405 milhões, R\$42 milhões foram diretos pela Fit Casa, em uma margem bruta fechada em 2020 de 44%.

Temos apenas exemplos abaixo de empreendimentos que não foram reconhecidos ainda na contabilidade e serão nos próximos trimestres. Por exemplo, o Fit Casa José Bonifácio com margem bruta de 40%, e o Meu Mundo Estação Mooca com margem bruta esperada de 50%.

É uma Companhia que, para nós, da maneira como ela está hoje, você encontra no balanço a empresa Fit Casa. Nós fizemos essa reorganização societária, que ainda passará por incrementos nos próximos dois trimestres. Essa empresa deu para a Companhia durante 2020 um retorno sobre o patrimônio da ordem de 20%. Dado o fato dos incrementos de empreendimentos que teremos, é de se esperar retorno sobre o patrimônio equivalente ou maior durante o ano de 2021.

EZ Inc. A EZ Inc também é uma empresa do Grupo EZTec, onde fechamos o ano com um total de R\$865 milhões em ativos, e R\$716 milhões em patrimônio líquido. O total de passivo da ordem de R\$148 milhões é, em sua maior parte, na casa de R\$134 milhões, apenas um terreno a pagar, que é o nosso terreno da Verbo Divino.

Temos como novos eventos, como eventos subsequentes da EZ Inc, a aprovação do projeto Fernandes Moreira, que é mais uma ABL de aproximadamente 8.000 m². Com isso, já temos em construção neste momento o Esther Towers, temos em construção neste momento o Air Brooklin Corporate, e teremos ao longo dos próximos trimestres o início do nosso projeto Fernandes Moreira.

Senhores, para fechar e deixar meus presidentes fazerem os comentários e responder às perguntas dos senhores, o slide de fechamento de patrimônio da Companhia do ano de 2020, onde terminamos com R\$4,136 bilhões de patrimônio líquido, sendo participação dos controladores R\$4,077 bilhões.

Grande parte desse patrimônio, ou desses ativos, é formada pelo gráfico da direita, onde temos aproximadamente R\$1,1 bilhão de caixa, que é 29% do nosso PL, como já demonstrei a vocês, em larga escala comprometidos com aquisições de terreno que fizemos até este momento.

Temos recebíveis performados nos rendendo esse IGP + 10%, ou IGP + 12% em alguns casos, de um custo de *land bank*, do *land bank* total reconhecido até o momento, muito importante ressaltar isso, quando os senhores veem R\$10 bilhões de *land bank*, os senhores estão vendo um *land bank* a custo de R\$1,077 bilhão, já inclusas aí todas as outorgas ou os Cepacs de fato já contabilizados. Então, o nosso

custo de *land bank* hoje, nesta proporção demonstrada aos senhores, é da ordem de aproximadamente 11%, sem uma única permuta nesta contabilização até o 4T20.

E passivos, as grandes questões aqui mencionadas, já mencionamos terrenos, mencionamos aqui também os R\$96 milhões de proposta da Administração para pagamentos de dividendos obrigatórios durante o ano de 2021 referentes ao ano de 2020.

Feitas essas considerações, passo a palavra para os senhores investidores e analistas que queiram começar suas perguntas, onde já tenho aqui os nossos presidentes, Flávio Ernesto Zarzur e Sílvio Ernesto Zarzur disponíveis para receber esses questionamentos. Obrigado, senhores.

Hugo Grassi:

Emílio, se me permite, por uma questão de ordem, agora que abrimos a sessão de perguntas e respostas, vamos priorizar os analistas de *sell side*, primeiramente, e, na sequência, o tempo permitindo, atendemos também às perguntas que chegarem via chat.

Eu só reforço aos analistas que forem falar agora que levantem a mão, e que, por favor, mantenham a mão levantada. Não vamos baixar de imediato porque, caso vocês tenham algum *follow-up*, alguma consideração ao longo da resposta da Diretoria, mantemos aberto.

Gustavo Cambaúva, BTG:

Bom dia. Eu queria fazer duas perguntas aqui. A primeira é em relação ao ritmo de aprovação de projetos em São Paulo. Vocês comentaram bastante no release que tiveram algum tipo de problema nos últimos meses e que as coisas já estavam se normalizando e estão confortáveis com o *guidance*. A minha pergunta é a seguinte: com a cidade de São Paulo entrando nessa nova fase emergencial, que pelo que eu entendi até as autoridades estão tendo todas que voltar para home office etc., se vocês preveem algum tipo de problema na aprovação, principalmente naqueles projetos maiores, em que é necessário que haja mais do que um time envolvido na aprovação. Se esse momento de fase emergencial talvez seja um prazo “perdido” no ritmo de aprovação para vocês, ou se vocês acham que fica normal.

E a minha segunda pergunta é em relação ao segmento de baixa renda, ao Fit Casa, que vocês abriram bastante informação agora. Vocês falaram bastante de aumento de custos sendo ‘offsetado’ por aumento de preços. Nesse segmento especificamente, queria entender se vocês veem uma dinâmica parecida, ou se talvez essa alta de custo forçará, de alguma maneira, a EZTec a diminuir a exposição a esse segmento específico de baixa renda. É isso. Obrigado, e bom dia.

Sílvio Zarzur:

É óbvio. O Aprove é um órgão público. Há uma semana, eles foram proibidos na prefeitura. Eles estavam fazendo rodízio e foram proibidos. É óbvio que isso atrasa as aprovações.

Mas nós estamos com as aprovações muito adiantadas. Não teremos problema de falta de produto por falta de aprovação. A verdade é que nós temos R\$400 milhões, R\$500 milhões, ou talvez mais, de VGV já aprovado.

Hugo Grassi:

Silvio, se você me perdoa, estão falando que o áudio está muito baixo. Se você conseguir falar mais alto.

Silvio Zarzur:

Vou começar de novo. É óbvio que a prefeitura, que é um órgão público, durante a pandemia, trabalha mais devagar. Inclusive, eles foram proibidos de ir ao escritório na semana passada, de comparecer lá.

Então, atrasa. Mas também é verdade que já temos R\$600 milhões aprovados no VGV. Nós temos um pipeline de aprovação muito adiantado. Não é aí que vamos encontrar problema para lançar. Nós estamos muito mais medindo nossos estoques e vendendo com segurança.

Não adianta nada eu lançar um monte de projetos e ficar com eles para ter que construir sem ter vendido. Para lançar um projeto, eu quero olhar meu estoque e sentir firmeza.

Mas também é óbvio que, com esse problema da pandemia, cada dia é um dia. A Empresa é dinâmica, a direção da Empresa é dinâmica e ocorre de acordo com o que está acontecendo.

Mas nós estamos com uma boa velocidade de vendas, temos visto um ganho expressivo de preço que compensa os aumentos de custo que tivemos. Esse INCC alto que está acontecendo impacta a carteira como um todo. Imagine que minha carteira de recebível, da parte que está em construção, vamos supor, seja 10. O custo dessa construção é 4. Então, está acumulado em 11% no ano, eu ganhei 11% no ano sobre 10, dá R\$110 milhões, e eu tive um aumento de custo sobre 4, que dá R\$44 milhões. Isso, no final do dia, é resultado para a Companhia.

A outra pergunta é sobre o Fit Casa. O Fit Casa, nós não temos ideia de diminuí-lo. Nós temos uma estratégia interna que é diferente dos outros. Se percebermos, que é o que está parecendo, que o aumento de custo não vai se refletir, quando você tem um produto de crédito associativo, que é o caso do Minha Casa Minha Vida, você fixa o preço da mercadoria que você vendeu e você a vai recebendo ao longo do tempo, sem ter correção monetária. E, com esse aumento de custo, essa margem pode ficar muito comprimida.

A grande maioria dos ossos prédios do Minha Casa Minha Vida já está totalmente contratada, então eu não terei esse tipo de problema. Nos novos, podemos buscar outra alternativa, onde temos uma segurança jurídica diferente para os contratos.

Então, alternativamente, poderíamos usar o poder financeiro da Companhia, não que eu não vá tomar o financiamento da Caixa, eu vou, mas, eventualmente, trabalhar isso em parte com SFH.

Então, imagine que eu terei a correção, terei a facilidade da aprovação, terei uma série de coisas em que o Caixa e a experiência que a Companhia tem em administrar essas carteiras serão muito úteis. E essa nova lei que foi aprovada, esse distrato que tem a ver com 50%, nos dá uma garantia que até então não tínhamos.

Então, pode ser que, se continuar essa inflação do jeito que está, vocês nos vejam lançar empreendimentos da forma mista. Eu vou exemplificar para vocês o Fit Casa. O Rio Bonito foi lançado nesse sistema. Não os informamos exatamente disso, mas ele foi lançado nesse sistema que estou falando, e nós tivemos uma velocidade de venda explosiva, porque você não tem que aprovar o Sicaq do sujeito, você aprova o seu e acabou. Você coloca o cliente para dentro, ele começa a pagar e você vai sair com ele lá na ponta.

Você corre algum risco de distrato que é mitigado pela nossa experiência de cobrança e administração de carteira e pela nova lei de distrato, que retém 50% do que ele pagou.

O resultado desse empreendimento é espetacular. Mas você precisa ter determinada quantidade de dinheiro e uma capacidade financeira para fazer isso em larga escala, e nós temos. Hoje, nós temos R\$1,1 bilhão no caixa da Empresa. Hoje, temos uma dívida financeira de menos de R\$5 milhões. Tudo isso comprando um mundo de terrenos. Nós compramos um mundo de terrenos, e ainda temos todo esse caixa.

Então, o que estou falando, nós vamos permanecer com nosso *guidance* de lançamento para o Fit Casa. Mas, é óbvio, esse mercado, da forma como está, nós podemos ter que rever. Não sei quando serão liberadas as coisas e poderemos trabalhar direito. Não estamos podendo trabalhar direito. É isso que está impactando, e estamos com uma boa velocidade de venda.

Flávio Zarzur:

Eu só gostaria de acrescentar uma coisa ao que o Silvio falou, na questão das aprovações da prefeitura. Como você sabe, temos uma concentração grande de projetos na operação Água Espraiada. Inclusive, os dois que ele falou, da e da Alta Vista, eles são dentro da operação Água Espraiada.

Nessa transição de governo, a prefeitura não nomeou o presidente da SP Urbanismo. Está em processo de nomeação. Pelo fato de não ter sido nomeado, esses processos em que só falta a assinatura do presidente da SP Urbanismo não puderem ser aprovados.

Então, a única coisa que está mitigando esse problema, que seria recorrente, é que, como temos vários projetos em aprovação, alguns conseguimos aprovar, e outros têm ainda um ou outro percalço.

Hugo Grassi:

Perfeito. Cambaúva, não sei se você continua na linha. Fizemos um remanejo da sala, para tentar facilitar que vocês escutem. De qualquer forma, agradeço a pergunta. Não sei se tem mais alguma consideração.

Gustavo Cambaúva:

Ficou claro. Obrigado. Bom dia a todos. Deu para ouvir bem. Estava um pouco baixo, mas deu para ouvir tudo, sim.

Alex Ferraz, Itaú:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas, a primeira é um *follow-up* na questão do Cambaúva, principalmente em relação ao *guidance*. Tirando esse fator das aprovações, como deve ser o *pacing* de lançamentos mesmo, se imaginarmos que a estimativa seria lançar quase R\$3 bilhões no ano? Já deveríamos esperar projetos em março, abril, mesmo com esses problemas de estande? Será um *soft opening*? Deve acelerar muito no 2S? Como está a cabeça em relação a esse *pacing* de lançamentos?

E a segunda pergunta, um pouco mais específica da carteira de recebível performado, de alienação fiduciária, que ajudou bem no resultado em função do efeito do IGP-DI, do lado dos clientes, principalmente, dá para continuar repassando? No 1T, o carregamento do IGP deve ser até mais pesado em termos de inadimplência, capacidade de pagamento, ou até portabilidade. Não haveria um impacto maior aqui, ou de fato a carteira consegue rodar bem mesmo em um nível de IGP que deve perdurar pelo menos nos próximos meses?

Silvio Zarzur:

Bom dia, Alex. Essa parte da carteira é uma obsessão nossa. Nós tratamos disso até demais. Olhamos muito de perto, fazemos ensaios, levantamentos, nós a entendemos. E, surpreendentemente, daquilo que esperávamos, ela não cedeu. Não aumentou a inadimplência. Ela está sob controle. Aquilo que é retomada, que eventualmente não é uma quantidade grande, conseguimos recuperar o valor da dívida.

Então, a carteira começou a nos preocupar antes, mas a estudamos tanto e chegamos à conclusão de que não, que ela está muito firme e sólida. Essa é a resposta. Mas se amanhã, se daqui a três meses pode mudar, pode mudar. Hoje, ela está muito bem. Não a vejo mudando.

Quando falamos de lançamento, nós acumulamos um número grande de lançamentos no ano passado, no final do ano. Nós tivemos três lançamentos grandes em dezembro e o nosso estoque subiu. E, dentro desta pandemia, eu, o Flávio, a Diretoria, o Conselho, não ficamos confortáveis de, neste exato momento, aumentar a quantidade de estoque.

Pode ser que para frente, quando a situação se normalizar, aumentemos a quantidade de estoque. Agora, eu não quero aumentar. Não queremos aumentar.

Então, demos uma segurada nos lançamentos. Devemos lançar alguma coisa perto de R\$200 milhões neste trimestre, mas não aumentamos a área. Nós demos uma diminuída. Nosso estoque, era R\$1,8 bilhão, e devemos fechar o trimestre, depois desses lançamentos que serão feitos ao final do trimestre, antes de lançá-los estaremos com R\$1,5 bilhão, e depois de lançarmos vamos atingir R\$1,7 bilhão. É mais ou menos essa a meta.

No próximo trimestre, já vimos com R\$500 milhões, R\$600 milhões, R\$700 milhões, eu não sei dizer. Por quê? Porque já vai ter adiantado a vacinação, isso aqui estará melhor. Entendemos que existe uma perspectiva melhor para o comprador.

O comprador está relutando muito para assinar. Então, vender isso que estamos vendendo, e acredito que devemos repetir o volume de vendas do trimestre passado neste trimestre, um pouco mais, um pouco menos, a depender desse novo *lockdown* que está acontecendo – não sei se chama *lockdown*, quarentena. A depender disso, vamos vender um pouco mais ou um pouco menos.

No próximo trimestre, entendendo que essa vacinação melhorou um pouco, temos um pipeline muito grosso. Podemos chegar a lançar R\$800 milhões no próximo trimestre. Estamos com as equipes prontas, estamos com os projetos, está tudo aprovado. Temos muitos plantões prontos, temos incorporação registrada, temos de tudo para escolher os melhores produtos e fazer esses lançamentos..

Então, o *guidance* está a depender do que acontece no Brasil a respeito da pandemia e da economia, não depende da capacidade da Empresa. A capacidade da Empresa está plena para fazer tudo isso. Vamos ter projeto, temos plantão, temos tudo.

Nós decidimos fazer mais plantões. Estamos adiantando plantões, porque amanhã, se essa pandemia se estender, se a coisa ficar muito ruim, pode ser que tenhamos que ficar com plantões que ficarão muito caros e alguns terem que fechar. Nós optamos por fazer os plantões, deixá-los prontos e correr esse risco de, eventualmente, deixá-los um pouco mais de tempo. Então, estaremos preparados para lançar em volumes muito altos já no próximo trimestre.

Não sei se respondi tudo. Se você quiser falar mais alguma coisa, por favor.

Daniel Gasparetti, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pelo *call*. Dando um feedback em relação ao áudio, melhorou bastante, obrigado. Está mais fácil de escutar agora. São duas perguntas, por favor, a primeira a respeito de expectativas sobre aumento de taxa de financiamentos, queria entender como vocês estão vendo tanto o apetite dos bancos em termos de concessão, quanto eventuais discussões sobre aumento, ainda mais agora nesse cenário de aumento de Selic talvez acima do esperado inicialmente.

E a segunda pergunta é em expectativas sobre margem, também. A explicação que vocês apresentaram na apresentação foi muito clara e interessante, mas eu queria entender se existe, na verdade, algum *upside* para as margens. O Emílio comentou que o *backlog* se mantém em 45%, e no release vocês comentam, de forma bem clara, que o estoque está subindo o preço acima do INCC e que o lançamento também está vindo acima do que esperavam inicialmente. Então, se nessa combinação poderíamos ver as margens subindo, talvez até acima desse patamar de 45%. Como vocês enxergam essas duas dinâmicas, por favor? Obrigado, e bom dia.

Silvio Ernesto Zarzur:

Deixe-me falar uma coisa, só para ficar claro: o INCC não refletiu exatamente o que aconteceu nos aumentos de preço de custo de construção. Aqui, a Companhia entende que os aumentos de preço foram maiores que isso.

Mas o fato que eu estava falando é que, um aumento do INCC, ele amplia nossa margem. Quando você lança um prédio e você monta uma viabilidade em que você espera 4% de INCC, e ele corre a 12%, você tem um incremento gigante na margem bruta. Por quê? Porque você corrige o preço de construção que varia entre 25% e 40% do VGV, e você corrige o VGV inteiro. Então, você tem ali um ganho financeiro, um ganho de margem bruta muito grande.

Então, primeiro, esse ponto da margem, e o aumento de preço deve vir em linha com o INCC, ele não é maior. Deve vir em linha. Quando somar tudo, ele vem em linha

com o INCC, o que, no final do dia, aumenta a margem. Um INCC alto permite que você venda um pouco menos que o corrigido pelo INCC e obtenha o mesmo resultado que você teria antes.

Nós estamos medindo a velocidade de venda, e nós temos uma margem gigante. A margem é gigante, e ela tem tendência de aumentar por esse motivo que eu falei. Então, nós estamos medindo e vendo como isso pode se transformar em liquidez de forma a ter um maior resultado nominal.

Então, se formos baixar um pouco o preço e encontrar um volume maior de venda, desde que isso se reflita em lucro nominal final maior, nós faremos. Nós estamos gerindo isso em um ajuste muito fino.

O Emílio pode falar de margem, de financiamento.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Silvio. Gasparetti, na verdade, o que esperamos de fato, e isso temos conversado com os bancos etc., é que essas taxas de financiamento da pessoa física não se alterem no curto prazo, porque grande parte dos financiamentos para essa turma foi feita nos últimos meses na base do Poupança Mais.

Então, o que acontece? Estamos falando aí de algo que aconteceu assim: um spread de 3,99%, mais poupança, mais TR. Então, teoricamente, subiu de 2% pra 2,75%, mudou o fator poupança, mas o spread teoricamente não deveria ser alterado. Então, o que o cliente vai continuar observando é o Poupança Mais de 3,99%.

Tem também um fator importante, que a análise de crédito que o banco faz é em relação à taxa atual, não em relação a expectativas futuras. Mas também, honestamente, é uma vantagem muito interessante que nós começamos a viver a partir dessa dinâmica do Poupança Mais.

Quando eu olho para os dois maiores bancos repassadores da EZTec nesse período, que foram Bradesco e Itaú, não está em nosso radar um incremento real desse spread, Gasparetti, o que significa que as nossas vendas de performedo continuariam sendo repassadas na mesma taxa. Essa é a dinâmica.

Gasparetti, se quiser fazer um feedback agora, se quiser fazer mais alguma pergunta, por favor, fique à vontade.

Daniel Gasparetti:

As respostas foram muito claras. Obrigado, e bom dia.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Duas perguntas também, a primeira sobre a questão do ritmo de construção. Até foi comentado durante a apresentação que as restrições impactaram um pouco, vocês comentaram até um pouco de material. Então, queria entender como está isso para o 1T e o 2T. As restrições em São Paulo voltaram, ouvimos algumas empresas comentando de faltas no trabalho, até porque essa segunda onda está um pouco pior. Então, entender como é que vocês estão vendo isso, tanto do lado de força de trabalho, como também no suprimento de materiais.

A outra pergunta é sobre terrenos. Vocês estão com um pipeline de *land bank* muito forte. Queria saber se essa questão, essa equação do estoque, ritmo de venda, ritmo de lançamento, se vocês poderiam talvez reduzir um pouco o ritmo da aquisição de terreno, ou não, na verdade é matéria-prima e vocês continuarão com o pé em baixo, independente se o lançamento é mais forte ou mais fraco este ano. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

A nossa engenharia, tenho que ser franco, é a melhor do Brasil. Temos a melhor engenharia do Brasil. É o que eu acho. É o que sempre trabalhamos para ter, é onde investimos. É a origem da Empresa. O Flávio é engenheiro civil, eu sou engenheiro civil. Desde o princípio, nós trabalhamos na obra, meus irmãos vieram. Então, a engenharia é o coração da Empresa, e cuidamos muito bem dela.

Temos enfrentado um desafio ímpar; nós e todo o setor de construção. Nós trabalhamos com parcerias, não trabalhamos com fornecedores. Então, nós temos parcerias. Nós não fazemos compras só financeiras, fazemos compras técnicas.

Então, aqui é uma empresa tradicional, que trabalha com parcerias. Nós estamos mais defendidos que os outros nesse sentido, e, ainda assim, estamos experimentando alguma dificuldade.

Mas a nossa engenharia é muito capacitada. Eu vou falar no atacado: estamos conseguindo cumprir os prazos e os lançamentos. Estou falando no atacado porque, pontualmente, podemos ter um problema, mas a nossa engenharia está muito atenta.

Para vocês terem conhecimento, nós mudamos todo o método de orçamento e gerenciamento de acompanhamento de obra nos últimos três meses. Os incrementos de preço estão acontecendo a uma velocidade, a uma dinâmica que aquilo que fazíamos antes, que era o melhor gerenciamento do Brasil, já não estava mais acompanhando, então nós mudamos.

E tudo que é alterado no orçamento de forma negativa para o balanço é impactado no balanço imediatamente. Nós não temos nenhum ajuste que fica para o outro trimestre, se for negativo. Se for positivo, vai ficar para o final da obra. Essa é a forma como nosso balanço se apresenta.

Então, é um desafio, sim, é uma dificuldade, mas estamos plenamente capacitados a passar por tudo isso.

Flávio Zarzur:

Complementando essa parte que o Silvio falou da questão de obras, temos feito todas as medidas para mitigar os riscos da pandemia. O setor tem se comportado de maneira ímpar.

Tem uma dinâmica – o Silvio falou quase tudo, faltou um ponto – que sempre fizemos e o nosso caixa nos favorece. Conforme o projeto executiva fica pronto, nosso irmão Marcelo e a equipe de desenvolvimento fecham a obra toda, e pagam. Então, o que conseguimos pagar antecipadamente, travamos o preço.

Então, em uma época em que você tem um caixa alto, rendendo a 2%, se você compra antecipado, você conseguiu travar esse custo. Essa é uma operação que nos dá tranquilidade em parte dos empreendimentos.

Leva um tempo para que a engenharia consiga fazer isso. É um *delay* de seis, sete, oito, nove meses depois do lançamento em que consegue se fechar o caixilho, até elevador nós estamos pagando antecipado.

Isso é uma condição histórica que fazíamos, e que esse caixa que nós temos nos permite, e acho que não está disponível para todo mundo.

Silvio Ernesto Zarzur:

Sobre terrenos, nós compramos muitos terrenos. Nós compramos esses terrenos muito bem comprados. Qualquer terreno que foi comprado, no mínimo, vale 30%, 50% a mais, e conseguimos passá-lo. Nós os compramos muito bem. Nós garimpamos, nós entendemos.

Esse terreno que compramos na Roque Petroni vale o dobro do que pagamos. Esse terreno que compramos no Extra, onde faremos mais de 200.000 m² de área privativa de residencial, também pagamos um preço muito bom. Os concorrentes lá estão vendendo a 13, e nós temos preço, temos compra de terreno para vender a 9, a 8,5. E não vou vender a 9 ou 8,5, vou querer vender a 12, a 13, também, mas compramos o terreno para vender a 9, a 8,5. Essa é a realidade.

Quanto a continuar a comprar terreno, de novo, a Companhia tem R\$1,1 bilhão de caixa e R\$4 bilhões de dívida financeira. Mas temos uma parte de valores a pagar de terreno. Nós vamos investir esse terreno da melhor forma possível.

E quando compramos esse terreno, nós também pensamos em reserva de valor. Porque, quando você vê o dinheiro no caixa, com os aumentos de preço que estão acontecendo, o valor do dinheiro está sendo corroído.

Então quando imobilizamos esse dinheiro nesses terrenos, além de ser matéria-prima para nós, fizemos uma reserva de valor para a Companhia. Mas nós podemos comprar um pouco mais de terrenos de oportunidades que têm aparecido, mas temos que reservar uma parte do caixa, porque tem essa história que eu falei, que não queremos nos expor a aumentos de taxa de juros para nós.

Por que nós temos tão pouco dinheiro tomado? Porque temos usado dinheiro e temos entrado também para a conclusão das obras. Não temos tomado financiamentos. Temos um financiamento tão baixo porque não os temos tomado para não pagar o custo. Se o dinheiro está rendendo 2, pouco mais de 2, por que eu vou pagar 4, 5 ou 6 para o banco? Não temos esse interesse, temos evitado de ir nessa linha.

E nós temos, talvez, que financiar esse projeto do Fit Casa. Então, nós vamos fazer um jogo, um equilíbrio financeiro estratégico, que é nossa especialidade, para fazermos a Companhia rentabilizar melhor o seu patamar. Conforme achamos a alocação correta do dinheiro, vamos.

Se tem uma compra de terreno que tem que ser feita, será feita; se tem um financiamento de obra que tem que ser assumido pelo caixa da Empresa, ele será assumido, e assim por diante. Vamos rentabilizar esse dinheiro ao máximo. É isso.

Então, a compra de terrenos será feita com um pouco mais de critério. Com muito critério, mas um pouco mais devagar agora, nesses próximos meses.

Marcelo Motta:

Perfeito. Muito obrigado.

André Mazini, Citi:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. A primeira pergunta é sobre a EZ Inc, o portfólio corporativo atual dela. Claro que a EZ Inc é muito mais uma desenvolvedora do que uma patrimonialista, mas olhando para o portfólio atual, acho que podemos entender a demanda pelos novos projetos. O EZ Mark, por exemplo, um inquilino que está lá, ou pelo menos estava há bastante tempo, era o Itaú. E o Banco Itaú, pelo que temos visto na mídia, tem desenvolvido alguns espaços nesse 'novo normal' de trabalho híbrido etc. Ele continua por lá? Pergunto desse inquilino em particular para fazer, talvez, alguma inferência mais geral para frente, sobre locações de novos desenvolvimentos etc. Se puderem abrir esse inquilino no EZ Mark, eu lembro que ele ancorou lá atrás em 2016. Se ele continua por lá.

E a segunda pergunta, sobre lançamentos também, vimos no ano passado, nos primeiros *lockdowns*, em março e abril do ano passado, que o setor de baixa renda passou muito bem por aquela época, os lançamentos de baixa renda conseguiam ser vendidos facilmente, mesmo com plantões fechados etc., por várias razões, como subsídio, e o fato de a demanda ser muito forte no baixa renda, meio que a despeito do tipo de produto. O déficit habitacional é gigante no baixa renda.

Então, olhamos para trás e vemos que o baixa renda foi mais resiliente nesses tempos muito estressados de *lockdown*. Se este *lockdown* se mantiver por mais tempo, faz sentido vocês ajustarem um pouco o mix e trazerem para frente, mais para o presente, mais lançamentos do Fit Casa, porque parece que escoar mais fácil? Essa premissa faz sentido para vocês, também? Em tempos de *lockdown*, em que talvez fiquemos mais tempo – tomara que não –, o Fit Casa de fato vende mais fácil e vocês poderiam acelerar isso enquanto temos *lockdown*? Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

André, testamos tudo. Realmente, mesmo neste ano, a velocidade de venda do baixa renda está melhor. E essa mecânica que você falou, sim, podemos tomar. Mas eu não acredito que ficaremos fechados tanto tempo assim.

O que você está falando pode até acontecer, mas eu não acredito nisso. Acredito que poderemos vender tudo. Vamos vender tudo. Vamos vender o baixa renda, vamos vender o alta renda, vamos vender o média renda. É nisso que eu acredito.

Você sabe que temos um prédio pequeno para lançar agora. Aí, conversando com o pessoal, "puxa, está difícil", e nós resolvemos vender para os clientes da Empresa. Só para exemplificar como somos dinâmicos, como vendas são dinâmicas. Nós resolvemos que vamos vender para os clientes da EZTec. Em vez de sair oferecendo para todo mundo, vamos vender exclusivamente para quem é cliente nosso. E eu acho que, com isso, vamos conseguir liquidar esse empreendimento, que tem 250 unidades de 24 m², é pequeno. Nós vamos conseguir liquidar isso no lançamento.

Fazemos uma promoção especial, pegando uma parte daquilo que é usado em mídia e revertendo em desconto, dando um atendimento VIP para eles. Acreditamos que vendemos esse empreendimento inteiro sem ter que ir a mercado.

Esse é um exemplo. Vamos gerindo as coisas conforme elas forem acontecendo, e isso que você falou, sim, se tiver um problema e vermos que o que venderá mais é o Fit Casa, porque ele é mais fácil, vamos concentrar mais lançamento.

A vontade é lançar tudo, porque se abril, se voltar a rodar a economia, nós vamos tentar lançar tudo. É isso. Nós investimos para isso. Tanto nós acreditamos que, até o final do mês que vem, teremos investido R\$20 milhões em plantão. Serão investidos, serão construídos. Nossa crença é de que, se não esse mês, no mês que vem, se não no outro, uma hora acaba essa confusão e viremos com os lançamentos. É isso.

Flávio Zarzur:

Na questão do locatário Itaú, ele permanece locatário. Nós fizemos algum ajuste no aluguel, e ele permanece. No mais, na EZ Inc, estamos em um ambiente um pouco mais desafiador e estamos aguardando um pouco mais, lógico que tocando.

Silvio Ernesto Zarzur:

Nós estamos procurando muito o *built to suit*. Temos bastante prospecção de *built to suit*, temos algumas consultas ocorrendo. Estamos tentando amarrar, pré-alugar, pré-vender esses prédios.

E só complementando o que o Flávio está falando, eu vou lhe dar um exemplo, porque ele sempre fala isso, ele fala “nós temos R\$X milhões aplicados”. Nós temos. E eles têm a obrigação de nos dar dinheiro no Minha Casa Minha Vida.

Então, jogamos com tudo o que temos. Temos muitas coisas, temos muitos relacionamentos, por exemplo, com a Caixa Econômica Federal, e procuramos usar isso a nosso favor.

A mesma coisa com o Banco Itaú. Nós temos muitos relacionamentos com o Banco Itaú que são inumeráveis, se estendem muito além da Empresa. Então, entre desocupar o nosso imóvel e desocupar os outros 90%, eles têm que desocupar 90% dos imóveis deles para terem interesse em desocupar o nosso. Temos essa preferência pelo relacionamento que desenvolvemos na Empresa e na nossa vida pessoal.

Isso nos defende em uma série de investimentos. Essa nossa reputação, essa nossa posição, é inumerável a série de vantagens que temos em ter preferência de compra, ter preferência de venda, ter confiança das pessoas. Ela é inumerável e atinge todos os setores da Empresa.

André Mazini:

Era isso. Muito bom. Obrigado, e bom dia.

Bruno Mendonça, Bradesco:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. São duas perguntas, as duas no mesmo tema, relacionadas à revisão de orçamento de custos. A primeira pergunta, continuamos

vendo principalmente a siderurgia revisando o preço pra cima ainda no 1T. Esses números que foram reportados no 4T ainda têm revisões subsequentes para acontecer no 1T no seu orçamento, sob a ótica de impacto no PoC? Estou pensando na velocidade de reconhecimento de receitas, se podemos ter um efeito semelhante no 1T.

E a segunda pergunta, me chama a atenção quando olho o seu resultado comparado com outras listadas, que talvez eu não tenha visto esse impacto de forma tão clara em alguns outros. Na visão de vocês, isso é uma questão puramente de critério de orçamento, que vocês talvez sejam mais conservadores, ou isso tem a ver com estágio de avanço de obra, o momento em que esses custos que estão aumentando impactam o custo de obra de forma geral? São essas duas perguntas.

Silvio Ernesto Zarzur:

Nós conseguimos ter orçamento. Nós temos essa capacidade para essa previsão. Eu não quero falar, mas nós temos essa capacidade. Eu entendo que empresas podem não ter a mesma capacidade. Dá muito trabalho. O trabalho é muito afinado.

Eu falei no princípio que tivemos que mudar. Imagine que nós trabalhamos há 42 da mesma forma. Nós mudamos a forma de orçar. Tivemos que mudar o *timing*, tivemos que mudar como se alimenta isso. Eu não sei se as companhias, independentemente de listadas ou não, têm essa capacidade.

É um trabalho metódico, e é uma obsessão da Empresa. Não queremos perder a mão. Batemos, é uma reunião, são duas, são dez, vinte, contratamos gente, vamos lá e buscamos para poder ter esse preço. Então, primeiro, nosso critério é sempre lançar isso no balanço; e segundo, que o nosso trabalho foi muito forte para descobrir esse número.

Eu vou lhe dar o exemplo do aço. Antes de aumentar, nós trabalhamos com a mesma companhia de aço. Nós compramos da ArcelorMittal todo o nosso aço. Fazemos uma compra anual deles. Nós compramos em dezembro, em geral, o aço do ano seguinte inteiro. E, este ano, eles não venderam aço para o ano inteiro, mas, antes de aumentar, eles ligaram e falaram “vai aumentar”. Nós compramos tudo o que podíamos. Tudo que eles aceitaram vender, nós compramos.

Tem uma série de terrenos nossos que não são os terrenos em que estão sendo construídos os prédios, que viraram depósitos de aço. Se você chegar aqui ao terreno da República do Líbano, ele é depósito de aço das obras de Moema; se você for à Roque Petroni, ele é depósito de aço das obras da Chácara Santo Antônio.

Eu não estou falando que não vai ter impacto, não vai ter aumento, não vai ter ajuste no trimestre, mas ele é pequeno, porque nós nos preparamos e ajustamos tudo. Mas o que eu posso garantir é que não vai chegar um trimestre e eu vou falar “teve um estouro de obra de R\$50 milhões”. Não vai acontecer, porque estamos acompanhando isso no dia a dia para não acontecer. Pode haver dez ajustes de R\$5 milhões, mas um ajuste de R\$50 milhões vocês não terão, porque vocês estarão reportados, com correção e com acurácia a respeito dos lançamentos.

Emílio Fugazza:

Eu gosto disso que o Silvio comentou, Bruno, e quero dar um exemplo prático do que temos capacidade de fazer. Não sei se você faz ideia, mas os elevadores têm índice

de correção de IGP anual. Então, quando nós realizamos isso e acontecer, nós chamamos. Nós temos uma parceria de longo prazo com a Atlas Schindler, de 50 anos. O que aconteceu? Nós quitamos todos os elevadores para fugir do IGP, sem reajuste.

Se eu tivesse deixado, esses elevadores chegariam ao mês de maio, agosto, setembro, quando vencem os contratos, e você veria 20% de reajuste no elevador, e isso iria impactar nosso custo.

Eu não reconheço isso na contabilidade agora, porque isso é um adiantamento. Só reconhecer isso no momento em que eu instalar o elevador. Mas, quando instalar o elevador, eu vou reconhecer um custo de 12 meses atrás.

Então, sim, a contabilidade é algo vivo, Bruno, e, como o Silvio disse, procuramos trazer a maior precisão todo trimestre.

Silvio Ernesto Zarzur:

E para você ver como temos uma administração muito fina, ontem o Emílio levantou todos os terrenos em que temos dívida em IPCA, e resolvemos quitar todos. Acharmos que o IPCA vai subir, vai atingir alguma coisa como 7,5%, 8% no meio do ano, se não for mais.

Então, nós pegamos, olhamos os casos que tínhamos, aqueles que não têm cláusula vinculativa etc., nós quitamos. Nosso dinheiro está rendendo 2,5%, quitamos coisa que vai custar 8%. Para quem? Para quem tem caixa, para quem tem essa gestão, para quem tem esse cuidado que estamos falando.

Flávio Zarzur:

Eu tenho um ponto para acrescentar, só para vermos o cenário que até foi foco da reunião de ontem. Normalmente, nas reuniões da EZTec, o foco de dificuldade é, geralmente, vendas, incorporação e lançamentos. Na reunião de ontem, ficamos com maior foco na execução e no prazo de obra.

Estamos dando maior enfoque nisso justamente para mitigar o segmento que achamos que está mais exposto, porque, pelo que vivemos no ano passado, estamos mais seguros de vendas online, dessa oferta de imóveis por Internet, mas estamos vendo um ambiente complexo nos suprimentos, e, quando vemos uma dificuldade, toda a diretoria se foca naquele ponto.

O lugar em que sempre estivemos mais seguros, onde tínhamos 'costas largas', é onde, hoje, estamos mais nos preocupando. Porque antigamente era "será que vamos conseguir aprovar, lançar?", e não estamos preocupados com isso. "Será que vamos conseguir vender?". Não estamos preocupados com isso, porque tem vendido.

Então, a engenharia, o planejamento e a execução são onde temos mais nos empenhado na parceria com os empreiteiros. Estamos tranquilos e atentos. Não tem o tranquilos e acomodados, mas tranquilos e atentos, bem em cima desse problema.

Bruno Mendonça:

Respondido. Deixem-me só fazer uma pergunta, na distribuição de custos sobre a obra, essa pressão maior que está acontecendo de materiais acontece no quê? Nos primeiros 30%, primeiros 40%? Você consegue nos dar um número disso?

Emílio Fugazza:

Bruno, dentro dos primeiros 30%, 40%, é onde você está contratando tudo. Você contrata tudo nessa fase. Então, é a fase em que você vive a contratação de alumínio, que você tem impacto, que você está contratando cobre para toda instalação elétrica, você está contratando PVC.

Hoje, você tem que usar o tubo de um, a conexão do outro, o ralo de outro, porque nós temos, de fato, uma cadeia de suprimentos que foi afetada ao longo do tempo. Essas contratações se dão nesse primeiro 1/3 de obra, sim, Bruno.

Bruno Mendonça:

Obrigado.

Flávio Zarzur:

Vai medir alguma coisa como 70% nos primeiros seis meses da obra. Essa é a realidade.

Bruno Mendonça:

Perfeito. Obrigado.

Ygor Altero, Santander:

Bom dia. Obrigado pela apresentação. Dois pontos do meu lado, o primeiro com relação à venda. Como vocês estão imaginando a venda diante desse cenário um pouco mais restritivo, com estande fechado? Dá para imaginar uma venda online compensando parcialmente a venda física para chegar a, mais ou menos, um patamar de venda parecido com o que vocês têm de lançamento para o ano como um todo. Essa é a primeira pergunta.

E a segunda pergunta seria sobre estrutura de capital, onde vocês imaginam chegar em termos de rentabilidade, ROI. Se pudessem compartilhar conosco tamanhos de *book* para uma estrutura de R\$3 bilhões, algo assim, de lançamento, seria legal.

Silvio Ernesto Zarzur:

Sobre a velocidade de venda, Ygor, o *lockdown*, ou quarentena, não sei falar o nome certo, atrapalha bastante a venda, atrapalha o ânimo do comprador. Esse período de *lockdown*, em minha opinião, vai abater bastante as vendas. Independentemente de você conseguir vender Fit Casa, de conseguir vender alguns apartamentos, isso dá uma esfriada na venda.

O fato é aquilo que eu falei: se esse *lockdown*, essa fase restritiva for até o final do mês, devemos vender um pouco menos que no trimestre passado; se ele acabar antes, deveremos conseguir atingir o mesmo volume de venda do ano passado.

Mas eu não conto com cenário de fechamento da cidade permanente. Quando chega o trimestre que vem, eu acredito que, em algum momento do trimestre, viremos com uma abertura, com uma possibilidade de venda, e é aqui que vamos com um volume muito grande de lançamento.

Então, contamos que as coisas vão melhorar. Mas se mantiverem do jeito que está, é óbvio que não conseguimos manter a velocidade de venda com a cidade fechada. Não dá. Lutamos, vendemos, tentamos, vendemos 40%, 50%, mas não vamos vender aquilo. Não vamos conseguir lançar um prédio de R\$400 milhões e ter sucesso. É difícil fazer isso com a cidade fechada. Mas não contamos com a cidade fechada. Esse é o primeiro ponto da resposta.

E a resposta à sua primeira pergunta, nós queremos voltar a ter um ROI de 20%, 25% na Empresa. O número que me compensa a estrutura de capital é o ROI. Então, com esses lançamentos, com esse volume de venda, com essa rentabilidade que temos, queremos atingir um ROI entre 18% e 30%, entre 20% e 25%. Queremos atingir um ROI nessa casa. Esse é nosso objetivo maior.

Nosso objetivo não é margem bruta, é ROI. A Companhia tem R\$4 bilhões de patrimônio, queremos chegar ao final do ano tendo R\$1 bilhão de reais. Aí, nós cumprimos a missão que nos foi dada. Queremos ter um ROI acima de 20%. Esse é o objetivo e a forma que trabalhamos, e para onde estamos apontando a Empresa.

Eu sei que alguns se preocupam com margem bruta, outros se preocupam com outra coisa etc., mas, no final do dia, na nossa visão, o que importa é rentabilizar todo esse patrimônio que nós temos, esses R\$4 bilhões, renderem pelo menos 20% ao ano, que rodaremos a 8x o CDI, se o CDI estiver a 4%, são 5x o CDI. É isso que queremos. É mais ou menos isso.

Emílio Fugazza:

Ygor, sempre lembrando que o que o Silvio menciona é algo de um esforço interno, é um trabalho interno, é aonde queremos chegar, onde lutamos todos os dias, mas isso não é um *guidance* oficial.

Ygor Altero:

Perfeito. Muito claro. Se eu puder fazer um *follow-up* na questão da venda, como vocês enxergam a venda online diante desse momento mais restritivo? Ela tem funciona para vocês? Como tem sido essa evolução?

Silvio Ernesto Zarzur:

Ygor, cada *lockdown* é um, cada quarentena é uma. Isso começou agora, há dez dias. Em dez dias, nossa venda caiu significativamente. Eu não vendo 2.000 pessoas por dia. As pessoas não têm ânimo de comprar. Mas isso não vai permanecer. Até começar essa confusão, já tínhamos vendido R\$240 milhões no ano. A venda vinha muito bem. E essa confusão acabando daqui a dez dias, 15, 20, não sei, voltaremos a vender com muita velocidade.

A venda online responde por alguma coisa como 40% a 50% das vendas gerais quando temos tudo aberto. Se está tudo aberto, plantão, jornal, estamos na TV, na rua, em tudo, respondem por 40% a 50% das vendas. Agora, a porcentagem dela é maior, mas a venda online também caiu. Caiu tudo.

Enquanto São Paulo estiver fechada desse jeito, eu não posso falar o contrário, teremos uma venda na ordem de 30%, 40% do que vendíamos. É isso. Na hora em que abrir a cidade, restaurantes, as pessoas puderem se sentir um pouco melhor, pudermos abrir o plantão, voltamos a vender os 100% que sempre vendemos.

Flávio Zarzur:

Só tenho um ponto a acrescentar ao que o Silvio falou, que essa venda online em que nos aperfeiçoamos muito no ano passado trouxe para a Companhia uma importante economia de despesa comercial. Em uma época danosa que vivemos, é um ganho que ficará permanente. Então, acho que é bem importante. A Companhia tem se mostrado bem adaptável às novas características de momento, e isso é um ganho que veio para ficar.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Flávio. Como não temos mais perguntas até este momento, vamos encerrar, mas eu queria uma mensagem final dos nossos Presidentes para os nossos analistas e investidores. Flávio, Silvio?

Silvio Ernesto Zarzur:

Acho que hoje eu me estendi bastante nas respostas, e falei quase tudo aquilo que eu queria falar. Acreditamos muito que conseguiremos cumprir as coisas que foram faladas antes. Cumprir o *guidance* etc. Acreditamos, tanto que estamos investindo nesses plantões.

As coisas caminhando um pouco mais na direção da normalidade, devemos conseguir voltar e fazer tudo. Esse é nosso objetivo: fazer tudo com a máxima precisão, com a máxima lucratividade, com a máxima liquidez, com o máximo tudo. Nós estamos muito empenhados, muito capacitados para fazer isso.

De novo, nós temos uma Conselho experiente, um Conselho de Administração que tem nos ajudado, que dá orientações certas, seguras. Nós temos nossa experiência, já trabalhamos aqui em São Paulo, o Flávio e eu, há pelo menos 42 anos, 43 anos. Então, estamos bem confiantes em que as coisas vão se normalizar, e que, em se normalizando, vamos desempenhar aquilo que está combinado. Acho que é isso. E estamos bem seguros disso, em fazer isso com tranquilidade e sem percalços.

Flávio Zarzur:

Eu tenho pouca coisa para falar para acrescentar ao que o Silvio e o Emílio falaram. Os poucos *insights* que eu dei não foram para contradizê-lo, foram só para esclarecer um ponto que talvez não tivesse ficado claro.

Uma coisa que eu tenho a ressaltar é que a maturidade do nosso corpo de funcionários e colaboradores da EZTec tem se demonstrado muito claramente nesse momento. Desde os diretores, superintendentes, gerentes, analistas, coordenadores, o envolvimento tem sido exemplar. A firma, em nenhum momento – vou chutar –, desde o começo de junho, tem tido presença física no escritório.

Então, agradeço muito a eles neste momento. Nós mesmos, através deles, estaremos atentos a todos os desafios que serão colocados para frente. Temos certeza de que haverá desafios, e temos certeza de que vamos superá-los.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Flávio e Silvio. Senhores, encerramos, lembrando que todo o time de RI ficará à disposição para dúvidas e esclarecimentos a partir de agora que termina nosso *quiet period*. Obrigado a todos.

“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”