

1T24 TELECONFERÊNCIA

PEDRO LOURENÇO:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do primeiro trimestre de 2024 da Eztec. Eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo Departamento de Relações com Investidores da companhia, e conosco para essa apresentação estão presentes os senhores Silvio Ernesto Zarzur, conselheiro, diretor-presidente da companhia e corporação, o senhor Marcelo Ernesto Zarzur, diretor da companhia, diretor vice-presidente da companhia e Emílio Fugazza, diretor financeiro e de Relações com Investidores da companhia. 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 precise 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 disponível no site rieztec.com.br para retornar à apresentação. Também, nosso site, vocês podem encontrar os slides da apresentação na nossa central de downloads. As informações estão disponíveis em reais, 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, 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 garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

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

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

EMÍLIO FUGAZZA:

Pedro, obrigado. Muito bom dia a todos. É uma honra estar aqui fazendo a apresentação de resultados do primeiro trimestre de 2024 da EZTEC. Agradeço a presença do vice-presidente do Conselho, Samir Tayar, o nosso presidente e diretor de incorporação, Silvio Ernesto Zarzur, e o nosso vice-presidente, Marcelo Ernesto Zarzur, para participarem desta nossa teleconferência. Vamos falar dos nossos lançamentos, lançamentos esses que começamos de R\$ 458 milhões no primeiro trimestre de 2024, mas já tivemos também lançamento no segundo trimestre, sobre o qual vamos falar logo na sequência. O lançamento no primeiro trimestre foram as primeiras duas fases de mais 5 que ainda vão ser lançadas, o empreendimento Mooca Città na região da Mooca, em São Paulo, bairro bastante tradicional, com um VGV de R\$175 milhões de reais na participação da EZTEC, onde já contamos com 25% vendido.

Também lançamos o Lindenberg Vista Brooklin, terreno absolutamente espetacular, na posição mais nobre do bairro Brooklin, tradicional bairro de alta renda da cidade de São Paulo, A associação aqui é com a construtora Adolpho Lindenberg. São 243 milhões de reais de VGV, onde já contamos com aproximadamente 20% desse empreendimento vendido. No segundo trimestre, nós já lançamos o Villares Parada Inglesa, terreno da companhia, 75% de

participação, um empreendimento que marca o retorno da EZTEC à Zona Norte muito próximo, mas muito próximo mesmo da estação parada inglesa do metrô, o que já conferiu ao empreendimento sucesso absolutamente espetacular, empreendimento vendido da ordem, até hoje, de 68% por preço adequado para a região e que confere patamar de margem bastante adequado para a companhia.

E a nossa próxima abertura de vendas terá o Brooklin Studios by Lindenberg, empreendimento anexo ao Lindenberg Vista Brooklin, que conta, na participação EZTEC, praticamente 51 milhões de VGV, é um empreendimento de 210 unidades no padrão Smart-Living, ou seja, os studios que nós lançaremos ali no bairro. Diante destes lançamentos, e também do estoque da companhia, tivemos uma performance operacional de venda bastante importante, que eu lembrar a vocês, que, do ponto de vista de vendas líquidas, nós tivemos mais vendas líquidas do que o terceiro e o quarto trimestres do ano passado, com aproximadamente 303 milhões de reais, sendo de vendas brutas 333 milhões de reais. Há que destacar aqui, de maneira bastante relevante também, que é o trimestre com o menor volume de distrato que a companhia fez em muitos trimestres. Isso é bastante importante, é bastante relevante. E quero lembrar que nós estamos dentro de uma situação em que, quando eu olho ao longo dos anos, os lançamentos realizados pela companhia, temos percentual vendido de cada ano que já supera, em média, os 70% de cada ano de lançamento da companhia.

Falando pouquinho de entregas. Também no aspecto operacional, temos aí uma foto de empreendimento que está sendo entregue em duas partes, pela companhia. Primeira parte dele no primeiro trimestre de 2024, a segunda parte agora já teve o Habite-se. No segundo trimestre de 2024, é o Fit Casa José Bonifácio, empreendimento da linha Fit Casa (minha casa minha vida), com aproximadamente 80% vendido. Esse é ano de menos entrega, menor volume de entrega da companhia em relação a 2023. É ano onde entregaríamos estimadamente R\$ 774 milhões de VGV, com aproximadamente 76% de tudo aquilo que nós vamos entregar vendido. É importante ressaltar que é mais plano onde nós fecharíamos com entrega sem uma formação bruta de estoque relevante para a nossa companhia.

Falando de estoque, eu já me movimento para o slide da sequência que demonstra que, terminando o primeiro trimestre de 2024, dados os lançamentos, as vendas, os tratos que tiveram, com aproximadamente R\$ 3 bilhões de estoque, tendo desse estoque algo como R\$ 700 milhões performado e residencial, ou seja, imóveis prontos, residencial, e tem que ser feito comercial. Então, o estoque pronto no total da companhia é de aproximadamente R\$ 800 milhões, tendo que desses R\$ 800 milhões, ou seja estamos falando de aproximadamente pouco mais de 25% do volume total de estoque, não é estoque, é estoque muito bem realizado em lugares como Guarulhos, por exemplo, temos rendido a uma margem bastante relevante e importante para compor a margem de performance da companhia. Estou falando aí de alguma coisa muito mais próxima de 50%, e todo o estoque da zona sul. É agora, a partir do primeiro trimestre, segundo trimestre, que ele estará liberado para a área comercial, para a área de incorporação, fazerem suas campanhas e iniciarem os seus movimentos de venda e empreendimento, como Air Brooklin ou Parque da Cidade, que foram entregues no final do ano passado.

Passando logo na sequência para Landbank, o Landbank da companhia fecha, do ponto de vista do volume de terrenos, com VGV efetivamente comprado pela companhia, algo próximo de R\$ 9,1 bilhões, e temos ainda, entre cláusula resolutiva, necessitando ser superado, ou mesmo por escolha da companhia, alguma coisa como mais R\$ 4,7 bilhões a serem ratificados pela companhia no próximo trimestre, o que poderá totalizar até R\$ 13,8 bilhões em terrenos para a EZTEC.

Agora encerro a questão dos indicadores operacionais e os indicadores financeiros da companhia.

Quando eu olho para os financeiros, começamos direto com a Receita Líquida em cima e à esquerda, onde a gente observa 239 milhões de receita, quero lembrar aos senhores que, obviamente, uma parte da receita significativa está vindo do nosso consolidado, mas uma parte também, cada vez mais crescendo, vindo através da equivalência patrimonial, falaremos disso logo à frente.

Mas, naquilo que tem a consolidar, não tivemos nenhum evento não recorrente na companhia do primeiro trimestre, não houve nenhum reconhecimento de novo empreendimento, teremos reconhecimento agora no trimestre, e é

isso, e, portanto, o resultado se dá com base apenas nas vendas e na execução de obras que fizemos ao longo do trimestre, sem nenhuma surpresa, sem nenhuma diferença que possa ser caracterizada, efeito não recorrente.

No gráfico de cima e da direita, o lucro bruto e a margem bruta, observem aqui uma boa notícia, pouco a pouco, é passo a passo que estamos dando de recuperação de margem, tivemos mais um crescimento de quase ponto percentual na margem, para 34%, de margem bruta, resultando em lucro bruto para a companhia de R\$ 82 milhões.

Na equivalência patrimonial, no gráfico de baixo e da esquerda, nós observamos um efeito muito pequeno de resultado de equivalência, isso porque o entregamos algumas obras no quarto trimestre, e não reconhecemos nada novo no primeiro trimestre. Obviamente, queremos mais empreendimentos a serem reconhecidos agora ao longo do ano. É uma tendência natural da companhia ter aumento, um incremento de resultado, de receita e resultado de equivalência patrimonial a acontecer.

Em termos despesas comerciais e administrativas, temos aqui também uma notícia significativa, importante, a manutenção da despesa do ex-G&A da campanha comparativamente ao primeiro trimestre de 2023. Ou seja, trimestre contra trimestre mantivemos uns 56 milhões de reais.

Isso é uma economia de praticamente 11 milhões de reais em relação ao que percebemos no quarto trimestre de 2023, fazendo com que conseguíssemos também incrementar o volume de lucro líquido esperado para o primeiro trimestre.

No resultado a apropriar, assim, eu tenho gráfico pouquinho diferente do que a gente está acostumado a registrar, realizado pelo Pedro, esse gráfico demonstra duas coisas importantes aqui. Olhando para os gráficos de baixo e à esquerda, eu tenho resultado a apropriar consolidado, aquilo que aparece na demonstração financeira consolidada da companhia. Aqui a boa notícia é o incremento da margem, notem que desde o primeiro trimestre de 2023, nós temos consistente crescimento da margem bruta a apropriar ou da margem a apropriar, de 36% no primeiro trimestre de 2023 para 39% no primeiro trimestre de 2024.

Aqui nós temos uma boa notícia, no gráfico do lado e da direita, nós temos a demonstração de duas coisas importantes. Primeiro, nos empreendimentos de equivalência, e aqui quero deixar claro que a equivalência, uma parte significativa dela é limitada pela própria companhia, ou seja, são empreendimentos onde nós temos parceria, onde nós temos o controle compartilhado desses empreendimentos, mas muitas vezes, a construção é realizada pela própria EZTEC, muitas vezes, a administração do empreendimento também é realizada pela própria EZTEC. Tem alguns casos assim, tem alguns casos com construção ou administração realizada, por exemplo, pela construtora Adolpho Lindenberg, da nossa parceria EZCAL. Observem aqui que eu tenho duas questões importantes. O crescimento de margem apropriar do 1T23 de 37% para o 1T24 em 44%. Essa é a primeira boa notícia, são 7 pontos percentuais de crescimento na marca. O segundo é o crescimento do volume de resultado apropriado, isso nos leva a demonstrar o gráfico de cima, que é combinado, é combinado do consolidado mais a equivalência. Então, o nosso resultado a apropriar ele realmente cresceu em relação ao primeiro trimestre do ano passado, de 528 para 549, e temos a margem combinada que cresce de 36% para 40%. Então, aqui também era uma forma demonstrar que pouco a pouco, em indicadores muito específicos da companhia, temos visto melhora acontecendo e melhora que poderão representar resultados melhores também.

No último slide tem resultado financeiro, indicadores financeiros. Em cima e à esquerda temos aqui o resultado financeiro da companhia. O resultado financeiro tem uma melhora significativa em relação ao 4T23, não só pela questão do próprio IGP ou do IPCA, que impactam o resultado na nossa carteira de alienação fiduciária, mas é uma combinação, é do que você observa nesse gráfico, como gráfico da direita, que é o gráfico de alienação fiduciária. Nós terminamos a carteira, no trimestre, com uma carteira de 410 milhões de reais. Mas essa carteira não conta, esse número não conta completamente a história que nós estamos vivendo em relação às alienações fiduciárias. Muitas delas, que são, eu diria para você, número significativo, que tem ao menos pouco mais de 10%, talvez de 10% a 15% do volume de carteira que eu observo, ainda eles estão retratados como alienação social por uma questão puramente processual, estão em cartório, estão em registro, estão em assinatura pelo cliente, mas os clientes já estão pagando suas parcelas com os juros de correção vinculados à alienação fiduciária, o que tem feito com que nós

tivéssemos efeito de apropriação neste primeiro trimestre de juros e correção monetária da nossa carteira, já no resultado do 1T24.

Finalmente, em termos de indicador financeiro, o lucro líquido termina o trimestre com R\$ 57 milhões, é importante mencionar, sem nenhum efeito não recorrente, uma margem de 24%, já começamos com uma melhora, tanto de margem bruta quanto de margem líquida, na comparação com o 1T23.

Nossa dívida líquida não cresceu em relação ao último trimestre, ao quarto trimestre de 2024, tivemos uma pequena geração. Essa geração também foi utilizada para pagamento de dividendos, como temos feito a cada trimestre. Então, a nossa dívida líquida permaneceu muito semelhante ao 4º trimestre, uma diferença de não mais de 10 milhões de reais em relação ao 4º trimestre de 2023.

No slide da nossa estrutura de capital, com preparações significativas, é importante mencionar o valor da ação, o valor patrimonial da ação em R\$ 21,53 na comparação com o nosso valor de ação hoje, de aproximadamente R\$ 13,80 ~ R\$ 13,60. Em termos de distribuição de ativos, nós temos aqui, importante mencionar, crescimento dos recebíveis não performados, o que significa que nós temos decréscimo, obviamente, em relação ao 1T23. Então, é por isso que nós estamos vendo um reconhecimento de obra, um reconhecimento de execução de obra que está trazendo mais recebíveis para a nossa carteira, para o reconhecimento contábil na nossa carteira.

O banco de terrenos, algum crescimento em relação ao banco de terrenos, algumas pequenas aquisições muito vinculadas à EZCAL ou muito vinculadas a pagamentos outorgas ou CEPACS que tiveram ao longo de dos meses. E, logicamente, o nosso estoque pronto, como nós entregamos uma quantidade significativa de empreendimentos ao longo de 2023, foram R\$ 1,8 bilhão no estoque pronto dessas unidades, agora aparece aproximadamente R\$ 416 milhões, que conversa com o número total de estoque pronto mencionado nos slides anteriores para vocês. Que foi aproximadamente R\$ 800 milhões.

Dito isso, para encerrar e passar a palavra ao nosso presidente, lembrando que o nosso Conselho de Administração também mantém a sua aprovação de distribuição de pagamentos de dividendos trimestrais, dessa vez serão R\$ 13,5 milhões, aproximadamente R\$ 0,06 por ação, que serão pagos no dia 31 de maio de 2024. Já retratando a distribuição de 25% sobre o resultado do primeiro trimestre de 2024. Tido tudo isso, passo a falar agora ao nosso presidente e diretor de incorporação, Silvio Ernesto Zarzur, para suas considerações.

SILVIO ZARZUR:

Eu queria dar bom dia a todos, agradecer a audiência. Eu queria deixar a nota de pesar da EZTEC pelo falecimento doutor Adolpho Lindenberg, acho que uma pessoa marcante aí no mercado de incorporação brasileira, amigo nosso, um sócio importante, uma pessoa que a gente preza. Então a gente faz essa nota de pesar aí pelo falecimento dele.

Dito isso, eu acho que a gente pode começar pelas perguntas, é melhor. E depois a gente volta e faz apanhado geral da operação da empresa.

PEDRO LOURENÇO:

Então, nossa primeira pergunta, só para orientar o pessoal, a gente vai agora entrar na sessão de perguntas e respostas. E para aqueles que desejam se manifestar, pedimos que seja utilizada a funcionalidade Raise Hand. E na medida que o tempo permitir, a gente vai atender também às perguntas, que chegarem via chat. Caso não seja possível responder dentro do nosso tempo previsto, Acreditamos que encaminhe a pergunta com o contato de e-mail para o nosso contato de RI disponível no nosso site. Dessa forma, todo o nosso tipo departamento de relações com os investidores conseguirá atender.

PEDRO LOBATO, BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação. Nossa, a primeira pergunta é mais para entender pouco mais em relação à estratégia comercial, especificamente, olhando para o estoque pronto. No comentário da administração, vocês mencionam que no final do trimestre começaram a dar alguns descontos, eu queria entender mais que patamar desconto vocês estão aplicando e como que isso conversa com a margem, olhando para frente, se isso é risco ou se o resto consegue se adequar e vocês conseguem manter essa margem que já melhorou no trimestre? E a segunda é mais pensando no pipe do ano, comentaram que teve lançamento de média renda no 2T24, mas no segundo semestre, como é que tá a cabeça? Pensando em mix de lançamentos entre baixa, média, alta renda.

SILVIO ZARZUR:

Nós estamos dando desconto na faixa, pouco mais para imóvel pronto, pouco menos para imóvel em construção. Nós flexibilizamos o crédito um pouco. Nossa inadimplência está muito baixa. A lei de incorporação, a forma como é tratado o distrato na lei, não é a lei de incorporação, a forma como a lei trata o distrato, dá segurança para a gente fazer isso. E você vê uma coisa, nós fizemos lançamento muito forte esse mês, né? Ele vendeu de uma forma muito importante. Normalmente, quando você faz lançamento dessa magnitude, ele para a venda dos outros produtos, o que não aconteceu exatamente dessa vez, nós vendemos no mês de abril, estou falando gerencial ainda. Gerencial, isso tem queda, isso não é número que pode levar a sério. Não é número preciso de 190 milhões. R\$ 124 de lançamento, R\$ 41 em obras e R\$ 28 de imóvel pronto. Então, se você pensar... Normalmente, quando a gente faz lançamento de certa magnitude, as vendas dos outros produtos sofrem muito mais do que sofreram. Então, a gente entende que essas políticas que a gente adotou de crédito e de pequeno desconto funcionaram bastante e a gente teve bom resultado. Se a gente olhar entre 190 milhões desse mês, ele é praticamente a forma dos dois primeiros meses que nós tivemos no ano. De janeiro e fevereiro juntos, deu 190. Então, eu acho que melhorou. É lógico que o lançamento impactou de forma importante, mas melhorou pouco a nossa expectativa de venda.

Dito isso, nós temos pouco de cada coisa vindo aí pela frente do ano. Temos coisas de alta renda, temos o relançamento do Lindenberg Ibirapuera, nós temos o lançamento do Carrefour. Que também é com a Lindenberg, a princípio. Nós temos aí, que já abriu a venda do NR do Villares, o Emílio, que eu acho que dessa vez a gente tinha englobado dentro do próprio Villares, mas a gente abriu a venda dele na quarta-feira nós abrimos a venda do Villares e do Lindenberg, NR, dos dois. Bom, é isso. A gente está com a expectativa de que a gente vai conseguir desempenhar de forma melhor com essa agressividade comercial e de crédito que a gente está vendo.

JUAN, XP INVESTIMENTOS:

Oi, pessoal. Obrigado pela apresentação e pelas perguntas. São dois temas que eu queria tocar aqui, tá? O primeiro é pouco sobre dinâmica de resultado financeiro, tá? Acho que vocês já explicaram pouco na apresentação ali que esse trimestre tem pouco de benefício entre esse gap de entrega e os repasses e a gente teve volume de entrega muito relevante no último TRI, né? Só que o meu ponto é mais para entender como que anda o ritmo de repasse dessas últimas entregas que vocês fizeram e se a gente deveria esperar um efeito positivo de remuneração de carteira mesmo com esse IGPDÍ mais sob pressão? E a segunda pergunta é mais para pegar pouco da visão de vocês sobre geração de caixa. Esse trimestre já teve um efeito positivo das entregas do 4T23, mas eu queria entender pouco como vocês estão vendo o cenário para o ano, tá? Acho que são esses dois pontos.

EMILIO FUGAZZA:

Obrigado. Bom dia, obrigado pelas perguntas. Vamos começar com a primeira, em relação à carteira, ao ritmo de repasse. Primeiro, é importante mencionar que os bancos, de certa forma, os bancos que eu menciono para você, os bancos comerciais, maiores, Itaú, Santander, Bradesco e, essencialmente, Caixa Econômica Federal, são bancos com quem a gente tem o maior volume aqui, eles não tiveram alterações substanciais de taxa nos últimos três meses. Então, nós estamos falando que, aproximadamente, eu diria que a grande maioria está trabalhando com taxas de dois dígitos, são taxas que variam de 10% a 11%, e, portanto, o cliente acaba demorando pouco mais para fazer a sua escolha. Isso significa que o cliente acaba ficando de dois a três meses, os bancos, não têm tido nenhum tipo de problema em relação a fazer o repasse. Eu diria para você que, com destaque para o Itaú, sem dúvida nenhuma, nós estamos falando que os processos hoje em dia demoram menos de 30 dias para acontecer. Só que o cliente tem uma demora maior para tomar essa decisão, ele precisa de uma aprovação que seja de mais venda para aprovação de crédito. É aí que a nossa carteira de alienação fiduciária se torna uma alternativa bastante importante para esse cliente. E por isso que nós estamos vendo, pouco a pouco, nessas entregas, existir aumento da nossa carteira. Eu acredito que temos aí indicador com base em 7% à 14%, como uma média que seria o que a gente poderia esperar de ação de alienação fiduciária para cada entrega dos empreendimentos que a gente tem. Então, eu diria que, por agora, as entregas que já foram feitas, as entregas que geram a alienação fiduciária já foram feitas, as próximas acontecerão apenas no segundo semestre desse ano. Então, nós não vamos ver, até o segundo semestre, um crescimento maior do que nós já estamos vivendo, que é número pouquinho maior do que esse que a gente demonstrou para você até agora.

É importante mencionar que quando a gente tem uma alienação fiduciária, ela demanda que eu quite o financiamento daquela parcela do cliente, aquele término de quitação daquela unidade do financiamento que aquela unidade carrega. Então, quando eu faço uma alienação fiduciária, eu também pago o banco a parcela daquele financiamento referente àquela unidade. Então, naquele momento, eu não tenho exatamente uma geração de caixa. No entanto, eu não tenho nada adicional em relação ao que nós estamos vivendo no primeiro trimestre, teremos, assim, algum tipo de consumo de caixa fundamentado.

Nós estamos a pleno vapor em execução de obras muito grandes o Unique Green, o Arkadio, por exemplo, o Dream View Vila Prudente, são obras que consomem bastante financiamento imobiliário, então, o ano de 2024 não é ano de expectativa de geração, podemos até ter mais caixa bruto, mas não tem necessariamente caixa líquido, porque o caixa líquido vai se construindo através da tomada da lista do financiamento imobiliário pela companhia.

SILVIO ZARZUR:

Eu queria lembrar que vai ter grande desembolso, que está ligado à provável aquisição do terreno, do Extra. Isso é desembolso, considerável, que deve impactar o nosso caixa no segundo semestre. E é uma coisa importante, mas é terreno excepcional e é negócio muito lucrativo e que a gente quer muito fazer.

LUMA PAIAS, UBS:

Bom dia, pessoal. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. A minha pergunta aqui é sobre a desoneração da folha, é um tema que vem sendo bastante discutido, então a gente gostaria de entender qual a perspectiva de vocês

sobre o tema, se você já tem alguma estimativa dos impactos da medida, já que essa contribuição previdenciária passaria a ser maior.

A minha outra pergunta é sobre a reforma tributária, a gente sabe também que é tema muito incerto, com algumas pendências ainda a serem resolvidas, mas vocês conseguem compartilhar aqui com a gente qual a leitura de vocês por enquanto? Quais poderão ser os eventuais impactos? Alguma ordem de magnitude já ajudaria bastante e como isso poderia ser repassado pela toda a cadeia. Do nosso lado são esses dois pontos. Obrigada.

EMÍLIO FUGAZZA:

Luma, obrigado pelas perguntas. De verdade, Luma, são perguntas extremamente delicadas, né? Eu vou começar, são dois assuntos que eu vou começar pelo assunto da desoneração da folha. É assim, Luma, obviamente que a EZTEC, na estrutura que ela tá montada, ela não se beneficia da desoneração ou remuneração da folha, ela não vive exatamente isso, mas, obviamente, desenho isso pra você, é óbvio que nossos empreiteiros, muitos deles utilizam isso, a própria da companhia (empreendimentos da companhia), também são usuários da desoneração da folha, que se demonstrou algo extremamente relevante para compensar ou para contrabalancear o custo de construção que subiu de extrema maneira ao longo de todo o período da pandemia. Esse é um assunto que nos preocupa muito e esse é um assunto imediato. Mas é um assunto que não tem de bate pronto uma saída formal para ter a volta daquilo que a gente fazia antigamente. O que significa de bate pronto que nós teremos incremento de custos de construção e que demorará, de certa maneira, a ser observado pelo INCC. Então, são duas coisas que nos preocupam aqui. Não só a remuneração, mas também a questão do tempo de captura disso pelo INCC, o que pode ser prejudicial para todos nós. Isso tem a ver com o INCC e tem a ver com todo o nosso setor.

Já a reforma tributária, eu queria colocá-la como assunto da seguinte forma, a ABRAINC e o SECOVI são duas entidades que trabalham de maneira paralela, independente, e têm conseguido vitórias bastante surpreendentes, principalmente conseguindo sensibilizar os nossos políticos que definem o que vai acontecer em relação a uma reforma tributária que é tão complexa e que só, de fato, será implementada na sua totalidade em 2033. Nós vimos, ficamos bastante preocupados e chocados com a forma como isso foi levado ao congresso, não é o que esperávamos que iria ocorrer, mas isso significa que é um primeiro momento. A ABRAINC está lá para sensibilizar os políticos e também o ministério da fazenda e da economia, a respeito do tamanho do impacto que isso gerará em toda a nossa cadeia, principalmente considerando a quantidade de empregos que a gente gera e como isso é importante, tanto na formação de empregos diretos e indiretos.

Por ora, não é assunto que a gente consiga debater, a gente já viu, tanto quanto você, nós vimos as contas, o que eu posso te dizer que nos preocupa bastante.

GUSTAVO CAMBAUVA, BTG PACTUAL:

Bom dia a todos. Eu queria fazer duas perguntas. A primeira é confirmar um pouco, o Silvio comentou em relação ao terreno do Extra, só confirmar se de fato a decisão de comprar o terreno já está tomada? Se eu não me engano, vocês tinham prazo, eu achava que era até o mês que vem para decidir, mas pelo que eu entendi, só para confirmar, então se a decisão já é de fato de comprar? Até se vocês já assinaram o contrato? Enfim, como é que está isso?

E a segunda pergunta que eu queria fazer era voltando até no tema dos lançamentos. Primeiro vocês poderiam falar pouquinho do perfil de lançamento que vocês estão esperando para esse ano. Vocês fizeram aí o projeto da Mooca e esse da Parada Inglesa com perfil mais média renda,

se vocês acham que esse público já tem espaço para lançar mais para esse público da média renda? Ano passado foi mais no alto padrão. Então queria entender pouquinho desse balanço entre segmentos aí como é que fica esse ano e vocês podem dar uma cor mesmo de volume também de VGV esperado para esse ano.

SILVIO ZARZUR:

Gustavo, o terreno do Extra, a gente tinha o prazo até o mês que vem para comprar, mas nós assinamos aditivo esticando o prazo. Então, nós temos o prazo até setembro, nós estamos muito empenhados em comprar e caminhando nessa direção. Mas nós temos até setembro ainda para vencer essas resolutivas que a gente tem, a gente acredita firmemente que isso vai acontecer dentro desse prazo, e a gente vai fazer essa aquisição.

O lançamento, mais ou menos o que a gente tem pela frente, e não é exatamente o que a gente quer, é o que a gente tem pela frente, né? Nós temos produto, de investimento em Pinheiros, do lado de Pinheiros. Eu acredito muito nesse empreendimento, é onde era o antigo restaurante Don Curro, eu acredito que ele vai vender muito. Nós temos lançamento aqui na Avenida Agami, apartamento de alto padrão, aqui numa esquina, um quarteirão da República do Líbano, que eu acho que também a gente vai vender muito bem. Nós temos o Carrefour lá, no Alto das Nações, prédio espetacular, uma coisa diferenciada, que também a gente está preparado para ter bom resultado de venda, a gente acredita bastante. Nós temos lançamento, junto com a Direcional, de médio padrão, é aquele médio entre o médio e o baixo padrão, ali em Osasco, empreendimento grande, também que a gente entende que vai ter uma velocidade muito boa de venda. Devemos ter alguma coisa que nós estamos assinando, de fazer lançamento conjunto também no Minha Casa Minha Vida. E deve ter mais ou dois empreendimentos que a gente entra aí no meio, durante o ano, para compor o mix de lançamento.

Eu não sei falar de volume, mas o volume é considerável e é bem maior que o do ano passado. Isso está bem claro. Essa expectativa tem esse que eu falei. Agora, lendo com atenção, ele é bem variado. Nós temos desde prédio de 25 mil o metro até prédio de minha casa minha vida. Então, nós temos de tudo.

E eu queria falar uma coisa. Eu vou focar muito, eu estou focando muito forte na venda do estoque pronto. Então, o estoque pronto, que tem desconto maior, que tem a maior flexibilidade de crédito, onde a gente usa a nossa alienação fiduciária, eu estou muito focado em fazer essa venda e a gente reduzir esse estoque pronto de forma, vamos falar, contundente. Então, a gente vai trabalhar muito o lançamento, o estoque em construção, tudo, mas nós vamos focar bastante no estoque pronto, onde tem a nossa maior margem, onde tem a maior reserva de valor, onde a gente tem a ferramenta da alienação fiduciária, da nossa aprovação de crédito facilitada e aonde a gente dá desconto, o dinheiro entra de verdade. Quando você vende imóvel em lançamento, o cara vem dar finalzinho. Quando você vende em construção, ele dá uma entrada, vai pagando. Quando você vende imóvel pronto, ele vai terminar uma alienação fiduciária ou você vai receber a quitação do imóvel pelo financiamento. Então, eu acho que esse imóvel pronto, nós vamos dar foco muito grande nele e eu tenho certeza que a gente vai conseguir fazer bom volume de venda de imóvel pronto esse ano.

ANTONIO CASTRUCCI, SANTANDER:

Oi, tudo bem? Obrigado por pegar minha pergunta aqui. Na verdade, são duas perguntas. O primeiro é sobre a margem reportada dos projetos em equivalência. Eu imagino que tem efeito de safra, mas se vocês pudessem explicar pouco mais os principais motivos da queda de margem nesse trimestre, e já tinha caído no trimestre passado também. E quando a gente pode ver essa margem dos projetos em equivalência ficando mais próxima do que vocês têm reportado na REF?

E a outra pergunta aqui é sobre os projetos de 2024, vocês entregaram reconhecimento de margem de 38% nesse tri nos projetos que foram lançados esse ano. Eu queria entender se a gente pode esperar esse nível de margem para os demais lançamentos do ano ou vai ser também mix com margens mais variadas?

EMILIO FUGAZZA:

Oi, Antônio. Obrigado pela pergunta. Em relação à margem da equivalência patrimonial, você notou que na verdade a margem é uma margem na equivalência, ela é uma margem boa do ponto de vista da comparação com a margem do Consolidado, mas que no trimestre ela teve uma queda, se você notar que a sua margem teve uma queda em si, é também o volume de lucro líquido teve uma queda, nós tivemos aí menor volume de lucro líquido por equivalência. E o que acontece é o seguinte, quando eu olho para equivalência, em primeiro lugar, eu já tive entregas no terceiro e no quarto trimestre que me têm algum impacto importante nessa equivalência, ou seja, omeçam a ficar poucos projetos em reconhecimento e qualquer movimento nesse projeto me dá algum tipo de, vamos dizer, de efeito mais agressivo. O efeito mais agressivo hoje, ele vem do fato que nós temos, em execução, dois projetos de Minha Casa Minha Vida. São dois projetos de Minha Casa Minha Vida que têm margem mais baixa, eles são feitos pelo sócio, e nós temos algum efeito de distrato lá e também algum efeito de custo, nesses projetos. Então, esse é o fator pela qual a margem ficou pouquinho mais machucada na equivalência patrimonial esse trimestre. Por outro lado, o que você vai começar a ver nos próximos trimestres, nós temos poucos empreendimentos começando a construção e caminhando a construção ao longo do ano. Como, por exemplo, o Lindenberg Alto de Pinheiros, empreendimento bem vendido com uma margem melhor, o Jota outro empreendimento com Adolpho Lindenberg, acontecendo, e nós teremos aí um reconhecimento importante, que é o reconhecimento do Lindenberg Vista Brooklin. Então, é para observarmos a margem REF ao longo do tempo, equivalendo aí a margem que você tem visto hoje, mais perto de 40%, na equivalência patrimonial visto que empreendimentos como Signature, empreendimentos como Park Avenue, mantém a margem de uma maneira muito estável e muito alta. A segunda pergunta, Pedro... Antônio, você pode me fazer a segunda pergunta de novo?

ANTONIO CASTRUCCI,SANTANDER:

Oi, estava destravando o áudio aqui. Vocês reconheceram margem bruta dos projetos lançados esse ano de 38% nesse TRI. Eu queria entender se esse nível de margem é algo que a gente pode esperar para os próximos lançamentos desse ano, ou se também vai ser uma margem mais variada aí por conta do mix, que também pelo que vocês comentaram tem desde projetos de baixa renda até alta renda?.

SILVIO ZARZUR:

Olha, é assim, é variada, mas eu acho que a margem na composição geral não vai alterar muito. No final das contas, é mais ou menos isso. E só para lembrar, o Emílio falou dos prédios, nós também vamos reconhecer o Milano e o Firenze, né? Agora vem também o segundo trimestre, tem uma margem pouquinho menor. De novo, a gente tem uma coisa com margem maior, margem menor, você faz mix e dá mais ou menos isso que a gente tem. Alguns trimestres a gente vai ter pouco mais baixo, alguns pouco mais alto, Mas isso é padrão da companhia e misturando tudo para a gente tirar uma margem nessa parte que a gente trabalha.

ANDRÉ DIBE, ITAÚ:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação, pelo espaço aqui para a pergunta. Do meu lado são duas. A primeira, eu queria fazer follow-up em relação à primeira resposta, só para entender pouco mais em detalhe, quando vocês mencionam a flexibilização do crédito, se isso é só nas vendas que acontecem no formato de venda direto, ou se

vocês têm conseguido fazer isso nas negociações com os bancos também? Entender pouco mais o que seriam essas flexibilizações.

E a segunda seria para pegar update no Esther Towers, se a gente puder pegar pouco da visão de vocês aí, como é que está a dinâmica na região, se vocês têm notado uma melhora na demanda. A gente viu algumas locações saindo aí na região nesse trimestre, vocês têm sentido essa melhora também. E se tem alguma novidade em relação à parte de negociação?

SILVIO ZARZUR:

É óbvio que a gente não consegue fazer o banco flexibilizar, a gente vende o nosso financiamento de alienação fiduciária, quando o cara está assinando lá com a gente o contrato, ele tem firme o nosso financiamento. É lógico que, num caminho, ele vai buscar o financiamento bancário. Você sabe isso? O brasileiro, ele tem informalidade e ele tem renda extra. Então, nessa parte de cliente que a gente trabalha, ele recebe dinheiro do Pai, ele recebe uma ajuda, ele faz um bico, ele ganha dinheiro a mais, ele acaba assinando financiamento. Olha o nível decisão que a gente está atravessando. E eu quero lembrar que você acrescentar pouquinho de risco no negócio com essa lei de distratos, ela é positiva. Então, eu vou exemplificar. Se a gente aumentar os nossos distratos, por exemplo, em 10%, 20%, 30%, não sei, Se a gente aumentar a nossa venda em uma porcentagem dessas, nossas vendas vão ter uma vantagem muito grande. Então, é pôr o cara pra dentro, o cara vai pagando, o cara arruma o crédito dele e ele vai pro banco. Ou, se ele não conseguir, ele momentaneamente fica com a gente na alienação fiduciária e depois ele vai pro banco, esse é caminho que nós fazemos há 44 anos e estamos continuando a fazer. E a gente tem certeza que vai dar muito certo, isso impulsiona bastante a venda.

Outra coisa é assim, o esperto, nós estamos acompanhando o mercado de móveis comerciais, ele tem melhorado, mas de forma lenta. Então, para falar, nesse momento, nós estamos no caminho de encontrar destino para o prédio, mas esse caminho, eu falaria que está no médio prazo. Nós temos feito alguns exercícios, alguns exercícios estratégicos que podem resultar numa saída melhor para o nosso prédio, mas eu não queria adiantar isso por enquanto, e estamos tentando, mas acho que ele aguarda ainda pouquinho, se for falar de expectativa, é médio prazo para o prédio.

Eu acho que eu já falei bastante hoje, talvez eu tenha falado até mais do que deveria. O mercado não está tão fácil, o mercado está médio mas nós seremos muito agressivos. Eu estou falando que nós vamos ser agressivos nas vendas, eu quero aumentar nosso volume de vendas e nós estamos cuidando para essa Companhia melhorar no desempenho em todos os setores.

O ponto é assim, nós não estamos satisfeitos com como foi o ano passado e nós estamos tentando melhorar para esse ano. Acho que é isso. Estamos muito empenhados nisso.

É assim, eu tenho que falar assim, nós não estamos satisfeitos com o resultado da companhia. A companhia não tem performado num nível de rentabilidade de retorno sobre o patrimônio que a gente gostaria. Estamos trabalhando muito para modificar isso, então nós estamos fazendo uma série de mudanças estratégicas, nós estamos fazendo uma modernização muito grande na empresa, a empresa está tendo na sua parte de diretoria, de gerência, de superintendência muito exigida, e nós estamos fazendo um movimento que eu entendo que nós vamos começar a colher os frutos da agora para frente. Várias coisas estratégicas, como essas parcerias, elas foram adotadas, nós temos outras vindo. A gente tem feito um esforço muito grande para aumentar o volume de vendas. Eu acho que o nosso principal objetivo aqui é aumentar o volume de vendas e melhorar o giro daquilo que a gente tem. Nós estamos muito empenhados em fazer isso e tenho certeza que a gente vai ter sucesso. Nós temos também que falar que nós temos aí uma administração de caixa bem, eu vou falar, conservadora, nós temos uma coisa bem cuidada, o nosso caixa, nós estamos assinando aí uma prorrogação da nossa debenture. Não, não estamos assinando, eu estou recendo um sinal. Bom, nós estamos bem confiantes que a gente vai conseguir, aí, no médio prazo, melhorar e trazer o nosso resultado para aquela margem de retorno sobre o capital que a gente gosta. A gente não olha para essa margem líquida, isso aí, margem bruta. Esse é o número. A gente quer melhorar bastante o retorno sobre o capital.

MARCELO ZARZUR:

Eu só queria complementar o que o Silvio falou. Que nem ele falou, a gente não está satisfeito com os resultados atuais da empresa, para isso faz mais de ano que a gente está trabalhando toda a equipe, todo o departamento pessoal, toda a mudança que teve na diretoria para poder corrigir e voltar ao nosso rumo normal. Muito desse trabalho já foi feito e eu acho que agora a gente está chegando no ponto com mais alguns pequenos ajustes a gente chega no ponto e vamos começar a colher os frutos daqui pra frente, com certeza, e nos próximos resultados acho que a gente vai voltar à normalidade com o tempo, ó, que nem o Silvio falou, não é de imediato, mas a médio prazo a gente vai voltar com os resultados anteriores.

PEDRO LOURENÇO:

Muito obrigado, diretores. Muito obrigado a todos que acompanharam a teleconferência. A teleconferência de resultados da Eztec está encerrada. Não deixe de conferir os demais materiais disponíveis no nosso site de rieztec.com.br. Agradecemos a participação de todos e desejamos um ótimo dia e ótimo final de semana.