

Teleconferência 1T21 – EZTec

Companhia:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T21 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.

Em nosso site você pode encontrar os slides da apresentação na central de download. As informações estão disponíveis em Reais e em BR GAAP e em IFRS aplicados a entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações feitas na 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, 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 futuras.

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

Emílio Fugazza:

Obrigado, Hugo. Muito bom dia a todos. É um prazer enorme estar na divulgação de resultados do 1T21. A parte de mim, estão aqui presentes conosco o nosso presidente recém-eleito, Marcelo Ernesto Zarzur e, os nossos vice-presidentes, Flávio Ernesto Zarzur e Sílvio Ernesto Zarzur. Todos irão participar da sessão de perguntas e respostas logo após a breve apresentação que faremos.

Começaremos diretamente na página três, só para dar uma introdução geral sobre o que aconteceu nesse nosso trimestre. Fizemos vendas líquidas na ordem de R\$ 236 milhões. Lançamos, até o presente momento, o que já embute o 2T21, R\$ 253 milhões. O banco de terrenos fecha até o momento com R\$ 14 bilhões.

No financeiro, margem bruta nossa crescendo em relação ao 4T20 com 42%, margem líquida de 37% para um lucro de R\$ 73 milhões. Nossa posição de caixa fecha consideravelmente estável com aproximadamente R\$ 1 bilhão, além dos R\$ 529 milhões de recebíveis performados.

Na nossa Assembleia, realizada em 29 de abril de 2021, nós tivemos a aprovação de dividendos em torno de R\$ 95 bilhões, o que representou R\$ 0,42 por ação. Além da eleição do Conselho de Administração com nove membros, tendo nesse momento, quatro membros independentes.

Na página quatro, começaremos o Operacional com o nosso banco de terrenos. Esse banco de terrenos fechou em R\$ 14.100 bilhões, sendo que desses R\$ 14 bilhões, aproximadamente R\$ 2.300 bilhões são contratos já assinados e firmados pela EZtec, não contabilizados ainda simplesmente pela questão de cláusulas resolutivas a serem superadas.

É um banco de terrenos que conta com a mais ampla gama sócio econômica na cidade de São Paulo, sem dúvida nenhuma. Nós temos, no segmento econômico, aproximadamente R\$ 2.600 bilhões; no segmento médio R\$ 2,5 bilhões e; nos segmentos alto e médio alto atingimos algo muito próximo de R\$ 5 bilhões. Finalizando, a EZInc., o nosso segmento comercial de imóveis corporativos, em aproximadamente R\$ 3,4 bilhões.

No slide da página cinco, observamos do lado direito do slide, as vendas brutas de R\$ 258 milhões, compostas de R\$ 60 milhões de imóveis performados, R\$ 90 milhões em obras e R\$ 109 milhões em lançamentos.

O menor índice de distratos desde o 1T20. Então, significa para nós hoje R\$ 23 milhões, sendo que, praticamente metade desse valor se refere *upgrades*, *downgrades* ou transferências de imóveis. Então, de fato, distrato propriamente dito no trimestre, algo muito próximo de R\$ 10 milhões. Com relação a Lançamentos, como dito, atingimos R\$ 281 milhões, incluindo lançamentos do 1T21 e do 2T21 até o momento.

Na página seis, podemos observar o estoque da Companhia fechando em R\$ 1,6 bilhão. Este R\$ 1,6 bilhão significará para nós o menor nível de estoque de apartamentos residenciais prontos por sete anos.

Isso significa que as medidas que vieram se incrementando ao longo dos últimos três ou quatro anos de estoque pronto, ganharam esta repercussão justamente pelo fato de que nos anos de 2016 e 2017, as safras de lançamento foram muito pequenas. Diante disso, o volume de entregas, também muito pequeno em 2020 e 2021, faz com que o estoque de imóveis prontos atinja este menor nível dos últimos sete anos.

Na página sete, os lançamentos da Companhia até o momento, os R\$ 281 milhões que mencionamos. Eles podem ser observados tanto como um pequeno empreendimento que é um empreendimento acessório do nosso lançamento do 4T20 Signature By Ott.

Esse é um empreendimento de apartamentos de 20 a 30 m², cuja participação de VGV da EZtec foi de R\$ 28 milhões. Um empreendimento amplamente vendido até o momento, com uma estratégia de vendas para clientes da própria EZtec.

Já no início de abril, o Dream View Vila Prudente, terreno que nós compramos, terreno referido no Landbank como Alberto Ramos, foi comprado há menos de dois anos. Já conseguimos fazer o lançamento e neste empreendimento ainda teremos o lançamento acessório de imóveis HIS para acontecer até o 4T21. A parcela lançada foi de R\$ 253 milhões.

Na página oito, observamos os lançamentos que virão logo a seguir nos próximos meses e que a Companhia tem trabalhado intensamente para ocorrer, tendo em vista até mesmo aspecto que os plantões de venda estão já disponíveis montados nos locais. Esses lançamentos performam quase um pouco do R\$ 1,2 bilhão.

Pode ser visto como grande destaque, o EZ Infinity, no terreno de estacionamento da IBM, na região do Paraíso. Empreendimento este que deve atingir de VGV mais de R\$ 600 milhões no momento do seu lançamento.

Um empreendimento de altíssimo padrão, apartamentos de 280 m² e 88 unidades em um terreno absolutamente exclusivo. Ele será o grande *highlighth* de alta renda do ano no mercado imobiliário de São Paulo.

Os dois outros empreendimentos, um deles na Chácara Santo Antônio, um terreno realmente muito importante da Companhia, terreno este chamado de Santo Arkadio, o empreendimento Arkadio. Ele perfoma quase R\$ 430 milhões, também já muito próximo de seu lançamento. E, o Alttta Vista Residencial Resort, cuja parcela da EZtec é de R\$ 165 milhões, terreno esse referenciado como Laguna.

Na página nove, começaremos a falar do desempenho financeiro da Companhia. Desempenho esse que começa com uma receita líquida, em cima e a esquerda, na ordem de R\$ 195 milhões.

Essa receita líquida, via de regra, é obtida através da venda de unidades prontas, onde nós conseguimos recrutar a receita de uma só vez, e da venda de unidades em construção em lançamento, cujo reconhecimento inicial é da parcela de terreno e, à medida em que a obra segue acontecendo, nós vamos reconhecendo via PoC a receita referente àquelas unidades.

A grande questão vinculada ao trimestre, tanto ao 4T20 quanto 1T21, são de fato a conjuntura pela qual as obras estão enfrentando sua evolução, sejam as questões vinculadas aos fornecedores, que têm tido suas dificuldades para entrega de materiais, até mesmo a homogeneidade e a continuidade dos trabalhos das equipes, dadas as questões sanitárias que impedem com tranquilidade a execução dos serviços programados de obra.

Isso significa que o reconhecimento contábil de evolução de obra no trimestre foi aquém do que o esperado. Embora, tenhamos que mencionar aqui já no gráfico da direita, que a margem reportada nesse trimestre já é consideravelmente melhor do que a margem reportada no 4T20, uma margem de 42%.

Isso significa que os impactos de aumento dos custos de construção estão conseguindo ser minimizados pelo efeito de incremento do INCC durante esse período.

As despesas comerciais vieram em linha com o que estava acontecendo, tendo em consideração também, o aspecto de que estamos preparando uma série de plantões de venda.

Então, isso o que nos dá para o trimestre. 4% de consumo de despesa comercial sobre vendas brutas, mas temos que considerar que o mês de março foi o mês mais difícil, dada a parada da fase vermelha e da fase emergencial que ocorreram durante esse período.

Já na despesa administrativa, os R\$ 25 milhões que demonstram que a Companhia vem trabalhando em linha desde o ano passado. Essa é uma despesa inclusive R\$ 2 milhões menor do que o 1T20.

Os ajustes realizados durante o 2T20 e o 3T20 não foram totalmente recompostos até o momento, fazendo com que a Companhia pudesse demonstrar essa diminuição da despesa administrativa em relação a exatamente um ano atrás.

No slide da página dez, começamos com a receita financeira importante destaque da operação da Companhia, que é o financiamento de imóveis prontos a seus clientes, carteira essa que vem sendo remunerada a IGP + 10 na média, nos trouxe para o 1T21, R\$ 45 milhões de resultado.

No gráfico a direita, temos a presença da equivalência patrimonial. A equivalência patrimonial de R\$ 6 milhões deverá ser incrementada ao longo dos próximos trimestres, justamente porque temos incrementado a quantidade de projetos em lançamento com parcerias. Não obstante esse fato, o 1T21 foi, em linhas gerais impactado pela despesa tributária de IPTUs, em larga escala despesas vinculadas aos nossos terrenos, seja na equivalência patrimonial, seja no consolidado da Companhia.

Despesa essa, que se somada, nos traria mais do que R\$ 12 milhões em pagamentos de IPTU que foram feitos à vista, aproveitando o desconto oferecido pela municipalidade.

Com isso, fechamos o lucro líquido da Companhia em R\$ 73 milhões para uma margem líquida de 37%. Quero lembrá-los, no gráfico da direita, que a margem a apropriar da Companhia continua firme e forte na casa dos seus 45%, tendo se alterado ao longo dos trimestres apenas na primeira casa decimal.

Isso é importante mencionar porque demonstra que todo o reconhecimento que teremos ao longo dos próximos trimestres, dados os custos já implementados e a carteira já atualizada pelo índice INCC, demonstra que a margem bruta da Companhia, até o momento, permanece equivalente ao que estamos reportando agora.

Na página 11, a alienação fiduciária, um pouco mais de detalhe, um pouco mais de incremento de informação sobre o que estamos vivendo. Fechamos o 1T21 com 1.445 unidades financiadas para nossos clientes para uma carteira total de R\$ 482 milhões. Uma carteira que tem mantido seus índices de inadimplência controlados e equivalentes ao longo dos últimos 12 meses.

É importante ressaltar que estamos tendo as quitações. Elas têm ocorrido naturalmente nesse período de IGP algo, criando uma de certa forma uma geração de caixa para a Companhia que tem sido um importante fator para os pagamentos de terrenos que a Companhia vem fazendo, fazendo com isso que o consumo de caixa seja irrelevante durante todo o trimestre.

No slide da página 12, apenas um pouco de luz sobre a Fit Casa. Mesmo com os impactos do pagamento do trimestre dos IPTUs, fecha com uma margem bruta de 50% no trimestre. Um lucro líquido de R\$ 8 milhões que compõe o lucro líquido de R\$ 73 milhões da Companhia.

Isso seria o equivalente a dizer que a Companhia gira, Fit Casa, em específico, com um ROE de 10%, mas quero lembrar que não terei o efeito extraordinário do IPTU nos próximos trimestres, tendo sim uma tendência de incremento desse retorno sobre o patrimônio.

Para fechar e deixar a palavra para os controladores, presidentes e vice-presidente da Companhia, apenas falarei do nosso patrimônio líquido. O nosso patrimônio líquido fecha o 1T21 em R\$ 4.115 bilhões para uma composição de ativos que significa R\$ 1,70 bilhão de caixa, R\$ 530 milhões de recebíveis performados com a alienação fiduciária ou em fase de repasse.

Um *landbank* de custo atualizado, até o momento pelas aquisições realizadas, na ordem de R\$ 1.171 bilhão para um total de passivos relevantes apenas nos dividendos a pagar de R\$ 96 milhões e, os terrenos a pagar somados até o momento e contabilizados na ordem R\$ 200 milhões.

Dito isso, agora deixarei a palavra para os senhores. Alguém gostaria de fazer um comentário antes? Abrirei para perguntas e respostas dos nossos ouvintes a partir desse momento. Obrigado a todos.

Gustavo Cambaúva, BTG:

Oi pessoal. Bom dia a todos. Eu queria fazer uma pergunta aqui com relação como vocês estão vendo o aumento de taxa de juros potencial no financiamento imobiliário. Isso poderia, de alguma maneira, impactar o segmento de média renda?

Vocês até comentam aqui no *release* que de alguma maneira vocês tem visto uma antecipação mais forte dos clientes, para de alguma maneira mitigar uma potencial alta no financiamento.

Então, a minha dúvida é são duas. A primeira é pouco sobre o *outlook* de vocês. O que vocês estão estimando eventualmente de taxa de juros para frente nas conversas com os bancos?

A segunda é sobre o que vocês têm feito internamente. De alguma maneira, no momento da aprovação de crédito do cliente, vocês já estão embutindo, pois talvez ele lá na frente precisará de um financiamento com um custo mais alto.

Vocês estão sendo um pouco mais conservadores já na originação da carteira ou se vocês fazem as simulações baseados na taxa de juros atual? E, eventualmente como isso poderia impactar, principalmente, na média renda que é um pouco mais dependente de juros? Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Temos conversado com bancos e eles não estão sinalizando por enquanto um aumento. Você está falando da taxa de juros de financiamento para o cliente? Eles não dão sinalizando o aumento. Então, é um fator que estamos a 5%, porque a taxa de juro foi para 5%, o CDI foi para 5%, e eles estão falando que manterão os juros mais ou menos onde eles estão.

Acho que é importante quando falamos de segmento de média renda, falar sobre o aumento de custo que tivemos de construção. Nós tivemos um aumento de custo de construção na faixa de 18% e 19% contra um IMCC na faixa de 13%.

Eu não digo que repassamos tudo, mas repassamos quase tudo. Aumentou um pouco o preço de venda do imóvel e nós conseguimos repassar uma parte significativa desse

aumento de preço. Mas a velocidade de venda não é igual ao que tínhamos antes. A velocidade de venda diminui um pouco.

Acho que o fator principal que pode nos impactar daqui para frente é continuar esse aumento de custo, essa parte acho que conseguimos absorver até agora. Mas se continuar esse aumento do custo de construção, podemos ser impactados na venda, principalmente no setor de média renda, conforme você falou.

Emílio Fugazza:

Gustavo, só fazendo dois complementos ao Sílvio. No caso da taxa de juros do financiamento imobiliário, foi uma coisa muito boa. Hoje, o Bradesco e o Itaú estão praticando a Poupança Mais. Então, eles têm dito que eles não vão fazer esse aumento porque na prática eles vão manter o *spread*. Como a poupança é vinculada ao CDI, o CDI vai subir, portanto, essa parte vinculada sobe. Mas o *spread* de 3,99%, o Bradesco já está praticando 3,95% e será mantido.

Eles estão fazendo análise de crédito em relação à taxa do cliente, a taxa Selic naquele momento. Eles não estão fazendo em relação à taxa futura.

Com relação, a nós Gustavo, a nossa aprovação de crédito acontece da seguinte maneira. Como fazemos os contratos com tabela longa, onde estamos financiando o cliente no IGP +12, nós fazemos a aprovação em crédito fundamentado na parcela que ele terá no IGP +12 lá na frente.

Então, nós embutimos nessa aprovação de crédito essa taxa de segurança. Então, estamos trabalhando de uma forma bastante segura, Gustavo.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Emílio, fala para ele qual é a taxa da poupança.

Emílio Fugazza:

Então, só lembrando Gustavo, fazendo a conta, se estamos com um CDI de 3,25%, a poupança está 2,27%. Portanto, o banco cobrando 13,99%, ele está falando em uma taxa de juros de 6,26% para hoje.

Na pior das hipóteses, se o CDI sobe para 5,5% vezes 0.7399 essa taxa vai para 7,84%. Mesmo ela subindo para 7,84%, será uma taxa que não tem precedente em relação ao que era praticado, por exemplo, três anos atrás.

Há três anos, estava 8,5% o crédito imobiliário +TR, estava 9 +TR. Então, ainda assim é uma taxa bastante competitiva.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Gustavo, não sei se explicamos. Você quer mais alguma coisa? Mais alguma explicação?

Gustavo Cambaúva:

Não, está ótimo. Era isso mesmo as minhas dúvidas. Ficou claro. Bom dia.

Emílio Fugazza:

Bom dia, Gustavo. Obrigado.

Daniel Gasparetti, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Conseguem me ouvir?

Emílio Fugazza:

Sim, muito bem, Daniel. Bom dia a você.

Daniel Gasparetti:

Muito obrigado, Emílio. Bom dia a todos. Obrigado pelas perguntas. São dois pontos também. A primeira é para tentar entender um pouco mais como vocês estão vendo o *pipeline* de lançamentos.

Como está o ritmo de aprovação e quão confiantes vocês estão em relação ao *guidance*? O que vocês avaliam de risco com relação a ele? Vocês mencionaram no release que estão bastante confiantes em relação a ele, mas queria entender o que vocês enxergam de risco.

A segunda é para avaliar mais a respeito de pressão de custo sem ser pela ótica dos materiais. Como vocês estão vendo a pressão de custo em mão de obra? Vocês comentaram muito a respeito do EZ Park, a respeito dos empreiteiros, vinculados sem dúvida em toda a complexidade da obra. Gostaria de saber como vocês estão vendo o comportamento de empreiteiros, o aumento de custo de serviço nesse momento no setor. Obrigado e bom dia.

Emílio Fugazza:

Vamos começar pelos lançamentos.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Vamos começar falando de *guidance*, Daniel. Falando do *guidance*, nós ficamos com o plantão fechado de 6 março a 18 de abril. Estamos com o plantão fechado praticamente há 45 dias.

Quando eu falo que a nossa venda está em linha com a venda anterior, a nossa venda tinha que ser muito maior do que ela está. Primeiro, que nós ficamos todo esse período fechado. A prefeitura permaneceu fechada. Pelas características do nosso projeto, eles têm uma complexidade maior que os projetos médios.

Nós temos grandes projetos, temos bastante coisa que está na ponta da linha aprovada. Mas a Prefeitura ficou fechada 40 dias, isso é um fato também.

Nós temos um ambiente, por enquanto, não tão seguro na sensação do cliente. Então, eu tenho dificuldade mesmo na hora de levar o cliente ao plantão. Quando comparamos com a venda, nós comparamos ao outro ano, mas não tínhamos anos parte de um bloco

que compara com outro ano, mas não tínhamos a quantidade de mercadoria a venda que temos hoje, a diversidade de mercadoria que temos hoje a venda.

É um desafio cumprir o *guidance* porque perdemos esses 45 dias, não contávamos com isso quando fizemos esse *guidance*. Estamos correndo com muita força, a Empresa está muito bem preparada. Temos muita força, temos vários plantões, com maquete pronta, com decorado pronto. E nós vamos correr atrás de fazer.

O calendário ficou apertado de um lado, do outro lado o aumento do custo da construção nos levou a cobrar alguns preços um pouco maiores, mas a concorrência já está cobrando preço muito maior.

Então, já foi aceito pelos clientes um preço bem maior de venda do que se vendia antes. Eu vejo que nós temos uma chance, eu diria média de cumprir o *guidance*, média, de 50% a 60% de cumprirmos esse *guidance*. Mas não sabemos mais porque se tiver outro problema como teve antes entraremos em uma dificuldade de cumprir. Por outro lado, eu queria o seguinte. Os terrenos em São Paulo, este ano, aumentaram em uma faixa de 20% do preço. Então, os nossos terrenos, quase todos tiveram essa valorização.

Eu quero lembrar que nossos terrenos são pagos em dinheiro. Eu não tenho permuta. Quando pessoa tem uma permuta em um terreno, ele será reajustado nessa permuta pelo IMCC. Então, se ele tiver 20% de aumento no terreno ele também terá 20% de aumento do custo dele porque ele vai pagar esse terreno com construção, o que não é o nosso caso.

Por outro lado, você imagina que esse aumento de custo de material, para tudo que está pronto no estoque. O que eu estou te falando é mais ou menos assim, as nossas carteiras que estão em IGP aumentaram em uma taxa de 30% no ano. Só de conversão, mais 10%, dará uma taxa de 40% de ganho nas carteiras de alienação fiduciária que estão correndo em dia.

Dois, as carteiras de apartamentos vendidos em construção tiveram um reajuste de 13% no ano de IMCC. Elas estão adimplentes porque o preço do imóvel subiu mais do que os 13%. Então, temos todo esse ganho para a Companhia.

Tudo o que está construído nosso foi construído com um custo de construção de antigamente. Agora, o custo de construção é outro, todo o nosso estoque está valorizado.

Tudo que tínhamos no estoque foi valorizado, todos os nossos terrenos foram valorizados. É como se a Empresa, quando você olha o patrimônio real, tivesse aumento em 20%. O que eu digo é que essa Empresa aumentou muito de valor, o valor dela real em Reais.

Agora, nós temos essa luta de cronograma para essa quantidade de mercadoria que não contávamos com esse obstáculo. Quando você pensa, porque em geral você começa a trabalhar depois do Carnaval, estou falando em termos de venda maciça, depois do Carnaval até o final de novembro. Depois tem o Natal, entre o Natal e o carnaval em geral não temos vendas tão expressivas.

Quando você perde 45 dias do cronograma, você perdeu uma parte importante do tempo que temos para vender o produto que nos comprometemos a lançar. Vamos fazer de tudo e estamos muito bem para fazer, mas tem esse caso do cronograma.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Daniel, agora vou pegar a parte de mão de obra e construção. Primeiro, queria agradecer a todos pela presença. Voltando aqui a apresentação de resultados, para mim é um prazer estar aqui com vocês.

Faz seis anos que eu não participo desde quando eu saí. Mas estou retornando aqui no rodízio que fazemos entre os diretores e os irmãos. Mas estamos sempre junto e sempre por dentro de tudo.

Quanto ao aumento da mão de obra que você falou, o aumento já saiu, o dissídio. O dissídio veio 7,59. Ele é o NPC e será feito em duas parcelas. Isso já era esperado por todos nós no setor e, para falar a verdade, eu até achei que foi uma negociação mais tranquila com o Sindicato esse ano.

Eles vieram pedindo um valor muito superior, mas o Sindicato ele está alinhado, sabendo dos problemas que estamos tendo nos aumentos de materiais. A mão de obra não está faltando, pelo menos para a EZtec porque trabalhamos muito em cima de parceria.

O aumento da mão de obra foi exatamente o INPC que agora está vindo o reajuste, e que é inferior ao IMCC dos últimos 12 meses, como o Sílvio falou, que foi em torno de 13%.

Agora, sobre os custos dos materiais, você também falou sobre os impactos. As obras que eu terminarei de hoje até oito meses para frente, elas não foram impactadas em aumento de custo em relação ao aumento de INCC. O INCC conseguiu cobrir todos os aumentos que eu tive.

Como a EZtec trabalha com vários parceiros e compras antecipadas em toda a cadeia de produção, nós conseguimos segurar os nossos custos e o INCC conseguiu repor e não perdemos.

Inclusive, tem duas obras no Minha Casa Minha Vida. Eu antecipei em seis meses e estou terminando no segundo semestre. Elas virão com uma economia considerável de obras. Então, é mais ou menos isso. Não está faltando mão de obra para EZtec. Por causa das parcerias, os nossos recursos estão controlados e o INCC está repondo até agora.

Obras depois de oito meses ou doze meses eu não consigo afirmar agora. Mas as obras que terminarmos nos próximos oito meses, o INCC será o suficiente para repormos os aumentos dos materiais. Se alguém tiver alguma dúvida, também estou à disposição.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu quero lembrar uma coisa. Falarei de nós. Todo o aumento de custo vai direto para o balanço. Toda a economia de custo detectada não vai.

Então, tudo o que aumenta a nossa obra, que temos um controle muito rígido, ele vai diretamente para o balanço no trimestre e toda a economia de importação. Quando fecha a obra, é porque queremos ter certeza daquele fato positivo que vemos.

Então, tudo o que tiver de desajuste do orçamento, ele é levado imediatamente. E tudo aquilo que temos de economia, deixamos guardado para entrar na hora do término da obra.

Emílio Fugazza:

Deixa só eu comentar uma coisa, na linha do que o Sílvio falou. O Sílvio falou da Empresa e de tudo que aconteceu. O nosso maior problema para cumprir o *guidance* será o calendário, foi isso que ele falou.

Estamos bem encaminhados com a questão dos licenciamentos. Apesar que houveram um atraso de mais de dois meses no licenciamento todos. Então, o que acontece quando você tem um impedimento, o que nós estamos dizendo aqui, é que se tivermos licenciado o suficiente próximo ou acima do que precisamos para o *guidance*, mas o cronograma de lançamento talvez não nos permita lançar tudo esse ano.

Porque não vamos lançar para vender barato ou não vender na velocidade que precisamos. Um empreendimento licenciado que você vai poder lançar em janeiro, fevereiro ou março tem um valor muito maior do que um terreno ou um futuro projeto.

Então, eu só queria que os senhores tivessem em mente que vamos cumprir o *guidance*, e o que não for cumprido eventualmente, uma coisa pequena, em janeiro e fevereiro já estará tudo na rua porque estarão aprovados, provavelmente nesse ano. É isso.

Companhia:

Daniel, ficou bem a resposta? Algum complemento?

Daniel Gasparetti:

Ficou ótimo, senhores. Muito obrigado. Bom dia e bom final de semana.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Daniel, pelas perguntas.

Thais Alonso, Citi:

Bom dia a todos. Parabéns pelo resultado. A primeira é em linha com um desconto concedido aos clientes que desde o trimestre passado vem alto. Uma parte obviamente, pelo crescimento da carteira de vocês e pelas fortes correções. Mas o que devemos ver daqui para frente?

A segunda é se com a reabertura do mercado, que todo mundo vem prevendo, vocês pretendem retomar a operação do EZ Inc? Obrigada.

Emílio Fugazza:

Oi, Thais. Bom dia. Obrigado pela pergunta. Essa linha de desconto concedida aos clientes ocorre da seguinte maneira, em específico. Nós temos empreendimentos, por exemplo, que têm algum tipo de antecipação e esse é o ponto. Na antecipação, nós não damos o desconto para o cliente, mas contabilmente essa antecipação ocorre da seguinte maneira.

Estou trazendo as parcelas pós chaves que são parcelas que têm algum tipo de juros embutido nessas parcelas porque vendemos tudo na tabela longa. Então, o que ocorre, na verdade, eu trago essas parcelas e reconheço essa receita na receita líquida e, portanto, na margem bruta e há um desconto dessa parcela de juros futura dentro da linha de despesa financeira. É só isso. É só um efeito contábil.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu acho que a palavra deságio.

Emílio Fugazza:

Deságio, perfeitamente.

Sílvio Ernesto Zarzur:

É conhecido como um desconto na contabilidade.

Emílio Fugazza:

Então, eu só quero te tranquilizar, Thais. Na verdade, fazemos de tudo para que não exista desconto. Então, hoje, não existe incentivo para alguém antecipar. Antecipar o Valor Presente daquela dívida que o cliente tem. Hoje, não existe desconto para nenhum dos lados. E mesmo que exista alguma coisa em específico, ela é irrelevante.

Então, esse é o efeito que tem na contabilidade. A próxima pergunta é sobre EZ Inc. Sobre a continuidade das atividades da EZ Inc.

Sílvio Ernesto Zarzur:

A EZ Inc não parou. Não vou falar de continuidade, falarei do continuamos fazendo. Nós continuamos fazendo o EZ Tower continua subindo lá. Nós temos lá uma obra gigante. Nós temos vários projetos em aprovações e estamos negociando uma série de coisas. Ou seja, estamos tocando a Companhia.

Companhia:

O prédio vizinho, o Brooklin, a fundação já está concluída e já estamos iniciando as obras no subsolo.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Então, estamos construindo a Santo Amaro e o Ester Tower. Estamos com a Fernandes Moreira e a Alves Guimarães aprovados. Estamos caminhando com outros projetos em aprovação para darmos continuidade na Companhia. É lógico que vamos tomar um

pouco mais de cuidado com o que estamos fazendo. Estamos indo muito bem com a EZ Inc.

Emílio Fugazza:

Thais, ficou claro? Quer algum complemento?

Thais Alonso:

Ficou claro. Obrigada.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Thais.

Ygor Altero, Santander:

Oi pessoal. Bom dia. Tudo bem? Obrigado pela apresentação. Duas perguntas aqui do meu lado. A primeira com relação à margem bruta. Temos visto no segmento de baixa renda, principalmente, as empresas sentindo um pouco mais a pressão de custo e o impacto na margem.

Como vocês estão vendo, especificamente, pelo Fit Casa? Vocês estão vendo a mesma dinâmica? Qual é a expectativa de vocês?

A segunda pergunta seria com relação à dinâmica de vendas. Vocês já têm algum *update* de como vocês tem visto as últimas semanas? Qual é a expectativa para as próximas com a retomada de estande? Também seria legal. Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Ygor, assim cada semana é melhor do que a outra. Depois que abriu de novo, antes não, mas depois que abriu os plantões, a primeira semana foi nota quatro, depois foi cinco, seis e sete. Nós estamos melhorando. O cliente está tomando coragem conforme essa vacina vai controlando a saúde dos nossos funcionários. Eles estão voltando com mais força para esse plantão.

E também, o cliente também está comparecendo aos poucos e estão voltando ao plantão. Então, a nossa perspectiva de venda é aumentar bastante a nossa venda. Dentro desse trimestre, devemos vender bem mais, e também com o lançamento muito mais do que no primeiro.

Entre esse trimestre e o começo do próximo, teremos lançamentos maciços e pode ser que na próxima reunião de apresentação, já venhamos com outra conversa, com mais firmeza sobre o *guidance*.

Temos uma expectativa muito positiva dos nossos lançamentos que estamos prevendo aqui para os próximos dois meses, muito positivo.

Uma coisa só para acrescentar, Igor alguns membros do Conselho e um conselheiro nos rememorou pois já sabíamos é que a expectativa para o ano de crescimento do PIB

é uma expectativa de 4% a 5%. E estamos vivendo um momento em que o PIB não está nesse nível.

Então, é uma questão que provavelmente todos nós estamos amarrados em um humor mais baixo porque estamos vivendo esse momento. Se as pessoas tiverem corretas, teremos uma vantagem.

Emílio Fugazza:

Ygor, falando agora da margem, margem bruta da Companhia e, especificamente do Minha Casa Minha Vida, aqui temos o seguinte. A primeira coisa importante é que nesse reconhecimento de resultados que você viu, eu tenho a presença, por exemplo, do Fit Casa Rio Bonito.

Você deve lembrar que na resposta deu para o Gasparetti, ele fala que nós temos duas obras para serem entregues com antecipação. Uma delas é o Fit Casa Rio Bonito. Lá, nós temos uma dinâmica de vendas onde uma parte desse empreendimento vendido foi de fato repassado e a outra parte foi mantido completamente na carteira como se fosse uma venda em SFH tradicional.

Então, veja só, naquele caso, nós temos, não somente o fato que o Marcelo menciona, que é uma economia de obra acontecendo, como eu tenho metade da carteira de um empreendimento muito grande sendo totalmente reajustada pelo INCC.

Então, são fatores bons e você já vê aí como eu tive o meu incremento na margem bruta no Fit Casa no 4T20 para o 1T21. É óbvio que tudo aquilo que não está vendido no Fit Casa...

Então, por exemplo, eu tenho lá uma parcela mais importante no Fit Casa Ipiranga. Ocorrerá um reajuste para INCC para compensar o que vai acontecer no futuro em relação aos seus próprios custos. E eu tenho obras para vir ainda. Não tivemos o reconhecimento contábil do Fit Casa José Bonifácio.

Então, obviamente, eu não espero que a margem do Fit Casa seja os 50% que você está vendo hoje na nossa divulgação de resultados. Mas espero sim, pela nossa compreensão que ela siga em linha com a margem REF que estamos vendo acontecer na Companhia hoje. A margem REF está em torno de 45%, o que significa que esperamos que o Fit Casa rode esse ano acima dos 40%, Igor.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Eu quero lembrar ao Emilio, que no caso do Fit Casa Ipiranga, ele também tem contratos de SFH. Eu acho que ele vai fechar melhor do que o Emílio está esperando. O empreendimento será mais lucrativo do que o Emílio tem mapeado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Mesmo porque no Fit Casa Ipiranga, já acabamos toda a super estrutura. O prédio já está na cobertura, inclusive fazendo a piscina. Tem uma vista maravilhosa de lá. Uma piscina pequena.

Emílio Fugazza:

Minha Casa Minha Vida.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Um Minha Casa Minha Vida com *rooftop*. E uma academia também lá em cima, muito bonito. Todos os grandes gastos já foram ou efetuados ou contratados e pagos. Então, lá, é uma obra que apesar de eu terminar no primeiro semestre do ano que vem, no final do primeiro semestre do ano, essa com certeza não terá estorno porque já está tudo contratado ou executado.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Só para lembrar, vamos repassar o INCC na totalidade do valor do saldo da pessoa e só vemos o resultado na construção. O prédio que está no SFH, quando você tem um INCC avançando rápido. Eu quero lembrar a você, que pelo menos nós que não temos permuta, sofremos aumento só no custo de obra.

O custo de obra varia entre 25% e 50% do VGV. E, nós vemos ajuste do VGV inteiro. Se eu tivesse, só SFH, e sem pensar em venda futura e etc., quando temos o aumento do INCC temos um incremento de margem e lucratividade.

Emílio Fugazza:

Ygor, ficou claro? Quer algum complemento de resposta, Ygor?

Igor:

Está ótimo, senhores. Ficou muito claro. Obrigado e bom dia.

Emílio Fugazza:

Obrigado. Bom dia.

Alex Ferrz de Carvalho, Itaú:

Bom dia, pessoal. Obrigado aqui pela apresentação. Eu tenho uma pergunta só relacionada ao *Landbank*. Nós vimos aqui um *pace* muito forte de aquisições de terrenos nos últimos dois anos. Nesse trimestre, especificamente, sem grandes movimentações, mas ajustes de preços.

Eu queria entender se esse, na verdade, é o tamanho ótimo de *landbank* que vocês imaginam. Agora é manter?

E se em algum dos segmentos dessa distribuição, vocês ainda acham que tem espaço para otimizar? Seja no médio ou no econômico ou algum que vocês queiram incrementar. Mas em termos de *duration* e tamanho do *landbank* deveríamos imaginar uma manutenção desse atual nível?

Sílvio Ernesto Zarzur:

Alex, deixa eu te falar uma coisa. Com tudo fechado, essa fase emergencial nos deixou ressabiados. Então, pensamos aqui entre nós, e resolvemos ir devagar com as aquisições nesse momento.

Agora nós temos muita coisa mapeada, temos muita coisa conversada, muita coisa que nós vimos bem não mexer enquanto não conseguíssemos enxergar o fim dessa confusão. E, para falar a verdade, em meus 61 anos eu nunca tinha visto um negócio desse. Realmente, ficamos ressabiados e resolvemos, como uma Companhia que tem 42 anos, resolvemos tocá-la com muito cuidado para termos firmeza naquilo que fazemos.

Estamos conversando aqui sobre a possibilidade de voltar a comprar terreno. Aqui entre nós, nós tomamos a medida de parar um pouco. Mas conforme formos lançando, nós retomaremos as compras. E pode ser que vocês vejam o nosso *landbank* crescer.

Tudo que nós temos no *landbank*, eu quero lembrar, foi pago em dinheiro ou será pago em dinheiro. Não temos nenhum reajuste em INCC. O que nós pagamos mais caro é o IPCA. Uma dívida que está ruim para nós é uma dívida de IPCA, que temos em terreno.

Então, esse *landbank* vale ouro. E, nós temos condição de incrementar ele. Talvez. Um pouco devagar no começo e depois com mais força, voltaremos a incrementar ele, com certeza.

Tem potenciais adicionais nos nossos terrenos de bilhões, de mais de um bilhão. Tem algumas coisas que temos que fazer, outorga, títulos que podemos comprar e que vamos comprar e que vamos fazer e que vai incrementar o nosso *landbank* em mais de um bilhão.

Nós temos esse lado primeiro que estamos trabalhando para acontecer e vocês devem nos ver voltar a comprar terreno. Eu acredito muito nisso.

Emílio Fugazza:

Alex, ficou claro? Algum complemento?

Alex:

Ficou claro, pessoal. Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu só queria complementar uma coisa. Uma Companhia que tem como meta lançar R\$ 3 bilhões por ano, como pretendemos uma hora chegar a lançar, tem que ter um *landbank* grande. Esse *landbank* pode aumentar sim. Só para deixar claro porque ele perguntou.

Acho que estamos com um tamanho bom, mas temos EZ Inc performando, que está com uma parte do *landbank*. Você olha EZtec do outro, tudo indo muito bem, a Fit Casa. Então, não está afastado um *landbank* maior do que esse. Não é que vamos comprar o que vamos comprar o que vamos lançar. Nós vamos comprar mais do que vamos lançar.

Marcelo Mota, JP Morgan:

Obrigada, gente. São duas perguntas, a primeira pergunta é um *follow up* da pergunta do Alex. Durante a apresentação, vocês comentaram que o *landbank* tinha subido 20% o preço. Então, até para entender um pouco desse *slow down* da aquisição durante o primeiro trimestre. Foi só o *lockdown*? Vocês acham que o preço está muito esticado? Pode cair? Temos sempre visto que o preço do *landbank* no final só sobe. É difícil cair.

A segunda pergunta é sobre a questão da velocidade de vendas. Vocês comentaram que o preço tem subido, tem no *release* os dados de 10% ou 11% de aumento no preço. Isso trouxe uma queda na velocidade de vendas.

Tem algum patamar de velocidade de vendas ou não? Caiu muito? Enfim, é mais para entender quanto vocês acham que dá para esticar o preço. Qual é o ponto que se vemos a velocidade de vendas caindo deveríamos começar a nos preocupar. Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Marcelo, é assim. O preço dos materiais ultrapassou o IGP, rodou 30% ou 35%. Acho que o Emílio me disse 36% de 1 de janeiro de 2020 para agora. Então, o dono de terreno aqui em São Paulo, ele quer mais caro pelo terreno dele. Ele aumentou o preço do terreno dele nesse ano.

Nós precisamos lembrar que janeiro, fevereiro março foram meses que achamos que tinha acabado o negócio. Eles aumentaram o preço dos terrenos e não baixaram. Então, um terreno que nós pagamos 10 mil m² na Vila Clementino, por exemplo. Temos um terreno de 5 mil m² comprada na Vila Clementino e nós pagamos aqui R\$ 9 mil.

No ano passado, eu conseguiria comprar por R\$ 11 mil. Agora, se eu quiser comprar é R\$ 15 mil. Eu falava assim, o preço dos imóveis, principalmente os de bom padrão, eles subiram muito o preço dos terrenos. Então, é uma questão de apreciação.

O cara fala assim, eu quero um ativo real. Quando olhamos, parece que ele acha que o dinheiro desvalorizou. O Real vale menos e ele quer mais Reais pelo terreno dele. Então, esse é um fato. Qual era a segunda pergunta?

Emílio Fugazza:

A segunda pergunta sobre a velocidade de vendas. O patamar que vemos o incremento de preço e velocidade.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Falarei o seguinte, nós não temos isso na prática agora, Marcelo. Porque não conseguimos colocar o plantão funcionamento normal. Nós não conseguimos, e agora que vamos colocar o nosso plantão em funcionamento normal, com mercadoria. Esperamos que os clientes vão ao plantão. Agora nós vamos ver isso.

E tem uma coisa, esse aumento de preço, nós temos uma margem líquida de 37%. Se não vendermos nessa margem nós vamos baixar. Primeiro, que nós vamos tentar. Estou achando que conseguimos manter uma margem na faixa de 30% a 32%. Não sei, acho que conseguimos manter essa margem acima de 30%.

Mas também não foi impedido que tenhamos o raciocínio aqui, que se precisar ganhar 25%, nós vamos ganhar 25%, abaixamos um pouco o preço. Nós temos esse conforto. O que vocês não terão, nós paramos.

Podemos vender um pouquinho mais barato, baixar essa margem para 22% ou 25% em um eventual mercado muito ruim, mas daremos liquidez a nossa mercadoria. Nós temos margem, e faremos volume e volume de lucro no final. Então, é isso.

Se o preço apertar para nós lá na frente, como termos uma margem muito alta, podemos ceder um pouquinho. Esses terrenos que compramos em um período muito adequado. A obra que o Marcelo faz é muito bem orçada. Temos muita segurança.

Então, vamos ver o que o mercado reserva para nós agora que as coisas abriram. Vamos entender, se conseguirmos, vamos até aumentar a margem e manter o volume alto. Se não conseguirmos, manteremos o volume alto e diminuiremos um pouco e diminuir essa margem. Pode ir para 25% ou para 28%. Nós lutamos cada dia por cada centavo.

Emílio Fugazza:

Marcelo, ficou esclarecido? Você quer algum comentário extra?

Companhia:

Não temos mais perguntas. Podemos fazer as considerações finais. Vocês querem fazer as suas considerações?

Flávio Ernesto Zarzur:

Eu queria fazer a minha consideração. Eu queria agradecer a todos aqui presentes pela oportunidade de apresentar a EZtec. E, também dizer para vocês que além da EZtec, a nossa controlada EZ Inc, que nós temos confiança nela. Elas estão operando e é uma questão de tempo.

Se formos montar um cenário hoje com a EZ Inc é um pouco mais complicado, mas estamos com projetos em construção. Temos oportunidades que estamos estudando para colocar alguma parte desses produtos. Nós estamos muito confiantes.

Além disso, eu queria cumprimentar que está junto conosco nesse momento, o Samir Altaya, o nosso Vice-Presidente do Conselho de Administração, que é sócio da Família há pouco tempo, mais ou menos uns 50 anos.

E, o meu cunhado Mauro, que está lá também e também é o nosso CCO e nos acompanha há pouco tempo, uns 40 e poucos anos. Então, passo a palavra aos meus irmãos, Sílvio e depois o Marcelo. Obrigado.

Sílvio Ernesto Zarzur:

Eu queria estender os mesmos cumprimentos que o Flávio fez. Quero agradecer a todos. Eu queria reafirmar a grande confiança que temos no futuro da Companhia. Nós trabalhamos e ela tem um DNA de trabalhar com muita assertividade, com muita lucratividade e com muita segurança.

Esse momento, por incrível que pareça, valorizou muitos os ativos da Companhia. Então, esse é um momento que nem entendemos direito, mas todo esse aumento de preço e de tudo, valorizou todo os ativos da Companhia.

Então, os ativos da Companhia estão muito valorizados em relação ao valor patrimonial que está marcado no balanço. Acho que isso é uma coisa que para mim, eu sou acionista, nós vendemos as nossas ações da Empresa é reconfortante ver que o valor daquilo que temos, que a Companhia tem foi mantido. Ele não acompanhou o real, ele acompanhou uma valorização muito superior ao valor que o Real era anteriormente.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Primeiro, eu queria, de novo, falar da minha alegria de estar aqui de volta nessa apresentação de resultados, voltando na presidência. Deixarei uma mensagem que eu acho e tenho a convicção de que o pior já passou. O pior do Brasil já passou e que daqui para frente, com a vacinação andando, a tendência é melhorar o que já ficou para trás.

Foi muito chato trabalhar, mas aprendemos muito com toda essa dinâmica de cada dia um dia diferente. O Flávio, como presidente anterior, ele cobrava de nós novos controles dia a dia por causa das mudanças que tínhamos diferente de outros anos.

Então, nós criamos novos controles, criamos novas ferramentas, o que nos dá muita segurança daqui para a frente e a certeza que o pior já passou. Agora com o crescimento da economia, nós estamos preparados para surfar todo esse crescimento que está para frente.

E, desenvolvermos tanto a EZ Inc, com projetos audaciosos que já estão em andamento, quanto a EZtec fazendo obras cada vez mais altas, mais difíceis e mais espetaculares e, controlando todos os custos. Como o Sílvio falou, nós vamos no detalhe, na vírgula pegando pelo em ovo para não passar nada. É isso.

Emílio Fugazza:

Obrigado, senhores. Obrigado. O Departamento de RI fica à disposição para novos esclarecimentos. Hugo, podemos fechar.

Companhia:

A teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Agradecemos a participação de todos. E desejamos um ótimo dia.

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