

4T23 TELECONFERÊNCIA

PEDRO LOURENÇO:

Bom dia, senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T23 da EZTEC. Eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo dep. de Relações com investidores da Companhia e conosco para esta apresentação estão presentes os srs. Silvio Ernesto Zarzur, Conselheiro, Diretor presidente da Companhia e de incorporação, Flávio Ernesto Zarzur, Diretor vice-presidente e Presidente do Conselho de Administração e Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar 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, 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. Emílio, o Sr. pode prosseguir.

EMÍLIO FUGAZZA:

Obrigado, Pedro. Eu gostaria de agradecer a presença dos membros do Conselho de Administração, membros da administração, nosso CEO e Executivos da Companhia, e gostaria de começar falando sobre os lançamentos da Companhia para o ano de 2023, atingindo R\$987 milhões.

Alguns destaques podem ser vistos na parte esquerda da apresentação. 3 lançamentos em parceria e sob a marca Adolpho Lindenberg. Primeiro, o Jota Vila Mariana, um empreendimento que a EZTec tem 50% e que está 64% vendido; o Lindenberg Alto de Pinheiros que tem um preço muito adequado para a região e está aproximadamente 37% vendido; e o Lindenberg Ibirapuera. Importante ressaltar que o percentual vendido, 20%, corresponde à primeira torre. Nós vamos lançar a segunda torre ao longo do ano de 2024. E também o East Blue Tatuape, um empreendimento que é 100% EZTec e que nós atingimos 67% de vendas.

Eu vou falar de vendas mais adiante, mas ainda sobre lançamentos. Na parte inferior direita do gráfico, vemos os percentuais de lançamentos vendidos em 2020, 2021 e 2022. O destaque de vendas que nós tivemos ao longo de 2023

foi justamente os de empreendimentos em construção, tanto que todas as entregas que nós vamos ter para os próximos 2 a 3 anos mostra que nós temos um percentual muito adequado vendido e, portanto, uma formação muito pequena de estoque para o futuro, inclusive para 2024.

Vendas agora, nós tivemos R\$1,5 bilhão de vendas brutas para a Companhia, resultando R\$1.270 milhões de vendas líquidas.

O destaque nesse slide é em relação aos destaques que retornaram no 4T23 a um patamar muito mais adequado, em relação à nossa operação e também comparável com o que estávamos vivendo nos anos de 2021 e 2022.

E do lado direito abaixo, a representação do 4T, como foram fortes as vendas de apartamentos, de unidades, em obras que temos, aproximadamente 150 milhões, do total de 200 dos 55 milhões que tivemos, foram de empreendimentos em execução.

Então, o destaque de venda, sem dúvida nenhuma, para o ano de 2023 foram as vendas novas que somaram, em vendas brutas, aproximadamente R\$930 milhões do total de R\$1,5 bilhão de unidades vendidas.

No próximo slide vamos comentar as entregas. Foi, sem dúvida nenhuma, o ano de maior volume de entregas da Companhia. Do lado esquerdo do slide, nós podemos observar o Air Brooklin residencial que foi entregue na Avenida Santo Amaro. Foi a entrega que nós tivemos no final de dezembro de 2023. Um empreendimento 84% vendido, que representa a média exata que temos no acumulado do ano de todas as entregas, R\$1,8 milhão que temos entregues, 84% vendido.

No gráfico de baixo na direita, os senhores podem observar que o ano de 2024 não será um ano tão forte do ponto de vista de entregas, totalizando R\$764 milhões. Mas mesmo assim, estamos com 73% das unidades que serão entregues para este ano vendidas, então também não teremos uma formação bruta de estoque considerável.

Então, isso é muito importante, estamos conseguindo movimentar uma operação que, ao entregar os empreendimentos, ao chegarmos ao final da construção desses empreendimentos, a formação bruta de estoque é muito pequena. Isso significa conseguir preço também nas unidades performadas que restarem no nosso estoque.

E falando de unidades performadas, vamos falando de estoque. No gráfico de cima à esquerda, foram colocadas as barras de 2021 e 2022, que demonstram o quanto totalizamos de estoque em cada um desses anos, R\$2,8 milhões em cada ano.

Já para o ano de 2023, finalizamos em R\$2,6 milhões, R\$2,7 milhões, fruto dos lançamentos de R\$987 milhões, vendas brutas de R\$1,5 bilhão, distratos de R\$229 milhões e uma variação de preços do nosso estoque positiva, da ordem de R\$100 milhões.

O destaque, sem dúvida, para esse slide é o gráfico da direita que demonstra que temos agora um pouco mais de estoque performado, essa liberação de estoque performado para incorporação está sendo feita à medida que vamos acabando o repasse agora no 1T24. E esse estoque performado, obviamente, já que eu tenho muito pouco estoque em cada um dos empreendimentos entregues, esse estoque performado tem um potencial, uma tendência de formação de margem bruta para a Companhia bastante relevante.

Então, eu observo os R\$371 milhões de estoque performado, isso será disponibilizado para incorporação e para o comercial, serem comercializados agora ao longo de 2024.

No próximo slide, falamos de *landbank*, quando falamos de *landbank*, falamos da formação futura de empreendimentos na Companhia. O nosso *landbank* tem se mantido relativamente estável, a única aquisição realizada durante o período se refere a um terreno na região do Paraíso, conjuntamente com a construtora Adolpho Lindenberg, para o lançamento que deve ocorrer entre o final de 2024 e o início de 2025.

Temos também o nosso terreno com cláusula resolutive, que deve somar, após ser ratificada a aquisição e o início de pagamento desse empreendimento, ele deve acrescentar algo muito próximo de R\$3 bilhões em VGV, o que tem potencial de totalizar, ao final de 2024, R\$12 bilhões em *landbank* para a Companhia.

Ainda estamos falando de acontecimentos passados, vamos falar agora também dos resultados financeiros, dos indicadores financeiros da Companhia. Falando primeiro do ponto de vista trimestral. No 4T23, nós tivemos R\$338 milhões de receita líquida. Essa receita, observem um incremento significativo em relação a todos os trimestres de 2023.

Esse incremento, no caso do 4T23, se dá pelo reconhecimento contábil do Lindenberg Ibirapuera, com as vendas que nós temos lá. Aliás, acabamos de fazer mais uma venda agora no 1T24, uma venda de apartamento no Lindenberg Ibirapuera, e esse empreendimento, até dezembro, para cada venda realizada, o POC contabilizado dele já é da monta de 60%.

Por isso que nós temos um salto bastante significativo já no 4T23, a partir de agora, todas as vendas e a execução, continuarão sendo reconhecidos.

Do lado direito e acima, o nosso lucro bruto, que, obviamente cresce em função do crescimento de receita, mas a margem também já começa a dar sinais de melhora, a margem bruta, já atingimos 33%, mas gostaria de lembrá-los, que para mim, o efeito mais positivo ou que continua sendo positivo no trimestre, e deve representar uma melhora futura nessa margem, é o gráfico de baixo à direita, da margem a apropriar.

Notem senhores que, do 4T22 até 4T23, temos tido um incremento permanente constante na nossa margem bruta, já alcançando os 38%, mas do 3T, como nós temos arredondamento, do 3T para o 4T o incremento foi de 0,9p.p.

Então, é bastante significativo para nós, o que nos dá, em uma operação de cruzeiro, esperamos ao longo de 2024, observar a nossa margem bruta, tendo este incremento observado na margem REF, e não obstante a isso também, algum ganho adicional acessório vindo das unidades em estoque performadas que estão com margem bruta acima de 40%.

Por último, na equivalência patrimonial, quero destacar os R\$21 milhões, é o início de reconhecimento do Lindenberg Alto de Pinheiros. Então, nós tivemos dois inícios de reconhecimento no ano de 2023, e totalizam uma equivalência patrimonial de R\$100 milhões. Aquilo que nós temos feito com os sócios, representou para nós, em 2023, um lucro de equivalência patrimonial líquido, pela equivalência patrimonial, de R\$100 milhões.

Ainda falando de resultados trimestrais, falamos do resultado financeiro. O resultado financeiro agora mais em linha com a lógica do ano de 2023, obtivemos R\$24 milhões, oriundos, em larga escala, da nossa carteira de alienação fiduciária, que pode ser observada à direita.

Notem, senhores, que desde 2019 nós viemos em decremento da nossa carteira, alcançando o piso, em 2022, com R\$363 milhões, no ano de 2023, ela cresce para R\$387 milhões, mas esse número não conta toda a história.

No final de 2023, já percebemos um empuxo de formação bruta de carteira maior. Essas unidades hoje, ou elas estão assinadas ou elas estão em registro, e ao longo do 1T, do 2T24 já aparecerão oficialmente na nossa divulgação de resultados, começando a levar esse número já para um patamar acima de R\$400 milhões.

Embaixo e à esquerda, o lucro líquido do trimestre, R\$83 milhões para uma margem líquida de 25%, que vai compor o nosso lucro líquido anual, ele é a melhor performance de lucro líquido trimestral que tivemos nos últimos cinco trimestres.

Apenas para encerrar esse slide, a consideração da nossa situação de caixa líquido ou de dívida líquida. Nós tivemos, ao final de 2023, a nossa posição de dívida líquida em R\$94 milhões, isto é amplamente esperado pela Companhia. Nós devemos continuar nessa trajetória por aproximadamente dois anos, dado o fato, obviamente, que temos uma quantidade bastante expressiva de empreendimentos em construção e que tomarão financiamento imobiliário ao longo do tempo.

No próximo slide, faço apenas as minhas considerações com os indicadores anuais, lembrando que a nossa receita líquida atingiu, aproximadamente, R\$1,100 bilhão e o nosso lucro líquido atingiu R\$239 milhões, ou seja, aproximadamente 23% de margem líquida para a Companhia no ano de 2023.

Gostaria agora apenas de ressaltar questões vinculadas à nossa estrutura de capital e distribuição de dividendos. Do lado esquerdo, na pizza, podemos perceber o patrimônio líquido que fechamos no ano, R\$4,700 bilhões, o que representa um valor patrimonial por ação de R\$21,30.

E notem, senhores, do lado direito, na nossa variação de distribuição de ativos, temos uma variação maior, por assim dizer, na casa dos recebíveis, ou seja, temos os nossos recebíveis performados, dado o fato que temos vendido bastante coisa em obras, sendo incrementado em relação ao ano passado e a nossa avaliação de caixa bruto muito pequena.

Estoques, no mesmo posicionamento, a menos o estoque pronto que foi entregue no final de 2023. Então, esse estoque pronto que nós temos, que hoje totaliza entre unidades residenciais e comerciais, aproximadamente, R\$800 milhões. Nós estamos falando de R\$400 milhões de custo para esse estoque pronto. Então estamos falando de uma margem bruta para esse estoque, como eu havia dito anteriormente aos senhores, é de aproximadamente 40% para 45%.

Os nossos ativos compartilhados, de R\$501 milhões, são todos os investimentos que a Companhia tem em parcerias, em sociedades de larga escala, administrados pela própria Companhia e que geraram o lucro líquido da ordem de R\$100 milhões. Então, em ativos compartilhados, o nosso ROIC foi de aproximadamente 20%.

Falando tudo isso, eu apenas lembro aos senhores que temos tido a nossa política de distribuição de dividendos, que enseja agora para o 4T, mais R\$19,600 milhões, que serão pagos no dia 28/03, aproximadamente R\$0,09 por ação, sendo a data ex o dia 22 de março.

Para fechar a nossa apresentação e passar para os nossos controladores e administradores da Companhia, gostaria apenas de ressaltar os nossos eventos subsequentes. Já no 1T fizemos o lançamento das duas primeiras fases do nosso empreendimento Mooca Città, terreno na qual nós temos uma parceria e, portanto, temos uma participação de 50%.

É um empreendimento administrado pela EZTec, construído pela EZTec, é um empreendimento onde nós temos várias fases de lançamento para acontecer. Lançamos o Mooca Città Firenze, com 33% vendido, no VGV de participações EZTec R\$90 milhões, e o Mooca Città Milano R\$134 milhões de participações EZTec, apartamentos um pouco maiores que o Firenze, neste caso, 16% vendido, também com 50% de participação.

Agora já para o final de fevereiro e março, começamos a trabalhar vendas, que deverá ser anunciado em breve pelo RI, do Lindenberg Vista Brooklin, um empreendimento absolutamente espetacular, em parceria com a construtora Adolpho Lindenberg.

Nós estamos falando de um empreendimento no melhor lugar do Brooklin, com vista permanente para acontecer, um empreendimento que temos muita expectativa, tanto do ponto de vista de vendas quanto do ponto de vista de resultados e em breve estaremos o segundo lançamento do ponto de vista de RI e vendas.

E para o início de abril, muito provavelmente teremos o nosso primeiro lançamento nos últimos anos na zona norte de São Paulo, retornando à zona norte de São Paulo, o Villares Parada Inglesa, são R\$140 milhões, a EZTec tem 75% de participação. Um empreendimento de médio padrão, uma especialidade para a Companhia, que a Companhia sabe trabalhar muito bem.

Dito isso, eu gostaria de passar para considerações, antes da abertura das perguntas e respostas, aos nossos administradores da Companhia. Eu começaria pelo nosso Presidente, Silvio Zarzur. Por favor, Silvio.

SILVIO ZARZUR:

Eu queria dar bom dia para todos, agradecer a audiência. Nós tivemos no ano passado, o reconhecimento de aumento de custo de obra que nos machucou bastante, nós nos empenhamos bastante, estamos com isso praticamente resolvido no nosso ponto de vista.

Não devemos ver com estouro de obra daquela multa agora, e nós estamos focados no médio padrão, voltamos a focar no médio padrão fortemente. Nós temos alguma coisa no alto, alguma coisa com a Lindenberg, mas o nosso foco principal está no médio padrão, onde nós costumamos desempenhar muito bem e tendo nossas margens tradicionais.

Nós estamos voltando a ocupar esse espaço do média renda. Então, vamos focar nisso, vamos voltar a trabalhar no arco da Grande São Paulo. Então, nós devemos voltar a lançar em Osasco, em São Caetano. Nós devemos voltar a lançar na grande São Paulo, que é onde entendemos que nós conseguimos ter uma concorrência menor e por isso mesmo, conseguir ter margens um pouco melhores.

Esse estoque de imóveis prontos, que o Emilio citou, de R\$800 milhões, isso se deve grandemente a R\$500 milhões que foram entregues nos últimos cinco meses e que, por uma questão de modo de operar, ele só vem a venda agora, nós devemos uma velocidade grande de venda desses prontos esse ano, como nós tivemos a entrega no ano passado, nós devemos ter uma velocidade grande de venda desses prontos, nós devemos focar nisso agora nesses próximos três, quatro meses.

Nós desenvolvemos uma estratégia de Minha Casa Minha Vida, onde nós estamos trabalhando com parcerias, devemos, durante o ano, fechar alguma coisa relevante de parcerias Minha Casa Minha Vida.

Basicamente é isso, estamos muito seguros com a operação. Também tivemos uma queda de resultado financeiro e isso também deu uma atrapalhada no balanço, tradicionalmente nós temos um resultado financeiro um pouco mais forte. Não depende de nós, a questão de inflação e de juros, mas realmente caiu quase 50% do nosso resultado financeiro.

Então, para resumir, nós devemos aumentar o nosso faturamento, a nossa receita, esse ano de forma considerável e nós devemos ter um desempenho melhor que o ano passado, porque não vamos ter um estouro de obra daquela ordem que nós tivemos. Reorganizando a Companhia fortemente, contratando dois diretores novos, vocês devem ver acontecer mais coisa na administração da Companhia, estamos atuando fortemente para fazer tudo funcionar e tudo ir bem, é isso.

FLÁVIO ZARZUR:

Queria dar um bom dia para todos. Quero destacar a presença do Samir El Tayar, nosso sócio há mais de 45 anos, durante toda a trajetória da EZTec ele é nosso sócio, também está o Pedro e o Silvio, estamos todos muito alinhados com a estratégia desenhada pelo Silvio.

Essa estratégia que ele desenhou é consenso nosso, nós temos como objetivo persegui-la e conseguir executá-la. O foco disso está aqui, reforçando, é a atuação da EZTec no média renda, EZTec e parceiros no alta renda e com parcerias no baixa renda. E isso tudo é para dar fluidez para o nosso grande *landbank*.

Isso deve trazer para nós uma melhora do nosso ROE nos próximos anos, nós estamos muito confiantes nisso, e lembrando que nós temos uma situação de endividamento muito confortável e que nós vamos conseguir perseguir estes objetivos. Agradeço a todos, estamos aqui.

PEDRO LOBATO, BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação. Acho que aqui são dois pontos. Primeiro de lançamento, mais entender como deve ser a estratégia. Primeiro se a estratégia de fato é, como vocês comentaram, acelerar os lançamentos, como deve ser esse mix distribuído entre as faixas, se de fato no alta renda deve ser por meio da parceria com a Lindenberg.

No baixa renda, vocês tinham comentado nos últimos resultados que a estratégia deve ser também fazer via parceria, mas como tem sido as conversas? E no média renda, como está a cabeça para esse segmento em 2024 nos lançamentos?

A segunda pergunta é mais para entender como a estratégia de carteira direta deve ser em 2024. Isso, de fato, é uma linha bem relevante do resultado de vocês, mais para entender se tem alguma relação o fato de vocês agora caminharem

para continuar, por dois anos, com dívida líquida, se isso de alguma forma afeta essa estratégia de carteira direta ou se deve continuar como sempre foi? Enfim, como deve evoluir esse segmento? Obrigado.

SILVIO ZARZUR:

Pedro, esse ano nós devemos lançar alguma coisa na alta renda, nós não vamos parar de lançar sozinhos na alta renda, nós vamos continuar lançando. Nós temos um foco na média renda, mas mesmo nós, sozinhos, viemos até com uma marca. Nós fizemos um *rebranding* da Empresa, nós devemos aparecer com a nossa nova marca de alta renda agora.

Lançamos alguma coisa no alta renda sozinhos, lançamos alguma coisa no alta renda com a Lindenberg, e o foco principal vai no baixa renda, pouca coisa no Minha Casa Minha Vida, em um primeiro momento.

Então, em primeiro, mais proximamente, eu acredito que são dois empreendimentos que lançamos no Minha Casa Minha Vida, adquirindo 50% deles. Se nós fizermos essa aquisição, aquilo que nós capitalizamos já na nossa Empresa em conjunto, é suficiente para fazer essa aquisição, então, não vai ter impacto no nosso caixa eventualmente isso porque nós já fizemos isso através dessa parceria que fizemos.

A decisão não está tomada, mas é uma opção que está na mesa e tem ido muito bem, e assim nós vamos conseguir boas margens, boas velocidades de venda, está rodando bem.

É isso. Qual é a outra?

EMÍLIO FUGAZZA:

A outra pergunta é sobre a estratégia da carteira direta, da venda direta de carteira.

SILVIO ZARZUR:

Eu falo de dívida líquida. Apesar do Emílio ter modelado a dívida líquida corretamente, eu vou trabalhar muito para não ter dívida líquida. Então, eu quero mudar esse cenário através da nossa atuação com venda, da agressividade que estamos transformando o estoque em dinheiro.

Eu não posso falar que o Emílio está correto, aquilo que o Emílio faz está correto, mas eu tenho a expectativa, talvez, de não manter essa dívida líquida como está apontado no que o Emílio corretamente falou.

Eu tenho a intenção de não atingir isso, mas a carteira de, vou chamar de alienação fiduciária, ela rende bem para nós. Nós sabemos administrar ela, ela é um mecanismo de venda também. O custo de endividamento eventual é muito menor do que o que rende essa carteira, então eu não tenho porque me desfazer dela, é isso.

EMÍLIO FUGAZZA:

Pedro, lembrando que nós percebemos muito a questão da carteira, da conversão dessa carteira só ao final do empreendimento. Então, você percebe também que nós temos poucas entregas para 2024.

Então, mesmo que eu tenha uma formação, estou dando um exemplo para você, de 10%, 15%, em relação aos empreendimentos de 2024, isso no todo não é grande. Nós já tivemos os R\$500 milhões de carteira, para termos novamente R\$500 milhões de carteira seria bem-vindo, dado o tamanho do nosso caixa bruto de qualquer maneira. Então, não existe a preocupação com a formação ou com algum incremento substancial agora, Pedro.

Nós temos uma situação de caixa e balanço que nos faz suportar e gera esse resultado adicional que o próprio Silvio mencionou.

SILVIO ZARZUR:

E eu vou complementar que quando eu falo a estratégia de eu conseguir dar liquidez forte nesse estoque pronto, uma das ferramentas que nós mudamos é a carteira de alienação, que nos permite financiar mais rapidamente sem tanta burocracia o cliente, sem ele ter que passar pelo banco.

EMÍLIO FUGAZZA:

E essas unidades que o Silvio vai financiar prontas, elas são unidades desoneradas. Então, não tem a geração de caixa imediata, mas eu não tenho que pagar o VND para o banco. Então, eu não estou tirando caixa da Companhia, só estou postergando a geração, mas com um bom rendimento. É isso, Pedro.

JUAN, XP INVESTIMENTOS:

Olá, tudo bom, pessoal? Obrigado pela pergunta. Dois pontos que eu queria tocar. Primeiro no ponto de vista de margem, olhando um pouco aquele gráfico que vocês colocam de nível de margem por safra, parece que aqueles efeitos de safras mais antigas estão começando a ficar menos relevantes no reconhecimento, e também acho que o efeito do Parque da Cidade parece estar ficando cada vez mais para trás.

Acho que minha pergunta é mais para entender qual é o nível de margem recorrente que vocês estão esperando para frente.

E eu também queria que, talvez, se vocês pudessem abrir um pouco mais de como vocês estão vendo o nível de margem nessas unidades no média renda, a partir do momento que vocês estão voltando a ficar mais expostos nesse segmento.

Minha segunda pergunta é mais um pouco para entender como está sendo a estratégia de vocês para acelerar a venda de estoque. Eu queria entender se a estratégia tem sido, talvez, um pouco mais de desconto, um fornecimento de financiamento um pouco mais atrativo, ou um eventual reforço do esforço comercial com as suas *homestores*. Queria só pegar um pouco dessa visão de como vocês estão lidando com o estratégico de venda de estoque. Obrigado.

SILVIO ZARZUR:

Quando nós falamos de média renda, ele está muito focado no, vamos falar, design do produto. Então, se você pegar, nós temos na Roque Petroni, eu não sei dizer exatamente qual é o VGV, mas é um VGV muito grande.

O Emílio ou o Pedro talvez possam dar uma pesquisada para eu falar o VGV que temos na Roque Petroni. Mas é assim, ao invés de eu fazer um produto de custo de construção muito caro, eu vou simplificar um pouco esse produto e eu vou ter um custo um pouco mais competitivo em relação a concorrência, mas isso em 15 mil o metro.

Quando eu falo dessa média renda, que nós temos, por exemplo, eu estou falando de Roque Petroni, estou falando de Carrefour, estou falando de alguma coisa com mais de R\$1,5 bilhão, beirando R\$2 bilhões de VGV, entre esses dois empreendimentos, que essa faixa de preço de R\$15 mil, o Carrefour eu não tenho como mudar a obra, a Roque Petroni nós estamos ajustando.

COMPANHIA:

100 a 150.

SILVIO ZARZUR:

Qual é 150? Não, não é. Ele está enganado porque Roque Petroni é muito maior. Mas tudo bem. São 80 mil metros, é mais ou menos R\$1,2 bilhão a Roque Petroni, eu estou aqui estimando mais ou menos isso, e o Carrefour é mais ou menos 500 milhões.

E essa margem é aquela margem tradicional nossa, é uma economia, uma simplificação da obra, de forma a correremos menos risco de concorrência quando nós vamos com alguma vantagem, poder vender um pouco mais barato que a concorrência e tem um risco menor de engenharia envolvida em tudo isso.

Então, nós estamos adotando isso, quero lembrar que essa obra, esse terreno que o Emílio falou, que é o terreno do Extra, que deve estar entrando, possivelmente entrando, possivelmente entrando esse ano.

Esse também é um terreno de 230 mil metros de área privativa com um preço beirando 12, 13 mil o metro, onde, de novo, estamos enxugando lá, tentando fazer um prédio um pouco mais econômico para vender na faixa de 12, de 13, onde a concorrência, em volta, está vendendo a 20, 18. Nós temos essa política, um produto um pouco mais a nossa cara. Então, essa, basicamente, é a estratégia.

Agora, como você perguntou também, depois o Emílio vai complementar, porque eu sinceramente já não lembro, mas o Emílio vai me colocar. Quando falamos de venda de estoque, você falou tudo, é desconto, um pouco de desconto, eu quero dar velocidade.

Se a mercadoria tiver corrigida a INCC e eu demorar um ano para ela vender, e eu puder vender, agora eu vou receber, no mínimo 13%, 14%, 12%, vou ter de rendimento financeiro nisso, então eu vou dar algum desconto, vou financiar o cara, porque eu financio ele a IPCA + 8, + 10, então isso é o que me compensa.

Então, eu vou adotar todas as estratégias para nós darmos liquidez, vou usar todas as armas que nós podemos usar para fazer isso.

EMÍLIO FUGAZZA:

Então, deixa eu responder a pergunta sobre margens para você. Primeiro eu vou começar, quando você perguntou sobre margens do passado, as margens que estão demonstradas no nosso *release*.

Aquela demonstração, aquele gráfico, é bastante elucidativo para você entender cada safra de lançamentos que nós temos, qual é o nível de margem que nós estamos obtendo. Então, quero lembrar você, tem um efeito contábil também, que é o ajuste ao valor presente.

Então, logo no começo, quando eu reconheço a margem bruta, o ajuste a valor presente, então a margem bruta cresce ao longo do tempo para cada empreendimento em execução, e eu atinjo a sua totalidade mais para o final das obras, mas você percebe que a margem bruta de tudo aquilo que está lançado hoje em execução na Companhia, está na linha, se eu pudesse falar uma média, ela está muito para uma média de 35%.

Quando eu olho para a nossa margem REF, ela já representa muitas das vendas que nós estamos fazendo de empreendimentos em obras que nós já conseguimos algum tipo de valorização em relação ao momento do lançamento. Então, você já começa a perceber o 38%.

Existe uma diferença, obviamente, entre o 38% e o 33% da margem bruta, que é os encargos financeiros capitalizados. Então, sempre que eu chegar pelo lucro bruto, eu vou ter que descontar os encargos financeiros, que podem representar ao longo do tempo, 1 p.p. ou 2 p.p. na média.

Quando o Silvio fala do nível de margem dos lançamentos na média renda, e ele fala da tranquilidade ou da *expertise* da Companhia sobre o lançamento na média renda, isso tem muito a ver com o fato de que são empreendimentos grandes.

São empreendimentos cujo o terreno tem peso menor na composição de custo, e cujo o trabalho que está sendo feito na engenharia nos leva de volta para um ambiente extremamente competitivo de custo de construção nesse tipo de empreendimento, que foi aquilo que nos fez chegar a margens muito representativas lá atrás. Lá atrás eu digo, cinco anos atrás, dez anos atrás.

Então, é óbvio que nós esperamos que nos lançamentos que faremos futuramente de média renda, a nossa margem bruta consiga ser melhor do que a margem bruta que nós estamos apresentando na média hoje.

Esse vai ser o trabalho que a Companhia vai fazer, mas é um trabalho que ele começa na prancheta, ele continua com toda essa reengenharia, até da própria administração, que o Silvio mencionou.

HUGO GRASSI, CITI:

Olá, senhores. Bom dia, parabéns pelo resultado, antes de tudo. Obrigado pelo espaço. Eu vi que nesse trimestre, vocês já começaram a reconhecer no relatório, nos dados gerenciais de *landbank*, o efeito dos ganhos de VGV relacionados à mudança do plano diretor da Cidade.

E pelo que eu entendi, pelo menos pela escolha de palavras, deu a entender que teria mais por vir ao longo do tempo, outras reaprovações. Vocês conseguem já dar uma sensibilidade do que é tamanho dessa potencial reprecificação de VGV?

E na esteira dessa pergunta, se eu puder fazer uma pergunta, talvez até um pouco mais sistêmica, sobre o rito de aprovação de projetos nesse ciclo. De novo, eu acho que não são vocês os únicos a estarem com essa ânsia de reprotocolar algum dos projetos que estão no *pipeline*, e me pergunto do meu lado, se isso não poderia, ou se já não está produzindo,

talvez gerando até alguma demora adicional na SMU, o órgão licenciador. Nós já vimos no passado que as aprovações de lançamentos de projetos podem eventualmente ser gargalo.

Me pergunto se vocês, sentindo na ponta, já não estão vendo alguma coisa de diferente que possa acabar gerando atraso nas intenções de lançamento, por favor.

SILVIO ZARZUR:

Eu quero falar uma coisa, está muito dinâmico. Então, vocês estão vendo só, eu vou chamar assim, a ponta do iceberg que é o plano diretor. Depois, por fora, nós temos correndo operações imobiliárias diversas, que têm afetado algumas propriedades nossas.

Então, é um jogo difícil você optar, por exemplo, você tem um projeto quase aprovado, aí a prefeitura vai e fala que aquele terreno, eu vou exemplificar para vocês. Nós temos um terreno de VGV considerável e ele vem, eles dobram o potencial do terreno, aí você tem uma coisa em andamento, é difícil, nós nem levamos ainda para o *landbank*.

Não sei, talvez o Emilio ainda nem tenha essa informação, mas acho que eu falei para ele na reunião da semana passada, não sei, dobrou. Nós estamos lá com uma coisa em andamento, nós vamos atrasar, vamos fazer. Então, é um jogo difícil de ser jogado, e ele não acabou, ele continua acontecendo.

Então, tem outras coisas que estão para ser aprovadas que podem interferir no, vamos falar, no potencial construtivo dos nossos terrenos, de algumas propriedades nossas. Então, tudo isso é um, vou chamar de paradoxo que tem que ser feito no jogo.

Quando nós vemos, você falou de SMO, eu fico mais preocupado é com a Companhia, porque se você tem uma capacidade de fazer e você muda aquilo que você está fazendo, você vai perder capacidade.

Então, é uma coisa que vemos com cuidado, às vezes nós lançamos um produto que mudou de zoneamento, mesmo que ele fosse ser superior, nós lançamos porque nós precisamos ou gostaríamos de faturar isso logo e não deixar para faturar daqui um ano e outras vezes nós julgamos que é necessário refazer o projeto e lançar depois.

O que tem é que nós temos sobra, tem coisas para lançar, é a única coisa que me dá conforto nisso. Então, tem um volume de coisas que eu possa eventualmente deixar alguma coisa para depois, porque realmente não estava no plano lançar tudo isso que nós conseguimos preparar.

HUGO GRASSI:

Eu queria talvez fazer uma outra pergunta em paralelo. Eu queria ouvir de vocês um pouco mais sobre o que vocês estão enxergando no segmento de baixa renda. Vocês já falaram bastante de média renda, pelo que eu entendi, a sinalização é que a baixa renda em si, ainda seja uma parte pouco expressiva de 2024, mas com perspectiva de voltar a crescer em 2025.

Enfim, vocês têm um *landbank* grande no segmento, acho que é R\$2,8 bilhões de *landbank* para dar vazão. Eu lembro que com a entrada do Diretor Técnico novo, vocês passaram até a revisitar a engenharia desse segmento.

Como vocês estão enxergando evoluir esse assunto e a perspectiva disso ser uma vertical mais relevante para monetização de balanço para frente, conseguir dar vazão nesses lançamentos, por favor.

SILVIO ZARZUR:

Então, aquilo que eu falei na apresentação, que é a história das parcerias, é alguma coisa, não me lembro, é R\$1,5 bilhão de parceria, elas estão em andamento, então isso deve. Mas tem que entender que tem terrenos grandes que a finalização disso demora dois, três anos, são coisas grandes.

Então, nós temos em andamento, através de coisas que nós já temos sociedade, e parcerias que estamos fazendo, R\$1,5 bilhão, enquanto nós estruturamos. Então, o primeiro passo é esse.

E depois nós vamos reestruturar tudo para nós podermos atuar diretamente na Minha Casa Minha Vida, mas essas parcerias nós atuamos só na obra, dependendo da obra, nós fazemos obra do Minha Casa Minha Vida, mas nós não atuamos nas outras necessidades do empreendimento, muitas vezes nós financiamos o parceiro, a CDI + 3, a IPCA + 10, tem um financiamento do parceiro que nós fazemos e isso também traz o parceiro para uma responsabilidade, para um interesse total de fazer.

Tem o caso com a Cyrela, que já somos sócios meio a meio, mas quem vai operar é a Vivaz. Então é isso, nós temos, com esse segmento, talvez no ano que vem nós já reestruturemos e voltamos a atuar diretamente lá, as margens dos nossos empreendimentos, pelo menos desse que nós estamos fazendo, são boas.

Nós entendemos que o segmento Minha Casa Minha Vida, isso é um entendimento meu, ele vai ser muito firme por muito tempo. Então, eu acho que estamos atuando através das parcerias. Eu não posso falar, mas tem um resultado relevante para a Companhia, e se não conseguirmos atuar tão rápido diretamente, nós vamos continuar atuando diretamente até o momento que consigamos atuar diretamente no segmento. É isso.

ANDRÉ DIB, ITAÚ:

Bom dia, pessoal, obrigado pela apresentação. Obrigado pela pergunta. Eu tenho uma, é mais um *follow up* em relação à primeira pergunta, em relação aos lançamentos. Sobre o *pipeline* de lançamentos para esse ano, nós entendemos que vocês ficam mais confortáveis com o nível de venda que vocês estão vendo nas entregas previstas e que isso deve abrir o espaço para vocês retomarem lançamentos esse ano.

E essa retomada de lançamentos, também vai depender da performance de vendas desses lançamentos que vocês fizerem. Então, conforme vocês forem vendendo, vocês vão ganhando mais conforto para lançar mais. E tentando entender um pouco da cabeça, qual é o nível de vendas que vocês gostariam de ver nos lançamentos desse 1T, que traria conforto para vocês seguirem acelerando no 2T e 3T? Obrigado.

SILVIO ZARZUR:

André, deixa eu falar uma coisa, eu não estou satisfeito, nem nós estamos satisfeitos, nem com o resultado do ano passado e nem com o volume de vendas que temos feito. Eu acho que nós pretendemos melhorar muito.

E também não estou confortável com o nível de estoque, eu quero vender mais. Então, se você quiser ter um parâmetro, é difícil de eu dar um parâmetro, mas nós vamos fazer um esforço muito grande em ser agressivos na venda.

Então, o ponto, o que é, eu falei de estoque, mas vale para tudo, financiamento, financiar cliente, dar desconto, nós temos margem. Se conseguirmos aumentar bem o volume de vendas, diluir o custo administrativo e comercial, o custo comercial de propaganda é alto, administrativo é alto.

Às vezes eu posso dar um desconto, não vou me pegar em número, mas vou falar de 5%, eu consigo vender muito mais e no final minha margem vai ser a mesma, porque eu vendo mais, eu gasto menos de propaganda percentualmente e menos administrativamente para cuidar do negócio.

Então, a ideia é ser bem agressivo para conseguirmos vender mais para poder manter esses lançamentos, você não tenha dúvida que nós vamos vir com políticas mais agressivas do que vocês viram para trás.

Eu tenho uma métrica traçada, mas eu tenho que estudar melhor, mas tem uma métrica traçada com o Emílio para podermos ir lançando. É lógico que se o estoque for subindo de forma indefinida, nós não vamos continuar lançando de forma irresponsável, mas eu tenho certeza que nós vamos conseguir vender porque nós vamos ser muito agressivos.

LUMA PAIAS, UBS:

Bom dia, Emílio. Bom dia, Silvio. Do meu lado são duas perguntas. A primeira é sobre o Esther Towers. Eu gostaria de saber se vocês poderiam dar uma atualização sobre o projeto, como está indo o *pace* da construção? Está indo, de fato, conforme esperado? E também, quais os planos e qual a estratégia que vocês pretendem implementar quando o projeto ficar pronto?

A minha segunda pergunta é sobre o Parque da Cidade, que é um projeto que machucou bem as margens da Companhia, em mais de 2 p.p., pelo o que vocês comentaram no *release*. Então, queríamos entender se tem mais algum projeto que corre esse risco de ter gastos adicionais atrelados ao atraso, e o que a Companhia fez e está fazendo de diferente, desde então, para evitar que esse cenário aconteça de novo? Obrigada.

EMÍLIO FUGAZZA:

Luma, bom dia. Obrigado pelas perguntas. Eu vou começar pelo Parque da Cidade, que é um evento passado e depois falamos de eventos futuros com o Esther Tower.

Parque da Cidade, vamos começar assim, é importante mencionar que nós nos propusemos, quando nós compramos esse projeto e começamos a construção, nós começamos a construção em 2019, quando nós começamos a construção foi um dos projetos mais diferenciados da cidade de São Paulo, sem dúvida nenhuma, um grande desafio para a engenharia da Companhia.

Nós entregamos esse projeto, o nosso propósito era entregar esse projeto no mais alto nível de qualidade e sofisticação, exatamente aquilo que a Companhia tinha se proposto, aquilo que nós tínhamos vendido.

E é isso que fizemos, mas para fazer isso, dado o desafio do projeto, nós fizemos isso com um tempo adicional. Não obstante ao tempo adicional, fizemos também remunerando os compradores exatamente aquilo que pede a lei, e sem nenhum tipo de resistência.

Ou seja, o cliente comprou, o cliente ganhou no preço, é muito importante observar isso, porque nós começamos a vender esse empreendimento por R\$11 mil o m², as últimas unidades nós temos vendido por R\$24 mil por m².

Esse é o motivo, aliás, pela qual nós tivemos pouquíssimos distratos no Parque da Cidade, eu até estou na fase de fazer os repasses. Acabando essa fase, eu vejo pessoas assim com alguma dificuldade nesse final e elas não querem abrir mão de jeito nenhum da unidade. Acima de tudo, elas também receberam uma remuneração pelo dinheiro delas.

Então, do ponto de vista do Parque da Cidade, é importante que, por mais que ele tenha causado alguma coisa à Companhia, ele causou uma excelente impressão para o cliente, portanto um crescimento muito importante, um status da marca EZTec no mercado imobiliário de São Paulo e do Brasil.

Obviamente, ele é um poço de novos aprendizados para a Companhia, a vinda do nosso novo Diretor Técnico, a liderança do nosso Presidente, a liderança do nosso *Chairman*, vão fazer com que essas lições sejam muito bem aprendidas para os novos empreendimentos e nós não vivermos nada perto do que vivemos em relação ao Parque da Cidade nas próximas entregas.

Então, isso é importante. Não há nada parecido, ou perto, daquilo que vivemos com o Parque da Cidade, previsto para os próximos dois anos.

Em relação ao Esther Towers, que é um projeto na qual a Companhia investiu, até o momento, um importante volume de capital, e é óbvio que ela vai terminar este projeto no momento em que ela observar que, tanto o preço de aluguel como o preço de venda, compactuam com as necessidades da Companhia ou com a expectativa da Companhia.

SILVIO ZARZUR:

Nós não vamos terminar o prédio enquanto nós não enxergarmos que nós vamos vender ele ou alugar, então nós não vamos acabar ele, nós não vamos investir mais dinheiro nele, porque ele também fica velho.

Então, nós entramos em um ponto onde nós vamos deixar ele semi-acabado, com um prazo de entrega próximo, e nós estamos esperando o mercado reagir. Por que eu vou vender uma coisa dessa agora que o mercado é negativo?

Nós vamos esperar um pouco, a hora que o mercado der sinal de que ele está positivo e nós começarmos a perceber movimentos, é o prédio mais moderno comercial do Brasil, de longe o mais bonito e o mais moderno, quando o mercado reagir nós vamos vir com ele.

Nós não vamos acabar ele agora e deixar ele envelhecer. Espera, então, vamos deixar ele lá e quando se aproximar desse momento, nós vamos acabar ele e vamos comercializar. Eu não quero ser o primeiro ou correr na frente para fazer isso.

Eu quero, com todo o tempo que nós levamos para desenvolver isso, eu quero uma recompensa no final. Eu não quero ser afoito e vender no primeiro momento, quando tem a primeira recuperação, eu quero pegar o preço justo desse empreendimento.

É isso, essa é a estratégia que eu combinei com os diretores, é essa estratégia que eu combinei com o conselho da Empresa. Eu tentei resumir a coisa para ficar entendido.

COMPANHIA:

E, assim, nós estamos pegando aqueles gargalos no prédio que são desafiadores, que levam mais tempo para ser feito e nós estamos levando esses gargalos, que é principalmente o heliponto, algumas coisas desse tipo, para chegar naquele ponto que o Silvio está falando, de eventualmente dar uma parada, que é sete ou oito meses antes, que levaria para o prédio ficar pronto, para esperar a oportunidade.

Nesse meio tempo nós vamos estar procurando alguém que alavanque e nos dê conforto para concluir a primeira das torres, algum evento para isso.

ELVIS CREDNIO, BTG PACTUAL:

Bom dia, pessoal. Duas perguntas do nosso lado. A primeira sobre repasses, queria entender como vocês estão sentindo os bancos, se eles estão mais restritivos nos repasses na Companhia, nós temos visto bastante notícias sobre isso.

E se de repente o volume de encarteamento deveria subir, versus o que foi o passado, não só pelos eventos mais promocionais, mas também os bancos impedindo, talvez sendo mais restritivos na hora de realizarem os repasses.

E a segunda, seria mais sobre a geração de caixa e alavancagem para a Companhia no final do ano, sei que é difícil precisar isso porque a venda pode acabar mudando muito esse número, mas eu queria entender como vocês estão vendo a geração de caixa, teve um volume grande de entrega no 4T, vocês tem ainda muito recebimento para acontecer agora no 1T.

E como o vale de entregas este ano pode acabar impactando a geração de caixa e a alavancagem no final do ano. É isso. Obrigado.

SILVIO ZARZUR:

Eu só quero falar uma coisa, só vamos lembrar que nós temos um pagamento do terreno do Extra, que é muito relevante esse ano. Então, correndo tudo bem, o planejado, nós temos um pagamento na ordem de uns R\$670 milhões, uma coisa dessa. R\$200 milhões, o Emílio está me corrigindo, e é expressivo.

Apesar de termos um recebimento de dinheiro grande, o Emílio vai dar o número, mas eu queria lembrar desse evento que é um evento importante.

EMÍLIO FUGAZZA:

Obrigado, Silvio. Elvis, bom dia. Vou começar com os repasses que você perguntou. É assim, falando com total transparência, nós não estamos sentindo um ambiente restritivo nos repasses e a minha impressão disso vem do aspecto de que as entregas que nós estamos fazendo são entregas onde os clientes pagaram bem.

Então, nós temos uma média superior a 50% de pagamento, portanto inferior a 50% de LTV para os bancos e não obstante a isso, eu também tenho um valor de unidade que melhorou ao longo do tempo de todas essas entregas.

Então, de verdade, o LTV se torna um LTV de 30% para os bancos. Então, é um nível de risco muito baixo para os bancos e portanto, nas entregas que a EZTec está fazendo, é bom eu mencionar isso e, portanto, os bancos têm observado os repasses com muita presteza e com muito empenho.

Inclusive as taxas que nós vemos sendo publicadas, médias, que o mercado de crédito imobiliário dos bancos comerciais vem cobrando, não são as taxas que estão sendo cobradas dos nossos clientes, ainda está nos dois dígitos, mas é um dois dígitos baixo. É por isso que nós não vamos ver um volume de carteira subindo significativamente.

Eu mencionei que eu enxergo essa carteira subindo pouco mais de R\$400 milhões agora para o 1T, porque é o que já está em cartório, é o que já está em registro para nós. Então, de verdade, para o início de 2023, nós estamos com um ambiente muito amistoso no aspecto de repasse.

Já para a questão de geração de caixa, o Silvio já mencionou o grande pagamento que nós temos para fazer esse ano, é muito importante. Então, o que nós temos, na minha opinião, isso não é um *guidance* é apenas a minha impressão dada a modelagem da Companhia.

Nós temos um incremento de caixa bruto para a Companhia acontecer durante esse ano até o pagamento do terreno Extra, que se dará ao longo do 2S desse ano, mas nós também teremos um incremento da dívida bruta, dado o fato que os empreendimentos que estão em construção para entregas em 2024, 2025 e 2026, são empreendimentos que consumirão financiamento imobiliário.

Então, eu tenho um incremento de caixa bruto, tem incremento de dívida bruta. Existe o trabalho que o Silvio já mencionou, que vai ser feito no comercial para efeito da venda de unidades prontas, cujo objetivo será não levar a Companhia a um incremento significativo da dívida líquida. Então, isso é importante mencionar.

Essa é uma expectativa também, não é um *guidance*, mas é uma expectativa da Companhia.

FANNY ORENG,SANTANDER:

Obrigada, Pedro. Bom dia, pessoal. Minha pergunta é bem rápida. Eu queria ver se vocês têm um diagnóstico com relação ao VSO do Lindenberg Ibirapuera. O Emílio falou que teve mais unidades vendidas agora no 1T, mas eu queria entender qual é a percepção de vocês com relação a VSO seguir bastante lenta, apesar da reformulação feita no projeto. Seria isso, obrigada.

SILVIO ZARZUR:

Fanny, o Emílio falou, mas na hora eu achei que não ficou bem entendido. Quando ele falou que é 20%, é 20% do empreendimento todo, apesar de ter ido à venda uma torre só. Então, na verdade é 40% da primeira torre que está vendida. Só para esclarecer isso que o Emílio falou.

Então, a velocidade de vendas não é enorme, mas quando você considera 40% também não é uma coisa gigantesca. Pela forma como ele foi adquirido, nós adquirimos ele em uma sistemática de pagamento, através de construção de garagem, etc, que nos levou a contabilizar ele como um todo.

Nós não lançamos a segunda torre, mas o Emílio teve, por uma questão legal, que contabilizar ele como um todo, e dar como lançado como um todo. Então, agora, mais ou menos em maio, nós vamos lançar a segunda torre.

Ele não está no *guidance* de lançamento, porque ele já foi dado como lançado, mas vocês vão ver uma campanha gigante de venda, um lançamento real dele, ficou muito bacana a campanha de marketing que está pronto, todo o planejamento está preparado para nós fazermos um grande lançamento.

A nossa expectativa é um prédio espetacular, a expectativa nossa é de vender mais 20 unidades agora nesse lançamento, ao longo deste ano, vendermos mais 20 unidades.

A ideia, basicamente, você falou de VSO, era vender 20 unidades esse ano, é o que está na nossa estratégia e nós vamos fazer de tudo para cumprir.

E viemos com uma venda, nós devemos montar um decorado na torre, em algum momento nós montamos um decorado na torre, a sensação em cima da torre é maravilhosa, é diferente do decorado que está embaixo. Nós transferiremos o decorado de baixo, para um pouco mais para a frente, para cima da torre, eu acho que isso também vai acelerar as vendas.

Não é um prédio para você achar que vai estar todo vendido até ficar pronto, mas nós devemos atingir vendas em uma faixa de 60%, 65% até ele ficar pronto, o que seria razoável. É isso.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu só gostaria de falar uma coisa, esse é um tipo de empreendimento que não é replicável. Então, assim, as pessoas estão levando um tempo, mas nós temos certeza que as pessoas que comprarem esse empreendimento, vão ter feito um ótimo negócio.

O cara está comprando um prédio em um terreno de mais de 10 mil metros, é um clube. Então, tem um tempo, alguém bota, fica com alguma dúvida, mas eu tenho certeza, e nós sabemos disso porque está tudo previsto no projeto, que é um projeto não replicável, principalmente nesta região.

PEDRO LOURENÇO:

Obrigado a todas as perguntas. Não havendo mais perguntas, e transcorrido o tempo previsto da nossa teleconferência, eu passo a palavra agora aos nossos diretores, para prosseguirem com as suas considerações finais.

SILVIO ZARZUR:

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.

FLÁVIO ERNESTO ZARZUR:

Eu também quero agradecer a presença de todos. Eu quero reforçar aqui uma coisa, acho que nós vivemos, nos tempos recentes nós tivemos grandes mudanças no país, vivemos uma pandemia, teve também a passagem do meu pai, mas isso foi uma coisa tudo natural, é uma celebração de tudo o que ele fez, foi uma coisa bem harmoniosa e continua sendo harmoniosa.

Nesse momento, claramente, nós temos uma estratégia muito clara entre nós. Estou falando de Diretores e conselho, a qual vai ser perseguida e vai ser atingida. Então, isso é importante porque eu estou querendo passar muito claramente para todos vocês a harmonia que nós estamos vivendo nesse momento.

De novo, agradecer e deixar muito claro a presença do Samir, que ele é hoje o nosso patrono, e estamos com a presença do Silvio, meu irmão, o Emílio, que está há pouco tempo aqui, que trabalha há mais de 25 anos conosco, então é praticamente 2/3 da vida dele, e o Pedro Lourenço, que também é uma grande promessa e que nós acreditamos muito.

Muito obrigado a todos estando aqui juntos. Qualquer coisa, pode ligar para o Pedro que ele responde. Obrigado, gente.

PEDRO LOURENÇO:

Muito obrigado, a teleconferência da EZTec está encerrada. Gostaria de relembrar que esta é a última semana de pesquisa do *Institutional Investor*, e se você aprecia o trabalho dos nossos administradores e do time de Relações com Investidores, e ainda não demonstrou o seu suporte, por favor, considere fazer.

Não deixe de conferir os demais materiais disponíveis no nosso site de relações com investidores, ri.eztec.com.br. Agradecemos a participação de todos e desejamos um ótimo final de semana, 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”