

Teleconferência 2T24 – EZTec

Pedro Lourenço:

Bom dia. Senhoras e senhores, sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T24 da EZTec. Eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo Departamento de Relações com Investidores da Companhia, e conosco para essa apresentação estão presentes os senhores Flavio Ernesto Zarzur, Diretor-Presidente do Conselho da Companhia, Silvio Ernesto Zarzur, Diretor-Presidente da Companhia, Samir, membro do Conselho da Companhia, e Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Companhia.

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação. Em seguida iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos participantes 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 assim retornar à apresentação. Também nesse nosso *site*, vocês podem encontrar os slides da apresentação na nossa central de *downloads*. As informações estarão disponíveis em R\$ e em BR GAAP ou 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 negócio da EZTec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são 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.

Como vocês devem ter reparado, desde terça-feira a EZTec está de cara nova, e preparamos um rápido material para apresentar para vocês a nova identidade visual. Por favor, espero que aproveitem.

Há 45 anos e com mais de 170 empreendimentos lançados, a EZTec transforma horizontes. E hoje chegou a vez de transformar a sua marca. Agora mais orgânica, fluida e digital, representa a continuidade de um legado de solidez e a conexão com os novos tempos. Transformação que preserva a essência e inspira a construção do futuro. EZTec Construtora e Incorporadora.

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

Emílio Fugazza:

Obrigado, Pedro. É uma honra estar aqui diante da teleconferência de resultados do 2T24 da EZTec. Quero fazer uma menção aqui honrosa ao nosso Presidente do Conselho, que nós estamos oferecendo o resultado do segundo maior volume de vendas da história da EZTec, exatamente no dia do seu aniversário. Parabéns, Flavio, muita saúde.

E com isso, começamos aqui falando do nosso resultado de lançamentos, que é, no 2T, um total de R\$ 188 milhões, dado o Villares Parada Inglesa. O Villares Parada Inglesa foi um sucesso tal qual não víamos desde 2019, um sucesso de 93% vendido na zona norte de São Paulo, apartamentos de 32 a 71 m², empreendimento esse que tem a característica absolutamente certa do tipo de produto que a EZTec tem o domínio na classe média paulistana. Responsável também por aumentar o reconhecimento de receita da Companhia e trazer também a margem bruta para mais perto do histórico da Companhia.

Além disso, também lançamos o Brooklin Studios by Lindenberg, é o prédio anexo ao empreendimento Vista Brooklin, lançado no 1T24. Os estúdios by Lindenberg são apartamentos de 22 a 27 m², onde já se encontram com 62% vendido. Com isso, no ano de 2024, perfazemos um total de R\$ 646 milhões em lançamentos realizados, e lançamentos esses que, no seu total, já se encontram mais de 50% vendido.

Logo na sequência, conseguimos observar o que vamos fazer aqui, já no 3T, agora durante o mês de agosto, onde já tivemos na última quarta-feira, a convenção de lançamento do nosso próximo empreendimento, o Lindenberg Alto das Nações. Esse é um projeto que se encontra na Zona Sul de São Paulo, Chácara Santo Antônio, exatamente no complexo Carrefour da Marginal Pinheiros, localização em que já estão prontos tanto o supermercado exclusivo no formato de *mall* que o Carrefour desenvolveu, a torre Mixed Use, e atualmente está em construção a torre corporativa, que será a torre mais alta de São Paulo.

O nosso empreendimento residencial se encontra exatamente nesse complexo. É um empreendimento residencial no qual nós já iniciamos a construção, e o seu lançamento ocorrerá agora durante o mês de agosto, e eu vou deixar também maiores detalhes etc., para serem comentados pelo nosso presidente, Silvio Ernesto Zarzur.

Logo na sequência, falamos da performance operacional de vendas da Companhia. A performance de vendas atingiu R\$ 556 milhões, onde podemos observar um incremento, se comparado com o 4T23, de aproximadamente R\$ 300 milhões. Então nós mais do que dobramos em relação ao final do ano, a evolução trimestral de vendas.

E a boa notícia vinculada a isso, na verdade, são duas. A primeira delas, em larga escala, também fundamentado em imóveis performados, R\$ 135 milhões de vendas líquidas de imóveis performados, que corrobora imensamente com o volume de receita e, obviamente, de lucro bruto nesse trimestre para nós, e também o volume de distratos, que ficou bem abaixo dos 10%, número que foi atingido no 1T24. Então, quando eu olho e observo os R\$ 48 milhões em distrato, dá para contar apenas os R\$ 43 milhões, porque os demais R\$ 5 milhões foram de upgrades realizados durante o período, então os R\$ 43 milhões estão na casa de 6% a 7% de distratos em relação às vendas brutas, o que se refere a um volume absolutamente saudável para o histórico da Companhia.

Logo na sequência falamos das entregas, entregas essas que temos um volume bem menor do que no ano de 2023 e o volume do ano de 2024 estará em larga escala vinculado a empreendimentos do segmento Minha Casa Minha Vida.

Esta foto que aparece no nosso slide é do Fit Casa José Bonifácio, empreendimento esse que está 84% vendido e foi entregue agora no 2T, todas as fases obtendo-se o habite-se e entregue para os nossos clientes. Já entre o 3T e 4T, teremos a entrega de aproximadamente R\$ 600 milhões, empreendimentos esses que serão entregues dentro do prazo ou com alguma utilização do prazo de carência, mas sem nenhum risco ademais desses prazos como já vivemos no passado.

No ano de 2025 sim, teremos um volume de entregas muito mais significativo, na ordem de R\$ 2,3 bilhões, mas como vocês podem ver no gráfico de baixo e à direita, o volume vendido daquilo que entregaremos, tanto em 2024 quanto em 2025, já ultrapassa os 70%. Para 2024, em específico, atinge aproximadamente 80%. A boa notícia é que a formação bruta de estoque a partir dessas entregas não será um problema para a Companhia.

No próximo slide, nós percebemos o estoque total da Companhia, visto que estamos vendendo mais do que estamos lançando nesse 1S24, nós fechamos o 2T com aproximadamente R\$ 2,5 bilhões, fruto de lançamentos de R\$ 646 milhões e de vendas brutas de R\$ 878 milhões.

O nosso estoque performado, como um todo, atualmente está na ordem de R\$ 700 milhões, fruto em larga escala daquilo que entregamos no final de 2024, como por exemplo, o próprio Parque da Cidade, ou o Air Brooklin e os empreendimentos de Guarulhos, que obtiveram um bom volume de vendas agora neste 2T24.

Também falando de estoque, no próximo slide, o nosso Banco de Terrenos. O nosso Banco de Terrenos está na ordem de R\$ 9,3 bilhões. Notem, senhores, que as variações aqui se dão através de ajustes de projetos com o próprio plano diretor ou a revisão do plano diretor e da lei de zoneamento, bem como a inserção de Cepacs cravados, de Cepacs em projetos que nós temos ali na região da operação urbana Água Espraiada, região da Chucri Zaidan.

À parte dos R\$ 9,3 bilhões, temos alguma coisa como R\$ 5 bilhões em dois terrenos, que seja com contratos com cláusula resolutiva, aguardando o vencimento dessas cláusulas, que deverão ocorrer agora ao longo do segundo semestre, e ratificados, acrescerão R\$ 5 bilhões, o que significará para a Companhia até R\$ 14 bilhões em *landbank* ao final de 2024.

Agora, do operacional, eu passo para o financeiro. Gostaria de fazer aqui também uma menção honrosa à nossa Diretoria Administrativa, à Contabilidade e as áreas acessórias no fornecimento de dados, porque no ano de 2024 temos conseguido ser a primeira empresa na divulgação de resultado entre incorporadoras do setor.

O destaque desse trimestre, sem dúvida nenhuma, é a evolução da receita, uma evolução de R\$ 239 milhões para R\$ 416 milhões, são aproximadamente R\$ 180 milhões de crescimento, ou alguma coisa na casa de 80% de crescimento de receita, fruto de alguns indicadores importantes. O primeiro deles já mencionado, como a venda do estoque de imóveis performados, que impacta diretamente. Em segundo lugar, também, o reconhecimento imediato no próprio trimestre de lançamento do nosso Villares Parada Inglesa, e também do fruto de um volume significativo de vendas, de aproximadamente R\$ 80 milhões em vendas no Lindenberg Ibirapuera, empreendimento esse que, com o lançamento comercial da segunda torre, o Design Tower, com 13 vendas registradas nesse período, que contemplam R\$ 80 milhões, nos

ajudaram fortemente no incremento do reconhecimento de receita, fazendo com que o empreendimento tivesse atingido já, aproximadamente 40% de vendas como um todo.

Em termos de lucro bruto e margem bruta, obviamente que com o crescimento da receita, também temos um crescimento do volume de lucro bruto. A diferença de margem bruta pode ser observada por duas questões importantes aqui. A primeira delas é o próprio reconhecimento do Lindenberg Ibirapuera, criamos oportunidades de aquisição na Torre Design Tower, mas durante o trimestre ele é de pagamentos à vista, e o pagamento à vista gera algum tipo de desconto ao valor presente e, obviamente, o desconto ao valor presente é importante do ponto de vista de fluxo de caixa de alguma forma, porque vai diminuir a necessidade de caixa da Empresa ou da tomada de financiamento imobiliário, mas tem algum tipo de impacto na margem bruta da Companhia, e esse impacto pode ser visto do 34% no 1T para o 31% no 2T, impacto esse que permitiu à Companhia um incremento significativo no *bottom line* e no lucro líquido do 2T24.

Já no resultado da equivalência patrimonial abaixo e à esquerda, percebemos um crescimento de mais de 100% em relação ao 1T. Os R\$ 23 milhões são frutos, em alguma escala, do reconhecimento de resultado do nosso empreendimento, controlado em conjunto com nossos parceiros na Mooca, o Moóca Città Firenze e Milano, foram reconhecidos agora no 2T e nos ajudaram, além da própria evolução de obras que estamos tendo agora, as obras da EZCal, por exemplo, o Jota e o Lindenberg Alto de Pinheiros, dois empreendimentos que já estão nos ajudando também no reconhecimento da equivalência patrimonial.

À direita, e por último nesse slide, as despesas. Vocês podem observar que as despesas estão em linha histórica. Na média nós fizemos no ano de 2024, aproximadamente R\$ 65 a R\$ 66 milhões, com, obviamente, um acréscimo no 2T por um evento não recorrente, que é um evento técnico e nada de diferente do que a Companhia havia planejado, com a desmobilização de um estande importante da Companhia no empreendimento Unique Green.

No próximo slide, o resultado a apropriar. Este resultado a apropriar, da maneira que a área de Relações com Investidores demonstra aqui, tem por objetivo trazer para vocês um pouco mais de luz na formação futura do resultado da Companhia, e vocês podem observar que o gráfico de cima é o consolidado adicionado do resultado a apropriar da equivalência patrimonial. Hoje a equivalência patrimonial já está sendo considerado aproximadamente um terço do total do resultado a apropriar da Companhia, sendo que a equivalência já atinge aproximadamente 44% de margem bruta, enquanto o resultado

consolidado, ou seja, dos empreendimentos em execução pela própria Companhia, controlados pela Companhia, nos oferecem 40% de margem bruta.

É importante mencionar que nós estamos seguindo num crescimento de margem bruta desde o 2T23. Observem vocês que a margem bruta, então, é dada pelas unidades que estão sendo vendidas dos empreendimentos em lançamento ou em construção. Então, o que ocorre hoje é que empreendimentos, exemplo a vocês, como Arkadio, Expression e Exalt, Hub e Haute Brooklin, são empreendimentos cujas vendas que estão sendo feitas hoje, estão puxando de alguma maneira a margem bruta da Companhia a apropriar para cima.

Então essa também uma boa notícia. Fecho com a informação de que o total de equivalência nos oferece uma possibilidade de 41% de margem bruta a apropriar ou margem REF.

No próximo slide, o resultado financeiro. Ele se dá através de R\$ 29 milhões no 2T24, uma pequena variação em relação ao 1T24, dado o fato de que neste trimestre, no resultado, o IGP que compõe dois terços da nossa carteira, deu aproximadamente zero. E no trimestre anterior, no 1T, o IGP tinha dado próximo de 0,88. Então, embora o IPCA tivesse sido positivo e ele contemple um terço da nossa carteira, não foi suficiente para a manutenção do resultado que obtivemos anteriormente.

Eu acho que a boa notícia do ponto de vista de resultado financeiro é que o IGP-DI, que vai ser contemplado no resultado do 3T24 está sendo positivo, está sendo oferecido de maneira positiva à carteira, como já foram as divulgações aqui da Fundação Getúlio Vargas, da ordem de aproximadamente 0,6 a 0,7 até o momento.

Outra notícia interessante é o fato de que, em 12 meses ou em seis meses, tanto faz, o número é igual, o crescimento da carteira de alienação fiduciária foi de aproximadamente R\$ 50 a R\$ 60 milhões. Então, isso já é fruto das entregas que fizemos no final do ano passado, onde uma parte dos nossos clientes optou pela assinatura da alienação fiduciária conosco, muitos deles, inclusive, fazendo essa opção a 12% mais IPPU/IPCA, mas, não obstante, Silvio tem conseguido muitas vendas hoje de imóveis performados do estoque da Companhia através das alienações fiduciárias, alienações essas que contemplarão os resultados dos próximos trimestres e serão observados pelos senhores.

Com isso, do ponto de vista de resultado, o lucro líquido da Companhia atinge R\$ 89 milhões, é um crescimento de R\$ 32 milhões em relação ao resultado do 1T, com

crescimento de mais de 50% para uma margem líquida de 21%, um resultado que nós não observávamos na Companhia há praticamente dois anos, e que oferecerá para nós, obviamente também, um dividendo maior na mesma proporção.

Por último, ainda falando desse slide, abaixo e à direita, a nossa informação de caixa. Aqui uma informação importante, vocês conseguem observar que do ponto de vista de disponibilidades do primeiro semestre de 23 a 24, nós temos um crescimento de aproximadamente R\$ 50 milhões em disponibilidades.

Então a transição de caixa líquida para dívida líquida está se dando através do uso do financiamento imobiliário para a construção. Então significa que nas obras em andamento, nós estamos tomando as nossas necessidades de financiamento vindo dos bancos que fazem os financiamentos de produção para nós. Então o endividamento cresce, mas ele cresce de maneira saudável a taxas que hoje são abaixo de CDI. O nosso financiamento médio está a algo como 90% do CDI, com crescimento de caixa bruto.

Próximo slide, aqui apenas a menção de que a Companhia fecha com aproximadamente R\$ 4,8 bilhões em patrimônio líquido, a um valor patrimonial de R\$ 21,90 por ação, sendo que, do ponto de vista da liquidez da Companhia, eu não posso só contar os R\$ 828 milhões em caixa, mas também os recebíveis performados, que aqui não são apenas as alienações fiduciárias que nós mencionamos antes, que é de R\$ 444 milhões, mas também todos os recebíveis em transição para serem transformados em alienação ou para formação de caixa da Companhia através do repasse bancário, que performam R\$ 581 milhões.

Importante mencionar também que o resultado da equivalência patrimonial de R\$ 23 milhões, que anualizadamente dá quase R\$ 100 milhões, conversa com os ativos compartilhados investidos naquela equivalência patrimonial da ordem de R\$ 506 milhões. Então, dentro das parcerias, estamos obtendo um ROI que é aproximadamente 20% ao ano. Muito importante mencionar, porque parcerias será um tópico muito importante nos resultados da Companhia ao longo dos próximos anos.

Finalmente, antes de passar a palavra aos nossos controladores executivos, eu menciono aqui o pagamento de dividendos da Companhia aprovado pelo Conselho de Administração da ordem de R\$ 21 milhões, totalizando R\$ 0,10 por ação, que deverá ser pago agora no próximo dia 30 de agosto de 2024, sendo a data X da Companhia a partir do dia 9 de agosto de 2024.

Tendo dito isso, eu gostaria de passar a palavra ao nosso Presidente do Conselho, Flavio Ernesto Zarzur, para suas considerações iniciais. Flavio, bom dia. Por favor.

Flavio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos. É uma satisfação estar aqui, é bom estar vendo essa audiência que nós estamos tendo hoje. Esses números nos estão trazendo para aquela fase pós-pandemia que nos leva ao retorno à normalidade. Nós sabemos que é um dia depois do outro, sabemos que pode ser que essa normalidade agora esteja nesse nível, depois ela vai ter alguma coisa que vai ajustar, e depois ela vai voltar. Mas o nosso intuito, sem dúvida, é que nós permaneçamos nesse caminho de voltar à normalidade da história da EZTec, e tem toda uma estratégia clara e objetiva que está sendo executada. Nós aqui temos muita harmonia no sentido da estratégia que está sendo aplicada, e nesse sentido que eu estou muito satisfeito hoje, e obrigado a todos.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu vou deixar para fazer as minhas considerações depois das perguntas. É isso, eu queria dar bom dia para todos, agradecer a presença. Logo depois que vocês fizerem as perguntas, eu faço aqui, tá bom? Obrigado.

Pedro Lobato, BBI:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação e pelo espaço. Queria voltar um pouco no ponto da margem bruta, acho que o Emílio deu uma boa cor aí na introdução, mas mais para entender como é que vocês imaginam essa trajetória no curto prazo, uma vez que o volume de estoque performado que ao que parece, tem uma margem mais próxima dos 30 do que dos 40 da REF, ainda tem um peso relevante no seu estoque, enfim, como vocês imaginam essa trajetória dos 30% reportado nesse tri para algo próximo dos 40% da REF?

E a segunda é mais para entender nesse ponto, esse comentário de mudança na estratégia, nós vimos até esse lançamento do Parada Inglesa com um volume de venda bem mais robusto do que estamos acostumados. A ideia é realmente primeiro entender qual foi o efeito que vocês atribuem a esse volume de venda tão mais forte do que no lançamento habitual, e qual que deve ser a estratégia para os próximos lançamentos, se é focar em aumentar mesmo o giro e entregar uma versão mais forte do que o histórico ou voltar agora para a tabela mais gradativa. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Pedro, eu vou responder a segunda pergunta, essa pergunta de margem bruta eu vou deixar para o Emílio falar.

Nós fizemos uma remodelação na Tec Vendas, então nós a reestruturamos, nós fizemos várias melhorias na parte nossa de venda online, e nós fizemos investimento em imobiliárias parceiras, então eu posso falar que a nossa capacidade de vender aumentou de forma substancial. Então isso nos permite, eu estou falando por exemplo, em mesmas bases de preço e condições, vender mais.

Depois, nós adotamos políticas comerciais com mais facilidade, mais agilidade em aprovação de crédito e facilidade em pagamento, dentro de uma segurança de administração de carteira que nós estamos acostumados a fazer. Então, o ponto é assim, com uma pequena vantagem comercial em termos de preço e dando uma flexibilidade dentro do que é seguro na parte de cobrança, nós conseguimos ampliar muito o volume de vendas em mesmas bases. E esse pequeno desconto que nós demos, ele nos auxiliou a atingir esse volume.

Então a nossa ideia é continuar a melhorar essas estruturas, nós estamos fazendo várias ações para aumentar nossa capacidade de venda. Eu estou sempre falando em mesmas bases de preço e de condições de financiamento, estamos reforçando toda a nossa estrutura de vendas, estamos investindo muito nisso, eu acho que nós encontramos um caminho importante, e junto com o Leôncio Martinz, que é o nosso Superintendente Geral da Tec Vendas, nós temos desenvolvido várias coisas importantes para a Empresa e eu espero acelerar as vendas com manutenção dos preços e das margens. É isso.

Emílio Fugazza:

Silvio, obrigado pela resposta. Pedro, então complementando a sua questão a respeito da trajetória das margens.

Primeiro, só lembrar da questão técnica aqui. Pedro, quando nós divulgamos margem REF, a margem REF ainda não contempla nem o imposto que nós tiramos na parte de custo, como também a parte dos encargos capitalizados do uso do financiamento à produção.

Então, em épocas em que nós temos pouco uso, isso é irrelevante. Agora, atualmente, nós temos tido um pouco mais de uso, o Pedro até aqui faz o *disclaimer* disso no nosso *release*, mas então você poderia imaginar que o 41% que eu tenho de margem bruta hoje, quando ele se transforma na prática, ele deveria se transformar na casa dos 37.

Então, quando eu olho para a margem bruta que estamos vendo agora, no 2T de 31, o foco é trazê-la até o 37.

Muito bem, o que percebemos? Um empreendimento como o Villares Parada Inglesa, ele entrou na contabilidade de aproximadamente 35, porque ele já contempla o ajuste a valor presente. Então, esse 35 do Parada Inglesa, ele já é pelo menos esse 37 que eu estou te mencionando, então eu vou chegar lá neste novo lançamento que está aí.

As vendas dos imóveis em construção estão mostrando isso em alguns casos. O Lindenberg Ibirapuera é um caso que não, porque existe uma estratégia comercial aqui de ampliação das vendas, e essa ampliação das vendas às vezes está acontecendo com uma oportunidade que gera a possibilidade do pagamento à vista da unidade, isso traz a margem um pouquinho mais pra baixo também.

No estoque pronto, não é verdade que o estoque pronto está numa margem de 30 não. Nós temos estoque pronto que está na margem de 45, 46. Mas em alguns casos, dada uma política comercial, para ter um pouco mais de volume de vendas e acelerar, como o próprio Silvio mencionou, nós abrimos um pouquinho mão disso. A minha opinião é que isso é um crescimento gradativo para chegarmos lá. O importante é que aquilo que estamos vendendo em construção está mostrando que vamos chegar. Mas é óbvio que é um passo a passo, isso terá que ser visto ao longo dos trimestres, Pedro.

Pedro Lobato, BBI:

Sim, muito obrigado, Silvio e Emílio. Bom dia.

Fanny Oreng, Banco Santander:

Obrigada, Pedro. Bom dia para todo mundo. Bom dia, Emílio.

A minha pergunta é com relação a lançamentos. Acho que chama bastante atenção a melhora até na performance do que foi lançado agora no 2T, e nos estoques da Companhia. O estoque ainda tem um nível elevado, se você comparar o histórico retirando o pico de 2016, 2017, vocês ainda estão com o estoque médio um pouco acima da média histórica, mas os números da cidade de São Paulo são também bastante encorajadores do ponto de vista de nível de estoque, que estão bem abaixo da média histórica. Então, eu queria entender se vocês estão com uma propensão maior a acelerar lançamentos agora nesse segundo semestre ou vocês ainda querem que o estoque da Companhia caia um pouco mais para acelerar o nível de lançamento? Seria essa a minha pergunta. Obrigada.

Silvio Ernesto Zarzur:

Fanny, obrigado pela pergunta. Primeiro, e eu não vejo estoque, a palavra estoque para mim não é bem empregada. Nós temos mercadoria na loja. Se eu não tenho mercadoria nessa quantidade que eu tenho, nessa variedade que eu tenho, eu não consigo fazer venda, eu não consigo atingir o volume de venda que eu gostaria. Eu só vou falar uma coisa, a loja que é da minha preferência de comprar roupa, é aquela que tem tudo. Eles têm todos os modelos, todas as cores etc., etc., é onde eu compro. E eu penso em gerir a Empresa dessa forma, então eu quero ter estoque de mercadoria para atender todos os clientes, para os corretores terem aquela diversidade de imóveis para vender de forma a poder atender todo mundo. Então, eu não vejo a nossa mercadoria como estoque, e eu não pretendo ter ela muito menor, eu pretendo manter um volume grande de mercadoria à venda para podermos atender o mercado.

E nós temos um *pipeline* mais robusto para o segundo semestre, que está dentro do que é projetado. Então, nós vimos com um *pipeline* um pouco mais robusto do que do primeiro semestre, haja vista já esse lançamento que nós vamos abrir amanhã o plantão, que é entre R\$ 500 e R\$ 600 milhões de VGV, e seguimos com os lançamentos previstos até o final do ano.

Se nós pensarmos em termos de médio prazo, de novo, aquela estratégia que eu falei de reforçar a parte de vendas e aumentar a nossa capacidade de vender, ela nos leva no médio prazo a atingir um volume maior de lançamento, o que também vai trazer, no arrasto, um aumento um pouquinho de estoque. Quando nós mudarmos de patamar, eu pretendo mudar de patamar de lançamento, aí é a médio prazo. Vamos ver se conseguimos, vamos ver se os planos que nós temos dão certo, mas nós temos esse objetivo na Empresa. Eu acho que é isso.

Fanny Oreng:

Obrigada, Emilio. Não sei se faz sentido para vocês, mas daria para vocês darem uma base mais ou menos do que seria esse nível de lançamento que poderia fazer sentido, dada a reestruturação dessa área comercial, vocês levarem a Companhia? Se seria aquele 2,5 bi que nós falamos, ou alguma coisa um pouco além?

Emílio Fugazza:

Fanny, lembrando que a Companhia não tem um *guidance* oficial, então isso são projeções da nossa cabeça.

Silvio Ernesto Zarzur:

Mas é um aumento, Fanny, nós pretendemos ampliar, eu não quero precisar número, porque depende de coisas que não estão sob controle. Eu quero dar resultado para vocês e não falar que eu vou ter. Eu sei que vocês têm que fazer conta etc., etc., mas eu também queria falar coisas que eu tivesse certeza absoluta. Agora, que dentro do plano da Companhia, nós temos uma ampliação dos volumes de venda, desenvolvemos uma série de estratégias, nós estamos buscando parcerias que nos ajudem a ampliar esse volume.

Eu olho assim, a Empresa tem uma capacidade financeira de um tamanho, uma capacidade de construir, de um tamanho, e de administrar. E as vendas são o nosso gargalo. E dentro da estratégia que nós estamos de ampliar a capacidade da Tec Venda e buscar parcerias, eu acho que vamos conseguir um aumento grande dessa capacidade que é onde está o nosso gargalo, e naturalmente isso vai desaguar num aumento do nosso *pipeline* de lançamento daquilo que nós executamos.

Então, temos que seguir e eu estou muito confiante que vai dar certo. Agora, volume eu não consigo dar.

Fanny Oreng:

Está ótimo. Maravilha. Perfeito, obrigada, Emílio. Obrigada, Silvio. Muito obrigada.

Ruan Argenton, Banco XP Investimentos:

Bom dia, pessoal, bom dia Silvio, Flavio, Emílio, time. São dois temas que eu queria tocar aqui.

O primeiro é, se vocês pudessem dar um pouco de detalhamento de o que vocês estão vendo de vendas na ponta em julho, se continuamos nesse ritmo de venda de estoque performado, queria um pouco de detalhe.

E outro tema que eu queria tocar aqui é sobre *landbank*. Acho que na linha que o Silvio falou de potencial crescimento de lançamentos, nós vemos que a Companhia tem um *landbank* bastante razoável, bastante volumoso, e eu queria entender como que está a cabeça de vocês para a compra de terrenos para frente, se a ideia é mais consumir esse *landbank* que vocês têm ou a ideia é manter um nível de *landbank* mais alto.

E também, se vocês pudessem dar um pouco de detalhamento da decisão de compra de terreno do Extra, eu acho que seria legal para nós. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Ruan, bom dia. Obrigado pela pergunta.

Ruan, o Extra segue o rumo normal dele. Nós estamos dentro do que está combinado no contrato, caminhando, tem o caminho que ele tem que ser traçado, e ele está no ritmo normal deles. Eu posso falar isso.

A princípio, nós pretendemos consumir terreno, então a pergunta que você falou é consumir ou comprar. Nós pretendemos preferencialmente consumir um pouco esses terrenos. É que vocês vão ver ainda aquisição de terreno, vai acontecer ainda aquisição de terreno, mas como princípio básico, nós queremos reduzir um pouco esse *landbank*.

Eu quero lembrar que nós tínhamos uma parte do nosso *landbank* voltado para o comercial. Então nós tínhamos a EZ Inc ainda a temos, mas o segmento comercial não respondeu ou não está respondendo de forma adequada, e aqui em São Paulo o terreno não existe isso, o terreno é comercial, o terreno é residencial. O terreno está aí e está aí para ser usado, tanto para residencial como para comercial. Então quando você olha esse aumento do nosso *landbank*, ele está voltado também para alguns empreendimentos que eram para ser feitos residenciais e vão ser feitos comerciais. Vocês vão ver, nós vamos lançar na Alves Guimarães, nós vamos lançar na Fernandes Moreira ainda esse ano, dois empreendimentos residenciais onde estavam projetados empreendimentos comerciais.

Então vai ter alguma aquisição de terreno, mas a ideia é consumirmos um pouco os terrenos do *landbank* e deixar a Companhia um pouco mais líquida em termos de caixa, nós achamos que isso também pode melhorar nossa rentabilidade. Mas só tem um ponto que eu quero falar. Se conseguirmos rodar a Companhia num volume maior do que esse que nós estamos rodando agora, devemos voltar a fazer compras de terreno normal. Mas agora, agora, vocês vão ver alguma compra de terreno, mas nós estamos mais ou menos em *hold*. É isso.

As vendas de julho. Eu não vou falar de julho, eu vou falar do trimestre. Eu espero manter as vendas ou aumentar. O objetivo sempre é esse, se vocês me perguntarem no trimestre que vem eu vou falar a mesma coisa, e no final do ano eu vou falar a mesma coisa. Eu quero aumentar as vendas da Companhia. E eu estou lutando, estamos lutando aqui todos nós juntos para aumentar isso todo trimestre, estamos tomando uma série de

medidas e providências para isso acontecer. Se tudo correr bem, se nós não tivermos problemas, devemos conseguir atingir esse objetivo.

Ruan Argenton:

Sim, obrigado. Obrigado, Silvio. Obrigado, pessoal. Um bom dia.

Luma Paias, Banco UBS:

Bom dia, pessoal. Obrigada pela oportunidade de fazer pergunta. Do nosso é um *follow-up*, na verdade, do tema de lançamento, mas nós gostaríamos de pegar uma cor maior de como está a cabeça da Companhia em termos de *pipeline* de lançamento que o Silvio citou, além do Lindenberg Alto das Nações que vocês comentaram aqui no *call*.

Então, em outras palavras, nós queríamos saber aqui um pouco mais as características desses lançamentos, como deve ser o mix de produto, o preço por metro quadrado, localização, por exemplo. E o principal, como está a expectativa de performance de venda para esses produtos. Obrigada.

Silvio Ernesto Zarzur:

Luma, eu tenho expectativa de venda alta para os lançamentos que nós vamos ter. Então, eu já tenho uma expectativa, eu estou apostando em uma venda alta nesse grande, no Alto das Nações. Nós vimos com dois prédios de estúdio, eu acho que desse eu posso falar que estão tão bem ajustadinhos, em Pinheiros e na região da Berrini, que eu também acredito que vamos vender bastante. O de Pinheiros eu não sei precisar, mas acima de 17,5 e o da Berrini não sei, por volta de 12, 13, eu não sei, são produtos bem ajustados em termos de custo por preço de venda que nós estamos falando, e quando eu olho eles, eu acredito em alta velocidade de comercialização. Nós temos um alto padrão na região de Moema, com preço de venda na faixa acima de 24, não sei, essa podemos pensar numa venda um pouquinho mais lenta. Não são empreendimentos grandes, VGV no máximo de 250 milhões para baixo, talvez o Agami um pouco maior, que é perto de 250, o resto um pouco para baixo.

E nós temos mais dois ou três lançamentos que estão na linha, e que nós vamos fazer eles ou não de acordo. Nós temos o Minha Casa, Minha Vida em parceria, não é um volume muito grande e é operado pelo parceiro, isso é muito importante, quando você nos vê agora nós lançando a Minha Casa, Minha Vida no médio prazo, vai ser operado pelo parceiro, nós temos lá o compartilhamento do controle de todas as ações, mas não vamos atuar na ponta da operação porque nós entendemos que isso ocupa a nossa

capacidade operacional e julgamos melhor fazer dessa forma por enquanto. Num segundo momento talvez voltemos com o baixa renda.

Eu acho que é isso, podemos ter mais dois ou três lançamentos talvez até o final do ano, mas eu ainda não tenho condição de precisar eles para você. É isso.

Luma Paias:

Sim, super claro, obrigada.

Jorel Guilloty, Banco Goldman Sachs:

Bom dia a todos, obrigado por tomar minhas perguntas. São duas.

Eu queria primeiro perguntar sobre a Esther Towers, se poderiam dar um pouco de cor de como está indo o processo de venda ou de *lease-up* para o ativo, como vocês estão, qual o teor das conversas, só para entender um pouco mais.

E eu tenho uma pergunta um pouco mais macro, queria entender se vocês podem comentar como estão vendo a disponibilidade e o custo de crédito imobiliário para seus clientes, quer dizer, você está vendo que está melhorando, está um pouco mais difícil, está um pouco mais disponível, então seria isso. Obrigado.

Flavio Ernesto Zarzur:

Jorel, bom dia. Prazer estar respondendo para você. Aqui no Esther Towers, nós estamos com o prédio em compasso de espera. Temos feito aqui algumas coisas que é basicamente o heliponto lá em cima e dando um tempo para ele. Nós estamos esperando o melhor momento para colocar ele, nós temos sempre conversado com as imobiliárias para vermos o momento certo para lançar. Para movimentar isso no sentido de terminar, nós vamos ancorar ele em alguma coisa, tipo uma locação que reflita 50% de um dos blocos para que nós possamos concluir. Então essa é estratégia, graças a Deus, não temos um endividamento alto, então nós temos condição de esperar o melhor momento para poder colocar essa mercadoria, e estamos abertos a todas as oportunidades, mesmo que no começo com uma margem no aluguel um pouquinho menor para que possa evoluir no tempo. É isso. Primeiro, precisamos ancorar.

Emílio Fugazza:

Jorel, a questão do crédito imobiliário, nesse momento, é óbvio que nós escutamos bastante coisa a respeito de taxas de financiamento ou das dificuldades que os bancos

têm nesse momento, dado já a utilização completa do mapa 4 como *funding* para os nossos clientes e, portanto, eles precisam das captações através das LCIs, através das LIGs e tudo mais. Mas o que nós temos visto é que as taxas têm sido em dois dígitos baixos. Elas têm sido ao longo de 2024, na casa de 10,5% a 11% mais TR. Essas têm sido as taxas. Então, os clientes aqui da EZTec têm conseguido fazer os seus repasses, e aqueles que por algum motivo têm alguma dificuldade, a Companhia tem à disposição essa carteira própria com a relação fiduciária oferecendo esse crédito. Em alguns casos, nós oferecemos a 10, nós temos casos que oferecemos a 9 ou a 8, em outros casos, obviamente, a 12.

O nosso mix de carteira, hoje, está na ordem de 10% mais IGP para dois terços e 10% mais IPCA para um terço. É isso, temos visto sem grandes dificuldades de repasse para o cliente que tem a comprovação de crédito de aproximadamente 30% da sua renda para oferecer como pagamento de parcela, Jorel.

Jorel Guilloty:

Sim, ficou claro. Obrigado.

André Dib, Banco Itaú:

Bom dia, pessoal. Obrigado pela apresentação e pela pergunta. Do meu lado são duas.

A primeira mais do lado de custos. Nós temos sentido aqui um *feedback* da indústria de uma pressão um pouco maior, principalmente do lado de mão de obra, vinda de prestação de serviço. E ao mesmo tempo também temos um pouco de preocupação com materiais, dado o nível do câmbio um pouco mais alto. E aí eu queria pegar um pouco da percepção de vocês, como é que vocês estão sentindo isso, se vocês têm sentido algum aumento ou alguma perspectiva de aumento, tanto de mão de obra como de materiais.

E a segunda, um pouco mais rápido aqui, só sobre o nível de desconto concedido, acho que vocês mencionaram não sei se na *prévia* ou no *release*, um desconto médio próximo de 6% na venda do estoque. Eu queria só pegar um *update* aqui, qual o nível que vocês estão vendo isso, esse desconto para a venda de estoque em julho? Se manteve nesse nível, aumentou, diminuiu? Enfim, seria isso. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

André, obrigado pela pergunta. Eu vou começar falando de custo primeiro.

A Companhia, de novo, nós estamos trabalhando aqui, você vê, pela forma como nós estamos respondendo, acho que vocês têm uma ideia do quanto que nós estamos na operação, junto da operação da Companhia. Então, a engenharia não reporta nenhum aumento de custo, as pressões que você falou existem, mas nós temos mitigado ela através de várias ações, nós modernizamos fortemente a engenharia da Empresa. E, para você ter uma ideia, nós conseguimos entender o aumento de custo do fornecedor para ver se ele tem justificativa para pegar um aumento ou não, através, inclusive, de cotações internacionais de matérias-primas.

Eu falo assim, realmente nós atingimos um nível de gestão de suprimentos muito importante. Então, o que eu tenho para falar para você, eu vou falar a respeito de custos. Nós conseguimos trazer os custos para dentro, nós não estamos reportando mais estouro de obra, pelo contrário, é que nós não levamos para contabilidade a economia que eventualmente nós estamos conseguindo fazer ainda. Isso tem uma, quando nós temos a segurança de que ela realmente aconteceu, aí nós levamos. Por enquanto nós estamos com economias projetadas.

E o nosso G&A também está dentro do ajustado, nós temos hoje um controle muito preciso disso. A Companhia, em termos de gestão de custos, ela mudou completamente de patamar daquilo que era, eu não sei, há três, quatro anos. Então nós temos hoje uma gestão muito mais forte, então não, não percebemos aumentos de custos, pelo menos para a Companhia. Eu não posso falar para o mercado em geral, uma parte disso é fruto do mercado e uma parte é fruto daquilo que nós desenvolvemos internamente.

Eu quero falar o seguinte, não existe desconto de 6%. O que existe é algum desconto muito menor que isso em média, existe uma carteira de alienação fiduciária me ajudando na venda e provendo, o Emílio falou em termos de 10% mais correção monetária, que é alguma coisa como nós conseguindo ajustar isso em termos de 14%, que daria 140 do CDI, mas temos um auxílio disso para vender imóveis. Nós temos uma velocidade de aprovação de crédito, hoje em dia, muito maior do que tínhamos há um ano. Nós temos uma equipe de vendas trabalhando com muito mais força, e nós demos uma facilitada dentro, porque antes tínhamos aqui no Brasil uma lei de distrato que era extremamente desfavorável para nós. Então você tinha que ter uma rigidez na forma como você aprovava o crédito. Quando nós entramos com essa lei de distrato nova, onde o cliente perde 50%, nós ajustamos a aprovação de crédito, para a lei atual brasileira que ela nos protege de uma forma mais efetiva. E essas ferramentas juntas que trouxeram esse aumento de vendas.

Então o desconto, ele não é nessa ordem que você está imaginando, agora um fato que nós temos que medir, estamos num mercado com muita concorrência, quando nós vamos lançar um prédio hoje em dia, não lançamos o prédio, isso não é desconto, é a viabilidade do empreendimento para atingirmos a venda. Não lançamos exatamente no preço que nós gostaríamos, então por exemplo, quando o mercado está muito aquecido, você vai lançar um empreendimento, muitas vezes você olha lá na hora de lançar, você aumenta 3, 4, 5% o preço do que aquilo que está projetado.

Isso hoje não tem acontecido, nós temos lançado os prédios dentro do preço necessário para atingirmos liquidez boa. Isso não é desconto, é estar trabalhando de acordo com o mercado. Acho que é isso.

André Dib, Banco Itaú:

Ficou claro, muito obrigado. Bom dia, pessoal.

Gustavo Cambaúva, Banco BTG Pactual:

Oi, pessoal, bom dia. Eu queria perguntar aqui um pouco sobre a JV com a Lindenberg. Vocês têm esse lançamento agora do Nações Unidas que vocês vão fazer usando a Lindenberg, é mais entender um pouco como é que vocês estão vendo a evolução dessa parceria, tanto no uso da marca, como o time da Lindenberg, como tem funcionado, e entender um pouquinho o potencial que vocês acham que isso pode chegar, de tamanho, eventualmente, quanto de VGV dá para lançar dentro da JV, tanto do ponto de vista do apetite do parceiro, quanto de demanda. É uma marca bem reconhecida em São Paulo, esses projetos de alto padrão têm ido muito bem. Entender um pouquinho como é que vocês estão vendo o futuro dessa operação. Obrigado, bom dia.

Flavio Ernesto Zarzur:

Bom dia, Gustavo. Muito bom falar com você. Basicamente, a parceria com a Lindenberg é uma parceria de 15 anos. Agora, nos últimos dois anos, intensificamos com a EZCal. Ela tem funcionado muito bem, a incorporação via Silvio tem dado fluidez inclusive para parte do nosso *landbank*, então por exemplo nós vamos fazer com eles algum empreendimento, algum terreno que nós temos em estoque, eles vão desenvolver eles mesmos, e nós apoiaremos.

Nas vendas tem funcionado muito bem, a nossa equipe de vendas está muito focada no média-alta renda e eles estão mais focados no alta renda. Então tem funcionado muito bem, tem nos apoiado, então é uma coisa que tem evoluído bem. Nós entendemos que, dado a sinergia que nós temos, dado a todo o conhecimento que nós abarcamos nesse

tempo de parceria, devemos concluir nos próximos seis meses alguma coisa para evoluir com eles mais próximo da EZCal.

Basicamente era isso, e o Silvio quer dar mais algum detalhe.

Silvio Ernesto Zarzur:

Tendo muito bem as parcerias, nós já fizemos de vendas nos produtos com eles, 600 milhões. Então quando você olha, desde que travamos essa parceria da EZCal, nós já fizemos 600 milhões de vendas. E agora temos ainda esse lançamento grande que nós temos pela frente e temos ido muito bem. Eu acho que nós temos um volume, vamos falar, o volume cresce um pouquinho ainda dentro disso, e temos conseguido margem um pouquinho melhor vendendo junto com eles. Quando nós vendemos com a marca deles, com eles junto no plantão, temos conseguido uma margem um pouco melhor, o que ajuda a equilibrar a margem que nós temos tido um pouco mais de dificuldade na concorrência tão grande que nós estamos pegando.

Então, quando você vê a margem da EZTec também, ela é um mix de tudo, aonde um dos componentes que puxa a nossa margem para cima são os empreendimentos com a Lindenberg. Nesse Alto das Nações, por exemplo, eles estão nos ajudando a vender, eles nos ajudaram a vender no Lindenberg Ibirapuera, e uma das estratégias de venda para aumentar o volume é ter a Lindenberg Vendas atuando. Nos plantões eles venderam desde que traçamos a parceria, R\$ 300 milhões de mercadoria para nós. Então, acho que isso é muito bom e nós acreditamos muito nisso, acho que isso pode tomar um corpo ainda maior. É isso.

Emílio Fugazza:

Deixe-me só fazer um complemento. Como a construtora Adolpho Lindenberg é uma empresa de capital aberto também, então ela vem divulgando, seja através de comunicado ao mercado, seja através das atas de reunião de conselho dela, os investimentos que ela vem fazendo conosco. Então, o que o Flavio menciona é que nós estamos ampliando esses investimentos. Então, o Alto das Nações é uma dessas ampliações, nós temos uma outra ampliação que já foi aprovada pela Lindenberg, um investimento conjunto com a EZTec, ali na própria região da Chácara Santo Antônio, que é a Rua da Paz, e temos também outros investimentos em vista. Então é isso que vamos continuar.

Perfeitamente, o Silvio está me lembrando aqui, nós já fizemos essa aprovação e já estão acontecendo as aquisições de terreno na região do Paraíso. Então nós temos três

lançamentos para fazer que já estão aprovados inclusive pelo conselho da Lindenberg. Então a nossa parceria não para, isso tudo acontece esse ano, Gustavo.

Silvio Ernesto Zarzur:

Esse ano, o Emílio foi otimista, uma parte esse ano e uma parte o ano que vem. O Emílio foi otimista, uma parte desses três esse ano e uma parte do ano que vem.

Emílio Fugazza:

Obrigado, Silvio. Obrigado, Gustavo.

André Mazzini, Banco City:

Oi, time, tudo bem? Obrigado pela apresentação. A maior parte das perguntas já foram respondidas, mas acho que eu tenho duas rápidas aqui.

Então, a primeira é sobre o *lendbank* da EZInc. Até poucos trimestres atrás ele estava mais parrudo, ali por volta de 2 bi, e nesse tri agora ele diminuiu bem, foi para 76 milhões, e parece que foi tudo para a própria EZTec de incorporação residencial. Então foi isso mesmo, o *lendbank* foi trasladado da Inc. para residencial? Alguma dificuldade com aprovação, zoneamento, dado que tem regiões da cidade que não pode ser residencial, tem que ser corporativo somente, ou esse *lendbank* era flex realmente, e deu para passar para a EZTec sem nenhum problema? Essa é a primeira.

E a segunda, se vocês puderem falar um pouco mais dessas parcerias no Minha Casa Minha Vida que vocês estão fazendo, se tem um *player* preferido, que nem obviamente tem na alta renda com a Lindenberg, se tem algum paralelo como esse na baixa renda, um *player* que vocês acham que vão fazer negócio repetido no Minha Casa Minha Vida. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Primeiro vou falar da EZInc. Basicamente, aqui em São Paulo eu não me lembro, nós não temos nenhum terreno que é só comercial. Eu acho que até existe isso que você falou em algumas regiões, mas nós não temos nenhum. E basicamente o todo vai virar residencial ou já virou residencial. Alguma coisa nós locamos, tem imóvel nosso que tem um prédio grande, ele deve se transformar em locação, onde nós usamos lá o potencial construtivo que está dentro do terreno e em outros empreendimentos. Então, basicamente, nós não temos mais *lendbank* para comercial. Pronto.

A outra pergunta, o Minha Casa Minha Vida. Nós temos várias parcerias em andamento. E para falar a verdade, uma com cada empresa. Nós temos com quase todos os grandes *players* do mercado, nós temos parcerias onde somos sócios deles nos empreendimentos. É que eles não estão firmados ainda, mas é uma coisa que no final do dia a nossa parte vai dar acima de 1 bilhão e ela está andando. Nós temos aqui vários empreendimentos que nós fizemos repetidamente com a BP8, isso também está dentro do nosso *release*, é só ler, nós temos seis ou sete, eu não sei. Então eles são repetidos, mas basicamente nós estamos fazendo parcerias com várias empresas. E ainda não temos esse *player* que você perguntou.

Pedro Lourenço:

Finalizamos a nossa sessão de perguntas e respostas, e agora gostaria de passar a palavra para os nossos administradores para que Silvio e Flavio possam fazer as conclusões.

Flavio Ernesto Zarzur:

Bom, de novo, renovo a nossa satisfação de ter tido, depois de um período pós-pandemia, que não fizemos o desempenho que usualmente fazemos e não estávamos satisfeitos. Nós realmente, e renovo aqui a declaração de que nós todos e todos os nossos funcionários colaboradores têm se empenhado muito para voltar ao desempenho histórico da Empresa, sem dúvida usando todas as técnicas que hoje estão disponíveis na mídia, disponíveis de controle mais rígido. Então, tenho certeza de que nós vamos chegar lá.

Na questão do corporativo, conforme eu falei, estamos esperando uma melhor oportunidade. Graças a Deus e ao nosso histórico e valor, nós não temos alguma coisa que nos faça tomar alguma medida muito sob pressão, então estamos esperando uma oportunidade para alavancar, estamos abertos e sempre vamos fazer. E com certeza, em relação ao nosso *landbank*, a nossa área de incorporação, a direção da Empresa está 100% focada em fazer uso na melhor velocidade, com os melhores parceiros ou com desenvolvimento interno.

Muito obrigado, vou passar para o Silvio para ele fazer as considerações finais.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria falar uma coisa, o Silvio Yamamura, que é diretor da Empresa já desde 2007, ele está assumindo a Diretoria de Incorporação no meu lugar. Então isso é um movimento que nós estávamos estudando há muito tempo, temos preparado isso há

bastante tempo, temos estudado isso com bastante cuidado, é um cargo importante dentro da Empresa. Eu vou continuar aqui, eu não vou diminuir minha carga de trabalho, eu vou mudar ela em direção de outros lugares que nós estamos considerando que são mais importantes na Empresa. O Silvio está aqui já faz 17 anos, ele é a pessoa mais indicada para isso, nós pensamos bastante, então é um cargo importante, mas estamos fazendo isso com segurança e nós acompanharemos juntos para isso correr bem. Então acho que é um comunicado importante, nós temos certeza do sucesso dele.

Essa nova marca que nós trouxemos, ela moderniza um pouco a visualização da Empresa de acordo com o que a Empresa está vivendo. Hoje a Empresa é uma Empresa diferente da que era dois anos atrás. Hoje estamos caminhando muito mais como uma Empresa perene, muito mais uma Empresa profissional, com sistemas, com controles.

Eu acho assim, controlado do jeito que nós estamos, com o nível de segurança que temos, só banco. Eu estou com um pensamento desse. Nós temos controles muito efetivos e muito fortes de tudo. Acho que isso dá uma tranquilidade para quem administra, muito grande. E eu me sinto muito seguro com os controles que estão estabelecidos aqui, porque ter as ferramentas para decisão, tudo, nós temos. Temos no nosso DNA o sangue da incorporação, o sangue comercial. Você vê que quando nós conversamos aqui, falamos muito de operação, porque estamos na operação, mas nós temos um time muito empenhado, uma diretoria muito empenhada, eu tenho certeza de que nós vamos ter um sucesso crescente ao longo do tempo.

Acho que é isso, eu agradeço a todos pela audiência, fico à disposição para responder eventual pergunta que vocês tenham, vocês podem conversar com a R.I. ou nós respondemos, então tudo bem, é isso. Obrigado para todos.

Pedro Lourenço:

Obrigado a todos pela audiência. Antes de encerrar nossa teleconferência, gostaria de desejar um feliz aniversário para o Flavio, em nome da Companhia, em nome de todos os nossos investidores. Parabéns, Flavio.

A nossa teleconferência de resultados está encerrada. Não deixem 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 dia e um ótimo final de semana.

“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”