

Teleconferência 4T21 – EZTec

Pedro Tadeu Lourenço:

Bom dia senhoras e senhores. Sejam todos bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T21 da EZTec. Informamos que este evento está sendo gravado e que 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 teleconferência, queiram, por favor, solicitar a ajuda do suporte através do chat. Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou código ID, disponível em nosso site de RI. Também no nosso site, vocês vão poder encontrar os slides da apresentação na nossa central de download.

As informações estão disponíveis em reais, em BR GAAP, IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária no Brasil, no contrário estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante essa teleconferência relativas às perspectivas de negócio da EZTec, suas projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantia 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 futuras.

Agora, para iniciar nossa conferência, gostaria de passar a palavra ao Sr. Emílio Fugazza, nosso Diretor Financeiro e Diretor de Relações com o Investidores, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Emílio, o senhor pode prosseguir.

Emílio Fugazza:

Pedro, obrigado. Bom dia a todos. É um prazer estar aqui na divulgação de resultados do nosso 4T21 e do ano de 2021 como um todo. Eu gostaria de fazer a menção que na sala aqui conosco, está o nosso Presidente do Conselho e Vice Presidente Executivo, Flávio Ernesto Zarzur, o nosso Vice Presidente do Conselho, Samir Tayar, o nosso Presidente da Companhia e Diretor Técnico, Marcelo Ernesto Zarzur, e o nosso Diretor Comercial e de Marketing, Marcos Ernesto Zarzur.

Queria fazer também uma menção, que hoje pela primeira vez em dois anos, entramos no escritório sem uso de máscaras, dado o decreto que o nosso governador mencionou no dia de ontem.

Então, quero fazer uma menção especial aqui, ao nosso Presidente do Conselho, que frente ao RH durante esses dois anos fez uma gestão precisa e extremamente importante para a Companhia durante a época da pandemia, fazendo com que todos nós 80/90% do tempo,

estivéssemos trabalhando aqui dentro do escritório, o que foi algo que contribuiu definitivamente, para mantermos controle sobre as operações e principalmente, resultados sempre em linha com resultados históricos da Companhia, que são resultados superiores à média do setor.

Dito isso, gostaria de começar falando na página três, sobre os lançamentos do ano de 2021. Lançamentos, esses que somaram R\$1,900 bilhão. Começando pelo destaque que foi o 4T21, destaque esse, o Unique Green com R\$367 milhões de VGV lançado, sendo ele, estando em 52% vendido. Empreendimento esse que ainda não foi reconhecido, não impactou os resultados do 4T21. Portanto, ele ainda não auferiu receita para a Companhia, mas já devemos ter esse reconhecimento agora nos próximos trimestres.

É importante ressaltar também, que dos empreendimentos lançados no ano de 2021, temos uma margem ponderada média em linha com as margens históricas da Companhia, margem essa esperada pouco acima de 40%.

Na página quatro, a nossa performance de vendas. Atingimos R\$1,279 bilhão em vendas brutas para o ano, sendo que o destaque do 4T foram as vendas de lançamentos, como sendo o maior trimestre de vendas de lançamentos desde o 1T20, mas o próprio 4T21, foi o melhor trimestre de vendas durante todo o período da pandemia para a Companhia.

Por outro lado, as vendas de imóveis prontos comparado com o começo do ano, ou com o 2T, caíram para aproximadamente um terço o que tem, e vamos comentar um pouco à frente, algum tipo de impacto em relação à nossa receita líquida.

Em termos de distratos, viemos no mesmo nível que de distratos que temos observado desde o ano passado, alguma coisa próxima de R\$30 milhões a R\$40 milhões, fechando o ano de 2021 com R\$127 milhões, o que é quase que precisamente o mesmo número do ano de 2020, a despeito de um volume maior de lançamentos nesses dois anos do que nos anos anteriores. Fechamos assim com vendas líquidas de R\$1,152 bilhão.

No slide da página número 5, observamos o nosso banco de terrenos. Banco de terrenos esse, que termina o ano, do ponto de vista de banco de terrenos contabilizar com aproximadamente R\$11 bilhões, para um custo que nós vamos ver à frente, de quase R\$1,3 bilhão, então temos algo muito próximo de 12 a 13% de custo de *Landbank* sobre VGV. Isso já incluindo em muitos dos projetos, outorgas pagas, Cepacs cravados, então custo *all in* incorrido até o momento, ou a incorrer no caso de terrenos, de R\$11 milhões.

Além disso, temos ainda, não são exatamente opções, mas são contratos realizados com cláusulas resolutivas, por exemplo, vinculadas a aprovações de projetos, que podem levar o nosso banco de terrenos a algo próximo de R\$14 bilhões, assim que ratificarmos a aquisição destes terrenos.

No total, destes R\$11 bilhões, aproximadamente sete desses 11, se encontram na Zona Sul de São Paulo. Aproximadamente R\$2,6 bilhões estão dentro do nosso segmento Fit Casa, e quase R\$5 bilhões no segmento de médio e alto padrão da Companhia.

Na página seis, o nosso estoque. O estoque da Companhia, hoje, 31 de dezembro de 2021, encerra o ano em R\$2,8 bilhões, sendo ele, significativamente mais importante na Zona Sul de São Paulo, seja nos seus status de empreendimentos prontos, seja nos seus status de empreendimentos em obras e lançamentos.

Quero lembrar que na Zona Sul de São Paulo também temos algumas salas comerciais, alguns andares comerciais em prédios já entregues pela Companhia, onde uma parcela significativa disso, também já está locada, rendendo receita para a Companhia que está sendo contabilizada todos os trimestres.

O nosso estoque pronto, basicamente se localiza ou na Zona Sul de São Paulo, ou na cidade de Guarulhos. Estoque pronto esse, que historicamente tem nos auferido margem bruta superior a 50%, bastante importante mencionar. No entanto, estamos no nosso menor volume de estoque pronto disponível, quase que desde a época de 2010, 2011, então há praticamente uma década, o menor volume de estoque pronto que temos à disposição.

Na página 7 iniciamos os nossos comentários sobre o desempenho financeiro da Companhia. Vou mencionar como quase que um tópico só a receita da Companhia e o seu lucro bruto ou a sua margem bruta, que é talvez o tópico que mais merece cuidado e atenção no momento que estamos vivendo.

O ano de 2021 foi um ano que demonstrou receita líquida quase que em linha com o ano de 2020. Na prática, nos primeiros três trimestres do ano nós tínhamos um crescimento no comparativo com o trimestre anterior, mas especificamente no 4T não tivemos esse crescimento, tivemos um decréscimo em relação ao trimestre anterior, fazendo com que a receita ficasse muito próxima do ano de 2020.

Isso é advindo, especificamente do momento em que estamos vivendo do ponto de vista de custo de construção e portanto, como temos tratado isto na Companhia como um todo. Para se ter uma ideia, nós estamos vivendo há aproximadamente cinco trimestres reportando nos resultados da Companhia, uma inflação de custos.

Os custos dos nossos projetos é quase 50% superior ao que tem se demonstrado o INCC na correção de nossas carteiras. Mesmo assim, parte dessa situação de custos oferece uma compensação através de empreendimentos que temos lançado com margens mais altas do que a média, principalmente dos empreendimentos lançados em 2009 e no começo de 2020.

Então aqui é importante fazer a menção de que, quando se trata de custo de construção não se trata de pensar exatamente trimestre a trimestre, não é uma corrida de 100 metros, é uma maratona e uma corrida com obstáculos, são três anos de ciclo. Quando observamos os custos e a maneira como se tratam os custos dentro da Companhia, eles poderiam ser tratados de três formas.

A primeira delas, é observando aquilo que vem ocorrendo do ponto de vista financeiro e sendo reportado. Então você anda a reboque desses custos, não é assim que nós fazemos aqui. A segunda forma, é a forma que você observa o que está sendo contratado, observa o que está sendo gasto, e à medida em que você tem este replanejamento, você contabiliza esse replanejamento. Não é a forma que está sendo feito aqui.

Como nós temos aproximadamente 30 canteiros de obras na mesma cidade, com um conhecimento da equipe técnica e da equipe de planejamento, bastante concentrado em termos de fornecedores, em termos de logística, em termos de projetos, o conhecimento daquilo que vem para a frente, para nós, é tão importante quanto o conhecimento daquilo que estamos vivendo. Então nos orçamentos, já é recortado quais são as nossas melhores expectativas a respeito do que vamos viver.

E é nesse sentido, que a área técnica de maneira muito eficiente, fez em 2021 algo muito distinto do que foi feito nos últimos anos. Para se ter uma ideia, a nossa linha de adiantamento de fornecedores no nosso balanço, que pode ser verificada pelos senhores, cresceu de uma média de R\$20 milhões nos últimos anos para R\$100 milhões no ano de 2021. Isso significa praticamente dois meses de POC integralmente armazenados em vários terrenos e galpões pertencentes à Companhia, espalhados por toda a cidade.

Nós temos materiais comprados em antecipação para essencialmente garantir o fornecimento e o suprimento desses materiais às obras, de tal forma que elas não sofram atrasos e também, como consequência disso, travar em um determinado *cap* de aquisição desses materiais o preço, para que isto tenha um impacto menor nos orçamentos do custo e portanto na margem da Companhia ao longo do tempo.

Então a gestão que estamos fazendo, é uma gestão micro, não é uma gestão macro dos orçamentos que estão contabilizados dentro da margem que vocês percebem, auferida no ano de 2021. No ano de 2021, a margem foi de 46%, mesmo tendo no 4T alguma coisa próxima de 43 a 44%. Isso significa que, no conto do ano, conseguimos fazer a administração para que existisse um incremento de margem em relação ao ano passado de aproximadamente 3 p.p.. Dito isso, passamos para as despesas comerciais.

Nós sempre fazemos um gráfico sobre a despesa comercial de fato, e em relação às vendas brutas que a Companhia auferiu. No ano de 2020, a despesa comercial sobre vendas brutas ficou em 4% a despeito do fato de que temos tido, iniciamos no final de 2021 uma estratégia de execução de lojas maiores, ou de estandes de vendas maiores, que devem durar muito mais do que um ou dois anos, e portanto esses estandes em específico, não são despesados instantaneamente, são ativados e serão despesados ao longo do ciclo de vida de cada um desses estandes, que deve ser de aproximadamente cinco anos.

Despesas administrativas, um crescimento abaixo do IPCA no ano de 2021, de R\$113 para R\$105,8 bilhões, um crescimento de aproximadamente 7% comparado ao IPCA do ano de 2021, de aproximadamente 10%.

Na página oito verificamos o nosso resultado financeiro. O resultado financeiro da Companhia é majoritariamente determinado por nossa carteira de recebíveis performados. No entanto, a componente da aplicação do caixa tornou-se uma componente importante em 2021, sobremaneira no 4T e no 3T desse mesmo ano.

Quero lembrar a vocês que essa é uma atividade importante da Companhia, a gestão da carteira de recebíveis, o patamar de resultado que nos oferece, que neste ano quase como que no ano passado, representam aproximadamente 40% do total do resultado da Companhia, é algo à qual dedicamos empenho, força e principalmente um controle rígido para que a inadimplência permaneça em patamares bastante saudáveis.

No gráfico da direita acima a equivalência patrimonial, um destaque positivo no 4T21. A nossa equivalência durante o 4T atingiu margem bruta de 44%. Isso significa que as obras que temos em gestão compartilhada com nossos parceiros, sejam elas obras de baixa renda, de média renda e de alta renda, porque temos todas estas sedimentações de obra dentro da equivalência patrimonial, ofereceram para nós em 2021, um resultado recorde para os últimos cinco anos, atingindo R\$77 milhões.

Fechamos com um lucro líquido de R\$430 milhões, o que representa uma margem líquida de aproximadamente 45%. E vamos falar logo à frente, da distribuição de dividendos já aprovada pelo conselho de administração.

Por final, temos a questão da nossa margem a apropriar. A margem a apropriar, é o nosso *backlog* observado de 2020 para 2021, uma queda de 3 p.p.. Essa queda de 3 p.p. em geral tem se mostrado como uma proxy do que nós vamos obter de margem bruta nos próximos trimestres.

A menção aqui importante é, em primeiro lugar, a própria questão das revisões permanentes dos custos da Companhia, mas a segunda sem dúvida nenhuma, é o fato também de que as obras terminam e no 4T não foi diferente. Tivemos duas obras no segmento Fit Casa, encerrando duas obras de excelente desempenho de vendas e excelente desempenho da engenharia, que proporcionaram resultados positivos ao longo dos seus últimos três anos, que terminaram.

Temos um desconto dessa receita dentro do resultado a apropriar e permanecem ali os empreendimentos que estão em andamento da Companhia, e que oferecem margem média um pouco inferior à margem média destes empreendimentos Fit Casa e portanto, estamos no 42% de margem futura ou margem a apropriar.

Na página nove, a nossa carteira de alienação fiduciária, apenas o *overview* dessa carteira, onde fechamos o ano de 2021 com 384 milhões. Quero aqui ressaltar que a queda de 1,622 contratos em 2020 para 1,055 contratos, sem dúvida nenhuma, vem do movimento de transferência de migração de muitos desses clientes para as instituições financeiras.

Houve uma quitação no ano de aproximadamente R\$622 milhões. Esta migração não tem sido observada no ano de 2022, dado o aumento de taxas que temos vivido. Temos sim observado, já no ano de 2022, um pequeno crescimento do número de AFs, naturalmente pela piora das expectativas de crédito que observamos no sistema tradicional.

Na página de número 10, apenas uma alusão a como terminamos o ano do nosso segmento Fit Casa na Companhia. No gráfico de cima da esquerda, a margem bruta no segmento Fit Casa, atingindo 56%. Isso tem a ver sem dúvida nenhuma com alguma economia reportada pelas obras do segmento. E no ano, no gráfico da direita e de cima, a margem de 51,7%, que estas obras reportaram.

Quero apenas lembrar a todos que nós temos mais de 12 empreendimentos hoje, dentro do patrimônio do Fit Casa, é por isso que o patrimônio líquido, como vocês podem observar abaixo e à direita, é de R\$399 milhões. Muitos destes investimentos em andamento hoje em dia, dois deles com parcerias na cidade de Osasco e de Guarulhos, outros sendo executados pela própria Companhia, como o Fit Casa Alto do Ipiranga e o Fit Casa José Bonifácio. O destaque é o ROE, o retorno sobre o patrimônio que o Fit Casa nos proporcionou esse ano de 2021, um ROE de 21% para o segmento.

Na página de número 11, o patrimônio da própria EZTec, uma divisão entre ativos e passivos, e os destaques do lado de ativos sem dúvida nenhuma. Já mencionei a questão do nosso *Landbank*, com R\$1,3 bilhão para um VGV de R\$11 bilhões, alguma coisa mais próxima de 12% de relação custo sobre VGV, aqui já incluso Cepacs e outorgas de muitos dos empreendimentos, como por exemplo Esther Tower, como por exemplo o terreno da Roque

Petroni, como por exemplo o nosso próprio terreno da Rua Verbo Divino, o edifício que nós compramos lá.

Só que, pronto, aproximadamente 500 milhões de estoque pronto, a um custo de R\$242 milhões. Isso demonstra que nosso estoque pronto tem margem superior a 50%, e o estoque em construção, R\$800 milhões de estoque em construção. Os recebíveis performados somando 579 milhões. Nós dissemos a vocês que a carteira de alienação fiduciária é de 380, então nós temos aproximadamente R\$200 milhões em recebíveis na fase de repasse, dada as entregas que fizemos no final do ano de 2021.

O nosso caixa fechando em R\$900 milhões, 898, para uma dívida total tomada de financiamento a produção de aproximadamente R\$23 milhões. Nos nossos passivos, o destaque é o dividendo a pagar de R\$102 milhões, e mais R\$204 milhões de terrenos a pagar, esse é o total da dívida que temos neste momento e dos terrenos contabilizados como R\$1,3 bilhão.

Na página 12, nossa página pré final, o nosso evento subsequente. Começamos o ano já com aproximadamente, um pouco mais do que esses 405 milhões mencionados aqui, porque temos também a aquisição de um empreendimento na região metropolitana, mas de empreendimentos lançados pela EZTec propriamente dito, já temos o Expression e o Exalt Ibirapuera.

E os destaques desses empreendimentos foi a sua velocidade de vendas em aproximadamente 30 dias de lançamento, 42% no Expression de apartamentos maiores, 27% no Exalt de apartamentos um pouco menores. Terreno esse adquirido pela Companhia, para margens superiores a 40%. Então um excelente resultado de vendas logo no início do ano de 2021, corroborando o fato de que o 4T foi um trimestre significativamente importante do ponto de vista de volume de vendas para a Companhia.

Na próxima página e última página, antes de passar para os comentários do nosso Presidente do Conselho de Administração, Flávio Ernesto Zarzur. Dois eventos subsequentes que são de importância distinta para a Companhia.

A primeira questão é o nosso anúncio do fato relevante da parceria entre a EZTec e a Construtora Adolpho Lindenberg. Aqui eu gostaria de fazer uma menção de que a Construtora Adolpho Lindenberg vem sendo parceira da EZTec, e que desde a abertura de capital, onde nós juntos, desenvolvemos empreendimentos nestes últimos 15 anos, que totalizam aproximadamente R\$4 bilhões realizados, para uma margem bruta de 44%, um lucro líquido de aproximadamente R\$1,3 bilhão cuja participação da EZTec, foi de aproximadamente R\$1 bilhão.

Isso significa que de todos os lucros apurados pela Companhia desde a abertura de capital, aproximadamente 20 a 22% deste lucro veio de empreendimentos em parceria com a Construtora Adolpho Lindenberg. É uma empresa cuja administração da EZTec tem uma admiração pelos executivos daquela Companhia, pela marca daquela Companhia, pela execução que aquela Companhia realizou ao longo de sua trajetória.

Neste nosso negócio a parceria se divide em duas etapas, atualmente nós estamos com esta parceria no CADE, e a Construtora Adolpho Lindenberg por ser empresa de capital aberto, submeterá uma série de pontos aos seus acionistas em assembleia geral extraordinária, específica para isso. Na primeira etapa dessa parceria, são seis anos com aproximadamente

R\$1,75 bilhão, previstos em lançamento, onde nós teremos aportes que totalizarão 130 milhões nos primeiros dois anos.

É necessário entender que à medida em que essa parceria dá certo, a partir do quarto ano dessa parceria, nós na EZTec, teremos um direito de subscrição, que é integralmente primário, ou seja capital será colocado dentro da Construtora Adolpho Lindenberg, e nós teremos o direito de compartilhar o controle com os atuais controladores, ficando cada um de nós com metade do total de ações que estão atualmente inscritas no acordo ou no controle dessa Companhia.

Esta é a primeira informação, mais detalhes nós vamos auferir aos senhores acionistas da nossa Companhia através de comunicado ao mercado, ou fato relevante no dia em que tivermos a aprovação do CADE, e também os trâmites legais pela qual a Construtora Adolpho Lindenberg deverá passar.

Por último, a distribuição de dividendos foi aprovada na nossa reunião de conselho agora, de ontem, dia 17 de Março de 2022. A distribuição no valor mínimo obrigatório de R\$102 milhões, o que representa aproximadamente 46 centavos por ação, foi aprovado que a distribuição de dividendos será feita o mais rápido possível e portanto isso significa que já informamos a V3 a respeito dessa nossa intenção, e a data até quando as ações serão negociadas com dividendos será o dia 22 de março, portanto o dia 23 de março já é a primeira data de negociação Ex dividendos.

Fazendo toda essa introdução do nosso resultado, passo a palavra para algum comentário antes das perguntas dos nossos acionistas, para o nosso presidente do Conselho Flavio Ernesto Zarzur. Flávio, por favor..

Flávio Ernesto Zarzur:

Obrigado Emílio. Primeiramente eu queria dar um bom dia a todos, a toda nossa audiência, a todos os nossos acionistas. Renovar com vocês o nosso compromisso, e quando falo compromisso, é o compromisso do nosso conselho, dos nossos diretores e irmãos, de que nós não vamos nos distanciar dos princípios que sempre nortearam a nossa empresa.

Essa é a primeira apresentação de resultados que o nosso controlador não participa, mas nós estamos extremamente alinhados e extremamente fortes e extremamente seguros de que a linha que sempre nos norteou, é a que vai permanecer norteando.

Além do que, também, durante esse período nós vivemos a pandemia, foi um processo que, eu particularmente tive muito orgulho de todo o nosso corpo técnico, de todos os funcionários que se comportaram de maneira correta, de todo o empenho que a nossa parte de RH, toda a nossa cadeia de funcionários deu para os outros funcionários, analistas e tudo mais.

Então, eu sei que foi difícil. Eu acho que nós desempenhamos e nós ganhamos algumas eficiências que não aconteceriam se não tivesse havido a pandemia, e acho que nós saímos mais fortes disso. Mas também, é uma realidade no tempo em que nós vivemos, mal acaba a pandemia, que eu também particularmente não sei se acabou a pandemia, vem agora essa guerra e tudo mais.

Fato é que, de novo, ainda bem que nós estamos todos muito alinhados mas, que teremos tempos de dificuldade nas cadeias de suprimento, de dificuldade no humor dos clientes,

dificuldade em executar o nosso planejamento. Mas não vamos nos distanciar do caminho que nós estamos, nem dos princípios que nós temos. Então, dito isto, eu não sei se alguém tem alguma coisa a acrescentar, é o que me norteia, é o que eu tenho certeza que toda a administração está norteada por isso. Obrigado.

Marcelo:

Eu queria cumprimentar todos aqui presentes na nossa teleconferência. Marcelo Zarzur que está falando, eu queria cumprimentar todos aqui presentes na nossa teleconferência e reforçar a mensagem que o Flávio falou. Estamos todos focados em desempenhar o melhor, de melhor maneira possível, sempre atento às adversidades que tivemos passando, guerra, Covid, eleição, para nós é dia a dia, mas temos certeza que vamos desempenhar da melhor maneira possível como sempre desempenhamos, atentos a todos os nossos princípios que o nosso fundador ensinou. Então aqui para seguir, e dar continuidade à empresa com muito sucesso. Obrigado a todos. Agora o Marcos Zarzur que vai falar, Marcos.

Marcos Zarzur:

Eu sou o Marcos Zarzur. O Emílio já me apresentou. Sou diretor aqui desde sempre aqui na empresa, e eu só queria passar aqui a primeira reunião sem meu pai aqui presente. E eu faço questão de dizer que uma coisa que ele sempre deixou claro para nós, e que nós estamos todos alinhados, que em primeiro lugar é o minoritário, em segundo lugar o minoritário, e em terceiro lugar o minoritário. Então, nós trabalhamos aqui pela nossa empresa, o trabalho está focado em trazer os resultados para o minoritário. E vamos seguindo.

Alex Ferraz, Itaú:

Bom dia Emílio, Flávio, Marcos, Marcelo e time. Obrigado pela apresentação. Eu tenho duas perguntas. A primeira que é um pouco mais específica em relação à margem a apropriar, e os comentários do Emílio.

Quando olhamos aqui, principalmente em 2021, teve um volume forte de lançamento, mas poucos desses projetos foram poados, muito provavelmente vamos ver eles passando na receita mais para 2022. Me interessa a margem aqui, especificamente dessa safra de 21, se está em linha com a *backlog*, ou se podemos esperar alguma mudança em relação a esse tipo aqui, de alguma afetação na *backlog*.

E a segunda pergunta é mais de mercado. Só pegar um pouco a cabeça de vocês em relação a esse ano, que tem se desenhando mais desafiador. Em relação ao segmento, nós tivemos uma surpresa, principalmente que nesses projetos de média renda, como o Unique Green indo muito bem.

Os lançamentos do 1T vocês até abriram as vendas aqui na *release*, também já há uma melhora comparado com os patamares do ano passado e projetos mais de alta renda. Então se essa ideia ficar circulando esses segmentos, focar talvez até mais no média renda, que tem sido uma surpresa. Queria só entender um pouco a cabeça aqui em relação ao mercado.

Companhia:

Muito bem Alex, estamos só voltando aqui. O backlog para 2021, você vai ver margens em linha com as margens de projetos lançados anteriormente pela Companhia. Um exemplo disso, claramente, é o Arkadio.

O Arkadio vai ter uma margem superior à média da Companhia, sem dúvida nenhuma, tende a puxar um pouco para cima. O Dream View Vila Prudente tenderá a puxar um pouco para baixo. Então, por exemplo, se você vai ver no Arkadio alguma coisa mais próxima de 45, você vai ver no Dream View Vila Prudente alguma coisa mais próxima de 38. Então é esperado que consigamos enxergar este patamar de backlog.

Agora veja só Alex, essa é uma primeira parte da pergunta, a segunda parte da pergunta, da resposta, é a seguinte. Quando você olha o INCC dos meses de janeiro e fevereiro deste ano, é um INCC muito baixo comparado ao tipo de aumento que continuamos vivendo. Nós tivemos aí alguma coisa na casa de 0,7 e 0,3 de INCC, só para você ter uma ideia. No 4T como um todo foi 1,88 de INCC, e no ano de 2021, foi 13.

Então você vê, o INCC desacelerou, ele desacelerou porque ele tem toda aquela composição que o Pedro explica no *release*. Só que para nós na cidade de São Paulo, nos nossos fornecedores, não desacelerou. Então é esperado para o 1T, mais um trimestre onde eu incremento custos acima do INCC, dado o fato de que não vemos o INCC recuperar o que estamos vivendo.

Então assim, não acho que o backlog terá impacto para atingir exatamente o que já atingiu historicamente no caso de 38, mas acho que o 40 a 42, é algo que deve ser esperado na nossa Companhia.

Agora falando de mercado em específico, e do tipo de vendas, eu queria passar para o Marcos. Olhando. Como você vê a pergunta do Alex, é sobre o seguinte. Nós vendemos bem o Unique Green, nós estamos vendendo bem o Expression e o Exalt. E aí, o que nós temos de próximos lançamentos, nos indicam o quê? Um ciclo de boas vendas no segmento de média e alta renda? O que você acha?

Marcos Zarzur:

Eu enxergo, Alex, o mercado ficou mais difícil para todo mundo, para nós fazermos as vendas, nós temos um trabalho por trás da equipe de vendas, que colocam o número de clientes interessados e nós trabalhamos esses clientes interessados.

A quantidade de clientes que nós estamos colocando, está sendo maior, uns 30% maior, para realizar cada venda, e não tem problema, porque o que nós fizemos? Reforçamos a nossa equipe de vendas, nós reforçamos os nossos instrumentos de penetração no mercado, para poder trazer mais clientes e conseguir fazer essas vendas.

E na verdade, eu acho que tanto na média renda, principalmente em produtos onde tem uma demanda reprimida, nós procuramos ter os terrenos nos lugares onde não está, ou você está aqui na Vila Mariana, que foi onde que nós lançamos, que tem N lançamentos, e quem lança, normalmente vai bem.

Ou nós procuramos pontos estratégicos, como foi feito lá no Unique Green, que é um lugar que tem uma demanda reprimida muito grande e devemos conseguir lançar mais e mais nesse próprio terreno que tem um VGV imenso. E eu acredito que nós vamos conseguir

manter em linha com aquilo que nós vínhamos fazendo, mesmo com tudo isso que está acontecendo no mercado.

Companhia:

Gostaria de só fazer um complemento aqui que é um exemplo importante do que o Marcos está falando, é o próprio da Vila Prudente. Nós saímos com baixo volume de vendas no ano passado assim que lançamos, isso no 2T21. Mas é assim que em média os nossos produtos estão acontecendo na média renda. São produtos muito grandes, de um volume de unidades muito importante, mais de 400 ou 500 unidades.

E hoje por exemplo, no caso do Dream View, três trimestres depois, já estamos com ele 38% vendido. Outro exemplo importante disso, é o Reserva JB, na cidade de Osasco, é um empreendimento de mais de 700 unidades. Saímos com ele com uma margem de aproximadamente 40% naquele momento, com volume de vendas baixo. Uma equipe de vendas forte trabalhando ao longo de dois anos, hoje nós já estamos atingindo margem bruta nesse empreendimento de quase 50%, e estamos com o volume de vendas superior a 90% no Reserva JB. Então esse tem sido o modus operandi da Companhia, Alex.

Companhia:

Eu diria que a especialidade da EZTec é esse tipo de produto. É lógico que temos outros nichos, mas a EZTec é muito resiliente nesse tipo de produto como o reserva JB, o Dream View, e etc. Nós vamos buscar, e vamos conseguir fazer as vendas, nem que elas demorem um pouco mais, mas a equipe de vendas está muito acirrada.

Companhia:

E eu vou complementar o que o Emílio falou. Nós temos vários lançamentos pela frente, o Unique Green, são mega lançamentos, que é a especialidade da EZTec. Teve em Osasco, temos o estilo barroco. São empreendimentos que nós vamos ganhando preço durante a execução de obras, então, é um empreendimento que nós estamos acostumados a fazer, como já fizemos em Guarulhos e Osasco, que ao longo do tempo vamos recordando o aumento de preço, e estamos preparados para isso e temos mercadoria para isso.

Companhia:

Alex, sua pergunta foi respondida?

Alex Ferraz:

Ótimo pessoal, ficou claro.

Companhia:

Obrigado, Alex. Bom dia.

Bruno Mendonça, Bradesco:

Oi pessoal. Bom dia. Obrigado pela apresentação. Uma pergunta sobre estoques. Talvez para o Emílio. Nós vemos que o estoque pronto está bem baixo, o que é ótimo. Mas vocês podem falar um pouco sobre como é que está a cabeça de vocês com o nível de estoque total.

Talvez até mais importante do que o número em si, 2,8 bilhões, como é que tem sido a discussão interna sobre carregar um pouco mais esse estoque em construção nesse momento em que o cenário de lançamento ainda está bem incerto.

E com isso manter produto na prateleira, manter margem, versus alternativa de acelerar um pouco as vendas para recuperar a velocidade de receitamento, melhorar diluição de PL, direção de custos, enfim, se vocês puderem dar uma geral sobre como tem pensado o estoque atual e isso nos ajuda a entender a estratégia daqui para frente. Obrigado.

Companhia:

Bruno, obrigado pela pergunta. Pergunta extremamente importante a respeito da nossa operação, sempre bastante assertiva Bruno. Assim, nós falamos no 4T que o estoque fechou em 2,8 bilhões, como nós já te dissemos também que nós lançamos o Exalt e o Expression, você pode imaginar, dado os volumes que nós passamos, que esse estoque já está em aproximadamente 3,1 bilhões.

Quero fazer uma diluição em três dessa resposta. A primeira parte é que, do ponto de vista prático, cada área dessa cidade, cada zona desta cidade, é uma cidade diferente. Então você ter participação, e você ter estoque em determinadas regiões, não necessariamente é alguma coisa que conta do ponto de vista negativo, e sim a mercadoria que você trabalha com uma equipe de vendas específica que você trabalha naquela região, e você tem uma estratégia específica para ganhar preço, ganhar margem naquela região.

Então é importante, por exemplo, quando nós mencionamos o Unique Green, que hoje nós vendemos 52%. Portanto temos mais 48%, e temos mais uma fase dele para lançar, foi desenhada uma estratégia para que nós pudéssemos vender bem, vender no preço certo, remunerar a Companhia e trazer um excelente resultado para o acionista no final. Nós estamos seguindo essa estratégia.

Quando você observa a Zona Leste de São Paulo, por exemplo, Mooca, nós lançamos projetos, estamos com ele praticamente integralmente vendido, o projeto lançado no finalzinho de 2019, ganhamos preço nessa região, ganhamos margem nessa região.

Em breve, em algum momento, virá o lançamento nessa região seguindo esses mesmos padrões de margem que nós observamos logo atrás. Porque hoje o time de vendas pede mercadoria, porque o cliente, existe uma demanda de clientes, dado o sucesso que se faz naquela região, com um nível diferente de concorrência em cada uma delas.

O Vila Prudente, a mesma coisa, é possível você encontrar empreendimentos iguais, mas de verdade você não consegue encontrar uma composição de empreendimentos melhores, nessa composição de projeto, qualidade de entrega e também o preço que praticamos para os clientes.

Então a nossa cabeça, do ponto de vista de estoque, é que isso é mais do que nós tivemos historicamente. No entanto, do ponto de vista de dispersão na cidade de São Paulo, isso tem

se demonstrado adequado para nossa estratégia de crescimento de valor ao longo do tempo. Flavio.

Flávio Ernesto Zarzur:

Dentro disso que você falou, tem um ponto em particular que seria no caso o Infinity, que na verdade, o que foi feito lá, foi feito um pré lançamento, que foi uma, como é um empreendimento que de qualquer maneira nós iríamos executar, nós fizemos um pré lançamento, e estão fazendo subsolos que fazem parte a composição do pagamento do terreno.

Então, isso, agora no 2S, na data mais oportuna, vai ser lançado realmente com tudo o que precisa, inclusive porque, o fato de você fazer esse subsolo, vai dar a real dimensão do que é aquele terreno, que se anteriormente não dava essa dimensão. Então você vai ter a oportunidade de se ter a dimensão do terreno, ter o conhecimento do que é aquele apartamento, e nós vamos poder vender esse apartamento no preço que entendemos correto.

Esse é um exemplo que são nesse caso, são perto de 700 milhões de estoque que nós temos. Então, esse é um detalhe que eu acho importante para ressaltar para vocês.

Companhia:

Lembrando que no EZ Infinity, Flávio, a loja que está sendo feita lá, na 23 de maio. A loja espetacular.

Companhia:

Na verdade eu o chamo de um showroom de vendas, o que está sendo feito lá, e ele vai servir para o EZ Infinity, e para produtos da EZTec, porque com aquela passagem gigantesca que tem na Avenida 23 de maio, é um lugar com grande possibilidade de ajudar N produtos da EZTec, fora o EZ Infinity.

Emílio Fugazza:

Bruno, respondemos a sua pergunta? Precisa de algum complemento?

Bruno Mendonça:

Não, está ótimo, foi muito completa a resposta. Obrigado Emilio. Obrigado Silvio.

Companhia:

Obrigado Bruno.

André Bahia, Construtora Estrela:

Opa, diretamente aqui do Piauí. Um abraço grande para a EZTec, que eu tenho o privilégio de ser acionista da EZTec. E eu queria fazer uma pergunta sobre o Esther Tower. Queria saber quanto já foi investido lá. Como isso afeta as margens da Companhia? Se é contabilizado ou não. E se tem alguma proposta para o Esther Tower, que é uma coisa da

ordem de R\$1 bilhão, é o que tem que ser conversado, e a empresa hoje vale R\$2,600 bilhões na bolsa, em números grandes.

Então é um empreendimento importantíssimo, se tiver margens reportadas similar ao EZ Tower, é uma coisa fantástica. Eu queria mais informações de quanto foi gasto, como isso afeta o balanço, se já tem perspectiva de negócio. Muito obrigado. Parabéns pelos números que no meu entender foram fantásticos em função do momento que estamos vivendo nesse país. Grande abraço.

Emílio Fugazza:

Obrigado André pela pergunta. Um abraço pra você aí no Piauí. André, nós investimos até o 4T21, R\$445 milhões no Esther, sendo isso dividido em aproximadamente R\$200 milhões em terreno, R\$245 milhões em obra. Tanto quanto outros empreendimentos tais EZTec no segmento comercial, o (51:19) Esther Towers é prevista uma margem superior à média do residencial que temos tido até dado à própria dificuldade de reposição disso.

O Esther Towers é para ser um diamante, ele não só tem um diamante lá em cima. como ele é um diamante para a Companhia. é um projeto de praticamente R\$2 bilhões em VGV, para um custo total que deve ser pouco menor do que R\$1 bilhão, nós estimamos alguma coisa na casa de R\$900 milhões. Então é previsto para ele uma margem bruta da ordem de pelo menos 50%, André.

É um projeto em que nós temos tido uma estratégia que está na cabeça da (52:18) de construí-lo, locá-lo e no momento em que o mercado estiver propício de fato, onde nós estivermos estabilizado do ponto de vista de renda daquele projeto, fazer a venda a mercado capturando todo esse benefício dos dez anos de investimento, exatamente como foi o EZ Towers. Então ele é realmente um projeto que nós temos muito cuidado com ele pela Companhia.

Companhia:

Bom, é assim André. Primeiramente, bom dia. É bom ver você. Você é uma pessoa que você sabe que, além de acionista, você também é um amigo da casa e nós estamos sempre juntos. É assim, quando nós falamos do segmento corporativo. Então nós estamos falando aqui o seguinte, nós vivemos esse momento da pandemia, que criou uma dinâmica um pouco diferente, então nós estamos acabando essa pandemia.

Além disso, uma coisa que o Emílio não falou, que é importante também ressaltar, lá vai ser um empreendimento faseado, nós vamos entregar primeiramente a primeira torre, a segunda torre vai ficar postergada, então de maneira que não tenhamos um volume enorme de mercadoria, que nós possamos colocar primeiramente a primeira, para depois dar continuidade para a segunda.

Além do que, tem uma outra coisa que também nós ouvimos e estamos aguardando, até nesse momento temos que, além de passar a pandemia, tem que passar os efeitos da pandemia e também com essa questão da guerra, traz alguma perturbação, mas que no final do dia, o efeito rebote diz, sim provavelmente será o Brasil beneficiado.

Se dentro da dinâmica de continuidade, o Brasil vai ser mais beneficiado porque haverão mais investimentos estrangeiros no Brasil, as empresas no Brasil vão crescer, elas crescendo

vão precisar de escritórios, então nós temos que esperar um pouco. É uma coisa assim que pode nos deixar, assim, eu conheço o André, pode nos deixar um pouco angustiados, mas nós estamos muito confiantes que nós vamos ter um produto diferenciado e vamos conseguir colocar isso.

E temos que olhar para frente, sem saber exatamente como é a frente, mas acreditamos que o futuro vai ser muito, muito melhor, do que o que tem sido nesses últimos tempos. É isso.

Emílio Fugazza:

André, respondermos à sua pergunta?

André Bahia:

Opa Dr Emílio, sim, apenas só um complemento na pergunta. O fato de já ter investido 200 e poucos milhões de terreno, e 200 e poucos milhões em obras, como isso afeta o balanço? Ou seja, você está aferindo a despesa, mas não vendeu nada ainda, o que pode significar que a EZTec tem um patrimônio ainda maior, melhor, do que o balanço está mostrando.

Minha dúvida é contábil, para entender assim, eu não tenho a menor dúvida de que o que o Dr. Flávio colocou aí, é uma tendência fortíssima, com margem bruta acima de 50%, com negócio na casa de 2 bilhões. Então, é uma pérola mesmo, uma coisa fantástica.

A minha pergunta vai, como eu analiso o balanço em função desses números, de uma despesa da ordem 400 milhões, que ainda não foi vendido nada, portanto não pode ser contabilizado como margem bruta ou margem líquida. Essa é a pergunta, por favor, Emílio. Só para arrematar.

Emílio Fugazza:

Perfeito. André, ótimo. Na verdade é o seguinte, esse empreendimento, ele consta no nosso estoque em construção. Então, cada um desses reais que eu te mencionei, eles aparecem lá exatamente ao custo que ele teve. Então digamos assim André, são esses 445 milhões, que hoje fazem parte dos R\$4,200 bilhões em patrimônio líquido da EZTec. Então, todo esse investimento é praticamente 10% do patrimônio da Companhia hoje. Eu estou trocando o dinheiro por estoque.

No momento em que nós vendermos esse projeto, ele deixou de ser estoque e vai passar a ser receita, e aí sim, é uma receita já auferida dos resultados dele. Portanto, a Companhia tem, e o Pedro coloca isso, um quadro no *release*, que é um quadro do ativo líquido da Companhia, onde nós mencionamos tudo o que nós temos, a valor de mercado neste quadro.

Se eu lançasse e vendesse todos os terrenos que nós temos, todos os projetos, qual seria o preço da nossa ação, logicamente sem fazer um cálculo de desconto ao valor presente de (56.85), etc. Simplesmente um cálculo nominal disso dando o número de aproximadamente R\$40 reais por ação, até lembrando aos senhores que nós fizemos recompra de ações no 4T, no terceiro e quarto, então portanto hoje, o número de ações é de 222 milhões no total. Portanto, R\$40 deste patrimônio líquido, do ativo líquido que calculamos.

André Bahia:

Está claríssimo Emílio. Na torcida que precisa alugar a ideia, e venderem isso alugado, seguramente com a visão dos Zarzur, que são muito bons nisso e seguramente será uma pérola com efeito rebote da guerra. O doutor Flávio, se Deus quiser, vai estar certo. Muito obrigado. Entendi tudo aí. Muito obrigado.

Emílio Fugazza:

Obrigado André.

Elvis Credencio, BTG Pactual:

Bom dia pessoal. Obrigado pela apresentação. Tenho duas perguntas aqui. A primeira é sobre a alocação de capital da Companhia. Olhando o 4T, onde nós vemos que a Companhia segue desalavancada este ano. Nos próximos anos, com certeza, vão ter evoluções de obras significativas, mas esse ano também deve ter alguma entrega relevante.

Então, eu queria entender o que vocês estão pensando no uso do capital da Companhia. Tem a parceria com a Lindberg agora, mas se vocês estão pensando ainda em investir um pouco mais em terrenos, não sei se o momento é propício, se vocês estão vendo mais oportunidades na sua frente. E, ou, se de repente também, abre espaço aí para ampliar recompra de ações, que vocês já fizeram nos últimos meses, ou até mesmo distribuição de dividendos.

A segunda pergunta é mais sobre a parceria com a Lindberg mesmo, eu queria ouvir, seria legal ouvir de vocês o racional e o potencial mesmo, que vocês estão enxergando nessa parceria. Se puderem passar um pouco mais de cor, de cronograma de lançamento, se já existe alguma coisa nesse sentido. Se imaginam algum perfil de projeto que essa parceria deveria focar, tanto em tamanho de VGV, região, preço, margem. Seria bem legal. Obrigado.

Emílio Fugazza:

Não há os complementos necessários. Vamos começar com a questão da alocação de capital. Elvis, aqui, é importante ressaltar o seguinte, nós estamos vivendo dentro de um cenário que é honestamente desconhecido.

Se eu pensar exclusivamente pela questão do aumento de custo, esse nosso cenário se parece com 2010, por exemplo, mas 2010 por mais incrível que pareça, foi o ano que muitas empresas sofreram com isto, foi o ano em que o processo todo de incremento de custos começou e terminou de maneira muito rápida, e nós estamos vivendo isso cotidianamente há quase dois anos, permanentemente.

Eu não me lembro de ver o Marcelo reclamar consistentemente, a todo momento que ele está dentro da Companhia, de negociações com fornecedores, todos os dias onde ele traz uma notícia de algum tipo de incremento ou de alguma novidade. Isso já dura dois anos. Isso está na pauta.

A segunda questão é a própria guerra que o Flávio mencionou. A guerra traz efeitos secundários, acessórios para nós, que ainda são desconhecidos para nós. Um dia se fala que isso impacta de uma maneira positiva o minério, em um outro momento negativo o minério. Então isso pra nós também é desconhecido, nós já sabemos, os reajustes que tiveram na Petrobrás, terão impacto para nós no custo de construção, porque basicamente nós dependemos de logística para tudo isso acontecer.

Então, diante desta situação, a Companhia se posiciona exatamente como uma Companhia que tem um balanço sólido. Ou seja, nós temos terrenos comprados, tem alguma coisa para pagar, nós temos caixa para suportar todas essas variações que estão acontecendo. Nós temos recebíveis que estão se mantendo no nível de inadimplência bastante conservador, bastante interessante para a Companhia, dado o modelo que nós fazemos de gestão disso.

Diante disso, o que nós não queremos em hipótese alguma, são movimentos radicais. Nós queremos navegar pelo ano de 2022. Esse é o motivo inclusive, pela qual nós não soltamos publicamente um *guidance*. Nós queremos fazer as coisas à medida em que nós tenhamos visibilidade e não coloque em risco uma Companhia que teve uma gestão primorosa ao longo de aproximadamente 43 anos de vida. Isso é muito importante.

Então nessa questão de alocação de capital, não está prevista distribuição de dividendos adicional, agora no ano de 2022, mas nós estamos pagando o mais rápido possível o dividendo mínimo obrigatório. Então nós não vamos segurar esse dinheiro, provavelmente esse dinheiro vem aí nos próximos 10, 12 dias. Por isso que a ação da Ex dividendos no dia 23 de março.

Recompra de ações, temos um programa aberto, entendendo que é possível fazer, o que tiver que ser feito, vai ser feito. Essa é uma decisão do Conselho de Administração. E aquisição de terrenos, entendemos que elas são oportunistas. No momento nós temos o suficiente para a nossa produção dos próximos anos. Em termos de alocação de capital. Vocês gostariam de falar alguma coisa?

Flávio Ernesto Zarzur:

Eu quero só falar uma coisa, e depois Marcos e Marcelo podem complementar. O que é importante é o seguinte. Assim, o Emílio faz um bom discurso, mas o discurso dele é verdadeiro. Quer dizer, nós navegamos por águas nunca conhecidas.

Então nós tivemos a pandemia, agora temos essa guerra, que também, além de ser uma guerra, apesar de estar distante, mas impacta na mídia para nós, ela também desorganizou toda a cadeia de suprimentos nossa. E nós não conseguimos, por mais que nós fossemos ótimos que nem vocês, que conseguissem tentar prever como vai ficar a economia pra frente, nós não conseguimos porque é muito difícil mudar esse cenário que não foi vivido ainda. Olha, meu pai não viveu, o meu querido amigo Samir, também não viveu um cenário desse.

Então, a palavra é, nós vamos ser conservadores no uso do capital. Então assim, é mantido o programa de recompra de ação Vamos comprar um terreno? Tem que ser uma coisa que está muito no nosso radar e bem interessante. E, uma coisa que nós não vamos colocar em risco em uma época como essa, e a ideia é não colocar nunca, é colocar a empresa em risco em um momento muito estranho. Nós não precisamos disso.

Eu acho que nossos investidores nos conhecendo, estão alinhados com isso. Basicamente é isso. Mas meus irmãos podem falar, se o Samir tiver alguma coisa a comentar.

Companhia:

Que nem o Flávio e o Emílio falaram, nós somos conservadores e nós não vamos botar a empresa em risco. Nós entendemos que a ação está barata e amanhã pode acontecer um

outro fato, algum outro que gere oportunidade de recomprar ação, nós temos que ter que estar preparados. E terreno, só se for realmente uma oportunidade muito grande, porque o carregamento com esse juros que está aí, não é qualquer incorporação que aguenta.

Então, o recado é este. Estamos conservadores, estamos preparados para se precisar apreciar a oportunidade de comprar, e temos que manter a Companhia segura.

Emílio Fugazza:

Senhores, a construtora Adolpho Lindenberg, eu fiz alguns comentários a respeito de quanto eles foram importantes e profícuos para nós aqui na Companhia durante 15 anos. Eu acho que tem aqui, o racional por trás disso tudo, que começa no fato de que a administração da EZTec, e os executivos da EZTec, os controladores da EZTec tem admiração pelos executivos e pelos controladores da CAL.

Isso significa que, o que nós vimos acontecer, do ponto de vista de produtos desenvolvidos, terrenos lançados por eles ao longo do tempo, com ou sem a EZTec, significa que para nós, estarmos juntos é uma criação de valor bastante importante. O racional por trás de tudo isso é um braço de desenvolvimento em paralelo, de projetos, e projetos vinculados à alta renda.

Quero lembrar a vocês que a marca da construtora Adolpho Lindenberg, uma empresa de capital aberto desde a década de 60. É uma marca totalmente associada com os projetos de alta renda com a qualidade de construção, e um tipo de projeto vinculado àquilo que é a expectativa de uma classe alta, dentro da cidade de São Paulo.

Foram os grandes desenvolvedores de bairros como Jardins, na década de 70, 80, e os projetos que eles desenvolveram nos últimos anos, principalmente no Itaim, sendo vendidos a valores como R\$30 ou R\$40 mil o metro, demonstra exatamente a especialidade dessa empresa. Portanto, o que nós queremos, é tê-los ao nosso lado, tê-los aqui dentro, compartilhar a gestão.

Nós vamos trazer o que nós temos de melhor, que é essa nossa cabeça de gestão que trouxe a EZTec até aqui, se associando a uma empresa que tem uma capacidade de desenvolvimento e uma marca que fala por si só no segmento de alta renda.

O cronograma disso é um cronograma que está vinculado a todas as aprovações que nós acreditamos acontecer até o final do mês de abril. Portanto, logo após o mês de abril, no mês de maio, essa parceria já passa a acontecer de fato, e já existem projetos sendo maturados, onde nós vamos passar a fazer, vamos dizer, os atos de aquisição e desenvolvimento a partir de maio. Então essa é a ideia, investimento ao longo dos próximos dois anos para tudo isso.

Senhores, alguma questão? É isso. Elvis, respondemos a tua pergunta? Tem dúvidas?

Elvis Credencio:

Ficou bem claro Emilio. Obrigado. Obrigado pessoal. Bom dia.

Guilherme Vicente:

Marcelo, Marcos, Flávio e Emílio. Prazer falar com vocês de novo. Estou com uma sensação de déjà vu incrível aqui, certamente não é a primeira vez que estamos discutindo a empresa

com 80% negociando em bolsa (68.45) valor patrimonial, com, fazendo conta de cabeça, assumindo 1,750 de entrada líquida da Esther com 450 para incorrer, são 1,300 bilhão de caixa líquido só para entrar, só nesse projeto contra um patrimônio de 4,200.

São números muito parecidos, curiosamente parecidos com situações pregressa. Então como eu estou com essa sensação de déjà vu, eu queria deixar essa sensação de déjà vu para vocês também, de me ver de novo pedindo encarecidamente, que nós consideremos recompras mais agressivas.

Qual é o racional, que eu pelo menos vejo, e muitos acionistas também vão estar com essa mesma visão, é que neste momento nós entendemos que o caixa da Companhia passa sem tributação, o que é muito interessante. Vai ser bem mais alto, vai render mais, eu entendo tudo isso.

Assim, o retorno implícito nas ações nesse patamar de preço, é incompatível com o lançamento de projeto, incompatível com qualquer outra alternativa de uso do capital. De longe parece ser a melhor possibilidade de alocação de recursos, e uma que é possível, dentro da realidade da Companhia. Super admiro as decisões pregressas, entendo o conservadorismo e como isso foi importante para que pudéssemos chegar até aqui, mas não posso deixar de fazer o pedido de considerarmos recompras mais agressivas nesse patamar.

Marcos Ernesto Zarzur:

Eu vou entrar aqui para falar um pouco a respeito da recompra. Nós também concordamos que tem tudo para ser o melhor negócio, a recompra. Mas você vê Guilherme, que nós, aqui há um pouco atrás, nós também achamos, pensamos da mesma forma, e recomparamos ações na faixa de R\$23, R\$22, o preço médio nos R\$23, e achávamos que estávamos fazendo o melhor negócio.

Quando você tem situações no mundo, que você acaba não identificando, são coisas que você não viveu no passado, você tem que ser cauteloso com relação a isso. E nós realmente pensamos em ter um pouco mais de recompra, não ser agressivo, porque, de repente o mercado, nem quero lembrar, mas o mercado penaliza sem raciocínio. O mercado penaliza de uma forma que você não sabe o porquê que ele está batendo daquele jeito, sendo que você sabe que vale.

No passado, em 2008, nós recomparamos, ou comprou pessoal, fizemos de tudo, porque nós sabemos o que tem aqui dentro, espero que os nossos acionistas sabem o que tem aqui dentro, e é uma questão de tempo para retomar. Mas, com cautela, sempre com muita cautela e sem tanta volúpia para poder fazer isso. Essa é a minha posição, não sei se você concordam.

Emílio Fugazza:

Claro, e acho que até, só complementando o Marcos, um dos grandes atributos, Guilherme, da EZTec, da forma como isso foi montado pelo Ernesto, e mantido por todos os controladores e filhos, é o fato de que ela é uma Companhia que tem uma decisão por colegiado, e vem sendo feito assim ao longo do tempo.

Então, cada um aqui tem uma visão, e essa visão passa também pelo fato de que nós já estamos montado em uma situação de operação, que não é pequena. Então nós temos hoje,

falando agora já de 1T22, nós já temos 3,100 bilhões de estoque, nós já temos 14 milhões de terrenos, desculpa, 1,3 bilhão de terrenos pagos, que dá 11 bilhões de VGV. Nós temos uma quantidade de obras a serem entregues nos próximos dois anos bastante significativa.

Então, quer dizer, associado ao cenário que nós estamos vivendo, o fato de nós já estarmos montados, faz com que todo dia nós entramos aqui e pense exatamente naquilo que o Flávio mencionou, nós não queremos perder a segurança. E a segurança se traduz para um momento confuso como esse, por exemplo, através de liquidez.

Quando você tem liquidez, você entra na Companhia e você sempre, na verdade trabalha para trazer um resultado melhor. Você não está entrando aqui para trabalhar para pagar uma dívida, para resolver uma confusão jurídica, para resolver distrato, para entender como eu perco menos, não, nós entramos na EZTec para saber como nós fazemos para ganhar mais.

E ganhar mais neste período confuso, onde você está sendo bombardeado de todos os lados por uma série de eventos, que ainda está difícil de prever quais são os reais impactos que nós vamos ter na nossa operação, faz com que nós queiramos ter liquidez. Mas, não obstante a isto, o seu ponto é avaliado todos os dias pelos controladores.

Companhia:

Eu tenho só uma coisa para acrescentar no que o Emílio falou, que é assim, nós neste momento estamos vivendo, nós estamos ponderando entre ganhar mais e ganhar sempre. Então, é isso que é uma coisa, a questão de ganhar o máximo e ganhar sempre uma remuneração do capital. Mas eu posso falar, o que você está falando está todo dia no nosso radar.

Você imagina que nós compramos algo como R\$115 milhões em ação. Começamos comprando a 26 e pouco, depois compramos até uns 18, R\$19, fizemos um preço médio de 23, e se você fizer a conta dos 5 milhões com a diferença de 6 reais, lá foi 30 que nós temos a certeza que vai voltar, foi 30 milhões que nós compramos acima do valor de mercado hoje. Mas você está totalmente certo, e nós estamos fazendo isso, vamos continuar fazendo nessa linha que nós estamos falando, de maneira a ponderar entre ganhar o máximo uma vez e ganhar sempre.

Emílio Fugazza:

Guilherme, quer fazer um complemento?

Guilherme Vicente:

Não quero não, agradeço. Vocês sabem que nós temos que fazer as provocações sempre, mas acho que a visão é muito clara, enfim, quem fala mais alto é sempre o histórico. Vocês já nos levaram por esse tipo de caminho, nesse tipo de toada em vezes anteriores, e o resultado está aí para nos deixar bastante tranquilos em acreditar em vocês de novo. O papel é provocar, mas confiando demais em vocês o tempo todo.

Emílio Fugazza:

Obrigado. Obrigado pelas palavras Guilherme. Nós ficamos sem dúvida nenhuma, lisonjeados. Obrigado.

Companhia:

Obrigado Guilherme.

Pedro Tadeu Lourenço:

Bem, não havendo mais nenhuma mão levantada. Vamos passar agora para as considerações finais. Solicito a todos que mandaram perguntas via chat, que vocês nos encaminhem seu e-mail ou mande também a mesma pergunta via nosso canal de RI, pois assim nosso time vai conseguir responder adequadamente às dúvidas, questionamentos, que ainda restaram após esta conferência.

Então passo agora a palavra para nosso Presidente do Conselho de Administração, Flávio Ernesto Zarzur para as considerações finais.

Flávio Ernesto Zarzur:

De novo eu quero agradecer a todos vocês, em especial aos que nos arguíram, porque assim, toda arguição que vocês fizeram simplesmente nos fizeram pensar um pouco mais, refletir um pouco mais, saber do envolvimento de vocês com a Companhia, para nós é muito importante. E de novo, a parte de vocês para nós é muito importante. Está aqui, o Pedrinho está aqui do lado, o Emílio, estão sempre abertos para receber as suas argumentações.

E fiquem certo, quando bate lá, vem aqui, reflete aqui, nós vamos estar tomando a providência que muitas vezes, quando você está envolvido em um problema, você pode não ter a melhor decisão naquele momento. Nós temos essa humildade para reconhecer isso.

E estamos todos juntos, eu quero agradecer a todos os diretores que estão aqui, ao Samir conselheiro, ao Emílio. E estamos juntos. Muito obrigado e conte conosco.

Pedro Tadeu Lourenço:

Dito isso, então a teleconferência de resultados das EZTec está encerrada. Agradecemos demais a participação de todos e desejamos um ótimo dia e um ótimo final de semana. Obrigada.

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