

Teleconferência Call 4T24 – EZTec

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 4T24 da EZTec.

For those who want to listen to this conference call in English, please use the translation button in your Zoom platform.

Olá. Eu sou Pedro Lourenço, responsável pelo Departamento de Relações com Investidores da Companhia, e conosco, para esta apresentação estão presentes os senhores Silvio Ernesto Zarzur, Conselheiro e Diretor Presidente da Companhia, Flávio Ernesto Zarzur, Diretor, Vice-Presidente, Presidente do Conselho de Administração; Samir EL tayar, Vice-Presidente do Conselho de Administração, Marcos Ernesto Zarzur, Conselheiro da Companhia, e Marcelo Ernesto Zarzur, Diretor Vice-Presidente da Companhia, assim como Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e Diretor de Relações com Investidores da EZTec.

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas quando maiores instruções serão fornecidas. Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a teleconferência, queiram, por favor, solicitar ajuda através do site, através do suporte RI Eztec no nosso chat.

Em caso de falha na conexão, reutilize o mesmo link ou ID que estão disponíveis no site ri.eztec.com.br. Também no nosso site, vocês podem encontrar os slides utilizados nesta apresentação na nossa central de download. As informações estão disponíveis em reais e em BR GAAP e IFRS aplicável à entidade de corporação imobiliária no Brasil. Caso contrário, estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaria de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência relativa às perspectivas de negócio da Eztec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se impressas e premissas da diretoria da companhia, bem como 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, tais como condições de indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Eztec conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles descritos em tais considerações.

Agora, para iniciar a apresentação, gostaria de passar a palavra para o senhor Emílio Fugazza, diretor financeiro de RI. Senhor Emílio, pode prosseguir.

Emilio Fugazza:

Bom dia a todos e a todas. É um prazer enorme estar em um evento de divulgação de resultados do quarto trimestre e do ano de 2024 da Eztec como um todo. Começamos falando da nossa performance de lançamentos.

Depois de lançarmos dois projetos durante o quarto trimestre de 2024, que totalizam R\$ 262 milhões, atingimos R\$ 1,6 bilhão em lançamento, um crescimento de 63% em relação a 2023. Acho que o grande destaque dessa questão de lançamentos para 2024 é a velocidade média que nós obtivemos em relação aos primeiros três meses, na média dos lançamentos da companhia. Foram 44% de vendas nos primeiros três meses em cada um dos lançamentos.

Essa é uma performance que a gente espera considerar também em 2025 para o sucesso dos nossos próximos lançamentos. Passaria agora para vendas líquidas, onde nós atingimos também um recorde para a companhia de aproximadamente R\$ 1,7 bilhão, fruto de uma venda bruta de quase R\$ 1,9 bilhão. Isso também é considerado um recorde para nós.

Vamos imaginar que nós tivemos, do primeiro para o quarto trimestre, uma evolução considerável nas vendas líquidas trimestrais, atingindo um recorde de R\$ 508 milhões no segundo trimestre de 2024. Passo agora para falar também dos destaques operacionais em relação às entregas. As entregas, sem dúvida nenhuma para 2024, foram bastante tímidas, da ordem de R\$ 468 milhões.

No entanto, vale lembrar que 87% de tudo aquilo que a gente entregou estava vendido. Isso significa que não formamos estoque bruto na companhia, o que sempre é muito bem-vindo para permitir a continuidade dos lançamentos. Em 2025, nós temos o maior volume de entregas previsto para a companhia em todos os tempos.

Nós estamos falando em R\$ 2,6 bilhões. Projetos das mais diversas categorias, classes sociais e bairros na cidade de São Paulo, onde 74% disso também está vendido, nos permitindo a consideração de que a questão de estoques brutos também não deve ser algo de relevância para 2025. Fechando os nossos highlights operacionais, menciono aqui os próximos lançamentos, que dão uma ideia da continuidade operacional da companhia.

Já começamos o ano lançando o Agami Park Residences, um empreendimento de R\$ 326 milhões de VGV, aqui na esquina da Alameda dos Arapanés, com a rua Agami, no bairro de Moema, em São Paulo, Zona Sul. Apartamentos de 215 a 290 m². E logo na sequência já passamos para o SP 360 Graus, Smart Living by Eztec, um empreendimento praticamente na esquina da Avenida dos Bandeirantes, com a Ibirapuera, com a Pamaris, R\$ 300 milhões de VGV.

Fizemos o lançamento, já começamos a assinar unidades e temos aí uma perspectiva de bastante sucesso. Unidades pequenas, de 24 a 35 m². E na sequência faremos o Alt Studios by Eztec, R\$ 108 milhões, na mesma característica de unidades Smart Living, de 28 a 35 m², R\$ 108 milhões de VGV.

Passo agora para os nossos destaques financeiros. Os nossos destaques financeiros, temos que começar com receita líquida, um incremento de praticamente 50% de receita durante o ano de 2024, comparado com o ano de 2023. De R\$ 1,83 bilhão para R\$ 1,561 bilhão, superação de cláusula suspensiva de um empreendimento nosso, o DOT 230, na região de Pinheiros.

Com o incremento da receita líquida, também temos o incremento do lucro bruto. O lucro bruto da companhia atingiu R\$ 533 milhões, e o grande highlight é a nossa margem bruta trimestral, da ordem de 37,5%. Um crescimento de 6.5 pontos percentuais em relação ao menor patamar, que foi de 30.9% durante o segundo trimestre de 2024.

Aqui temos a componente do INCC, temos a componente de que as obras da companhia durante 2024 tiveram desempenho e desenvolvimento abaixo do INCC. Então, os destaques de margem bruta, que passam a significar um custo menor para a companhia durante 2024, é uma grande expectativa que consigamos permear também por 2025. Na sequência, o resultado financeiro.

O resultado financeiro da companhia sempre um highlight, por conta da sua participação no resultado total da companhia, ele corresponde a quase 40% do EBITDA da companhia. Então, estamos falando de R\$ 132 milhões atingidos no ano de 2024, contra R\$ 85 milhões no ano de 2023. Fruto, essencialmente, também de um crescimento da nossa carteira de alienação fiduciária, uma carteira que cresceu R\$ 109 milhões de forma líquida ao longo de 2024.

É esperado esse crescimento também para 2025, são unidades financiadas, podemos observar no texto, metade financiado é IGP, metade financiado é IPCA, onde hoje a taxa média dessa carteira é de aproximadamente 10% ao ano, além do indicador de inflação, mas a criação dessas novas unidades está em taxas mais altas do que a taxa média da nossa carteira. Com isso, nós nos aproximamos da informação do lucro líquido e do ROE da companhia, lucro líquido um crescimento significativo para o ano, de R\$ 239 milhões em 2023 para R\$ 405 milhões em 2024, fruto de R\$ 127 milhões de lucro líquido no quarto trimestre de 2024. Sem nenhum efeito não recorrente, sem nenhum efeito one-off.

Quero lembrar a todos que a pequena avaliação que houve em relação ao terceiro trimestre [Interrupção momentânea devido a problemas de áudio durante a teleconferência.] patrimônio alocado no Esther Towers, um grande patrimônio alocado também no nosso empreendimento da Verto Divino e também no Air Brooklyn Corporate, separo isso e penso apenas na operação residencial, que está sendo a operação que gera os resultados da companhia, nós estamos obtendo com os R\$ 408 milhões de lucro líquido, que exclui a EZ INC, aproximadamente 14,1% de ROE para este resultado. Com isso, nos aproximamos da estrutura de capital, estrutura de capital da companhia, aqui também uma diferença, só para compreensão de todos e de todas, a composição da nossa disponibilidade contra a dívida. Gostaria de mencionar os valores que temos no gráfico de 2024, R\$ 770 milhões de disponibilidade, separadas em R\$ 544 milhões na Hold.

Esses R\$ 544 milhões na Hold conversam com a dívida corporativa, que está lá para efeito apenas de estrutura de capital, de segurança patrimonial, de segurança de liquidez para a companhia. Então, a EZTC SA é caixa líquida da ordem de R\$ 244 milhões. E a grande parte do financiamento que nós temos, que é de R\$ 836 milhões, é financiamento à corrupção.

Como pode ser mencionado, em 2024, ela teve um custo médio de dívida da ordem de 8,9% ao ano. Então, isso conversa com a liquidez, a disponibilidade que existem nas SPS, de aproximadamente R\$ 227 milhões. Isso nos traz uma dívida líquida de R\$ 366 milhões, mas notem, senhores, que é uma dívida líquida totalmente baseada em financiamento à produção, ao custo muito inferior ao custo da taxa básica de juros no Brasil hoje.

Finalmente, em relação a 2024, eu menciono a questão dos dividendos. Quando eu olho os dividendos totais para 2024, eu atinjo R\$ 246 milhões. São equivalentes, obviamente, a 60% do lucro líquido de 2024.

Então, vale a pena ser mencionado que a nossa próxima distribuição é fruto dos R\$ 127 milhões de lucro líquido que nós tivemos. Então, isso corresponde a R\$ 30 milhões de dividendos que serão pagos aos nossos acionistas na data de 31 de março de 2025, com data ex-dividendo em 21 de março de 2025.

Para fechar, apenas os dois eventos subsequentes de grande importância para a companhia.

A subscrição das ações da construtora Adolfo Lindemberg, o que faz da companhia co-controladora dessa construtora, que é uma construtora de capital aberto na B3, nós agora temos 46,8% do total de ações da companhia, onde pagamos aproximadamente R\$ 130 milhões sem efeito caixa, apenas com participação das joint ventures que nós já possuíamos conjuntamente, obviamente, e também a conversão e integralização do pedaço da dívida que a Eztec co-credora tem contra a construtora Adolfo Lindemberg. Para fechar, no mês de fevereiro, emitimos o nosso primeiro CRI, um CRI que foi emitido com bastante sucesso, R\$ 375 milhões, então nós emitimos, inclusive, o lote adicional, foi feito ali com duas séries, meio a meio, a primeira delas com juros semestral, a segunda com juros bullet, para quatro anos, pagando aos nossos credores 98% do CDI, no formato de CRI, portanto, isento de imposto de renda. Então, o total da dívida corporativa que a companhia carrega hoje são R\$ 675 milhões, tendo R\$ 375 milhões a 98% do CDI e R\$ 300 milhões a CDI mais 0,85, ambas emitidas com o assessoramento do Banco Itaú BBA, a qual agradecemos pelo sucesso nas emissões.

Dito isso, eu passo, antes dos nossos questionamentos, eu passo a palavra ao nosso presidente Silvio Ernesto Zarzur para suas considerações iniciais. Silvio, bom dia.

Silvio Ernesto Zarzur:

Bom dia para todos, eu queria agradecer a todos a audiência, dizer que, apesar do cenário desafiador, nós estamos muito confiantes na operação da empresa, a gente tem uma empresa bem articulada, ela é uma empresa que está cada vez mais madura, com processos, com sistemáticas comerciais, com vantagens competitivas importantes para a comercialização de imóveis, nós temos uma estrutura de vendas que suporta a gente muito bem, uma estrutura financeira que dá respaldo e uma experiência naquilo que a gente está fazendo é bastante grande.

Então, a gente está muito confiante de que a gente consegue, inclusive, melhorar o resultado para o ano. Eu acho que é isso e, de novo, agradeço a audiência de vocês.

Vou passar a palavra aqui para o Flávio, para ele complementar a introdução.

Flávio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos.

Eu vou na linha do que o Silvio está falando, que realmente é o testemunho da confiança e da maturidade que a empresa tem. Um ponto que eu acho importante, claro, e que a gente deve ressaltar é a nossa estrutura de capital, que é muito robusta e nos dá muita tranquilidade com o futuro.

Basicamente, em um momento como esse, a gente tem essa equidade. E tenho certeza que nós vamos desempenhar justamente pelos nossos terrenos, os posicionamentos, os produtos que a gente vem lançando. Então, estamos tranquilos e confiantes no futuro, é isso.

Emilio Fugazza:

Passamos às nossas perguntas e respostas. Pedro, pode abrir?

Pedro Lourenço:

Obrigado.

Obrigado pela apresentação. Agora, abriremos a sessão de perguntas e respostas.

Iniciaremos com as perguntas do Sell-sides, que cobra a companhia, seguindo a ordem previamente estabelecida, desde que o representante esteja com a funcionalidade Raise Hand ativa.

Na medida em que o tempo permitir, atenderemos também as perguntas que chegarem via chat.

Caso não seja possível responder o tempo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta com um contato de e-mail para o contato de R.I. disponível no nosso site de R.I. Dessa forma, nosso time de relações com os investidores conseguirá atendê-los.

A primeira pergunta veio do senhor Pedro Lobato, do Bradesco BBI.

Senhor Pedro, o senhor pode prosseguir.

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Agora sim. Bom dia, pessoal.

Obrigado pelo espaço. São duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira é em relação à mix de produto para o ano.

Vocês já anunciaram esses primeiros lançamentos aqui. Agora, eu queria entender como é que está, acabei de vocês olhando para os meses seguintes de 2025, e qual o perfil de projeto entre média, baixa renda, alta renda? Como é que vocês enxergam esse mix para 2025?

E a segunda pergunta, em relação à margem bruta, quando a gente olha a margem bruta reportada e o backlog só da Eztec, tirando os projetos em equivalência, elas já estão em um patamar bem parecido.

Como vocês enxergam esse indicador olhando para a frente? Se tem espaço para alguma melhora aqui, seja via preço ou via troca de safra? Onde vocês acham que deveria vir o upside, se tem algum upside? Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Pedro, obrigado pela pergunta. É o Silvio que está falando. Eu queria falar um pouco sobre os lançamentos do ano.

A gente vai ter de tudo. Nós temos de tudo, nós temos alto padrão, nós temos bastante produto para investidor. Ontem nós abrimos escritura da Pamaris, fomos muito bem, já começamos muito bem na Pamaris, que são os 100 estúdios, estúdios e apartamentos até 40 metros. Estamos indo bem.

Nós temos alto padrão, nós temos médio padrão. Alguma coisa de Minha Casa Minha Vida, talvez entrando mais para o fim do ano.

Através de parceria, a gente firmou duas parcerias, uma com a Cury e temos uma sociedade com a Cyrela. A Cyrela é representada pela Vivaz. Então a gente deve ter um mix variado de produto correndo desde apartamento Minha Casa Minha Vida até apartamento de 40, 35 mil o metro, temos de tudo.

E também através da Lindenberg, com produto de alto padrão, que vão estar, alguma coisa participando só através dela e outras em parceria com a Lindenberg. Então é isso.

Eu só queria falar uma coisa também. Quando a gente fala de margem, você falou de preço, e eu vou falar um pouco de diluição de G&A. Então, quando a gente olha o aumento de margem que a gente tem, ele não está ligado só a ganho de preço.

Ele está ligado à diluição de G&A, que a gente consegue, vamos falar, ter o custo percentual menor quando a gente vende um volume maior. Está ligado a algum ganho de preço. Mas não obrigatoriamente o ganho de preço vai ser o instrumento que vai ser usado esse ano para a gente amplificar a margem.

Acho que a gente vai ampliar mais a margem através da continuidade da diluição do G&A. Eu acho que é isso. Um volume maior de venda, manutenção dos valores de G&A e leva a um aumento de margem. A gente vai mais por esse caminho, nesse cenário que a gente está enxergando, do que um cenário de aumento real de preço.

Eu quero lembrar que a aceleração da inflação, o nosso balanço, vai ter um efeito positivo no resultado final da companhia. Vocês puderam ver que a gente teve um ganho financeiro expressivo em 2024? Isso deve se repetir pelo cenário econômico que a gente está enxergando. Para 2025, a gente deve ter um ganho financeiro expressivo de novo nesse ano.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Silvio.

Pedro, a questão da margem bruta, do backlog que você mencionou, ela tem a ver, você está notando, que a gente está conseguindo ter um crescimento. Trimestre a trimestre, é um crescimento consistente.

Nós batemos lá nos projetos da EZTC, que era 38,4% no 4T de 2023. Agora, nós já estamos em 40,4%. Esse crescimento, ele tem a ver, em parte, com o INCC.

Quando o INCC começa a performar nos patamares em que ele está performando atualmente, isso tem um efeito importante na nossa carteira. Não é uma questão apenas do custo da obra, mas na carteira. Porque o cliente paga, em média, vamos dizer, de 30% a 40% ao longo da vida do empreendimento.

No entanto, 100% da carteira está sendo corrigida por esse INCC. E aí, a margem vai respondendo a isso. Isso é um fato.

Outro fato importante é que nós estamos com uma engenharia que está ganhando cada vez mais estruturação. Esse era o propósito quando as alterações foram feitas há pouco mais de um ano e meio atrás. E nós estamos colhendo frutos e acho que os frutos da engenharia, o que eu tenho percebido, nós todos temos percebido aqui, é que continuarão sendo colhidos no quesito custos ao longo do ano de 2025.

Então, não existe aqui guidance, como a gente não dá, mas a margem bruta, ela está nos incentivando, e é isso que eu tenho dito nos calls, acreditar que a nossa margem bruta vai se transformando pouco a pouco na nossa margem backward ao longo dos trimestres, Pedro. Respondemos sua pergunta?

Pedro Lobato, Bradesco BBI:

Responderam sim. Obrigado, Silvio e Emilio. Bom dia.

Emilio Fugazza:

Bom dia, Pedro. Obrigado.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Pedro. Nossa próxima pergunta vem do senhor Elvis Credêncio, do Banco BTG Pactual. Senhor Elvis, o senhor pode prosseguir.

Elvis Credendio, Btg Pactual:

Bom dia a todos.

Duas perguntas aqui do nosso lado. A primeira é sobre as entregas, que vocês até comentaram no release.

Esse é um dos desafios que vocês têm para o ano. Eu queria entender o que vocês estão enxergando de maiores desafios desse lado. Se é dada a piora das condições de crédito imobiliário mais recentemente.

Enfim, entender o que vocês estão esperando a partir disso, entre proporção de repasse e o que devem, de fato, encarteirar. E como vocês, repassando uma parte dessa carteira, imaginam o que vão fazer com esses recursos dentro da companhia.

E a segunda pergunta é também, de certa forma, relacionada sobre a carteira de alienação fiduciária. A gente tem visto empresas no setor vendendo essas carteiras com ágio. Eu queria entender, do lado de vocês, o que vocês têm avaliado sobre esse tema. Acho que já foi abordado aqui antes.

Mas entender o que vocês veem de possibilidade para vender carteira, na opinião de vocês, que talvez justificaria não seguir com uma venda de carteira e o que, de repente, poderia ser feito com esse capital. É isso, do nosso lado. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria falar assim, o cenário aparentemente é desafiador.

Elvis, obrigado pela pergunta. Deixa eu começar de novo.

Nós temos um cenário desafiador em questão de juros, etc. A gente queria fazer do limão uma limonada. Então, quando a gente vai e a gente vai propor nosso financiamento a 12% mais IGP, que é o financiamento que é oferecido para quem está contratado e eles vão aderir a isso, a gente tem uma boa rentabilidade.

A gente acredita que a gente vai ter um volume considerável disso. Nós estimamos aí um valor, eu acho que eu prefiro não falar, mas se o Emilio achar que pode, depois ele fala.

A gente tem uma estimativa de valor que deve entrar nesse tipo de financiamento que vai consumir um determinado caixa da companhia.

Nós temos no radar também fazer a securitização ser necessária se o volume atingir um volume superior daquele que a gente gostaria de ter. Mas ter dinheiro da companhia aplicado a 12% mais IGP-M com garantias imobiliárias importantes não me parece ser uma coisa ruim. Se a gente tiver outra oportunidade para fazer coisa melhor com dinheiro, se a gente precisar dele para alguma coisa, a gente utiliza. Mas vamos lembrar, a gente está com isso muito bem colocado.

Temos, sim, a possibilidade, então, de fazer esse repasse, esse repasse de carteira. O outro ponto é assim, o nosso relacionamento com os bancos é o melhor, assim, eu posso falar que nós estamos no melhor momento da companhia, nós já temos um relacionamento excelente, então, nós estamos no melhor momento da companhia.

Então, a facilidade, a força que nós temos para ajudar eles no repasse é muito grande e a disposição dos bancos que apoiam a gente é muito grande também. Então, nós estamos muito positivos nesse lado. Por outro lado, a companhia está muito bem preparada para assessorar e contribuir com os clientes para que eles consigam, efetivamente, fazer o repasse.

Então, aquilo que eu falei, do limão nós vamos fazer uma limonada, acho que a gente vai sair muito bem nesse repasse e eu acho que a gente não vai encontrar nenhum tipo de problema operacional para a gente. Eu estou muito tranquilo com isso, para ser bem claro.

Emilio Fugazza:

Silvio, obrigado.

Eu faria só uma complementação que o nosso ponto de vista das vendas realizadas para as entregas desse ano, de 2005, as vendas estão muito bem feitas. São clientes que têm um pagamento médio acima de 30%. Todos aqueles clientes que de verdade apresentam algum tipo de problema, eles já são levados a distratos.

Distratos estão ocorrendo, como os senhores estão percebendo. Então, a carteira que está ali é uma carteira muito segura. O desafio que existirá, sem dúvida nenhuma, será a taxa que os bancos vão oferecer.

E pela taxa, os bancos podem não conseguir oferecer o total de crédito que o cliente precisa. E é aí que entra a força da nossa carteira de alienação fiduciária. Por isso que a gente espera que exista um aumento considerável dessa carteira.

Elvis, conseguimos te dar uma luz do que está acontecendo?

Elvis Credendio, Btg Pactual:

Ficou claro, sim, Emílio. Obrigado, Silvio. Emílio, bom dia.

Emilio Fugazza:

Bom dia. Obrigado, Elvis.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Elvis.

Nossa próxima pergunta vem do senhor Kiepher Kennedy, do Banco Citi.

Então, Kiepher, pode prosseguir.

Kiepher Kennedy, Citi Bank:

Bom dia, pessoal. Bom dia a todos aí, time da Eztec.

Eu queria explorar um pouco mais a questão aqui da margem bruta no contexto da VSO. A companhia comenta ali que houve uma aceleração nesse ano versus os últimos dois, o que é super positivo.

E aí, eu entendo que existe ali uma composição dessa margem para apropriar à medida que o tempo vai passando. Eu queria entender um pouco desse, vou chamar aqui de trade-off entre essa velocidade, o que a Cia está pensando para 2025 em termos de aceleração de vendas, porque, naturalmente, a margem que ficou ali por mais tempo, o projeto por mais tempo, ele tem uma margem melhor. Então, como é que vocês estão pensando nessa situação, nesse ponto específico de acelerar as vendas e essa composição de margem no tempo? E a segunda pergunta, relativo ao estoque performado da companhia, que houve um desinvestimento relevante nesse trimestre, acho positivo também esse aspecto.

Se existe algum número aqui, alguma coisa que a companhia esteja esperando em relação à venda desse estoque, se essa aceleração no quarto trimestre foi por algum motivo mais específico ou não. Então, só dar um pouco mais de cor aqui no que vocês estão pensando para esse estoque já performado na carteira de vocês. Obrigado.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Bom dia. Vou começar a falar agora sobre os nossos estoques. Os nossos estoques, eles são muito bem posicionados, muito bem construídos e já entregues.

E mesmo os que não estão entregues, eles estão em fase de término de obra. Semana passada, a gente lançou mais uma campanha de remanescentes muito forte. Viemos de uma outra campanha muito forte, do ano passado, que vendemos bem.

E temos certeza que a gente vai continuar com essa venda de estoque muito acelerada, como foi o ano passado, tanto que a gente conseguiu diminuir o nosso estoque geral. E é isso aí. A gente está muito confiante na venda dos produtos prontos e semiacabados.

E estamos acreditando que vamos continuar performando muito bem.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu quero lembrar que esses produtos têm um custo de produto baixo. Ele foi contabilizado lá atrás, ele tem um custo de produto baixo.

Então, a gente tem espaço para dar um desconto, vamos falar, comercialmente agressivo. A gente tem uma carteira de alienação apoiando a gente nessa venda de estoque. A gente tem um apoio muito grande dos bancos que nos financiam.

E essa campanha que o Marcelo falou é muito agressiva, é um volume muito grande que nós estamos investindo nisso. Contratamos, inclusive, a Mariana... Mariana Weickert.

Mariana Weickert que está fazendo a nossa campanha. Então, a gente tem certeza que a gente vai desempenhar muito bem nesse segmento de venda de prontos, num volume muito considerável.

Emilio Fugazza:

Posso fazer alguns complementos?

Kiepher, então, só finalizando a questão do estoque. O estoque, nós tivemos uma venda de 458 milhões, o que significa aproximadamente 75% do estoque que nós temos de performado. Agora, nós fechamos o ano de 2024 com 625 milhões.

Vamos formar um estoque performado agora com as novas entregas. Mas, por outro lado, não é de se esperar que a gente dilua grande parte desses estoques com as entregas, porque há o tempo. Nós precisamos aguardar um tempo de fazer os repasses das unidades prontas, etc.

Então, as unidades de 2025, elas ganharão muita tração no final do ano e no ano de 2026. Por outro lado, a sua pergunta de margem bruta em relação ao VSO. Eu quero lembrar que, quando o Pedro abre as informações da margem bruta em relação aos lançamentos, tem uma componente perversa que é a componente do AVP.

O AVP, ao longo de 2024, ele foi extremamente alto porque as taxas dos títulos brasileiros dispararam. E o nosso AVP, ele é constituído com base na taxa da NTN, da NTN-B. Então, com isso, nós estamos olhando para uma margem bruta das vendas que nós fizemos referente aos lançamentos, muito mais baixa do que a gente espera na realidade.

Então, a gente espera dois efeitos. Primeiro, ao longo do tempo, a reversão desse AVP, isso vai nos trazer uma margem bruta que está guardada. E, por outro lado, a própria componente do INCC, agora, que vai, de certa maneira, abrir um spread por conta da nossa carteira.

Então, mais vendas significará, o Silvio mencionou isso, significará um aumento de margem líquida pelo aspecto que nós estamos diluindo mais o nosso G&A e, na verdade, o INCC vai nos facilitar em melhorar a margem bruta. É isso. Respondemos sua pergunta?

Kiepher Kennedy, Citi Bank:

Super claro. Obrigado, pessoal.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Kiepher. Bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Kiepher.

Seguindo, então, nossa próxima pergunta é para o Sr. Igor Machado do Banco Goldman Sachs. Sr. Igor, pode prosseguir.

Igor Machado, Goldman Sachs:

Bom dia, pessoal. Obrigado aqui pelo espaço para fazer as perguntas. Eu queria entender melhor aqui com vocês como está a cabeça da companhia em relação à alavancagem.

Vocês acabaram pagando esse dividendo extraordinário e a empresa sempre teve uma alavancagem baixa. Acabou subindo agora. E entender um pouco melhor sobre esse retorno das acionistas.

Como está a cabeça de vocês daqui para frente? De onde vocês estão vendo esse retorno? É isso. Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Igor, é assim.

Você falou da alavancagem. Uma parte considerável do dinheiro dessa alavancagem que você fala foi os 110 milhões de aumento de carteira de alienação fiduciária. Você vê? Por exemplo, nós vamos ter um aumento de carteira esse ano.

É um múltiplo desse que a gente teve ano passado. Então, essa alavancagem é relativa. E nós vamos aqui com cuidado, com um bom julgamento decidir se a gente vai manter a alavancagem, aumentar ela ou se a gente vai repassar um pouco dessa carteira ampliada.

Podia ter repassado, por exemplo, 110 milhões de carteira o ano passado e ter mantido a alavancagem. A gente preferiu não. Isso depende do custo de capital que a gente consegue obter e da segurança que a gente tem na manutenção desse capital.

Mas essa alavancagem que a gente está, a gente julga ela bem saudável, uma estrutura mais saudável do que uma estrutura de capital mais forte. Então, se eu tiver que falar, a médio prazo, a ideia, por enquanto, é manter essa alavancagem nesse nível. Pode ser através de aumento de distribuição de dividendo, pode ser através de outros mecanismos que a gente vai implementar a considerar as taxas de juros que a gente tem pela frente.

Então, a gente gosta dessa nova, vamos falar, desse novo posicionamento de alavancagem, a gente julga ele mais sadio para acompanhar isso. Isso melhora um pouco o nosso ROI, isso nos deixa um pouco mais, vamos falar, rentáveis quando você olha lá o retorno sobre o capital. É isso.

Emilio Fugazza:

Igor, respondemos a sua pergunta?

Igor Machado, Goldman Sachs:

Ficou claro, pessoal. Obrigado.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Igor.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Igor.

Nossa próxima pergunta vem do Luiz Capistrano, do Banco Itaú BBA. Sr. Luiz, pode prosseguir.

Luiz Capistrano, Itaú BBA:

Pessoal, bom dia. Obrigado pelo espaço aqui. Queria saber um pouco mais da visão da companhia sobre a discussão de HSI, HMP que a gente está tendo na cidade de São Paulo.

Essa semana a gente teve uma notícia importante a favor desses benefícios. A discussão lá com o Ministério Público enfraqueceu. Queria entender o posicionamento da companhia.

Você comentou, Silvio que no mix pra esse vão continuar vendendo bastante para investidor. Então, acho que seria interessante só pegar um pouco da visão de vocês nessa discussão como um todo e o quanto vocês se aproveitam dessa legislação nova.

Flávio Ernesto Zarzur:

Bom dia. Tudo bem? Aqui é o Flávio. É assim. Aqui nós estamos muito confortáveis com a nossa exposição de HIS.

Todas as nossas vendas foram feitas de acordo com a legislação. A nossa exposição é simplesmente para aquela cota de solidariedade em alguns apartamentos muito grandes. E tudo feito de acordo com o que é proposto na lei.

E mesmo assim, teve decisões aparentemente atenuantes para quem está um pouco mais exposto. Não vejo por que a gente vai alterar. A gente utiliza isso como um benefício para que paguemos menos outorga.

Então, entendo que está dentro do nosso radar.

Emilio Fugazza:

Apenas complementando o Flávio, por exemplo, nós lançamos o empreendimento HIS agora no quarto trimestre, o Conect João Dias, lançado em parceria. É um empreendimento HIS integralmente, mas ele é um empreendimento integralmente repassado para a Caixa.

Quando ele é repassado para a Caixa, ele cumpre os requisitos do Sicaq. Então, nós fazemos exatamente aquilo que oferece a legislação. Esse é o motivo.

Às vezes a gente explica isso no RI. Esse é exatamente o motivo pelo qual a nossa velocidade de vendas nos empreendimentos de cúmulo social, de Minha Casa Minha Vida, ela é mais baixa. Às vezes nos questionam um pouco por que vocês não têm as vendas do A e do B em termos de velocidade? Porque a gente opta exatamente por fazer as vendas que elas possam ser integralmente repassáveis.

Isso tem um prazo, isso tem uma dinâmica. E, no final das contas, a gente consegue terminar o empreendimento, vamos dizer assim, com uma segurança em relação às vendas, em relação ao jurídico, dentro das regras. Isso nos dá muito conforto.

Luiz, essa é a nossa visão do HIS.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria só complementar. A gente vem com dois empreendimentos, vou falar assim, gigantes, né?

Nós estamos falando aí coisa de... não vamos pegar pelo número, mas é em torno de um bilhão cada um dos empreendimentos, quando você olha todas as fases deles. Um um pouco mais, um um pouco menos. Um com a Vivas e um com a Cury

Então, a gente tem aí uma... alguma coisa em torno de um ano para começar a lançar eles, mas eles também são HIS e eles também são Caixa Econômica Federal. E eu acredito, um pouco diferente daquela mecânica que a gente tem, mas eu acredito que a gente vai conseguir uma velocidade de venda maior nesses dois empreendimentos. Então, nós vamos de novo ter a vantagem da segurança total de estar fazendo tudo com Sicaq na Caixa Econômica Federal e tudo, e vamos ter também a velocidade de venda que a gente almeja tanto ter sempre. É isso.

Emilio Fugazza:

Luiz, respondemos a sua pergunta?

Luiz Capistrano, Itaú BBA:

Claríssimo, Emílio. Muito obrigado, pessoal. Bom dia a todos.

Pedro Lourenço:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Rafael Rehder, do Banco Safra.

Senhor Rafael, pode prosseguir.

Rafael Rehder, Safra:

Bom dia, pessoal. Obrigado aqui pelo espaço. Eu tinha duas perguntas.

A primeira, eu queria só pegar um pouco mais assim de cheiro de como vocês estão enxergando agora esse primeiro trimestre, se vocês pudessem falar o número de clientes que estão visitando os plantões, se vocês já sentiram alguma desaceleração ou continua esse movimento forte que a gente tinha observado durante 2024? E a segunda pergunta, eu queria mais falar sobre o Esther Towers. Me corrijam se eu estiver errado, mas a primeira torre eu acho que vocês entregam ainda nesse primeiro semestre. Eu queria enxergar a visão de vocês de como vocês estão enxergando a região, seja ali no aluguel por metro quadrado ou na vacância que vem dando uma reduzida nesses últimos meses e entender melhor a dinâmica da região. Obrigado.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Rafael, Assim, as visitas nos plantões elas continuam muito aceleradas, inclusive nesses primeiros meses foi o recorde de venda da Eztec nos últimos tempos, vamos falar.

Então isso repercute. A quantidade de clientes que vem frequentando nossos plantões, surpreendentemente, e essa venda que a gente abriu ontem, vendemos mais de 150 apartamentos no primeiro e segundo dia. Então a gente está muito animado que ela continue as visitas muito aceleradas.

E o Esther Towers tem condição de ser entregue no final do ano. Estamos trabalhando, uma torre, estamos trabalhando para isso. Inclusive é um item que a gente ia comentar, eu já tinha combinado aqui, que as visitas para locação já começaram a acontecer.

Então é um cenário que a gente fica animado que estamos trabalhando para conseguir a ocupação do prédio, o que aceleraria a entrega do empreendimento como um todo que está na dependência dessa locação. Se alguém quiser completar.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu só queria completar uma coisa.

As vendas de ontem, abri ontem o plantão às três horas da tarde, nós vendemos cerca de 80 unidades em praticamente oito horas. Marcelo falou um pouco mais, a gente deve atingir um número bem maior que esse até o final da semana.

Mas a gente deve atingir um número maior até o final da semana e está indo muito bem. Só isso que eu queria complementar para deixar mais claro. E eu só queria falar uma coisa.

Quando eu falo em um bilhão em torno de cada um dos empreendimentos, minha vida é total. A nossa parte é 50% de cada só para deixar mais esclarecido. Então um bilhão em torno de um bilhão cada um dos dois, 50% é nosso.

Flávio Ernesto Zarzur:

Só para reforçar, o que o Marcelo falou do Esther Tower, realmente, naquela região, é um empreendimento único. Ele é um empreendimento que está acima dos outros. As pessoas que têm ido

lá têm observado quão eficiente é a nossa laje a e quão a arquitetura é desafiadora na questão daquele Heliponto.

Vou até falar com o Pedro. Um dia nós vamos levar, eventualmente, o pessoal de banco para conhecer o prédio como um todo, o conjunto como um todo. Não é que há uma conta que se você falar assim, olha, quanto custou por quanto vai alugar, mas que nós vamos alugar, vai alugar, e no tempo nós vamos recuperar.

Essa é a situação. Recuperar o investimento feito. Mas não é aquilo que a gente imaginava no começo.

Emilio Fugazza:

Rafael, conseguimos endereçar as suas perguntas?

Rafael Rehder, Safra:

Ficou super claro. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Rafael. Bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Rafael. Nossa próxima pergunta vem do senhor Antônio, do Banco Santander. Senhor Antônio, pode prosseguir, por favor.

Antônio Castrucci, Santander:

Bom dia a todos. Obrigado por pegar a minha pergunta. Na verdade, são dois pontos que eu queria checar.

O primeiro, o que foi o driver da melhora de margem da safra de 2021 e 2022? Se teve aumento de preço ou se foi apenas uma reposição de mix de produtos dentro dessas safras? E o segundo ponto, como está o processo de decisão para seguir com a compra do terreno extra? E ainda nessa linha do terreno do extra, se já tem alguma definição de posicionamento do projeto, caso vocês sigam com a aquisição? Obrigado.

Silvio Ernesto Zarzur:

Olha, o extra está chegando aí. Vou falar no final.

Vou falar do processo de aquisição. Quero lembrar que é uma aquisição condicionada. Ela não é uma aquisição obrigatória.

Nós estamos muito animados, devemos seguir com eles, mas lembro que tem condições que condicionam essa compra. Quando você falou de posicionamento, nós temos um projeto todo desenvolvido, tudo junto. Quer dizer, isso vai acontecer, essa decisão da continuidade, após o registro de incorporação do projeto.

Ele está todo desenvolvido e posicionado. A gente está posicionado um pouco abaixo da concorrência direta, que seria para vender alguma coisa em torno de R\$15,00, R\$16,00, onde a gente tem um custo de produto que permitiria a gente vender, por exemplo, a gosto. Se eu precisasse vender lá a gosto, eu conseguia vender e fazer de uma maneira razoável.

A gente tem lá um posicionamento de vender R\$15,00, R\$16,00, que é 20%, 25% a menos do que o concorrente direto que a gente tem. Então, nós estamos bem confortáveis com isso. O volume é muito grande, ele é considerável, um VGV que ultrapassa os R\$3 bilhões.

E estamos aí tentando depurar toda essa situação que a gente está vivendo e chegar a um final disso tudo. Eu acho que eu posicionei o que posso posicionar. O resto fica aí.

A gente tem que aguardar para ver como vai desenrolar tudo isso.

Emilio Fugazza:

Silvio, obrigado.

Antônio, você perguntou das safras de 2021 e 2022.

As safras de 2021 e 2022, elas têm empreendimentos que são os que vão ser entregues agora em 2025? Alguma coisinha em 2026. Mas esses empreendimentos de 2021, por exemplo, nós estamos falando de Dreamview, de Arkadio, exemplos, né? Em 2022, nós temos o Unique Green, nós temos o Haute e Hub Brooklin, o Expression e Exalt. São todos exemplos dos empreendimentos consolidados pela Eztec em plena execução, nesta administração atual, de uma engenharia que está conseguindo economias e eficiências operacionais, que o INCC está lutando a favor.

Então, a melhora de imagem, ela bate exatamente em cima dessa safra de 2021 e 2022 para nós. E nós estamos colhendo os frutos deles agora e acredito que vamos continuar colhendo em 2025, Antônio.

Respondemos a sua pergunta?

Antônio Castrucci, Santander:

Opa, respondido, super claro.

Obrigado, pessoal, e parabéns pelos resultados.

Emilio Fugazza:

Obrigado, Antônio, bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Antônio.

Nossa próxima pergunta vem da senhorita Ana Júlia, do Banco UBS. Ana, pode prosseguir.

Ana Julia Zerkowski, UBS:

Bom dia, pessoal.

Obrigada pelo espaço. A gente tem duas perguntas. A primeira em relação à geração de caixa e dividendo.

Pensando nesses 2,6 bi de entrega, se vocês puderem compartilhar um pouco com a gente da cabeça da companhia em relação à geração de caixa e dividendo para os próximos anos. Se a gente pode esperar alguma aceleração, dividendo extraordinário. E a segunda pergunta é o que vocês estão vendo em relação à compra de terreno e competição em São Paulo até agora, nesse ano, e como tem sido esse processo de compra? Mais caixa, mais permuta? Qualquer detalhe em cima desses dois pontos seria ótimo. Obrigada.

Emilio Fugazza:

Bom dia, Ana.

É o seguinte, vamos falar então do assunto da geração de caixa e dividendo. Você mencionou a respeito especificamente de 2025, eu entendo o direcionamento, especificamente porque quando a gente vê o número de entregas, é de 2,6 bilhões. Vamos lembrar então que o que está vendido desses 2,6 bilhões é aproximadamente 1,9 bilhão.

Aí, vão acontecer... Nós temos que fazer a seguinte matemática em cima de 1,9 bilhão. Aproximadamente 40% disso já está pago. Pelos nossos clientes a nós.

Eu também tenho alguma coisa muito próxima de entre 500 e 600 milhões de reais em financiamento à produção a ser quitado com esses recursos. Então, aí eu entro exatamente naquilo que o senhor já mencionou. Nós vamos ter uma geração de alienação fiduciária.

Por quê? Porque esse é o grande assunto desafiador das entregas de 2025. Quantos dos nossos clientes conseguirão crédito através do SFH nos bancos comerciais e quantos precisarão ficar conosco? Nós temos as nossas estimativas internas. Mas é óbvio que nós precisamos esperar acontecer.

Quando que a gente vai ter uma ideia clara de tudo isso? Claramente, a partir do mês de julho, agosto, a coisa já vai estar bem direcionada para entender quanto que sobra de geração de caixa livre. Então,

assim, dentro dessa matemática que eu te coloquei, você tem uma ideia de que há uma geração de caixa livre que ela parece grande, mas parte disso, na minha opinião, será aproximadamente 50%, será geração de alienação fiduciária, reduzindo a possibilidade de caixa livre. Com base nisso, o Conselho de Administração vai decidir o que é possível fazer.

Dividendos, por exemplo, reinvestimento, recompra, isso ainda será discutido ao longo de 2025.

Silvio Ernesto Zarzur:

Só para complementar, o Emílio colocou muito bem a respeito do consumo de caixa e alienação fiduciária. Tudo ocorrendo de acordo com o que está programado, a gente deve principiar o pagamento do terreno do Extra, e ele é volumoso, é um pagamento volumoso.

E a gente vai estar monitorando tudo para tentar manter a companhia na alavancagem, eu estou falando assim, próxima a essa que a gente tem agora. De acordo com o que acontecer lá, a gente vai tomar a decisão de qual destino a gente vai dar para o dinheiro, se ele vai permanecer na alienação, se a gente vai repassar a alienação e vai fazer uma distribuição de dividendos, se a gente vai pagar o terreno do Extra e não vamos ver espaço para fazer, tudo isso vai ser decidido com calma ao longo do ano, conforme a gente ver o que está acontecendo.

Marcelo Ernesto Zarzur:

E, Ana, sobre os terrenos, compras de terrenos, continuamos ainda recebendo muitas ofertas de terrenos bons, tanto em permuta como em pagamento, diferente de outros anos, estamos olhando também sobre o aspecto de permuta, e ficando a cargo da diretoria decidir a compra ou não, sempre olhando o nosso land bank, que a gente não gostaria de aumentar muito mais o nosso land bank, então estamos dando prioridade primeiro para o land bank, mas sempre observando que na hora que a gente diminuir um pouco o land bank, a gente tem condição de comprar rapidamente terrenos bem comprados com uma margem muito positiva.

Silvio Ernesto Zarzur:

E para falar da competição, que você perguntou na compra de terrenos, ela está acirrada, mas ela está mais acirrada em determinadas regiões. E, inclusive, eu tenho dúvida de conseguirem colocar por uma região, por exemplo, que está muito acirrada, tem muitos terrenos sendo comprados por valores elevados, eu tenho alguma dúvida da colocação de tudo isso depois. Então, a gente tem buscado alternativas, como sempre a gente fez, não estão no foco da concorrência, de forma a gente conseguir continuar comprando terrenos competitivos e viáveis.

Quando você vai em um lugar onde você não tem tanta concorrência para comprar terrenos, é óbvio que você tem menos lançamento, então é óbvio que você tem mais oportunidades de vender melhor. Não é fácil de achar, mas a gente está acostumado a fazer isso. Então, nós temos desviado um pouco o nosso canhão da concorrência.

Isso é uma coisa, outra coisa. Quando a gente vai examinar esse lado de pergunta, nós desenvolvemos um... Nós temos um critério para fazer pergunta que ajuda a gente a dar mais facilidade para a gente

fazer, e você imagina que entre a pessoa fazer às vezes uma pergunta, é lógico que as grandes companhias governam do mesmo privilégio que a gente, mas uma parte considerável dos que estão aí tentando fazer pergunta não são as grandes empresas. As grandes empresas têm a preferência dos vendedores pela credibilidade que a gente tem.

Então, isso é uma vantagem que não é só nossa, é das grandes empresas, mas ela está colocada e ela é utilizada pela gente também. Acho que é isso.

Emilio Fugazza:

Ana, respondemos suas perguntas?

Ana Julia Zerkowski, UBS:

Sim, ótimo, pessoal. Muito obrigada. Bom dia.

Emilio Fugazza:

Muito obrigado a você pelas perguntas. Bom dia, Ana. Pedro?

Pedro Lourenço:

Obrigado, Ana.

Nossa próxima pergunta vai ser o Jonathan Koutras, do Banco J.P. Morgan

Sr. Jonathan, pode prosseguir.

Jonathan Koutras, JPM:

Bom dia, Emílio, Silvio e time.

Parabéns pelo resultado no Quarto Tri. Uma pergunta era mais, se puder comentar um pouco dos cenários de custos na ponta, digamos, falando bastante aqui da defesa na carteira e na margem ref que o Emílio comentou, mas mais pegar uma cor. Vocês vêem o INCC permanecendo nesses níveis aí no curto prazo, como está aquela questão da falta de mão de obra em São Paulo, e se há acesso interno de vocês que está rodando em linha com o INCC, ou abaixo, ou se vocês vêem espaço, os projetos de baixo ainda para alguma economia.

Enfim, se tiver alguma visão aí do lado da evolução do INCC no canteiro, digamos assim. Obrigado, pessoal.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Jonathan, bom dia, obrigado pela pergunta.

Então, assim, nós estamos conseguindo, que nem o Emílio já falou, o desenvolvimento das nossas obras abaixo do INCC. Sim, nós estamos preocupados com a escassez da mão de obra. Estamos olhando oportunidades e melhorias de processos de construção, onde você precisa garantir o custo e a execução em cronograma de obra, desenvolvendo novos sistemas, mas a gente está muito seguro que já entramos nessa fase de não estouros de obras, e sim a economia.

Agora, para frente, o Minha Casa Minha Vida, economia em Minha Casa Minha Vida, em primeiro momento estamos apoiados pelos parceiros, mas temos condições, sim, estamos envolvendo projetos internos para voltar a construir o Minha Casa Minha Vida internamente, fazer todo o processo. Temos certeza que, com essa nova fase da engenharia, vai ser um sucesso como foi nas outras vezes.

Silvio Ernesto Zarzur:

E o Marcelo, quando ele fala dos processos aqui que a gente está implementando na engenharia, ele tem muito a ver com a industrialização e diminuição da aplicação de mão de obra direta na obra.

Então, por exemplo, é um exemplo, não é uma... não é uma exclusividade nossa, mas estamos estudando de trazer banheiro pronto. É um exemplo, mas tem outros que já estão sendo eliminados, aplicados, de forma a gente necessitar de menos mão de obra trabalhando diretamente na obra. Investindo muito em equipamento próprio, o que diminui também a quantidade de mão de obra e garante o custo na construção.

Emilio Fugazza:

Jonathan, conseguimos te dar uma luz dentro da pergunta?

Jonathan Koutras, JPM:

Deram sim. Obrigado, Emílio. Obrigado, Marcelo.

Emilio Fugazza:

Muito obrigado, Jonathan. Bom dia.

Pedro Lourenço:

Obrigado, Jonathan.

Seguindo, aparentemente, nossa última pergunta. A pergunta do senhor Ruan Argenton do Banco XP Investimentos. Ruan, pode prosseguir.

Ruan Argenton, XP:

Bom dia, time. Obrigado pela pergunta e parabéns pelos resultados. Acho que tem um ponto que eu quero explorar só no ponto de competitividade de lançamentos.

Eu acho que... Recentemente, vocês fizeram uma aquisição até que importante lá de terreno em São Caetano. E, historicamente, a companhia também sempre explorou as regiões metropolitanas de São Paulo de forma um pouco mais ampla. E a gente tem visto que isso, pelo menos no último ano, tem diminuído um pouco.

Vocês têm visto a exploração dessa região metropolitana como forma de, talvez, oportunidade de, talvez, reduzir a competitividade de lançamento, achar oportunidades melhores? Essa é uma das perguntas. A outra, eu só queria entender um pouco da perspectiva de produto de vocês para o segundo semestre do ano. A gente está na expectativa de, potencialmente, uma ótima desaceleração econômica.

Isso deveria, no geral, dificultar um pouco do affordability para a média renda. A minha pergunta é mais entender se vocês têm um pouco disso na cabeça para o segundo semestre do ano e se isso muda um pouco da perspectiva de produto que vocês têm para lançar. É isso.

Marcos Ernesto Zarzur:

Obrigado. Ruan, tudo bom? Obrigado pela pergunta. Eu até quero falar um pouquinho do terreno da edição Caetano, porque eu apoiei a diretoria na compra desse terreno.

A gente acha que o terreno, principalmente os terrenos na Grande São Paulo, saem um pouco, daquela competitividade toda que tem aqui na região de São Paulo, onde está concentrando. Quando a gente vai para uma região nova, a gente já fez empreendimentos maravilhosos, como foi lá em Osasco, como foi em Guarulhos. E eu tenho certeza que São Caetano vai replicar um desses grandes empreendimentos, que é praticamente uma cidade.

Lógico que sempre observando como é que vão indo as vendas, vai abrindo por fases etc., mas nós temos tido muito sucesso e eu acredito nesse sucesso de terrenos como esse.

Marcelo Ernesto Zarzur:

Ruan, complementando a sua pergunta, nós vamos ser extremamente agressivos esse ano, trimestre a trimestre.

Nesse primeiro trimestre, a gente já quer lançar três empreendimentos. No próximo, a gente quer lançar três também empreendimentos. Mas nada que não possa ser revista no final de cada trimestre.

Se, como você falou, a economia mudar muito, a gente revê a cada trimestre. Mas a gente tem condição de trimestre a trimestre muito agressivo e muito eficiente. E o que a gente tem acreditado pelo nosso retrospecto nos últimos 12 meses.

Cada vez, cada trimestre vem vindo mais do que o anterior. Então, a pergunta é essa. A gente vai agressivo, mas se tiver algum problema que é passivo, a gente dá uma parada e reanalisa o futuro.

Silvio Ernesto Zarzur:

Ruan. Só para complementar a resposta a respeito da região metropolitana, a gente volta a lançar esse ano em Osasco, empreendimentos bem significativos. Nós temos três empreendimentos para ser lançados em Osasco.

Não acho que são todos no ano que vem, esse ano, mas entre esse ano e o primeiro semestre do ano que vem, a gente lança tudo. Um VGV superior a um Bilhão. Então, nós estamos lá em Osasco também, além desse terreno em São Caetano.

E no que o Marcelo falou, só para complementar, nós temos um mix muito grande de produtos. Então, nós temos, vou de novo, um monte de produtos de investidor, um monte de produtos de média renda, nós temos vários produtos de alto padrão, nós temos produtos em parceria com a Lindenberg. Não estou falando, a Lindenberg lança, e a Eztec é sócia da Lindenberg.

Além de ter ali a participação da Lindenberg, que a Eztec possui, ela é sócia do empreendimento. Então, nós temos uma gama de produtos que permite a gente testar também por categoria. Então, nós vamos buscar ter o melhor resultado com essa agressividade que o Marcelo falou, que a gente está tendo esse trimestre.

Chegou no final, a gente mede. Vamos para o segundo. Chegou no final, a gente mede.

Não dá para a gente parar a empresa em um período. Não vai ser assim. A gente vai testar dentro daquilo que a gente entende necessário para a gente também não perder a oportunidade.

Nós não vamos de véspera. Depois que a coisa tiver dado, se for para ser ruim, nós vamos esperar ficar para aí, porque nós não vamos parar enquanto a gente está indo bem. Não tem sentido.

Emilio Fugazza:

Ruan, conseguimos responder a sua pergunta.

Ruan Argenton, XP:

Está ótimo. Obrigado, pessoal. Bom dia para vocês.

Emilio Fugazza:

Muito obrigado, Ruan. Encerramos as nossas perguntas.

Pedro Lourenço:

Só comunicar que chegou uma pergunta pelo chat do Matheus Rech, do Fundo Ártica, porém ela é muito parecida com a que a Ana Júlia fez do UBS. Então, Matheus, acredito que já foi respondida a sua pergunta quando a Ana Júlia fez a dela.

Então, vamos encerrar aqui o momento de Q&A e vamos passar agora para as palavras finais, Silvio.

Silvio Ernesto Zarzur:

Eu queria transmitir que a empresa está otimista. Dentro do cenário não positivo de macro, que a gente tem um cenário não positivo, a empresa está otimista, vigilante.

Nós não somos desatentos ou estamos aqui, vamos falar, administrando a empresa sem enxergar o que está acontecendo. Mas, enquanto a empresa estiver indo bem, nós vamos em frente. Se precisar fazer alguma correção de rumo, nós fazemos, nós estamos muito bem aparelhados, muito bem assessorados pelo conselho lá, que é presidido pelo Flávio, muito bem apoiado pela diretoria que trabalha aqui comigo.

Estamos tranquilos. Acho que é isso. Vamos em frente. Eu tenho certeza que a gente vai ter um resultado melhor que esse ano, é isso.

Flávio Ernesto Zarzur:

Muito bom.

Agradeço também a todos a presença. Quero destacar a presença do Samir, que hoje é nosso patriarca aqui também. É bom estar junto com vocês.

Estamos sempre disponíveis para atendê-los. Não se encerra agora esse Q&A. Tem aqui o Emílio, tem aqui o Pedro, toda a equipe de RI está sempre aberta para vocês.

Muito obrigado. Bom dia para todos. Bom final de semana. E, com certeza, Deus é brasileiro.

Marcelo Ernesto Zarzur

Vamos lá. Eu queria falar também, permitindo mais palavras, falar que toda a diretoria está muito animada com o crescimento estruturado que a gente tem feito nesses últimos dois anos, capitaneado pelo nosso presidente Silvio e o Flávio como presidente do conselho, com a ajuda de toda a diretoria, de todos os diretores e toda a equipe da Eztec.

A gente conseguiu fazer uma engenharia, voltar a ter uma engenharia forte, comprometida pelo custo, comprometida com a qualidade e buscando o prazo. Nós estamos com um comercial muito agressivo, sempre à procura de manutenção de margem. Estamos com o desenvolvimento de produto sempre atrás do projeto mais eficiente.

Estamos com uma incorporação forte, sempre olhando as tendências do mercado. E estamos apoiados pela EZ Vendas, que nos dá suporte para conseguir dar vazão a toda a nossa produção. Então, estamos muito animados que esse ano, se deixarem, nós vamos ter um crescimento maior ainda do que o ano passado.

E mantendo as marchas. Ou aumentando. É isso aí.

Marcos Ernesto Zarzur:

Obrigado. Só agradecer que estamos todos juntos. Muito obrigado.

Pedro Lourenço:

Obrigado a todos. Antes de encerrar, gostaria de agradecer a todos os acionistas que participaram do nosso processo consultante no final do ano passado. O time RI teve acesso ao feedback de vocês e tem trabalhado para poder melhorar e atender vocês de forma contínua, gerando melhoria.

Estamos atentos aos feedbacks. Vamos tentar implementar mais site visits, como o Flávio veio já anunciar aqui. E convidamos vocês já a apreciarem a mudança que fizemos na nossa planilha de dados para valuation nesse semestre, já em linha com o que recebemos de feedback de vocês.

Então, pelo lado do time RI, agradeço bastante a participação e colaboração de todos que puderam participar do nosso Perception Study. E convido os demais acionistas, como fomos realizados esse ano, que também tragam suas opiniões para a companhia. Estamos sempre aqui atentos.

A teleconferência de resultados da Eztec está encerrada. Não deixe de conferir, como eu disse, os materiais disponíveis no nosso site. Agradecemos a participação de todos.

Um ótimo final de semana.

“Esta transcrição foi produzida pela EZTEC com o intuito de oferecer uma reprodução precisa, atualizada e íntegra do conteúdo do evento. Apesar dos esforços para assegurar a qualidade das informações, a EZTEC não se responsabiliza por eventuais imprecisões decorrentes de limitações na captação do áudio ou da clareza na comunicação dos participantes. Este material possui caráter meramente informativo. Para informações adicionais, por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da nossa Companhia para mais informações e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”