Teleconferência 3T26 – Eztec

Introdução

Pedro Lourenço:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do terceiro trimestre de 2026 da Eztec.

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

Olá, eu sou Pedro Lourenço, gerente de Finanças Corporativas e RI da Companhia, e conosco para esta apresentação estão presentes os senhores Silvio Ernesto Zarzur, Diretor-Presidente e Membro do Conselho de Administração; Sr. Flávio Ernesto Zarzur, Presidente do Conselho de Administração e Vice-Presidente da Companhia; Samir El-Tayar, Vice-Presidente do Conselho de Administração; Marcelo Ernesto Zarzur, Vice-Presidente da Companhia; Marcos Ernesto Zarzur, Conselheiro da Companhia; e Emílio Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores.

Informamos que este evento está sendo gravado e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Companhia. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando maiores instruções serão fornecidas.

Caso algum dos presentes necessite de assistência durante a conferência, queiram, por favor, solicitar ajuda do suporte RI, que está no nosso chat. Em caso de falha na conexão, utilizem o mesmo link ou ID que estão disponíveis no nosso site ri.eztec.com.br para, assim, retornarem à apresentação. Também no nosso site, vocês podem encontrar os slides da apresentação na Central de Downloads.

As informações estão disponíveis em Reais (R$) e em IFRS aplicável às entidades de incorporação imobiliária no Brasil. Caso contrário, estará sendo indicado.

Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência relativas às perspectivas de negócio da Eztec, tais como projeções, metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e

premissas da diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Não são garantias de desempenho: elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer.

Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da Eztec e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações.

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

Apresentação de resultados

Sr. Emílio Fugazza

Pedro, obrigado. Bom dia a todos e a todas que estão aqui presentes na nossa conferência de resultados do terceiro trimestre e dos nove meses de 2026.

Eu já começo diretamente falando um pouco da performance de lançamentos da Companhia, onde atingimos, nos nove meses, R$ 2,424 bilhões, crescimento de aproximadamente 50% em relação ao mesmo período de 2025, o maior volume de lançamentos já registrado para nove meses na Eztec, sendo que no terceiro trimestre, propriamente dito, lançamos R$ 727 milhões.

Nesses R$ 727 milhões, podemos começar aqui já observando o Cidade Parque Guarapiranga, a fase Atlântica desse empreendimento, pertencente 50% à Eztec, sendo 52% vendido até esse momento. Empreendimento do segmento econômico, com apartamentos de 27 a 48 m², na cidade de São Paulo, Zona Sul.

Na sequência, também, o lançamento da segunda fase do Azzure Resort Life. O Azzure é um empreendimento 100% Eztec, na cidade de Osasco, muito próximo da entrada principal da Cidade de Deus, sede do Bradesco. A segunda fase tem 211 unidades, com apartamentos de 63 a 120 m², empreendimento esse que tem exatamente a característica dos empreendimentos típicos da Companhia.

Na sequência, a segunda fase do Gran Resort Reserva São Caetano. São R$ 250 milhões em VGV. Lembrando que esse empreendimento é 100% Eztec. E, do nosso

terreno de São Caetano como um todo, já lançamos três quartos, faltando uma grande fase a ser lançada em 2027. Esse é um empreendimento que conta com 219 unidades nessa fase, também voltadas à classe média, de 68 a 134 m².

Na sequência, falo para vocês um pouquinho dos nossos futuros lançamentos, onde eu começo pelo Town Residences by Lindenberg. O Town é a segunda fase do terreno da Companhia na região da Berrini, na Roque Petroni em específico, muito próximo ao Shopping Morumbi. Empreendimento esse de segmento médio-alto, de apartamentos menores, na Zona Sul de São Paulo.

Essa fase que será lançada conta com R$ 339 milhões de VGV. Lembro a vocês que, neste caso em específico, esse terreno, essa SPE e, portanto, esse lançamento são 85% da Eztec e 15% da Construtora Adolpho Lindenberg, uma co-controlada da Eztec. Também lembro que, contemplando os lançamentos que já fizemos, estamos muito próximos do patamar mínimo do Guidance prometido para o ano de 2026, que é de R$ 2,5 bilhões.

Finalizando os nossos próximos lançamentos para o ano de 2026 – e com isso a gente encerra o nosso ano –, temos o POP Osasco, segunda fase, empreendimento Minha Casa Minha Vida, com R$ 117 milhões de VGV %Eztec. É a segunda fase de um empreendimento de três fases ao todo, muito próximo do Rodoanel, onde a primeira fase já está mais de 50% vendida e com obras iniciadas.

Passo agora, então, ao comentário sobre vendas líquidas. Notem que as vendas líquidas no terceiro trimestre foram de R$ 524 milhões, onde em 12 meses atingimos R$ 2,354 bilhões. No comparativo anual, isso já demonstra um crescimento de aproximadamente R$ 600 milhões de um ano para o outro, na comparação de 12 meses.

Importante destacar aqui a venda de estoque pronto, que nos nove meses de 2026 cresce quase 65% em relação àquilo que obtivemos no mesmo período do ano de 2025.

Faço menção agora aos destaques financeiros da Companhia, começando pela receita líquida. Tivemos aqui, em 12 meses, aproximadamente R$ 1,3 bilhão, onde no trimestre especificamente atingimos R$ 346 milhões.

Nada atípico: o que nós temos é um ano que depende muito mais de execução de obra, e nós estamos na fase inicial da maior parte dos lançamentos realizados, lançamentos realizados com bastante sucesso no ano de 2025, que estão agora

ganhando tração nas obras que acontecem em 2026. É esperado para a Companhia, naturalmente, que o incremento de receita venha a ocorrer à medida que, de fato, as obras também consigam ganhar tração.

No trimestre, superamos a cláusula suspensiva do empreendimento Casa Nacional, que é aí, sim, é a primeira fase do lançamento na região da Berrini, o nosso empreendimento da Roque Petroni que eu mencionei agora há pouco. Com isso, a receita líquida dos nove meses de 2026 fica na faixa de R$ 1,046 bilhão.

O lucro bruto teve sua margem, no terceiro trimestre em específico, da ordem de 33,7%, sem nenhum efeito não recorrente em específico. Quando eu olho para o segundo trimestre, por exemplo, a gente viu ali presente o efeito de venda de terrenos, que transitou pela receita e, portanto, pelo lucro bruto da Companhia, elevando atipicamente a margem bruta da Companhia no segundo trimestre.

Quero lembrar a todos e a todas que a margem REF da Companhia está muito semelhante à margem bruta ajustada, ex-encargos financeiros, onde vocês percebem aqui alguma coisa mais próxima de 37%, que é o que se deve esperar, conforme, no próprio release, a gente indica o reconhecimento de resultados por safra sendo reconhecida no nosso resultado.

Na sequência, eu menciono os eventos do trimestre, porque, em linhas gerais, eles impactam a nossa linha de outras receitas e outras despesas. Para efeito de banco de terrenos, nós tivemos dois eventos significativos no trimestre.

O primeiro deles é a venda de terreno dentro de uma SPE, terreno esse que constava como locado para a Companhia e foi locado ao longo de mais de 17 anos. Essa venda ocorreu por aproximadamente R$ 78 milhões, onde, na prática, resultou em R$ 72 milhões de resultado, ou seja, de lucro líquido para a Companhia.

Lucro líquido esse que será pago de forma financiada, à taxa de IPCA + 10,25%, ao longo de 15 anos. Importante mencionar que parte do imposto consta na linha de Imposto de Renda e Contribuição Social diferidos, que será pago ou compensado com despesas da Companhia ao longo desses 15 anos, à medida que esse caixa for recebido.

Na ponta de despesas, importante mencionar a provisão relacionada ao terreno do Extra. No trimestre, a Companhia desiste da aquisição do terreno do Extra, na Marginal Pinheiros, e R$ 50 milhões são valores, de fato, incorridos: R$ 20 milhões em despesas e R$ 30 milhões em pagamentos de aquisição. Independentemente

de ser algo que vamos, de fato, recuperar ou não, é natural e necessário que a Companhia provisione, dada a desistência dessa aquisição.

Com isso, nós temos, então, um impacto que é positivo no trimestre, entre outras receitas e outras despesas, de aproximadamente R$ 18 milhões. Sem esses eventos, o LAJIR da Companhia, lucro antes de juros e impostos, teria sido absolutamente o mesmo que no segundo trimestre, por volta de R$ 48 milhões.

Para fechar esse slide, não podemos deixar de mencionar o Esther Towers. O Esther Towers teve, já com seu fato relevante publicado no terceiro trimestre, sua locação ratificada, locação essa para o Banco Itaú, que foi realizada ao preço de R$ 120,00 por metro quadrado, receita essa em ritmo natural de execução, obviamente após carência e descontos de implantação. Contrato de 10 anos, prorrogável por mais 5 anos, que em breve começará a constar dos resultados da Companhia.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Posso ajudar, Emílio? Só queria ajudar com uma coisa. Nós temos prazo de carência, eles têm uma carência inicial no pagamento do aluguel, e nós temos também um desconto inicial nesse contrato. Só para ter essa referência também. Por favor, Emílio, pode seguir.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Silvio.

Resultado financeiro agora. Importante mencionar no resultado financeiro R$ 49 milhões, majoritariamente impactados pela deflação do IGP no período. 56% da carteira é indexada ao IGP, e nós tivemos alguma coisa próxima de 0,8% de deflação no IGP no período: positivo no IPCA, negativo no IGP. Com isso, o nosso resultado financeiro acumula aproximadamente R$ 219 milhões, parte significativa dele vindo da nossa carteira de alienação fiduciária.

Notem, no gráfico da direita, que nós estamos fechando os nove meses de 2026 com R$ 801 milhões, compostos de R$ 227 milhões de novas AFs geradas no período e R$ 159 milhões de valores pagos. Então, notem a boa saúde da nossa carteira de alienação fiduciária, onde aproximadamente 30% do saldo com que nós começamos o ano de 2026 foi quitado pelos nossos clientes ao longo dos nove meses de 2026.

Na sequência, chegamos ao lucro líquido de R$ 85 milhões, impactado por todos os efeitos mencionados, onde, quando olhamos ao longo de 2026, nos nove meses, estamos atingindo R$ 316 milhões. E esses R$ 316 milhões, com R$ 85 milhões no período, nos levam à distribuição de dividendos de R$ 20 milhões, aproximadamente R$ 0,07 por ação, que serão pagos, tal qual temos feito há alguns anos, ao final do mês de novembro de 2026.

Para fechar e passar às considerações do nosso presidente em relação ao trimestre, eu menciono a nossa estrutura de capital, composta de aproximadamente R$ 1,8 bilhão em disponibilidades e aproximadamente R$ 1,7 bilhão – quase R$ 1,8 bilhão – em dívidas.

Sendo que, no caso do caixa e da dívida corporativa, a Eztec S.A. carrega pouco mais de R$ 400 milhões em caixa líquido. A Companhia como um todo tem R$ 53 milhões de dívida líquida, logicamente, em larga escala, vinculada aos financiamentos à produção, onde o maior financiamento à produção que nós temos a vencer, agora no final do ano de 2026 e início de 2027, é o financiamento do Esther Towers, de aproximadamente R$ 550 milhões.

Dito isso, passo a palavra ao nosso presidente para os seus comentários iniciais antes das perguntas. Silvio.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Eu queria dar bom dia a todos, agradecer pela audiência e fazer algumas considerações.

Quem é o cliente da Eztec? O nosso cliente não é aquele cliente de altíssima renda que tem dinheiro aplicado em CDI. Ele também não é o cliente que recebe Minha Casa Minha Vida. O nosso cliente, basicamente, é o da média renda. E ele está impactado por três, quatro anos de juros altos. Isso acabou, vamos falar, comprometendo a capacidade de compra dele. A gente vê isso pela questão do endividamento das famílias, como é que ele está colocado aqui no Brasil. Então, esse é o primeiro ponto.

O segundo ponto são os juros. O nosso cliente usa o financiamento. Então, quando você tem o financiamento bancário com juros acima de 12%, é muito difícil para ele conseguir tomar esse financiamento e fazer frente à prestação daquele apartamento que ele quer comprar.

A Companhia tem uma exposição relativa no Minha Casa Minha Vida, onde nós estamos investindo, mas, quando a gente olha isso dentro da Companhia como um todo, vai demorar um tempo. Nós estamos investindo nisso e nós vamos ampliar. Nós já temos um banco de terrenos considerável – eu não tenho ele na minha cabeça, mas ele é acima de R$ 2 bilhões para fazer Minha Casa Minha Vida. Mas, para você rodar essa operação de uma forma adequada e para ela receitar de forma relevante, vai levar algum tempo.

Na alta renda, nós temos uma exposição junto com a Lindenberg e sozinhos, mas, de novo, não é tão representativa no nosso balanço.

Então, quando a gente olha esse cenário, no trabalho de Minha Casa Minha Vida, realmente é um pouco mais difícil. Nós vamos usar largamente a nossa capacidade de financiamento para fazer o financiamento direto. Já estamos usando e vamos usar largamente isso.

Esses fatores que eu falei primeiro impactaram os resultados do terceiro trimestre. O terceiro trimestre foi impactado pelo problema dos nossos clientes, pela alta de juros. A gente teve que dar um pouco mais de desconto e teve um pouco mais de dificuldade na velocidade de venda. Alguma coisa de lançamento a gente cancelou esse ano, né? O Emílio está falando que nós vamos ficar na parte de baixo do Guidance. Não é por falta de capacidade, nada disso. É porque a gente entendeu que precisa se concentrar naquilo que a gente está fazendo agora.

Mas, dito isso, eu vou falar o seguinte: a Companhia, com muito trabalho do Marcelo e do Flávio, conseguiu alugar o Esther Towers, contrato importante, que tem essas carências que eu falei, que tem os descontos iniciais que eu falei, mas que, ao longo do tempo, vai frutificar numa receita importante para a empresa. E, num momento adequado, que eu não vejo como próximo, nós vamos dar liquidez nisso, vamos transformar isso em dinheiro, porque o objetivo da empresa é comercialização de imóvel, não é aluguel.

Então, falando desse panorama: quando você olha o que aconteceu com a gente, falando em termos de mercado de ações e tudo, é baseado na crença geral de que a gente vai continuar tendo um desequilíbrio financeiro a respeito da taxa de juros. Mesmo com esse cenário negativo, estão fazendo previsão. Eu não faço esse tipo de previsão, porque eu acho que não cabe a mim ter a certeza do que o governo vai fazer ou vai deixar de fazer.

Mas a gente tem que se preparar para os diversos cenários, e nós estamos preparados. Mesmo nesse cenário de um pouco mais de dificuldade, nós vamos atravessar e vamos sair bem no final de tudo isso.

É uma situação que não é fácil, mas nós já passamos por ela outras vezes e vamos atravessá-la com tranquilidade. Nós temos uma empresa madura, equilibrada, e eu acho que a gente consegue atravessar. Eu acho, não: eu tenho certeza absoluta de que nós conseguimos atravessar isso com tranquilidade. Basicamente, é isso que eu queria falar.

Sessão Q&A

Pedro Lourenço

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

Iniciaremos com as perguntas dos sell-sides que cobrem 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 vierem via chat. Caso não seja possível responder dentro do tempo previsto, solicitamos que encaminhe a pergunta para o e-mail de contato de RI, disponível também no nosso site. Dessa forma, o nosso time de Relações com Investidores conseguirá atender.

A primeira pergunta vem do Sr. Gustavo Cambauva, do Banco BTG Pactual. Sr. Gustavo, pode prosseguir.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual

Oi, bom dia, a todos. Eu queria fazer duas perguntas aqui, até pegando o gancho nessa fala que o Silvio colocou.

Silvio, você colocou esse cenário mais desafiador, e eu queria entender se, de fato, já dá para pensar no pipeline do ano que vem, se vocês já estão pensando em algum tipo de redução. Quando a gente olha os nove meses desse ano, vocês crescem bastante contra anos anteriores. Se vocês já estão, eventualmente, pensando em lançar menos. Até teve essa desistência da compra do terreno do Extra: de alguma maneira, foi já vislumbrando esse cenário um pouco pior ou foi uma questão

específica? Enfim, é mais para entender um pouco como está a visão de vocês para lançamentos nesse cenário em que os estoques, no geral, estão um pouco mais altos e o mercado, um pouquinho mais desafiador.

E a minha segunda pergunta é se você poderia falar também do Esther Towers, que você comentou: da locação, dessa perspectiva de talvez carregar um pouco mais o ativo no balanço, e entender um pouco a dinâmica de preços e de mercado. Eventualmente, se vocês já estão trabalhando alguma venda com algum fundo, algum investidor, ou se, nesse momento, vocês, vamos dizer, tiraram o Esther do mercado e vão carregar o aluguel por algum tempo, até as condições de mercado melhorarem, ou se já estão trabalhando em paralelo. Enfim, entender um pouco também o timeline para a venda das torres. Obrigado, bom dia.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Deixa eu te falar uma coisa: hoje estamos fazendo 10 dias que teve a eleição, e o cenário aparentemente mudou. No tocante ao guidance, eu não sei precisar com certeza. A menos que aconteça uma coisa diferente – e aí eu vou me sentir perdoado por ter errado –, com certeza a gente vai reduzir. O quanto nós vamos reduzir, eu não sei falar. Vai depender, inclusive, de uma compreensão do que está acontecendo, que não está clara. A redução está clara; o quanto vai acontecer, eu não sei falar. A redução vai depender do andar da economia como um todo.

E depois eu vou deixar meus irmãos falarem sobre isso, mesmo porque foram eles que conduziram tudo isso. Eu só falo: num momento como esse, a gente imaginar fazer uma venda dentro de uma taxa de juros desse tamanho, dentro de um cenário desses não me parece oportuno.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

Gustavo, quanto à venda do Esther, a gente trabalhou para isso e, em algum momento, vamos trabalhar. Só que, como o Silvio falou, não é o momento mais oportuno para essa venda agora, com juros nesse patamar. Então, a gente sempre está aberto para escutar e vamos fazer o melhor negócio para a Companhia, no momento certo. Então, assim, não estamos agora olhando para vender, mas, para o futuro, vamos olhar para vender, sim, no momento oportuno.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur

É assim: na minha opinião, procuro sempre colocar o step by step. A gente já entregou a primeira torre para o Itaú e estamos trabalhando para entregar a segunda torre. Nesse momento, não tenha dúvida nenhuma, Gustavo, de que, com essa taxa de juros, não é o momento oportuno de colocar.

A gente sabe que tem um ativo premium, é um ativo que, honestamente, pode ter equivalentes ao nosso no Brasil, mas são pouquíssimos. E esse ativo vai ser difícil de ser replicado com os custos atuais. Então, não nos custa nada carregar esse ativo por mais tempo, esperar o momento melhor, esperar as carências passarem, esperar a base do Itaú já estar colocada lá, para começar a procurar as alternativas de colocação desse ativo. A minha cabeça, a minha orientação é para que a gente siga nesse passo, e estamos tranquilos com isso.

Sr. Emílio Fugazza

Gustavo, respondemos às suas perguntas?

Gustavo Cambauva, BTG Pactual

Sim, respondidas. Obrigado a todos. Bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Gustavo. Bom dia.

Pedro Lourenço

Obrigado, Gustavo. A próxima pergunta vem do Sr. André Mazini, do Banco Citi. André, pode prosseguir.

André Mazini, Citi Bank

Oi, time, obrigado aqui pela oportunidade. São duas também.

A primeira é sobre a carteira de financiamento direto, que aumentou para R$ 800 milhões: se existe, na cabeça de vocês, um limite para o tamanho da carteira. Se vocês pudessem falar um pouco também da performance histórica: performou bem em ciclo de IGP alto, juro alto etc., mas se houve alguma deterioração recente, com a população brasileira alavancada. É verdade que vocês falam que a inadimplência está em 2,4%, estável, mas também houve algum aumento de unidades retomadas que a gente não conseguiria ver? Essa é a primeira.

E a segunda é sobre receita. Acho que ainda está abaixo da expectativa de vocês, de uns R$ 500 milhões de receita trimestral até o final do ano – acho que isso tinha sido sinalizado no call passado, se eu lembro corretamente. Então, entender se esse desvio em relação ao patamar esperado no terceiro tri foi mais timing de POC e cláusulas suspensivas não sendo atingidas, ou se reflete uma conversão estruturalmente mais lenta mesmo das vendas em receita. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

A carteira de alienação, nós temos que usá-la como ferramenta de venda. Se necessitarmos de mais recursos, nós vamos ser criativos e buscar mais recursos para manter o nosso programa, independentemente de ser obrigatoriamente recurso da Companhia.

Eu vou deixar o Emílio falar da evolução da receita, mas tem um ponto para o qual eu chamo atenção. Nós estamos em El Niño, então a chuva foi irregular, e a previsão – também, de novo, eu não sou meteorologista – é de continuar dessa forma até março. Então, foram chuvas importantes, que atrasaram a execução das obras, e isso levou a um receitamento menor.

Nós temos a entrada de uma escala de trabalho que é um pouco desconhecida, tudo muito rápido. Então, a gente pode ser impactado. Nós já estamos sendo impactados pelos fatores climáticos, isso é direto.

Está muito mais difícil de vender do que estava no começo do ano. Então está mais difícil de vender, tem um pouco mais de pressão, a gente opera tudo isso. Mas agora vou deixar o Emílio falar. Falei sobre alguns fatores que influenciaram aqui.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Silvio. André, começando aqui pela própria carteira e pelos comentários do Silvio, quero lembrar você que a carteira tem sido, ao longo de mais de 15 anos aqui dentro da Eztec, uma ferramenta que se opera para gerar vendas e, principalmente, vendas de estoque pronto.

E o que nós estamos percebendo é que ela se mantém numa situação altamente estável de inadimplência justamente porque a ferramenta da retomada – que, você vê, às vezes cresce, outras vezes diminui – é uma ferramenta efetiva. Então, de fato, ela acontece; de fato, a gente tem um processo que funciona muito bem, inclusive do ponto de vista da legislação no Brasil.

Então, do ponto de vista prático, nós temos uma projeção de criação de carteira para 15 meses, até o final do ano que vem, fundamentada apenas na venda do estoque pronto, porque nós não temos entregas substanciais para acontecer até o final de 2027. Portanto, ela será, dentro desse cenário de taxa de juros mais alta, uma ferramenta comercial muito importante da própria Companhia.

Em termos de receita, a questão é simples e acaba sendo uma matemática, né, André? Você tem um montante de vendas de R$ 2,35 bilhões em 12 meses. E ocorre que uma parte minoritária dessas vendas é de estoque pronto, e ela já é receitada imediatamente. Mas o restante, que está em obra ou em lançamento, vai transitar no resultado. Então, é inequívoco que essa receita se incrementará ao longo do tempo para atingir o montante de vendas que a Companhia tem ao longo do ano.

Obviamente que tem fatores acessórios. Por exemplo, o fato de que, no momento em que eu reconheço uma venda, estamos numa taxa de juros tão alta como a de hoje, uma NTN-B de longo prazo hoje acima de 7,5%, entre 7,5% e 8%, faz com que o AVP da carteira seja sempre alto no reconhecimento. Mas não é isso que impede a carteira de chegar aos R$ 500 milhões. Os fatores mais óbvios estão muito mais na direção dos comentários do Silvio, a respeito do montante de execução de obra, que afeta o nosso POC trimestralmente. André, respondemos à sua pergunta?

André Mazini, Citi Bank

Sim, muito bem respondida. Obrigado, time.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, André.

Pedro Lourenço

Obrigado, André. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Igor Machado, do Banco Goldman Sachs. Sr. Igor, pode prosseguir.

Igor Machado, Goldman Sachs

Bom dia, time. Obrigado pelo espaço aqui para fazer as perguntas. São duas também do meu lado.

Começando aqui com um follow-up sobre financiamento direto: o Emílio acabou de comentar que é uma ferramenta muito boa para a venda de estoque pronto, e a

gente viu aqui, nesse trimestre, R$ 142 milhões de vendas de estoque pronto. Então, eu queria entender, desses R$ 142 milhões, quanto teve financiamento direto da Eztec.

E aí, para ter uma dimensão melhor também do operacional aqui, se vocês puderem quantificar: por exemplo, para cada R$ 100 milhões em vendas financiadas pela Eztec, quanto a Eztec recebe à vista, quanto é o remanescente e em quanto tempo ele é recebido. Se vocês puderem dar uma dimensão aqui, já ajuda também. Seriam esses dois pontos. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Igor, obrigado pela pergunta. Deixa eu te falar: o percentual das vendas de pronto que acaba na carteira varia de acordo com a taxa de juros do banco. Eu acho que hoje o percentual é maior que 50%. Isso inclui não só vendas, mas o repasse dos clientes na entrega da chave, porque o cara não vai conseguir mais se encaixar no financiamento bancário e vai recorrer à gente. Normalmente, esse número é menor.

O menino fala em 15 anos porque ele é moço, né? São 35 anos de carteira de alienação fiduciária que a gente trabalha aqui na empresa, e eu tenho bastante experiência nisso, eu acho que a gente vai passar 50% nesse momento.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Silvio. Igor, eu complementaria a resposta do Silvio mencionando para você o seguinte. O cliente, no imóvel pronto, funciona da seguinte forma: primeiro, ele tem uma intenção de testar o mercado, de saber quanto ele teria de taxa no financiamento imobiliário, por exemplo. Então, ele vai pedir que a gente teste. Embora ele já assine conosco, na partida, um contrato de venda já com a alienação fiduciária embutida, ele vai querer fazer o teste.

E o que acontece é que, com as taxas de juros se incrementando, não significa que o cliente não tenha o crédito aprovado no banco. Significa que ele não terá, muitas vezes, o crédito na totalidade de que ele precisa. Essa é a diferença. Então, muitas vezes, acaba sendo errado nós falarmos que ele não está conseguindo o crédito. Na verdade, ele está conseguindo, mas não está conseguindo a totalidade. E aí ele entra na nossa carteira de alienação fiduciária.

E o Flávio sempre menciona isso: a nossa carteira funciona, muitas vezes, como um bridge, como uma ponte para determinado momento da vida dele. E reparem que o patamar de recebimento dessa carteira, sendo muito alto – como eu comentei, 30% nos nove meses do ano daquilo com que a gente começou –, indica exatamente isso. As pessoas, na verdade, se esforçam para pagar e se esforçam para antecipar os pagamentos.

Imóvel pago à vista é muito raro no aspecto da venda do pronto. É uma parcela de menos de 10%. Então, na venda do pronto hoje, a gente poderia considerar 10% de imóvel pago à vista e alguma coisa como 40% na nossa carteira e 40% de crédito imobiliário, aumentando a fração da carteira e diminuindo a parcela do crédito imobiliário, dada a alta de taxas que ocorreu, aliás, recentemente, no pós-eleição. Igor, respondemos às suas perguntas?

Igor Machado, Goldman Sachs

Ficou claro, pessoal. Obrigado e bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado. Bom dia, Igor.

Pedro Lourenço

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Elvis Credendio, do Banco Itaú. Sr. Elvis, pode prosseguir.

Elvis Credendio, Itaú BBA

Bom dia, pessoal. Eu tenho dois tópicos aqui para abordar.

O primeiro é sobre o capital alocado, o patrimônio total da Companhia, tendo em perspectiva a situação do mercado que vocês mesmos comentaram. Vocês acabaram não seguindo aqui com a aquisição do Extra, comprometendo mais capital ali. Se, de repente, vocês poderiam seguir, de alguma forma, até na direção oposta, de repente até buscar uma redução desse capital: o que vocês estão vendo nesse sentido?

E o segundo tópico é entender como vocês estão vendo também o uso desse capital. Por um lado, comentaram também uma possível redução do volume de lançamentos. Quero entender como está a visão da Companhia em termos de

alocação de capital, dado que a ação caiu muito: se, de repente, vocês acham que faria sentido abrir uma recompra das ações. É isso. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Fazem 10 dias úteis das eleições e gente não entendeu ainda qual vai ser a necessidade de dinheiro para financiar o nosso cliente. Isso está bem mal entendido aqui pela gente. Nós não entendemos qual vai ser a disponibilidade de crédito que a gente vai ter no ano que vem; não sabemos como é que vai ser esse crédito, se vai ter, quanto que ele vai custar.

Nós não estamos com nenhum planejamento fechado. Pelo menos aqui na Companhia, quando você tem uma mudança abrupta dessa, nós aguardamos. Eu só vou lembrar que nós temos, sim, um programa aberto de recompra – não teríamos que abrir –, mas nós estamos analisando o momento certo de a gente vir a executar isso. É isso.

Sr. Emílio Fugazza

Elvis, respondemos às suas perguntas?

Elvis Credendio, Itaú BBA

Está claro, pessoal. Obrigado, bom dia.

Pedro Lourenço

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcelo Motta, do Banco JP Morgan. Motta, pode prosseguir.

Marcelo Motta, J.P. Morgan

Bom dia, gente. Obrigado por pegar as perguntas.

A primeira: se vocês pudessem comentar um pouco ali a página 8 do release, onde vocês têm aquele gráfico que mostra a safra de receita e a margem bruta. Então, entender se as quedas que a gente viu nas safras, principalmente ali antes de 2021, 2022, são um pouco do mix ou um pouco dessa questão do desconto que foi comentada ali na abertura. Só para entender um pouco qual foi o driver para essa queda.

E a segunda pergunta é também um follow-up do que o Emílio comentou na abertura, da possível recuperação das despesas ali do terreno do Extra. Só entender um pouco qual é a chance e quanto vocês podem abrir de detalhe disso: hoje é uma disputa jurídica? Quanto tempo pode demorar e qual é o montante que pode ser recuperado? Seriam essas duas, gente. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Olha, quem vender agora o apartamento... Vamos falar: se a gente vender um apartamento hoje por 15 mil o metro, se a gente deixar de vendar ele por 15 mil o metro, nós não vamos conseguir vender o mesmo apartamento no ano que vem por 15 mil. Quer dizer, nem pelo mesmo preço, sem correção.

Então, nós temos aqui um conceito bem objetivo e transparente. O objetivo nosso aqui é vender mais rápido os apartamentos. Que a impressão que está dando, é que, quando você vende, pelo menos você indexa o cliente e leva o cliente indexado, se você não receber o dinheiro e conseguir aplicar o teu valor em CDI. Então, os descontos estão presentes, e nós vamos atuar para reduzir os nossos estoques e para dar liquidez à nossa mercadoria, mesmo com a consequência de queda de margem etc.

Essa é a ideia imediata. De novo, estou falando com 10 dias. Daqui a um mês, se o cenário mudou, não sei, a gente muda. É uma coisa que a gente vai pilotando conforme vai acontecendo. Qual era a outra?

Sr. Emílio Fugazza

A do Extra, da ação.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Olha, é uma ação judicial. Não é tão favorável para a Companhia e não é tão desfavorável. Pronto, está no médio. Posso falar que é um risco médio. É isso que eu tenho como informação. E eu entendo um pouco de parte jurídica, eu acho realmente que nós temos um risco médio.

Sr. Emílio Fugazza

Posso complementar? Vou do Extra depois para as safras. No Extra, quero só lembrar que os R$ 50 milhões é caixa incorrido, não é caixa à incorrer.

Importante também mencionar a você que, quando você vê um volume de vendas crescente, como a gente tem visto nos últimos dois anos na Companhia, esse volume de vendas crescente está dentro desse cenário de juros altos. Então, o AVP a que foi todo submetido é o AVP que leva essas safras a terem essas margens no gráfico que você mencionou, por volta de 30% ou abaixo de 30%.

Você percebe que o nosso REF, mostrado depois na página de número 13, o nosso REF do consolidado, está em torno de 38%. Então, quando eu olho para o REF do consolidado, de 38%, eu tenho que aplicar ainda aqui a questão dos juros que estão nesse custo, do custo do financiamento imobiliário. E também, depois, eu tenho que aplicar parte dos impostos do RET. Eu vou chegar a uma margem bruta que está mais ou menos em linha com a margem bruta que nós estamos reportando nesse momento.

O que pode fazer essa margem bruta melhorar? Naturalmente, a venda de pronto. E a venda de pronto sofre e tem todas as consequências que o Silvio mencionou agora. Marcelo, respondemos às suas perguntas?

Marcelo Motta, J.P. Morgan

Responderam, sim, gente. Muito obrigado.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado.

Pedro Lourenço

Obrigado, Marcelo. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rafael, do Banco Safra. Sr. Rafael, por favor, pode prosseguir.

Rafael Rehder, Banco Safra

Opa, bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço.

Eu queria só abordar aqui um tópico, falar um pouco, talvez, de geração de caixa para frente. Me corrijam se eu estiver enganado, mas acredito que até o fim do ano que vem vocês têm um pouco menos do que R$ 700 milhões de entregas, né? E o volume de obras, por tudo que vocês cresceram agora esse ano e no ano passado, também deve começar a acelerar. Vocês estão esperando uma queima de caixa mais relevante? Como ficaria essa dinâmica para frente? Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Depende de a gente conseguir vender os imóveis prontos e os que estão para ficar prontos. Então, a história do caixa, não é possível a gente, vamos falar, ser preciso. Nós temos um estoque relevante de imóveis prontos e vamos ter imóveis ficando prontos. Se a gente consegue comercializar isso, a gente tem um caixa importante e pode chegar até a ter geração de caixa. Se a gente não vender, de repente nós vamos ter uma perda de caixa.

A ideia é que a gente consiga vender. O nosso objetivo, o nosso trabalho, é conseguir vender para, no mínimo, manter o caixa. Eu acho que é isso.

Sr. Emílio Fugazza

Posso complementar? Vamos lá. Na questão da geração de caixa, tem algumas coisas que estão dadas. Nós temos a quitação de um financiamento agora no começo do ano. Esse financiamento é de R$ 550 milhões. E, ao longo do ano de 2027, nós temos um incremento significativo de SFH, justamente por conta do montante de obras que está em execução. Pelo lado da dívida, nós temos incrementos exclusivamente através do SFH ao longo do tempo. Rafael, respondemos à sua pergunta?

Rafael Rehder, Banco Safra

Não, está super claro, pessoal. Obrigado. Bom fim de semana.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Rafael. Bom final de semana.

Pedro Lourenço

Obrigado. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Luis, do Banco Santander. Luis, pode prosseguir.

Luis Assis, Santander

Oi, pessoal. Bom dia.

Aqui eu queria perguntar sobre a recomposição de Land Bank, ou até a oportunidade que vocês veem de compra de terreno. Não sei se é muito cedo ainda para perguntar, mas, com essa piora aqui no crédito imobiliário, vocês estão

esperando talvez uma oportunidade melhor para a compra de terreno, ou talvez terrenos um pouco mais baratos? Essa seria a primeira pergunta.

Acho que a segunda também é entender a dinâmica de LTV do cliente. A gente tem essa taxa agora um pouco mais alta. Existe alguma impressão de vocês de que talvez diminuir ainda mais o LTV mostraria uma dificuldade para o cliente conseguir comprar o imóvel, e talvez isso reduzisse um pouco a quantidade de potenciais clientes para vocês? Ou vocês estão bem tranquilos, e o tipo de cliente de vocês consegue aguentar talvez até um LTV um pouco mais baixo do que já tem hoje?

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Nós não estamos tranquilos, mas nós estamos confiantes. Eu tenho até que pedir desculpas. Nós estamos com 10 dias desde que teve a eleição, que mudou o cenário de uma forma muito forte. E o país está todo parado, esperando para ver o que vai acontecer. Aí fica difícil de a gente explicar para vocês, ou dar números para vocês, para poder responder às perguntas de vocês.

No momento, terreno, a princípio, nós não estamos comprando. Vamos esperar um pouco. Não cancelamos nenhum, estamos olhando, mas demos uma seguradinha para a gente ver o que vai acontecer.

E, obviamente, o aumento da taxa de juros diminui muito o nosso número de clientes. A depender do que os bancos fizerem, nós vamos ter mais dificuldade vendendo. O nosso cliente é fortemente impactado pelas taxas de financiamento bancário, não tem dúvida. É isso. Nós estamos trabalhando com outras formas para resolver isso, mas a ideia é que, se essa taxa não ceder – se essa taxa até aumentar, não sei –, a gente vai ter que enfrentar um desafio, que nós vamos também enfrentar. Mas está colocado.

Sr. Emílio Fugazza

Luis, respondemos à sua pergunta?

Luis Assis, Santander

Ótimo, obrigado, pessoal. Bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, bom dia.

Pedro Lourenço

Nossa próxima pergunta vem do Sr. João Pedro, da XP Investimentos. Sr. João, pode prosseguir.

João Pedro, XP Investimentos

Bom dia, pessoal. Desculpa, demorou aqui para destravar o microfone. Do nosso lado aqui são duas.

A primeira é sobre o fim da escala 6x1. Eu entendo que o fim da escala vai trazer uma pressão de alongamento de prazos de obra, tudo o mais constante, se as empresas quiserem manter as margens brutas onde estão. Mas isso traz um desafio comercial, do cliente ter que esperar mais tempo para morar. Eu queria saber de vocês como é que vocês imaginam que vocês e o mercado como um todo vão se ajustar a essa nova escala. Se realmente ela vai se traduzir em mais prazo de obra e talvez num nível de reconhecimento de receita um pouco mais devagar, ou se vocês acham que entregar a obra no mesmo prazo vai se tornar um diferencial competitivo, se todas as outras estiverem alongando, e se isso vem a custo de margem bruta. Essa é a primeira.

E a segunda é sobre a estratégia de mix de lançamentos. Acho que já ficou claro que, com os dados que a gente tem hoje, a tendência é de redução de lançamentos. Mas eu queria entender um pouco o mix entre segmentos de renda: se, com o cenário que a gente tem hoje, faria mais sentido talvez acelerar projetos em parceria com a Lindenberg, buscar os segmentos de mais alta renda para se blindar um pouco e buscar mais poder de compra, e também se faz sentido ir para o Minha Casa Minha Vida e buscar funding subsidiado também. São essas duas. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Minha Casa Minha Vida faz todo sentido, né? Agora, a gente já está fazendo. Há mais de um ano nós estamos nos preparando para fazer, mas não é tão rápido: formar o Land Bank, aprovar o projeto, lançar o prédio, montar a firma de vendas, montar a firma de engenharia. Está tudo em andamento. Acho que o nosso primeiro lançamento é no primeiro semestre do ano que vem.

E, obviamente, está no plano da Companhia aumentar a participação do Minha Casa Minha Vida dentro do nosso mix de produtos. Isso está dentro do plano da

Companhia. Mas é lento, não é rápido. E é um desafio, né? Nós começamos um negócio do zero. Vamos ter já no próximo semestre e vamos incrementando.

Agora, já no segmento de alta renda, de verdade, a gente atua, mas a gente também não acha que vai ser uma coisa que vai impactar de forma importante, positiva ou negativa, o nosso balanço. Acho que é mais nesse segmento Minha Casa Minha Vida que a gente está apostando.

Sr. Marcelo Ernesto Zarzur

O primeiro degrau do fim do 6x1, que são duas horas, vai aumentar um pouco o nosso custo, o que vai ser refletido no INCC. Então, assim, vamos trabalhar para que isso não atrase a obra. Vai impactar no custo, vamos trabalhar para ter o diferencial de entregar nos prazos, e o INCC vai buscar esse aumento de custo, se tiver. E o atraso de obra não vai acontecer.

Sr. Emílio Fugazza

João, respondemos às suas perguntas?

João Pedro, XP Investimentos

Super claro, pessoal. Muito obrigado. Bom dia para vocês.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, João.

Pedro Lourenço

Obrigado, João. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Vitor Tapia, do Bank of America. Tapia, pode prosseguir.

Vitor Tapia, Bank of America

Oi, bom dia, pessoal.

O primeiro ponto que eu queria abordar com vocês aqui, só para ver se eu entendi certo: o financiamento do Esther Towers vai ser amortizado com caixa – acho que o discurso foi esse –, não vai ser rolada essa dívida. O ponto aqui é: o saldo dos juros capitalizados desse financiamento vai ficar ainda em estoque até o momento em

que a torre for vendida, ou, na hora em que o financiamento for pago, isso vai transitar na DRE?

E, sobre o Esther Towers ainda, a SPE, se eu não me engano, é a Mairiporã – não sei se eu estou acertando o nome ou não –, mas já tem alguma definição sobre como vai funcionar a questão tributária? Ela vai ser dividida em duas? Porque, se eu não estou enganado, no segundo ano, quando as duas torres estiverem entregues e 100% coletando aluguel, acho que cai num regime de lucro real. Então, esses pontos são sobre o Esther.

E aí, sobre o Extra, meu segundo ponto aqui, só para ver se fica um pouco mais claro: eu queria entender qual é a base jurídica e legal para essa restituição, porque, assim, prospecção de terreno é uma atividade operacional recorrente. Eu não entendi muito bem de onde viria a restituição desses R$ 50 milhões que já foram pagos. São esses os meus pontos.

Pedro Lourenço

Olá, senhores. A gente teve uma pequena falha aqui no nosso Zoom, mas já podemos voltar. Vamos retornar à pergunta do Sr. Vitor Tapia.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Perfeito. Eu vou responder sobre a questão jurídica do Extra. Olha, é um contrato extenso, é um contrato complexo, e os nossos advogados entendem que houve falhas naquilo que eles fizeram. É uma coisa muito simples e tem preceito legal: você compra uma coisa; se ela não é exatamente aquilo que você comprou e que a pessoa vai te entregar, você pode pedir a restituição daquilo que você pagou. Simples assim.

Sr. Emílio Fugazza

E, Vitor, nesse aspecto, o fato de a gente ter provisionado não é para induzir ninguém a dizer que nós vamos restituir. É simplesmente o nosso dever legal. Nós lutamos o tempo inteiro pela Companhia, mas a provisão significa que nós já levamos os valores integralmente a resultado.

No Esther, a questão é simples também, Vitor. Quando você produz alguma coisa financiada, enquanto você produz essa alguma coisa, os juros são acruados naturalmente ao custo do produto. E nós vamos quitar esse financiamento antes

do final da produção do Esther, porque o Esther não está finalizado. Ele estará finalizado no ano de 2027. Então, nenhum juro transitará pelo resultado antes da venda do ativo propriamente dito.

Em relação à Mairiporã e a todos os reflexos do ponto de vista tributário por conta do aluguel, é algo em que a Companhia tem o dever de estar permanentemente trabalhando, pensando etc., e está fazendo isso. Mas as receitas de aluguel, de fato, só começam a ocorrer a partir de 2027, dentro de uma escada, dentro de uma rampa. Então, existe tempo para isso tudo acontecer. Vitor, é isso que conseguimos falar para você. Respondemos às suas perguntas?

Vitor Tapia, Bank of America

Sim, muito obrigado, bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Vitor.

Pedro Lourenço

Obrigado, Vitor. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Lobato, do Banco Bradesco. Pedro, pode prosseguir.

Pedro Lobato, Bradesco BBI

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço.

Queria só entender com vocês o nível de estoque, se vocês puderem abrir, tanto já pronto quanto total. Enfim, qual é o nível que vocês entendem que é o limite para alguma medida mais conservadora em relação aos lançamentos, se essa é uma métrica que vocês olham, só para entender como é que fica nesse sentido.

E a segunda pergunta é em relação às parcerias, né? Então, talvez mais para entender também um pouco do mix que vocês esperam trabalhar olhando para frente. A média renda vocês têm feito sozinhos, e entender como é que vocês estão pensando nas outras extremidades, do econômico e da altíssima renda. Obrigado.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Pedro, obrigado pela pergunta. É assim: o nível de estoque que a gente quer admitir já está no máximo. Então, nesse lançamento agora que a gente vai fazer, a gente

vai acompanhar bem de perto o estoque, para ele não avançar mais, ainda mais nesse cenário que a gente está vendo para frente.

Então, provavelmente – eu estou falando tudo com 10 dias –, nós vamos vender estoque para poder lançar. Enquanto a gente não diminuir o estoque, a gente não lança. Vamos lançar agora o Town, porque ele já tem mais de mil visitas, tem uma série de coisas. E, daí por diante, para avançar, o estoque tem que diminuir. E ele já está no máximo. O Emílio vai depois detalhar. Qual era a outra?

Sr. Emílio Fugazza

Sobre parcerias.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

A parceria é assim, ó: nós estamos caminhando para desenvolver o Minha Casa Minha Vida sozinhos, e também temos as parcerias. Então, no Minha Casa Minha Vida, nós temos as duas coisas: sozinhos e com parceria.

Na alta renda – acho que na altíssima renda –, nós temos um parceiro exclusivo, que é a Lindenberg. Vou lembrar que a gente tem uma participação relevante na Lindenberg. Então, além de a gente ter a participação relevante com eles, a gente usa eles, ou juntos nós desenvolvemos projetos onde a Eztec e a Lindenberg são sócias. Eu acho que na alta renda nós estamos colocados dessa forma: caminhamos mais para desenvolver com eles do que para fazer um esforço gigante para a gente estar sozinho. Já no Minha Casa Minha Vida, a gente vai ter uma empresa de porte em alguns anos.

Sr. Marcos Zarzur

Mas estamos abertos para as parcerias.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Mas estamos abertos. O que você está falando é verdade. Continuamos fazendo parceria também.

Sr. Emílio Fugazza

Pedro, apenas lembrando: com o montante de lançamentos que tivemos esse ano, nós criamos aproximadamente R$ 600 milhões de estoque, e esses R$ 600 milhões

estão refletidos em larga escala em lançamentos. Mas, do ano passado, a gente carrega um montante alto de entregas. Portanto, o nosso estoque, com essas entregas, já está em R$ 1,1 bilhão. Esse, de fato, é o grande desafio para 2027, considerando as taxas de juros. Então, por isso a menção do Silvio de que há, possivelmente, redução do montante de lançamentos para 2027. Pedro, respondemos às suas perguntas?

Pedro Lobato, Bradesco BBI

Está ótimo. Obrigado, pessoal. Bom dia.

Sr. Emílio Fugazza

Obrigado, Pedro.

Pedro Lourenço

Obrigado a todos. Não havendo mais nenhuma pergunta e já transcorrido o tempo previsto, passo a palavra agora aos nossos administradores para prosseguirem com as suas considerações finais.

Sr. Silvio Ernesto Zarzur

Bom, eu só vou fazer uma consideração rápida. Na próxima apresentação, eu acho que a gente vai estar mais aparelhado, vamos estar mais conscientes para poder passar para vocês informações melhores. Eu quero que vocês compreendam que agora, nesse momento, tendo em vista tudo que está acontecendo e as incertezas que a gente tem pela frente, eu e a Companhia não nos sentimos confortáveis de afirmar coisas para vocês além dessas que a gente falou. Obrigado.

Sr. Flávio Ernesto Zarzur

Eu também agradeço a audiência. De novo, a Eztec continua dando toda a transparência de tudo que faz, do que a gente está passando. Dada a nossa experiência no mercado, a gente está muito confortável de que vai enfrentar essas tormentas sem problemas adicionais.

E aí, assim: na época em que a maré baixou, a gente vai quietinho nessa época; quando melhorar, a gente vai poder sair melhor lá na frente. Então, é isso que nós estamos fazendo agora, esperando mais clareza do que nos espera para os próximos passos. É isso.

Eu gostaria muito que todos os bancos que nos financiam passassem essa taxa de juros para os nossos clientes. Seria muito bom. Isso não depende de nós.

Sr. Marcos Zarzur

Só vou fechar aqui: nós sempre passamos por muitas fases aqui, a empresa tem uma história gigantesca, e eu tenho certeza de que terão oportunidades, qualquer que seja o cenário.

Pedro Lourenço

Então, senhores, a teleconferência de resultados da Eztec está encerrada. Não deixem de conferir os demais materiais disponíveis no site de Relações com Investidores, ri.eztec.com.br. Agradecemos a participação de todos e desejamos um ótimo dia e um excelente final de semana.