

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 1T18 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 senhores necessite de assistência durante a conferência, queira, por favor, solicitar a ajuda de um operador, digitando *0.

Este evento também está sendo transmitido simultaneamente pela Internet, via *webcast*, podendo ser acessado no endereço www.eztec.com.br/ri, clicando no banner 'Webcast'.

Os slides da apresentação estão disponíveis para download na plataforma de *webcast*. As informações estão disponíveis em Reais e em BR GAAP e IFRS aplicável a entidades de incorporação imobiliária do Brasil. Do contrário, será indicado.

Antes de começar, gostaríamos de mencionar que eventuais declarações durante esta teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da EZTec, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da EZTec e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Silvio Ernesto Zarzur, CEO, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Silvio, pode prosseguir.

Silvio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos. Sejam bem-vindos à nossa apresentação de resultados do 1T18. Além de mim, está presente Antônio Emílio Clemente Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, para divulgarmos os destaques operacionais e financeiros da EZTec.

Inicialmente, gostaria de mencionar que a Torre A do empreendimento EZ Towers recebeu o prêmio World Prix d'Excellence da categoria Office, organizado pela Fiabci, maior entidade mundial do setor imobiliário.

O evento aconteceu no início de maio em Dubai, e premiou os projetos que melhor incorporam a excelência nas disciplinas imobiliárias de: criação arquitetônica, comercialização, gestão de instalações, estratégia de marketing, impacto sobre a comunidade local e proteção ambiental.

Esta conceituosa condecoração representa o reconhecimento da qualidade e sucesso do projeto, que, além de ter proporcionado ótima rentabilidade, deixará um legado para a Companhia e para a cidade de São Paulo.

Agora peço que movam para o slide número quatro, onde falarei sobre as vendas e distratos. Encerramos o 1T18, que é, em geral, o mais fraco, devido às férias e festividades de Carnaval, com vendas brutas de R\$194 milhões, sendo 45% referentes à venda de lançamentos.

Em relação aos distratos, atingimos R\$73 milhões no período, mantendo a tendência de queda dos últimos trimestres. Vale ressaltar que o volume de entregas previsto para este ano é muito menor que o realizado em 2017, indicando uma redução considerável dos distratos para os próximos trimestres. Assim, as vendas líquidas totalizaram R\$122 milhões no 1T18, mantendo a tendência de crescimento observada no gráfico abaixo.

Agora, peço que observem o slide cinco, onde falarei sobre lançamentos. Lançamos no 1T18 um empreendimento com VGV de R\$105 milhões e 200 unidades na zona sul de São Paulo, incluindo 20 unidades comerciais e uma loja. Trata-se de um projeto já concebido sob o novo plano diretor, com áreas entre 24 m² e 52m², e que atingiu, ao final de março, 74% das unidades vendidas.

Vale lembrar que a EZTec comprometeu-se com um *guidance* de lançamentos entre R\$500 milhões e R\$1 bilhão para o ano. A Companhia dispõe de opções adequadas em seu diversificado *land bank* para o cumprimento do *guidance*. Valem lembrar as 12 aquisições realizadas nos últimos 18 meses na cidade de São Paulo, já sob o conceito do novo plano diretor.

Além disso, como comentarei a seguir, temos alternativas através de aumento de participações em projetos administrados pela EZTec e eventuais aquisições de projetos aprovados.

Como eventos subsequentes, destacamos a de mais 5% no projeto Jardins do Brasil, em Osasco, passando a deter 46,25% do empreendimento a partir de abril de 2018. Além disso, a EZTec celebrou, no mês de maio, um compromisso de compra e venda para aquisição de um projeto residencial situado no Complexo Parque da Cidade, Zona Sul de São Paulo, no valor de R\$90 milhões, a serem pagos em parcelas. A operação está sujeita à cláusula resolutiva de *due diligence*.

Desde 2015, os projetos de média e alta renda na cidade de São Paulo têm sido foco de lançamentos da EZTec. Para 2018, continuaremos desenvolvendo produtos de perfil similar, porém, adicionalmente, lançaremos dois empreendimentos no segmento econômico, Minha Casa Minha Vida.

O primeiro, Visconde de Parnaíba, está localizado no centro da capital paulista, próximo à estação de metrô Brás, e contará com 979 unidades, totalizando um VGV aproximado de R\$124 milhões, considerado o percentual de 70% da EZTec %. O segundo, Rio Bonito, possui 560 unidades e VGV aproximado de R\$130 milhões.

Trata-se de terrenos inicialmente voltados para a média renda, mas que possuem uma vocação para o Minha Casa Minha Vida, monetizando e remunerando o capital de forma adequada.

Já os empreendimentos à direita, Celso Garcia e Fernandes Moreira, estão sob a legislação antiga e, portanto, aguardando decisão sobre a liminar, sendo que os dois estavam com estandes de venda prontos e em vias de serem lançado. Ficaram presos pela tal da liminar.

Além disso, temos trabalhado intensamente em diversos projetos já sob o contexto do novo plano diretor. Trata-se de terrenos recém-adquiridos e localizados em regiões nobres de São Paulo, voltados para um perfil de cliente que tem demonstrado resiliência e interesse em investir ou morar em bairros desejados.

Agora eu gostaria de passar a palavra ao Emílio Fugazza, para falar sobre os resultados financeiros. Emílio, por favor.

Antônio Emílio Clemente Fugazza:

Silvio, muito obrigado. Bom dia a todos. É, como sempre, um prazer falarmos na divulgação de resultados da EZTec, agora falando sobre o 1T18.

Eu peço a vocês que se encaminhem para a página sete, onde começamos falando, no alto e à esquerda, a respeito da receita líquida. A receita líquida da EZTec foi de R\$90 milhões no 1T18. Quero lembrá-los que essa receita, na verdade, com exceção do EZ Towers Torre B, reconhecido no 1T17, vem dentro de uma média nos últimos trimestres.

No fundo, essa receita é fruto de uma situação onde as vendas brutas atingiram R\$194 milhões, os cancelamentos atingiram R\$73 milhões, como mencionado pelo Silvio, resultando em uma venda líquida de R\$122 milhões.

A diferença neste caso, neste momento, é que já começamos a ver uma parcela dessa receita vincular ao reconhecimento de novos lançamentos realizados. É algo que nos empolga principalmente pensar em lançamentos que fizemos em outubro e novembro de 2017 e fevereiro de 2018, lançamentos que tiveram velocidade de venda bastante adequada.

Estamos falando, no caso, como mencionado pelo Sílvio, que o Z. Cotovia atingiu 74% de unidades, e isso, em termos de receita, de fato representou algo com o 69%, mas quando olhamos para números atualizados, já atingimos aproximadamente 90%. Isso significa uma velocidade de vendas somente comparável a períodos do início do boom imobiliário; ou seja, velocidade de vendas comparável a sete ou oito anos atrás.

Isso me leva a conclusão de que é acertada a estratégia da Companhia em relação ao lançamento de média e alta renda, e que, se não fosse o estágio das liminares, neste momento impedindo a aprovação dos projetos fundamentados no direito de protocolo, nós já estaríamos com dois ou três lançamentos realizados e, provavelmente, com boa velocidade de vendas, também.

No entanto, quando olhamos para a direita acima a margem bruta, já verificamos também outro efeito bastante positivo, que é o efeito da recuperação da margem bruta. A queda observada do 3T17 para o 4T17 está muito vinculada à diminuição da receita e ao impacto do distrato em cima dessa redução de receita.

No entanto, no 1T18 a recuperação de margem já é fruto, de fato, de estarmos lançado, por exemplo, um empreendimento como o Z. Cotovia, com margem bruta prevista acima de 40%, e os nossos estoques sendo vendidos muito mais próximos da margem de 40%.

É necessário lembrá-los que, naturalmente, os lançamentos dos últimos três anos têm algum impacto de preço, que produz uma margem um pouco abaixo dos 40%. No entanto, como mencionarei à frente, a margem REF, a margem a reconhecer da Companhia dos produtos vendidos continua em 40%, dando segurança de que a margem bruta média da Companhia nos próximos trimestres permanecerá rondando a casa dos 40%.

Observando abaixo nessa página, o G&A e as despesas de comercialização, no caso específico do G&A, atingimos R\$22 milhões. Isso significa que estamos de forma estável em nossas despesas. Essa forma estável já entra praticamente em seu quarto ano consecutivo, embora essa estabilidade em termos nominais signifique uma diminuição em termos reais dada à inflação que tivemos no período; e não só a inflação do período, mas o próprio ajuste necessário, muitas vezes em termos de salários, que acaba ocorrendo um pouco acima da inflação durante os últimos anos. Então, de fato, tem sido uma vitória a manutenção dessa despesa administrativa em patamares semelhantes trimestre a trimestre.

É óbvio que, quando se observa essa despesa administrativa, embora o desenvolvimento operacional em termos de lançamentos ainda não tenha ocorrido da forma como gostaríamos que ocorresse, devo lembrá-los que a Companhia carrega aproximadamente 50 terrenos, carrega 1.800 clientes de alienação fiduciária, e carrega uma operação que é robusta por si só.

Quando olhamos a despesa comercial, ela claramente pode ser dividida em duas situações distintas. Durante o um t foram R\$17 milhões, praticamente divididos meio a meio da seguinte forma: metade dessa despesa comercial é despesa comercial de fato, com estande de vendas; o Sílvio mencionou, temos pelo menos oito estandes de vendas prontos para lançamentos que ainda não foram realizados. Temos a propaganda natural que a Empresa vem realizando para vender o estoque pronto.

Mas, do outro lado, praticamente metade dessa despesa comercial se demonstra necessária em cima do carregamento do estoque pronto, da despesa de condomínio, da despesa de IPTU. À parte de tudo isso, também os programas de incentivo de vendas que fazemos, como, por exemplo, em Guarulhos, situações em que oferecemos ITBI e registro para os clientes que adquirem unidades nos empreendimentos Cidade Maia e Ares da Praça.

Isso faz com que essa despesa impacte a despesa comercial especificamente, ficando em aproximadamente R\$8,7 milhões, essa última parte de carregamento de estoque e promoção de eventos.

Mudando agora, senhores, para a página número oito, onde continuamos falando sobre o resultado financeiro, falamos agora sobre o resultado da nossa carteira de alienação fiduciária, e também sobre o resultado das nossas aplicações financeiras.

No 1T18, o resultado financeiro foi positivo em R\$20 milhões, mas a grande maioria desse resultado, aproximadamente $\frac{3}{4}$ dele vêm da nossa carteira de alienação fiduciária, ação que se mostrou completamente acertada.

Já é tradicional na Companhia, mas se demonstraram acertadas as decisões tomadas nos últimos dois ou três anos, quando incentivamos a Companhia a aprofundar a prática da alienação fiduciária. Hoje, a prática da alienação se dá com taxas em torno de 10% mais IGP-M, com prazos de até 240 meses na prática da tabela SAT.

Contamos hoje com uma carteira de alienação fiduciária de fato assinada superior a R\$400 milhões muito mais próximos de R\$450 milhões. Uma carteira que tem taxa média ponderada dentro dela em torno de 10,7% ao ano mais IGP-M, e um prazo médio na ordem de 100 meses. Considerando tudo isso, o resultado dessa carteira colaborou com pelo menos $\frac{3}{4}$ do total da performance positiva do nosso resultado financeiro.

Já à direita, ainda acima, o resultado das empresas que são administradas pela EZTec, mas controladas de maneira compartilhada com nossos sócios. Tem caído bastante atualmente essa participação, porque viemos adquirindo e consolidando as participações. Hoje, esse resultado vem sobremaneira em cima de resultados do Jardins do Brasil, em Osasco, e do Prime House Bussocaba, também em Osasco, em sua maior parte.

E a margem bruta obtida nesses empreendimentos controlados em conjunto, a margem bruta, como demonstrado no release, se mantém acima da casa dos 40%, demonstrando que nesses empreendimentos, principalmente os de Osasco, os preços praticados têm sido preços que remuneram a Companhia com mais de 40% de margem bruta.

O resultado final para a Companhia foi um pouco acima de R\$5 milhões de lucro líquido, o que, dentro do cenário que vivemos ao longo dos últimos três anos, é uma vitória incontestável por parte da Companhia.

Seja no relativo, quando podemos observar a dificuldade pela qual várias empresas do setor vêm passando, várias empresas do nosso segmento vêm passando, a EZTec conseguir divulgar resultados positivos consistentemente ao longo dos trimestres demonstra que as decisões tomadas ao longo dos últimos três anos foram de fato acertadas.

Qual foi a principal decisão? A principal decisão foi, de fato, concentrar esforços de uma diretoria inteira em cima das diversas atividades de recuperação de crédito, seja através do cuidado com as alienações fiduciárias, seja através do cuidado com que temos que administrar a questão das ações, seja nos polos passivo ou ativo, as ações em relação à distratos, seja no caso dos repasses que precisamos realizar ou das dificuldades que nossos clientes encontram para tomar esse crédito.

O que cuidado com que fizemos uma a uma dessas 4.500 unidades entregues ao longo dos últimos dois anos e meio resultou, na verdade, que a Companhia, embora com uma diminuição de lucro líquido histórico, tenha conseguido se manter sempre no âmbito positivo.

E finalmente, o primeiro incremento do nosso resultado a ser reconhecido, o nosso REF. Por causa dos lançamentos executados e, logicamente, do reconhecimento de receita dos lançamentos executados, tivemos o primeiro incremento consistente dos últimos três anos, passando a R\$65 milhões, com margem bruta ao redor de 36%.

Devo lembrá-los sempre que, nesse começo, a margem REF acaba muito impactada pelo AVP. O AVP acaba retirando um pouco de margem em cima da nossa margem REF, bem como da margem bruta inicial do reconhecimento desses novos produtos.

Mudando agora para a página nove, somente um lembrete e um detalhe, realizamos a nossa assembleia geral ordinária de acionistas da Companhia na última semana de abril. Nessa assembleia, ficou aprovado a distribuição de dividendos no montante de R\$85 milhões, que são representados por aproximadamente R\$0,52 por ação.

Se observarmos a integralidade do que aconteceu sobre 2017, vemos uma situação onde foram R\$85 milhões de dividendo legal, adicionados de R\$440 milhões que foram distribuídos no mês de dezembro de 2017, totalizando aproximadamente R\$525 milhões, ou R\$3,19 por ação. Sem dúvida alguma, uma das maiores distribuições de dividendos entre companhias de capital aberto do setor imobiliário nos últimos tempos.

É bastante importante lembrar que desde 2014 vimos em uma ação crescente na distribuição de dividendos, no *payout* da Companhia. Iniciamos a nossa subida em 2014 com 34%, atingimos 78% de *payout* em 2016 e 147% em 2017.

Isso demonstra claramente como se forma o ciclo imobiliário em uma Empresa bem administrada, em uma Empresa coerente em relação aos seus propósitos. Dez anos de lucros acumulados em torno de R\$3,3 bilhões, e quase R\$1,5 bilhão em dividendos distribuídos.

Nos últimos dois slides antes de passar a palavra de volta para o nosso Presidente Silvio Zarzur, vamos falar sobre no slide dez sobre o potencial de caixa a ser gerado para a Companhia. Aqui, fechamos o 1T com R\$387 milhões de caixa líquido, representados por R\$548 milhões de caixa, R\$161 milhões em dívida, e a geração de caixa no trimestre foi de R\$61 milhões. Devo lembrá-los que foi uma geração de caixa acima, inclusive, das aquisições que fizemos de terrenos ou de pagamentos de terrenos que fizemos naquele trimestre, no 1T.

Já no início do 2T, fizemos a aquisição dos 5%, já pagamos essa aquisição e, bem como o Sílvio já mencionou, fizemos também a aquisição do Parque da Cidade, que pagaremos parceladamente, conforme o contrato que estabelecemos.

No entanto, quando observamos os recebíveis que temos, sejam eles performados ou não, os dividendos a pagar e as obrigações de construção vemos que a totalidade de caixa prevista para um curto a médio espaço de tempo está em torno de R\$1 bilhão, sendo aproximadamente R\$450 milhões de recebíveis performados.

Então, temos um potencial de R\$550 milhões de caixa para nossa Companhia nos próximos trimestres, à parte da venda de estoque, porque a venda de estoque, devo lembrá-los, é, em sua maior parte, de estoque pronto; estoque em que já realizamos o custo de construção e estoque que, em larga escala, não está onerado por dívida. Então, temos mais um R\$1,2 bilhão quase R\$1,3 bilhão de caixa a ser gerado à medida que, de fato, esse estoque é vendido.

E isso nos remete ao último slide, o slide que fala sobre o balanço da Companhia e o potencial de valor da EZTec. É uma das poucas companhias do setor que possui um ativo da ordem de R\$3,4 bilhões e somente R\$800 milhões de passivo.

É uma Empresa fácil de entender, porque quando observamos nossos ativos, vemos R\$540 milhões de caixa, mas vemos também recebíveis performados, que somam aproximadamente R\$600 milhões entre alienação fiduciária ou recebível em trânsito para repasse, mas vemos também, por exemplo, a questão dos terrenos que a Companhia possui. E os terrenos que a Companhia, estão na casa de quase R\$800 milhões em custo executado. Também vemos quanto estão custando os estoques prontos da Companhia, e eles custam aproximadamente R\$500 milhões.

Então, quando olhamos para uma venda de R\$1,2 bilhão de estoque pronto ou em execução, vemos um custo para este estoque de menos da metade, de fato, apropriado dentro dos nossos ativos,

demonstrando o potencial de margem que teremos em cima disso. E é isso que representa o gráfico a seguir.

À parte os R\$15,4, que vale hoje o nosso patrimônio líquido já contabilizado, temos minimamente mais R\$3 por ação, até R\$4, entre estoque e *backlog*, e margem REF, mas temos também mais quase R\$15 por ação a ser implementado à medida que conseguimos dar vazão, dar liquidez aos lançamentos que a Companhia está se propondo a fazer, e fará.

Com essas palavras, devolvo ao nosso CEO, Silvio Ernesto Zarzur, para fazer as considerações finais. Silvio, por favor.

Silvio Ernesto Zarzur:

Obrigado, Emílio. Para finalizar, eu gostaria de passar uma mensagem da Administração. Iniciamos o ano de 2018 com o objetivo de retomar o crescimento operacional da Companhia após três anos de poucos lançamentos devido à crise. Essa retomada é essencial para que a Empresa possa voltar a apresentar resultados condizentes com a estrutura de capital e administrativa que possui.

Apesar dos contratemplos enfrentados nas aprovações junto à Prefeitura de São Paulo, continuamos confiantes no cumprimento do *guidance* de lançamentos, que se concentrarão no 2S18.

Além de um *land bank* diversificado e qualificado para a conjuntura atual, temos mais de 15 projetos com protocolos novos, protocolos fora do alcance dessa liminar que o Ministério Público conseguiu então protocolos que têm caminho livre para serem aprovados, com mais de R\$2 bilhões de VGV.

São projetos espetaculares, projetos de design muito bacana, com custos muito adequados, terrenos comprados com preços muito adequados e que devem levar a Companhia a voltar a ter sua margem tradicional; voltar às margens que trabalhávamos antes. É isso que apontam os estudos que temos feitos.

Fora isso, eu gostaria de lembrar que compramos o Parque da Cidade, o residencial; compramos não, nós temos que vencer essa cláusula resolutiva. Mas em vencendo a cláusula resolutiva, que é uma pendência muito presente, não estaremos comprando um terreno, nós compramos uma incorporação registrada.

É uma incorporação que tem as contrapartidas de área pagas, os CEPACs cravados, o projeto aprovado na prefeitura, às ambientais; ela tem tudo. É um empreendimento pronto para ser lançado. É um empreendimento de um VGV em torno de R\$550 milhões. Fizemos essa, e isso é um privilégio para quem tem uma estrutura financeira como a nossa Companhia possui. É um projeto muito viável, e eu acredito muito nele.

Para complementar, posição de caixa que nos possibilita oportunas aquisições, que continuam, e que, por sua vez, ajudarão a Empresa a voltar aos patamares operacionais e financeiros adequados ao seu tamanho. A estrutura financeira nos ajudou muito a podermos colocar a Companhia nessa posição privilegiada em que ela está agora.

Adicionalmente, essa posição de caixa tem possibilitado o financiamento próprio ao cliente. É uma ferramenta muito forte de venda ter o financiamento direto, poder fazer esse financiamento em 240 meses, não ter que bater de frente com a burocracia do banco, ter essa facilidade para o cliente.

Temos observado que muitos clientes não querem fazer pelo banco. A maioria dos clientes vem e faz o financiamento diretamente conosco. Não é pensar que quem pode ir para o banco, vai para o banco, e a Companhia recebe aqueles que não teriam crédito no banco. Não é isso. É a facilidade, a agilidade, a falta de burocracia que leva o cliente a financiar conosco. É uma ferramenta da venda que nos ajuda muito.

Do ponto de vista microeconômico, temos notícias positivas, como a queda do estoque em São Paulo, e a queda dos juros praticados pelas instituições bancárias. Além disso, os preços da capital paulista têm demonstrado uma reação positiva.

Assim, a Companhia segue pronta para dar sequência à retomada do crescimento operacional, almejando sempre a entrega do melhor retorno possível aos acionistas da EZTec.

Agora ficamos à disposição para atender às perguntas de nossos ouvintes. Muito obrigado a todos.

Luis Mauricio Garcia, Bradesco:

Bom dia. Obrigado. Duas perguntas. A primeira, se puderem nos dar uma leitura de como está a sua expectativa agora para uma possível definição do dia 16 de maio sobre a questão do embargo do direito de uso dos protocolos.

E a segunda, dentro desse *pipeline* de lançamento que vocês vêm reforçando, sem dúvida alguma existe a questão do protocolo, mas outra linha que vocês abordam há algum tempo é a desses lançamentos de Minha Casa Minha Vida, para fazer uso de alguns terrenos que tinham esse perfil. Como que está a sua expectativa? Por que tem demorado mais que o esperado? O que vocês estão vendo para esse projeto, e quanto podemos esperar de lançamento?

Silvio Ernesto Zarzur:

Luis, sobre o direito de protocolo, essa liminar, temos a expectativa de que isso seja resolvido em seis meses, não em tanto tempo. Temos expectativa de que ela seja derrubada. Mas, independentemente disso, eu gostaria de dizer que isso não pega, por exemplo, a Esther Towers, que é protocolo novo. Estamos com ele em aprovação, as licenças ambientais saíram, devemos aprovar esse projeto muito rapidamente. Ele não é atingido por essa liminar.

E nós temos entre 15 e 20 projetos em andamento que não são atingidos pela liminar, porque são protocolos pelo plano diretor novo. É óbvio que isso atrasou alguns lançamentos nossos; temos também outros terrenos que estão no protocolo antigo e são atingidos. A maioria dos terrenos atingidos, podemos reprotocolar, mas teremos que mudar o projeto. Isso tem um ônus. Então, esperraremos um pouco mais para ver se em seis meses isso se reverte.

O que quero falar é que esse direito de protocolo nos atinge, ele quebra uma perna, mas não irá nos derrubar. Temos bastante coisa, mesmo com esse direito de protocolo vigente.

Quando olhamos o *guidance* de lançamentos, ele me parece muito tranquilo. Essa aquisição que fizemos, ainda falta vencer a cláusula resolutiva, é um cuidado que temos, sempre chamamos a atenção a isso, mas tudo indica que sim, já foram feitos muitos estudos, muita verificação, e provavelmente efetivaremos a compra. Só ela, R\$550 milhões.

Os projetos Minha Casa Minha Vida devem começar a estourar em maio, ainda neste mês, e mês que vem deveremos começar a receber projetos aprovados. Quero lembrar que esses primeiros projetos, por uma coincidência, são no Minha Casa Minha Vida, e eles estão sujeitos a uma determinada mecânica que existe para se contratar o financiamento e iniciar a venda que é um pouco diferente do empreendimento normal. Então, levaremos um pouco mais de tempo para lançá-los. Provavelmente no fim de junho, começo de julho. Eu sei que é época de Copa, mas, do mesmo jeito, viremos com esses empreendimentos de Minha Casa Minha Vida.

Esses empreendimentos serão administrados pela Companhia, serão construídos pela Companhia, com margens muito adequadas. A TIR é altíssima, e a margem é muito boa. Vocês sabem como funciona o Minha Casa Minha Vida, a TIR é espantosa, mas achamos que temos um produto muito bem elaborado nesse empreendimento, e acho que abriremos com o pé direito.

E os outros empreendimentos vêm em seguida, para irmos completando isso ao longo do 2S. Então, estou bem tranquilo com o cumprimento do *guidance*.

Luis Mauricio Garcia:

Em relação ao primeiro ponto, vocês estão, a princípio, um pouco mais conservadores, então, estimando um prazo de solução de até seis meses? É isso, pelo que foi colocado?

Silvio Ernesto Zarzur:

É isso, mas deixe-me falar o seguinte: isso é uma opinião minha. Eu estimo isso. Cada pessoa pode julgar de uma forma. O que é importante é que não dependemos do julgamento desta liminar. Se a liminar for julgada, ótimo, vamos lançar mais e mais rápido; se não for julgada a liminar, se continuar vigente, vamos muito bem também. Com ela ou sem ela, é esse o ponto.

Eu tenho essa expectativa de seis meses, mas não sei irá ganhar. Se tivesse certeza, mas não temos. Vivemos uma insegurança jurídica, que tem que ser resolvida. Mas nos preparamos para não depender dela.

Luis Mauricio Garcia:

Está certo. Obrigado.

Operadora:

Não havendo mais perguntas, gostaria de retornar a palavra ao Sr. Silvio Ernesto Zarzur para suas considerações finais.

Silvio Ernesto Zarzur:

Gostaria de lembrar que temos um grande número de empreendimentos que não dependem da resolução da liminar. Quero lembrar que a Esther Towers, nossa nova torre corporativa não está sujeita à liminar, é tudo protocolo novo.

Quero lembrar que não dependemos disso. A Companhia tem uma estrutura de capital muito adequada. Nós estamos com muito segurança de que cumprimos o *guidance*. Temos um desafio que está sendo vencido, que é resolver esse estoque.

É importante lembrar que o que o Emílio falou agora, sobre margens e estoque, é uma coisa muito positiva. Nossa posição de alienação fiduciária, além de ferramenta de venda, traz um lucro financeiro expressivo.

E continuamos atentos ao mercado. Entendemos que estamos atentos ao mercado, e se aparecer outra oportunidade, de outra aquisição como essa que fizemos no Parque da Cidade, estamos olhando, estamos nos mexendo. Não estamos parados. E a Companhia vem com muita segurança para cumprir o *guidance* até o final do ano. Acho que isso é o mais importante.

Obrigado a todos pela audiência.

Antônio Emílio Clemente Fugazza:

Obrigado:

Operadora:

A teleconferência de resultados da EZTec está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham um ótimo dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição”.