

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados do 2T18 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. Flavio Ernesto Zarzur, Vice-Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Flavio, o senhor pode prosseguir.

Flavio Ernesto Zarzur:

Bom dia a todos e sejam bem-vindos à nossa apresentação de resultados do 2T18. Além de mim, estão presentes o Sr. Silvio Ernesto Zarzur, Diretor Presidente de Incorporação da EZTec, e Antônio Emílio Clemente Fugazza, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores, para divulgarmos os destaques operacionais e financeiros da EZTec.

No slide três, na síntese da performance operacional do semestre, temos o lançamento do Z. Cotovia no 1T, e mais uma aquisição adicional de 5% no Jardins do Brasil no 2T, somando R\$129 milhões de VGV entre lançados, compras e participação no período.

As vendas líquidas do semestre fecharam em R\$201 milhões, bem mais saudáveis que os R\$49 milhões do mesmo período do ano passado. É uma performance que reflete a consistência nas vendas de estoque, além de quedas continuadas na tendência dos distratos. São vendas que podem ainda ser potencializadas por novos lançamentos, conforme mostraremos adiante.

Para isso, contamos com um banco de terrenos de R\$6,7 bilhões, que já conta com a contribuição relevante do projeto residencial do Parque da Cidade, de R\$500 milhões de VGV.

No trimestre, também entregamos dois dos únicos três empreendimentos a serem entregues esse ano. A nossa engenharia ainda conseguiu reconhecer nele mais uma economia de obra, como tem sido o caso repetidamente.

No semestre, reportamos lucro bruto de R\$58 milhões e lucro líquido de R\$20 milhões. São valores que vão ganhar mais expressividade quando acumularmos lançamentos, mas que já demonstram a recuperação de margem no 2T.

Ainda geramos no semestre R\$86 milhões de caixa líquido. É a consequência de um ciclo de fortes vendas de estoque pronto. Ela poderia ser ainda maior se não fosse à prática de financiamento direto e por recentes aquisições de novos terrenos.

Agora peço que observem o slide quatro, onde falarei sobre o banco de terrenos da EZTec. Nos últimos anos, a Administração da EZTec esteve especialmente atenta para conseguir capturar as oportunidades de investimento que o momento da economia oferecia.

Até porque temos conosco uma posição de caixa que sempre nos permitiu conforto para buscar as melhores opções de retorno para o nosso capital, o que foi ainda mais verdadeiro depois da venda do EZ Towers. Com isso, construímos com muita segurança e confiantes de que teremos produtos adequados para qualquer tipo de situação.

O nosso banco de terrenos hoje vai muito além do Parque da Cidade, de que falaremos com o enfoque devido mais adiante. Ele inclui, por exemplo, a safra de aquisições dos últimos 18 meses, de projetos muito bem localizados na cidade de São Paulo, voltados para a alta e médio-alta renda. São projetos com um perfil que tem conseguido muita tração nas vendas de lançamento nesse momento da economia, e que conseguem apresentar margens muito seguras.

Nós temos também terrenos mais antigos para diversos segmentos de atuação. Alguns deles já posicionaremos no mercado desde já, com os nossos experimentos no Minha Casa Minha Vida. Outro caso também a ser ressaltado é o caso do terreno do Esther Towers, que herda o sucesso do EZ Towers. Outros projetos continuarão nos servindo de munição e garantindo a força e flexibilidade para lidar com o novo ciclo operacional, para começarmos com força o 2S.

Agora peço que movam para o slide cinco, onde falarei sobre a performance operacional ainda no 2T. Operacionalmente, o 2T ainda foi marcado por questões externas à EZTec, mas que acabaram impactando a sua performance. Dentro de três meses, tivemos a Copa do Mundo, assim como as greves do sindicato da construção e dos caminhoneiros.

Além de tudo, o Ministério Público emitiu uma liminar que suspendeu o direito de protocolo na cidade de São Paulo. Essa liminar já foi derrubada, mas impediu que conseguíssemos lançar os projetos programados para o 2T. Porém, realizamos a aquisição de 5% do empreendimento Jardins do Brasil, alcançando uma participação de 46,25%. Esta aquisição adicional contribuiu com um VGV de R\$24 milhões, na forma de estoques e recebíveis.

Na ausência de lançamentos, as vendas brutas no trimestre foram também impactadas, fechando em R\$135 milhões no período. No entanto, as vendas de estoque seguiram firmes no 2T. Mesmo que a greve dos caminhoneiros tenha afetado a confiança do cliente, ainda assim vendemos R\$108 milhões de estoque pronto.

Com o fim desse estoque na Zona Sul de São Paulo, o principal foco das vendas de residenciais passa para a região metropolitana de São Paulo. O destaque é o empreendimento Cidade Maia, que conta com uma demanda consistente do próprio cliente local de Guarulhos, além de forte redução de seus distratos.

No 2T, os cancelamentos atingiram R\$55 milhões, representando uma aceleração na tendência de queda já comprovada nos últimos cinco trimestres anteriores. Os distratos do período ainda são resíduos de entregas do final de 2017, lembrando que o VGV a ser entregue em 2018 é 83% menor que o do ano anterior.

Só resta entregar R\$122 milhões no 2S18, o que indica que o impacto dos distratos na performance da Companhia vai ser extremamente reduzido em relação aos períodos anteriores. Por fim, a queda nos distratos não foi suficiente para contrapor a falta de lançamentos, e as vendas líquidas diminuíram para R\$80 milhões no 2T.

Por favor, peço que observem os slides seis e sete, onde o Silvio vai falar sobre os próximos lançamentos. Silvio, por favor.

Silvio Ernesto Zarzur:

Obrigado, Flavio. Bom dia a todos. Estes dois slides listam alguns dos projetos do *landbank* mais adequados para serem lançados no semestre, sendo que o slide um indica aqueles que têm perspectiva de lançamento mais próxima. Notem que a Companhia tem diversas opções já desobstruídas de lançamento para a retomada. Isso inclui cinco projetos que já estão aprovados na prefeitura municipal de São Paulo.

Se olharmos o ciclo de lançamentos no detalhe, podemos destacar projetos fruto de aquisições recentes. Esse é o caso do Diogo Ibirapuera, Z. Pinheiros, Indianópolis e Flechas, que estão todos já dentro do conceito do novo plano diretor. Tratam-se de terrenos localizados em regiões nobres da cidade de São Paulo, voltados para um perfil de cliente que tem demonstrado resiliência e interesse em investir ou morar nos bairros desejados.

Os lançamentos do semestre serão complementados por projetos dentro do Minha Casa Minha Vida, o que já é o caso do Fit Brás, seguido pelo Rio Bonito. Tratam-se de terrenos originalmente adquiridos para lançamentos na média renda, mas que também têm vocação para o Minha Casa Minha Vida. Como a força da demanda da média renda depende de melhoras na taxa de desemprego, hoje é no Minha Casa Minha Vida que eles conseguem melhor monetizar e remunerar o capital.

Esses terrenos contam com giro rápido e são protegidos de distratos pelo repasse na planta, além de gerar margens adequadas ao padrão histórico da EZTec. Além desses dois projetos, ainda contamos com outros projetos sendo desenvolvidos. Para lidar com esses projetos, a Companhia criou a empresa Fit Casa, subsidiária integral da EZTec. Essa nova marca vai estampar os empreendimentos destinados ao Minha Casa Minha Vida, facilitando a colocação desses produtos.

Peço que avancem para o slide oito, onde falarei sobre o Parque da Cidade. Destacamos aqui o projeto residencial do Parque da Cidade. Trata-se de duas torres residenciais inseridas no complexo Parque da Cidade. Tem um shopping dentro desse complexo, um parque, um hotel, então realmente ele está inserido em um complexo, talvez o mais *trending* da cidade como um todo, e é um projeto icônico, com qualidade que tornará um sucesso para nós esse projeto.

Ele tem R\$500 milhões em VGV e você pode andar a pé para os principais edifícios corporativos da cidade. Isso é um diferencial de localização único. O sujeito não precisa nem ir de bicicleta, ele desce do prédio dele e vai a pé. Acho que uma boa parte dos grandes empresários de São Paulo pode ir para o escritório deles. Então, o diferencial é enorme.

A aquisição do Parque da Cidade custou R\$90 milhões, dos quais a primeira metade já foi paga. No entanto, foram só R\$10 milhões no 2T. Os demais R\$35 milhões foram pagos mediante a superação das cláusulas resolutivas de *due diligence*, o que se passou já em julho, como fato subsequente.

De toda forma, o empreendimento foi adquirido com o projeto concebido e aprovado pela prefeitura municipal, já com registro de incorporação. Ele está prontinho para ser lançado. Não foi a compra de um terreno, mas de uma incorporação registrada, o que tem um valor muito maior. Nós temos todas as licenças ambientais e de mobilidade, o SMT, tudo pago e acabado. Então, realmente estamos em um passo muito adiante do que comprar um terreno. É um produto pronto e acabado para ser vendido.

Vamos para o slide nove. Como já deve ter ficado claro, a EZTec entra no 2S com uma forte disponibilidade de projetos bem encaminhados. Aqui no slide, tem uma pequena correção que eu quero fazer. De projetos aprovados, nós temos realmente R\$553 milhões, mas projetos em aprovação não são R\$360 milhões, nós temos R\$661 milhões.

Então, fora esses que vocês estão vendo – Celso Garcia, Rio Bonito, Fernandes Moreira e Indianópolis – temos Pamaris no bairro de Moema, nós temos Tucuna em Perdizes, nós temos Arco 6 dentro do nosso complexo Jardins do Brasil, que eu acho que é o principal complexo residencial e comercial de Osasco, que somam mais R\$301 milhões aos R\$360 milhões.

Vai ficar mais ou menos assim: R\$553 milhões já aprovados, R\$661 milhões com aprovação iminente – tem coisa que vai aprovar dentro desta semana e coisa que vai demorar dois meses para aprovar, mas a aprovação é iminente de mais R\$661 milhões – e R\$500 milhões do Parque da Cidade, o que dá R\$1,714 bilhão, contra o R\$1,413 bilhão que está aí. Essa é a correção que eu tenho para fazer. E já lançamos R\$130 milhões.

O que eu tinha para falar é assim: nós passamos um período que concentrou revenda de remanescente, lidando com as rescisões, lidando com as entregas, entendendo o novo posicionamento do mercado, esse plano diretor novo que entrou, que vem sendo em um momento em que temos um cardápio enorme de prédios para lançar, em terrenos nobres, em bairros de classe alta, prédios que devem variar de preço, na sua maioria, na faixa dos R\$9.000 a R\$18.000 por metro. Acho que é uma fatia do consumidor que ainda apresenta uma resiliência melhor do que a classe média.

De outro lado, nós olhamos o nosso *landbank*, que era primordialmente voltado para a classe média, e conseguimos reposicionar uma parte significativa dele em Minha Casa Minha Vida.

Então, nós contamos hoje com dois projetos com aprovação iminente, que são: Rio Bonito, próximo da represa de Guarapiranga, e o Brás, que é a uma distância de 250 metros do metrô. Nós temos um projeto em Guarulhos, a um quarteirão do shopping Internacional, que é o maior shopping de Guarulhos. Este projeto tem visibilidade da Dutra. Acho que é um projeto também muito grande, acho que vai ser um sucesso.

Temos um projeto em Poá, na Avenida Brasil, que eu também acho que é um dos melhores terrenos de Poá, onde temos uma propriedade com área adicional e estamos desenvolvendo lá um projeto. Temos outro projeto Minha Casa Minha Vida em um terreno em São Bernardo, junto da Via Anchieta, vizinho da Leroy Merlin.

Estou especificando um pouco para vocês porque tudo isso é de altíssima qualidade, com rentabilidade que espelha o passado da nossa Empresa. Nós tivemos uma turbulência econômica, política e financeira muito grande e vocês vão assistir com calma, como sempre tivemos, com o controle da coisa, sem sermos afoitos, vocês vão assistir a EZTec retomar, em termos de volume e rentabilidade, aquele histórico que vocês estão acostumados.

Acho que assusta um pouco, talvez, a maioria das empresas, ter uma concorrência que é muito grande, mas acho que estamos aparelhados para isso de uma forma que vamos conseguir desempenhar, mesmo com a concorrência. Eu acredito muito que, neste semestre, já vamos bem, mas acredito que, ao longo dos próximos semestres, vocês vão assistir à retomada geral da Empresa. É nisso que estamos acreditando para frente.

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

Emílio Fugazza:

Muito obrigado. Bom dia a todos. Daqui a pouco eu passo a palavra de volta para o Silvio para ele fazer suas considerações finais. Eu queria começar falando do slide de performance financeira.

É um prazer sempre começar falando sobre os resultados da Companhia, lembrando aos senhores que, observando o que nós passamos ao longo dos últimos três, quase quatro anos, nós acabamos por não viver exatamente uma recessão. Nós vivemos, muito provavelmente, uma depressão que, para o setor imobiliário, se transformou em um dos piores momentos dos últimos 30 anos, com toda a certeza.

Mesmo assim, o que ocorre? Quando os senhores olham, começando pela nossa receita líquida, nós observamos uma receita líquida que, naturalmente, é muito menor do que já foi no passado, mas é uma receita que nos indica uma venda permanente de imóveis performados, de imóveis de estoque da Companhia, e são imóveis que estão produzindo algum tipo de margem.

Ou seja, mesmo nos piores momentos do setor, nós temos conseguido administrar a Companhia de tal forma que a Companhia permaneça no azul.

Quando eu olho para a receita líquida do 2T, ela reflete exatamente o momento de uma empresa que está vendendo imóveis prontos, que praticamente finalizou a entrega de todas as suas obras lançadas durante o período de 2013 e 2014, portanto, a última grande safra de lançamentos pela qual passamos.

E, portanto, agora essa receita líquida está aguardando um incremento para os próximos anos vindo dos lançamentos mencionados aqui exaustivamente pelo nosso Presidente e pelo nosso Vice-Presidente, Silvio e Flavio Zarzur.

Quando eu olho para a margem bruta, encontramos 38% de margem no gráfico de cima e da direita, um gráfico no qual representa R\$26 milhões de lucro bruto. Acho que o destaque dessa margem bruta está no fato de que vemos consistentemente recuperando margem desde o 4T17. Começamos com 29% no final do ano passado, 35% no 1T18 e 38% agora.

Isso significa claramente que os distratos estão tendo um impacto muito menor para fazer *offset* em cima das margens de vendas de performados que vimos tendo. Significa, também, que as vendas que estamos conseguindo, já estamos conseguindo com algum tipo de recuperação de preço. Isso significa uma margem que caminha na linha da recuperação para a sua margem pelo menos mínima histórica.

Já do lado das despesas, tanto a despesa administrativa quanto a despesa comercial, nos gráficos de baixo, neste mesmo slide, demonstram duas questões importantes a serem ressaltadas do 1S18. Um consistente controle das despesas que conseguimos remanejar. Isso pode ser visto mais fortemente nas despesas comerciais, que, por um lado, sem dúvida nenhuma, menos lançamentos explicam, mas, por outro também, o carregamento em cima das unidades performadas, das unidades de estoque.

Houve uma diminuição sensível, por exemplo, do volume de PDI em registro pago aos clientes durante esse 1S18 comparado com o 2S17, então isso também nos ajuda a ter, de certa forma, uma diminuição de R\$21 milhões no 4T de despesa comercial, para R\$17 milhões no 1T18, para R\$13 milhões, quase R\$14 milhões, no 2T18. Se, por um lado, nossos indicadores de receita ainda não se recuperaram, no controle das despesas, temos feito um trabalho bastante adequado.

Eu gostaria de mudar agora para o próximo slide de performance financeira, slide da página 11, onde começamos com resultado financeiro. O resultado financeiro no 2T18 dá uma pequena recuperação, uma recuperação de R\$20 milhões para R\$24 milhões.

Esses R\$24 milhões claramente furto de um pequeno crescimento na nossa carteira de alienação fiduciária, mas não obstante também um impacto de VGV positivo no 2T18. Esse impacto positivo também deverá ser sucedido no 3T18, do ponto de vista contábil, ou seja, neste reconhecimento do resultado financeiro.

Do ponto de vista de *equity income*, de resultados provenientes das nossas controladas em parcerias, temos dois fatores bastante importantes a serem considerados. O primeiro deles é o fato de que vimos comprando um grande volume das nossas parcerias, então o resultado advindo deste lado começa a se tornar muito menos relevante.

Em segundo lugar, no 1S, tivemos a entrega de um empreendimento em Osasco, um empreendimento de média, baixa-renda, cujo volume de distrato foi considerável. Esse volume de distratos será sucedido de uma boa recuperação de vendas que já começou no meio de julho deste ano e poderá mostrar um impacto ainda positivo este ano, a partir do resultado do 3T.

Fechamos com um lucro líquido, um *bottom line*, de R\$15 milhões. Isso já é um incremento em relação ao 1T, naturalmente, que vem auxiliado, de um lado, do resultado financeiro, mas também vem auxiliado do controle das despesas que conseguimos manter ao longo do semestre.

Para fechar, estamos com resultados no nosso *backlog*, resultados a serem reconhecidos no nosso balanço da ordem de R\$65 milhões, ainda um resultado bastante pequeno, que deverá ser incrementado à medida que os lançamentos e as vendas forem realizados.

O mais importante nisso é mostrar que parece que chegamos ao ponto baixo da nossa curva em termos de margem *backlog* a ser reconhecida, onde a margem está sustentada há dois trimestres consecutivos na casa de 36%, indicando, pelo menos, que o pouco de resultado a ser reconhecido dos lançamentos que ainda estão em execução, à margem está contida em um patamar de 36%.

Eu gostaria agora de passar para o próximo slide, fazendo uma abertura para um pouco mais de compreensão em cima da nossa carteira de recebíveis, performados em específico. São dois gráficos nesse slide da página número 12, e o gráfico de cima demonstra que fechamos o 2T18 com R\$478 milhões em alienações fiduciárias registradas.

Só para vocês terem uma ideia, nesse mesmo gráfico, é possível observar que fechamos o ano de 2016 com R\$292 milhões, o ano de 2017 com R\$406 milhões e, em seis meses deste ano de 2018, subimos de R\$406 milhões para R\$478 milhões.

Esses R\$478 milhões, no 1S18, são frutos de uma originação de R\$111 milhões, de juros apurados nessa carteira de R\$41 milhões, de pagamentos que foram realizados pelos nossos clientes, incluindo quitações, de aproximadamente R\$69 milhões, e de retomadas de unidades de R\$11 milhões.

Quando eu olho isso, só para vocês terem uma ideia, em número de unidades, que pode ser repartido logo no gráfico abaixo, significa que nós saímos de 1.679 unidades financiadas em 2017 para 1.882 unidades financiadas em junho de 2018. Isso significa que originamos 387 novas unidades, mas houve quitação concretamente de 166 unidades.

Logicamente, e é de se esperar, que essa quitação não é algo novo, mas é óbvio que, à medida que os bancos melhoram suas condições de financiamento e o IGP, de certa forma, dá algum tipo de salto, em períodos que dá algum tipo de salto, é de esperar uma quitação um pouco maior. Na verdade, essa quitação, neste 1S, foi de 166 unidades, representando R\$69 milhões.

Eu passarei agora para os dois últimos slides, o slide da página 13 e da página 14. Vamos começar na página 13, onde falamos da nossa situação de caixa. É importante ressaltar que a nossa situação de caixa já vem, ao longo dos últimos quatro ou três anos, em uma posição de caixa líquido. Caixa líquido, neste momento, representado por aproximadamente R\$412 milhões de caixa líquido. Isso são mais de R\$500 milhões de caixa e aproximadamente R\$130 milhões de dívida.

Eu acrescentaria aí os recebíveis que nós temos, os recebíveis performados, parte deles em trânsito para os bancos, de modo que serão entregues, parte deles com alienação fiduciária, que nós carregamos em nossa carteira, hoje de R\$478 milhões.

Os recebíveis performados totais da Companhia de R\$546 milhões, os recebíveis a performar de imóveis em construção de R\$261 milhões. Isso adicionado de uma provisão para pagamento de dividendos que deve ser feita nos próximos meses de R\$85 milhões e de uma obrigação de construção de aproximadamente R\$185 milhões para entregar tudo aquilo que lançamos.

Isso nos dá um resultado de caixa hoje, excluindo qualquer venda de estoque que estejamos carregando, de aproximadamente R\$1 bilhão a R\$1,1 bilhão. Nosso estoque, ao ser vendido, gera aproximadamente R\$1,3 bilhão, o que me dá um total de caixa de R\$2,3 bilhões para R\$2,4 bilhões a serem gerados à medida que a operação da Companhia for se encaminhando para a venda mais agressiva desses estoques prontos.

Já no slide da página 14, os senhores podem notar a nossa situação de balanço, que traz o volume total de ativos da ordem de R\$2,9 bilhões, representados majoritariamente por: R\$536 milhões de caixa, com recebíveis performados de mais R\$546 milhões, por estoque pronto – que são os grandes números – cujo custo é de R\$486 milhões, e o nosso banco de terrenos, até junho, de R\$776 milhões.

Então, o balanço da EZTec é muito simples de ser compreendido. Do grosso dos ativos, 80% dos nossos ativos são representados por caixa, recebíveis performados, custo do estoque pronto e banco de terrenos.

No lado das dívidas, o grosso que temos, ou praticamente metade dos passivos que temos é, na verdade, a dívida de plano empresário que nós, por escolha própria ou não, estamos carregando e que hoje soma em torno de R\$130 milhões.

Senhores, isso nos dá, hoje, um patrimônio líquido da ordem de R\$2,6 bilhões, e, ao ser considerado *backlog*, estoque e o banco de terrenos que temos, à medida que ele for sendo lançado, pode fazer o nosso patrimônio líquido somar aproximadamente R\$35 por ação; dos R\$15,6 por ação atualmente, podendo chegar até R\$35 por ação.

Seja pelo lado da relação de caixa, seja pelo lado do patrimônio líquido, a nossa situação, hoje, confere bastante tranquilidade para nossa operação e para a retomada mencionada pelo Silvio.

Eu gostaria de passar a palavra para o Silvio, para as suas considerações finais antes das perguntas.

Silvio Ernesto Zarzur:

Obrigado, Emílio. Como eu geralmente faço, gostaria de fazer uma colocação para vocês entenderem o momento da Companhia. Ao longo dos últimos três anos, nós lançamos, construímos e entregamos milhares de apartamentos, basicamente no segmento de classe média.

Isso aconteceu em um cenário de rescisões e devoluções fortíssimo, e era muito importante que a Companhia se concentrasse em fazer tudo direito. Tem uma coisa que meu pai nos ensinou, que é: Um negócio você tem que levar até o fim, você não pode deixar o negócio no meio. Se você deixar o negócio no meio, você vai perder.

Então, hoje, na EZTec, temos essa situação de estoque de média renda, que é muito grande, controlada, os apartamentos estão muito bem acabados, estão nos melhores bairros, as plantas são adequadas, as metragens são boas, os preços são muito convidativos e nós temos equipes de venda montadas vendendo esses estoques de forma rápida, a situação das cap está controlada, nós tivemos um trabalho de redução do número de ações que temos, que são clientes muito grandes.

Então, realmente, fizemos a lição de casa e agora estamos prontos para retomar o ciclo de lançamentos. Isso foi planejado desta forma, é assim que nós fazemos, nós planejamos as coisas e agora, com muita tranquilidade, porque nós temos muita gordura, nós vamos cumprir a meta de lançamento.

A meta de lançamento deste ano só não seria cumprida se houvesse um eventual problema externo muito importante. Se não acontecer isso, a cumprimos com muita tranquilidade. Essa era a primeira coisa que eu queria falar para vocês.

Depois, falar algumas coisas que são importantes na Empresa e que valorizamos muito. Primeiro, a nossa transparência. A EZTec mantém os números que vocês conhecem tudo que você for procurar dentro da Empresa, se você for lá ter uma reunião com o RI e trazer um relatório ou alguma coisa, todas as nossas coisas estão em ordem.

Os nossos processos judiciais são muito bem tocados, as nossas passivas são bem cobradas. No nosso financiamento, que tem as melhores taxas, o nosso dinheiro é o mais bem aplicado.

Então eu falo que a EZTec é uma empresa que faz tudo muito bem feito, as nossas obras são entregues no prazo, são as melhores obras. Nós procuramos comprar – e conseguimos em geral – os melhores terrenos pelos melhores preços. Somos oportunistas.

Outra coisa que é importante é que nós vínhamos fortemente focados ao longo dos últimos anos no segmento de média renda. Era o carro-chefe da EZTec: Osasco, Guarulhos, Guarapiranga, São

Bernardo. Tivemos, realmente, uma estratégia que foi muito vitoriosa e ganhamos muito dinheiro no segmento de média renda.

Agora, a EZTec é uma empresa consagrada pela construção de prédios corporativos, e nós temos 40 anos. Nós construímos prédios de alto padrão muito bem. Nós entramos agora e vamos fazer o Minha Casa Minha Vida, então a EZTec consegue se posicionar dentro de todos os segmentos do mercado e tudo que fazemos, nós fazemos com padrão EZTec, que contempla prazo, qualidade, rentabilidade e uma série de coisas que são a marca registrada da nossa Empresa.

Lembrando que, agora, o Minha Casa Minha Vida é um segmento que, para nós, vai ser importante ao longo dos próximos anos. Nós criamos essa marca, a Fit Casa, subsidiária integral nossa. Sem dúvida, ela vai se destacar bastante. Nós vamos atuar no Minha Casa Minha Vida, mas com a nossa marca registrada.

Vocês verão uma atuação dentro do Minha Casa Minha Vida um pouco diferente daquela que vocês estão acostumados a ver, com a cara da EZTec, que eu acho que vai ser uma coisa muito vitoriosa e vocês ficarão muito contentes com o que vai acontecer.

Outra coisa é que, na EZTec, temos uma carteira de recebíveis, que mantemos dentro da Empresa, que está passando de R\$500 milhões. Isso está aplicado a juros entre 10% e 12%, mas com reforma mensária. Isso é uma coisa muito rentável e que sabemos fazer como ninguém. Nós temos essa carteira dentro da Empresa desde que eu comecei a trabalhar, em 1981, que já tinha essa carteira lá, meu pai já tinha. Então, a nossa experiência em gestão de carteira é muito grande.

Os nossos sistemas de informática foram criados com toda essa experiência que temos em gestão de carteira, então realmente conseguimos gerir a carteira de uma forma muito eficiente que traz muita rentabilidade para a Empresa, e é um instrumento poderoso de venda, ele impulsiona nossa venda de uma forma muito importante.

Outra coisa somos assim, nós somos comerciantes e oportunistas, então, se vocês forem ver ao longo do tempo, nós compramos participações em empresas, compramos agora o Parque da Cidade, nós conseguimos vender um negócio, e temos um assessoramento e conhecimento jurídico que permite que façamos negócios complicados que talvez outras pessoas não tenham a mesma confiança de fazer, então isso é um fato também que nos ajuda nesse oportunismo, o fato de sermos comerciantes, e somos mesmo.

A EZTec é como se fosse um banco, temos uma estratégia financeira que é como se fosse de um banco: nosso objetivo na EZTec é ganhar dinheiro. Os movimentos que têm que ser feitos de forma a ganhar valor para o acionista são feitos. Nós planejamos, nós acompanhamos a situação tributária no país, nós procuramos antever e estar muito bem posicionados a respeito disso.

Nós vivemos, aqui no Brasil, um monte de turbulências e estamos sempre preparados para tudo. Temos essa forma de fazer. É o olho do dono o tempo todo em cima da Empresa. Eu e meu irmão, liderados pelo meu pai e os Executivos da Empresa que já fazem quase parte da família, pregamos muito e fazemos tudo com muita responsabilidade, mesmo porque o nosso está no mesmo caminho que o de vocês. Atualmente, temos essa visão de estar junto com o acionista o tempo todo.

E a última coisa é que a EZTec faz tudo de forma organizada. Nós esperamos o momento certo para fazermos a coisa certa. O momento certo para nós agora, nós organizamos e limpamos tudo o que tinha para fora, e deixamos tudo organizado, rentabilizando, dentro de um caminho muito positivo, porque não éramos uma coisa conservadora nós nos atiramos em um monte de lançamento com aquilo que tínhamos que gerir.

Agora, está tudo gerido, em ordem, os prédios estão OK, as carteiras estão entregues, está tudo muito bem organizado e vocês podem acreditar que vamos fazer esses lançamentos agora neste semestre, eles vão acontecer. E os do ano que vem também. Agora, nós entramos em um ciclo muito forte de crescimento.

Acho que é isso que eu tinha para falar, e agradecer a todos pela audiência. Obrigado, e agora vamos ficar à sua disposição para perguntas.

Gustavo Cambauva, BTG Pactual:

Bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira, aproveitando esse slide nove que vocês colocaram com um detalhamento dos projetos já aprovados e em aprovação. A princípio parece bem confortável realmente para a Companhia cumprir o *guidance* de lançamento.

Mas minha dúvida é dado todo o esforço de vendas que é necessário para colocar todos esses projetos que já estão aprovados em lançamento, se vocês realmente acham que dá para lançar talvez todos eles ainda neste ano, ou se deve ter alguma coisa escorregando para o ano que vem.

E o Parque da Cidade, se ele deve ficar para este ano ou é mais provável que, nesse contexto de talvez necessidade de ter uma força de vendas maior nesse projeto, ele deva escorregar para o ano que vem, ou se vocês acham que dá para lançar ainda neste ano.

E a minha segunda pergunta é em relação à demanda de compradores. No 2T, obviamente teve uma série de eventos, de greve dos caminhoneiros, Copa, etc., que prejudicaram, mas minha dúvida é se vocês estão já vendo algum tipo de melhora no 3T na demanda de compradores em São Paulo, se tem alguma recuperação, se vocês estão um pouco mais animados do lado de vendas, ou se isso talvez deva se manter mais forte só no ano que vem. Obrigado e bom dia.

Silvio Ernesto Zarzur:

Oi, Gustavo. Obrigado pela pergunta. É o seguinte, na questão dos lançamentos, nós temos vários plantões prontos, nós temos projetos aprovados, temos trabalhando para nós mais ou menos 700 corretores, e temos que manter a velocidade de venda também no pronto.

Então, vamos cumprir esse *guidance*, mas pode chegar uma coisa no meio. Não vamos lançar todos os projetos de forma desordenada. Vamos lançar de forma ordenada e vamos manter também o foco na venda do pronto, então tenho certeza que vamos conseguir cumprir o *guidance* e vamos manter a venda do pronto. Acho que esse é o recado.

Agora, o Parque da Cidade deve ficar para o começo do ano, porque temos muito projeto que está na frente na questão de plantão. Então, temos muita coisa com plantão pronto, decorado pronto, etc., então vamos deixar o Parque da Cidade para o começo do ano.

Já sobre a questão da demanda, a demanda não melhorou. O mar não está fácil, só que estamos preparados para ir para a demanda como ela está então temos preços um pouco mais baixos e conseguimos operar um pouco abaixo do que a concorrência, com preço e proatividade e temos uma equipe de venda bastante forte.

Acreditamos no sucesso total para nós, mesmo neste cenário que até agora não apresentou melhora. Se melhorar, como você falou, para o 4T, ótimo, vai ser mais fácil ainda, mas estamos preparados para ir para um cenário como ele está, mas, no nosso ponto de vista, ele se manteve igual ao do trimestre passado por enquanto. Acho que é isso, obrigado.

Gustavo Cambauva:

Obrigado, bom dia.

Alex Ferraz, Itaú BBA:

Bom dia, Silvio e Emílio. Obrigado pela apresentação. Tenho duas perguntas também. A primeira é em relação à operação do Minha Casa Minha Vida, do Fit Casa.

Eu queria entender como vai se desenhar a operação no que se refere às vendas repassadas, dado que o processo é um pouco diferente do que estamos acostumados no média renda, queria ver se a Companhia vai se encarregar de fazer os processos com a Caixa ou com o Banco do Brasil, se de fato vocês terão um parceiro na operação que vai viabilizar o repasse de clientes.

E a segunda pergunta é mais um *follow-up* da pergunta do Cambauva. Queria entender, se fôssemos olhar esse *downside* da Companhia nos últimos dois anos, e que podemos ter um VGV potencial entre os projetos aprovados, Parque da Cidade e até em estágio de aprovação perto de R\$1,4 bilhão, se vocês acham que a equipe interna de vendas daria conta por si só, ou se de fato a Companhia vai fazer parceria com *brokers* para lidar com todo esse *pipeline*. Da minha parte, é isso.

Silvio Ernesto Zarzur:

Alex, obrigado pela pergunta. No caso do Minha Casa Minha Vida, eu vou falar assim: foi feito um planejamento muito grande dentro da Empresa, e nós nos preparamos muito para fazer toda essa administração do Minha Casa Minha Vida. Nós temos alguns empreendimentos com parceiros e temos alguns empreendimentos sozinhos.

Sobre gestão sozinho, em um primeiro momento, é mais ou menos 2.000 ou 2.200 unidades, essa gestão que fazemos de empreendimentos que temos sozinhos. Mas estamos muito tranquilos e vamos fazer tudo internamente, de A a Z. Nós vamos manter o Minha Casa Minha Vida como as outras, muito bem montada, muito bem estruturada e temos certeza que vai dar muito certo.

Temos uma parceria muito grande com a Caixa, temos uma parceria de longa data por vários motivos, somos grandes investidores na Caixa. Então, temos uma parceria e acreditamos muito que vai dar muito certo porque já tivemos prova disso em vários empreendimentos.

Aí quando eu falo de firma própria de vendas, ela é o carro-chefe. Mas temos uma parceria com a Abyara que é muito grande e é muito importante para a Empresa também. E eles têm nos ajudado nos lançamentos.

Então, além de contarmos com a nossa equipe de vendas, também contamos com a Abyara, que é um parceiro nosso que trabalha conosco há mais de 12 anos de forma muito constante, então, sim, vamos ter *brokers* de fora, como a Abyara, principalmente, nos ajudando nos lançamentos. Acho que é isso. Obrigado.

Alex Ferraz:

Silvio, muito obrigado pela resposta.

Victor Tapia, Bradesco BBI:

Bom dia, pessoal. O primeiro ponto que eu gostaria de abordar com vocês é em relação ao projeto Parque da Cidade, que vocês pretendem para esse ano, queria ver como vocês estão vendo a concorrência ali na região, principalmente em função de um lançamento que já tem programado de uma incorporadora para acontecer até o final do ano, que tem um VGV relativamente grande, de mais ou menos 1,2 bilhão, um complexo residencial e comercial.

E o outro ponto que eu gostaria de abordar é em relação à sua carteira de recebíveis, que até teve um impacto positivo na receita financeira em função do IGP neste trimestre. A sua carteira cresceu 8%, mais ou menos, trimestre contra trimestre, e nós vemos bancos que têm um “apetite” relativamente menor, com as carteiras de bancos crescendo menos do que a de vocês, de crédito imobiliário.

Queria entender o que vocês julgam um patamar saudável para vocês atingirem nessa sua carteira, até quando vocês pretendem crescê-la e sentindo certa segurança com isso. Obrigado.

Flavio Ernesto Zarzur:

Oi, Victor. Tudo bem? Primeiro, vou responder desse lançamento do concorrente que também vai lançar em cima do nosso Parque da Cidade. Quanto a isso, estamos tranquilos, porque acreditamos no posicionamento do Parque da Cidade, nosso curso do lado do terreno também é muito adequado e estamos muito seguros nesse período.

Estamos fazendo uns estudos e nos preparando para executar essa construção, que é uma construção um pouco mais elaborada e estamos muito tranquilos com isso, lembrando que não existe um posicionamento igual ao nosso.

Na questão da carteira de recebíveis, nós gostamos de trabalhar essa parte de alienação fiduciária. É um veículo que utilizamos para ajudar a vender nosso estoque, mas também rentabilizar nosso dinheiro.

Estamos de olho nisso e, se surgirem eventuais movimentos, nós também não temos um apego de eventualmente nos desfazermos dela se fosse necessário para alguma coisa, ou para alguma oferta de mercado, de governo. Nós, neste momento, vamos continuar usando-a e vamos continuar tocando.

Em resumo, no Parque da Cidade, estamos tranquilos com relação à concorrência. Em um círculo de 500 metros, não existe nada próximo ao que nós temos. Eles estão um pouco além e eles vêm com o projeto deles e nós vamos com o nosso. Não estamos com receio da concorrência. Nós temos um padrão bem acima e estamos em um lugar bem maduro: três shoppings do lado funcionando, edifício de escritório funcionando e em construção, e pouca concorrência nesse entorno, e tem um parque lá também.

Silvio Ernesto Zarzur:

Só para complementar o que o Flavio falou, no aspecto da carteira de recebíveis, temos uma estrutura financeira confortável. Eu não acho que a carteira de recebíveis está limitada.

Nós temos uma capacidade financeira confortável e administrativa muito confortável também, então realmente essa carteira de recebíveis, tirando esse caso que o Flavio falou, de um evento tributário, algum problema que surja que deve indicar movimentos diferentes, ela deve crescer e talvez até dobrar de valor. Dobrar de valor é uma coisa que está dentro do *range*. Acho que não é um número que fica fora do nosso planejamento. Acho que é isso, obrigado.

Victor Tapia:

Está certo, obrigado. Se eu pudesse tocar só em mais um ponto que vocês comentaram no começo do *call*, qual que foi o impacto que teve a economia de custo – se não me engano, foi do Splendor – na margem deste trimestre?

Flavio Ernesto Zarzur:

Nós não fizemos essa abertura, Victor. Mas, na prática, as obras que estamos entregando têm tido economias entre 5% e 10% do orçamento original. Isso tem sido uma constante e essa constante tem mais a ver com o fato de que passamos por três anos em que vivíamos um INCC de 20% ou 30% somente da taxa total do INCC, fazendo com que tenhamos recorrentemente essas economias.

Então, quando olhamos para a nossa próxima entrega, que é o residencial Atlântica, o residencial Atlântica também conta com esse benefício. É um benefício que, em minha opinião, está totalmente válido em 2018 e, para 2019, a nossa próxima entrega será somente no 3T19, e temos mais pelo menos um ano para viver até lá e entender o que ocorre. Mas é isso, essas economias estão sendo em torno de 5% a 10% do custo de construção, Victor.

João Dutra, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Obrigado pela apresentação. Eu tenho uma pergunta. Queria que vocês discorressem um pouco sobre a margem do *landbank*, se faz sentido esperar uma margem próxima a 40%, como nos ciclos anteriores, ou se ela deve vir abaixo disso, na casa de 30%, 35%. Obrigado.

Emílio Fugazza:

Oi, João. Na verdade, em primeiro lugar, é importante lembrar que, ao longo do tempo, vimos comprando terrenos e os terrenos não são ajustados por inflação na contabilidade, então nós temos, no nosso *mix* de lançamentos, terrenos que vão de 2013, 2014, para os lançamentos mais próximos. No final das contas, do ponto de vista de margem bruta, isso tem um impacto que é bastante interessante.

Só para os lançamentos que nós fizemos nos últimos três anos, que foram lançamentos na crise, foram lançamentos em que nós utilizamos muito mais o fundamento de rodar a Empresa, ter alguma coisa acontecendo dentro da Empresa, com três lançamentos por ano praticamente. E, com isso, os lançamentos tiveram algum tipo de pressão de preço, ou seja, vendemos por um preço menor do que queríamos vender.

Quando você olha essa margem agora meio que estável no *backlog* em torno de 36%, ela tem muito a ver com esses três anos que nós passamos. No entanto, por exemplo, neste ano nós já lançamos o Z. Cotovia. O Z. Cotovia já é uma margem bem maior do que 40%. Quando eu olho para os lançamentos do Minha Casa Minha Vida, nós já percebemos margens maiores do que 40%.

Então, pelo aumento de prazo, é de esperarmos, sim, algum tipo de recuperação de margem. Não tenha a menor dúvida disso. Mas acho que o Silvio quer complementar de alguma forma.

Silvio Ernesto Zarzur:

Só para termos também isso em mente, quando temos um CDI rodando a 6,5%, por exemplo, também olhamos um pouco ativo. Temos que olhar um pouco o ativo. Então, quando conseguimos botar em um projeto coisas próximas a 20%, a 23%, a 25% ao ano, também é um *drive* para irmos em frente.

Se você põe o dinheiro, depois de dois ou três anos você tem o dobro do dinheiro que tinha posto, então faz muito sentido, para nós, trabalharmos assim. Tem terrenos que estão comprados, como o Emílio falou, e ele não está lá. Nós temos que lançar e podemos ou não lançar. Se colocarmos a quantidade de dinheiro e conseguirmos margem alta, também vale a pena.

Agora, o Emílio tem razão. Nos pequenos imóveis que compramos, nós compramos todos os terrenos nos últimos 18 meses para dar margem de 40%. Então os terrenos novos são comprados assim. Os antigos, com preço histórico, estou de acordo com o Emílio, devemos ver uma recuperação de margem importante nos próximos semestres.

João Dutra:

Entendi, muito obrigado.

Guilherme Mendes, JPMorgan:

Oi, pessoal. Obrigado pelas perguntas. O primeiro ponto é na parte de *free cash flow*, em frente ao cenário de recuperação de lançamentos, as obras voltando um pouco mais forte, como vocês veem o cenário de geração de caixa agora para o 2S18 e para 2019 também? E se isso de alguma maneira poderia ser refletido em algum tipo de venda adicional ou algo do gênero.

A minha segunda pergunta é relacionada ao Esther Towers. Vocês poderiam dar algum tipo de *update* de como está o projeto? Obrigado.

Emílio Fugazza:

Oi, Guilherme. Eu vou começar e depois passo para o Silvio e para o Flavio falarem do Esther Towers. Vamos falar do *free cash flow*. Tem uma questão aqui que, se eu não me engano, foi o Victor Tapia do Bradesco que perguntou sobre carteira de recebíveis, e eu fiquei com muita vontade de dar só um direcionamento que você me permite com essa questão do *free cash flow*.

O que acontece? De verdade, temos gerado fluxo de caixa livre para a Companhia nos últimos trimestres, um pouco menos, um pouco mais em função das aquisições que estamos fazendo de terrenos. O Parque da Cidade, por exemplo, é uma aquisição importante, mas R\$35 milhões do Parque da Cidade vão impactar o 3T, ou seja, não impactou o 2T e impactará o 3T.

O que acontece é que tem uma coisa que estamos relegando para segundo plano, mas ela é tão importante quanto o *free cash flow* nesse aspecto: é a nossa própria carteira de recebíveis performados.

Veja só, se eu pensar de maneira absolutamente pragmática da forma como a EZTec opera, de como temos conseguido gerar resultados nos últimos anos, hoje eu prefiro com toda sinceridade gerar carteira de recebíveis performados do que gerar *free cash flow*, porque o *free cash flow*, na verdade, só tem sentido se eu tiver, claramente, de um lado, ou aquisição de novos terrenos, ou, de outro, uma distribuição de dividendos. Para as duas coisas hoje, eu tenho potencial.

Então, se eu preciso gerar mais *free cash flow*, gerar alienação fiduciária hoje nos remunera a minimamente IGP + 10% ou IPCA + 10%. Tem sido uma aplicação financeira absolutamente grande para a Companhia.

E, se eu olhar do ponto de vista prático, do 4T17 para o 2T18, nós geramos mais de R\$70 milhões líquido, ou seja, tivemos pagamentos de R\$69 milhões, mas geramos alguma coisa com R\$150 milhões, então foram mais de R\$70 milhões líquidos. Isso é importante.

Essa é a dinâmica que o Silvio falou. Não teremos um limite? Não temos esse limite, porque se temos R\$1 bilhão hoje no estoque e não temos dívida para pagar, quanto mais eu conseguisse gerar com essa alienação fiduciária, mais resultado eu traria de fato de maneira pragmática para a Companhia.

Mas, obviamente, com as taxas dos bancos melhorando, muito provavelmente eu teria um volume de clientes e na verdade optaria pelo repasse, portanto, colocaria esse dinheiro em caixa. Acho que a geração é permanente, ela não é grande, porque a carteira de recebíveis performados sai fácil do nosso negócio.

Agora, eu queria passar para o Flavio para falar sobre o Esther Towers. Flavio, por favor.

Flavio Ernesto Zarzur:

A aprovação do Esther Towers está andando bem. Ela deve ficar entre o 4T e o começo do 1T19. Devemos iniciar a obra nesse período, e eu acho que uma coisa que é importante ressaltar é que, entre o Esther Towers e o residencial do Parque da Cidade, vai haver uma sinergia, vamos poder montar uma estrutura lá que vai harmonizar esses dois empreendimentos que são 100% da EZTec, que vão administrar os dois empreendimentos, é lógico.

Então, terá uma sinergia e, no nosso planejamento, de repente vamos fazer uma parte do plantão do Parque da Cidade no próprio Esther Towers para poder liberar o canteiro do Parque da Cidade, porque é uma obra muito alta, temos um prazo de obras e queremos tocar isso bem. É isso. Estamos tranquilos e vamos iniciar isso entre o 4T e o 1T19. Obrigado.

Guilherme Mendes:

Perfeito. Silvio e Emílio, obrigado pelas respostas. Bom dia a todos.

Operadora:

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Flavio Ernesto Zarzur para suas considerações finais.

Flavio Ernesto Zarzur:

Obrigado pela audiência. É um prazer estar com vocês. Uma coisa que eu queria ressaltar aqui que nós temos na questão dos estoques, como nós temos uma estrutura de capital muito boa, não temos um estoque e reduzimo-lo de uma vez. Nós vamos vendendo, buscando sempre gerar o maior valor para a Companhia. Isso é uma coisa que é importante.

No mais, o que eu quero ressaltar é que a Companhia está pronta para o próximo ciclo de crescimento e está buscando sempre entregar o melhor desempenho para os acionistas. 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”.