

Prévia Operacional 1T24



Belo Horizonte, 17 de abril de 2024 - A Patrimar S.A. ("Patrimar" ou "Companhia"), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nas três faixas de renda - econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais referentes ao 1º trimestre do exercício de 2024 ("1T24"). Exceto quando indicado de outra forma, as informações deste documento estão expressas em moeda corrente nacional (em Reais) e o Valor Geral de Vendas ("VGV") demonstra o valor consolidado (100%).

Destaques



R\$ 214 MM

em Lançamentos **204%**

maior que 1T23

maior valor histórico de 1º trimestre



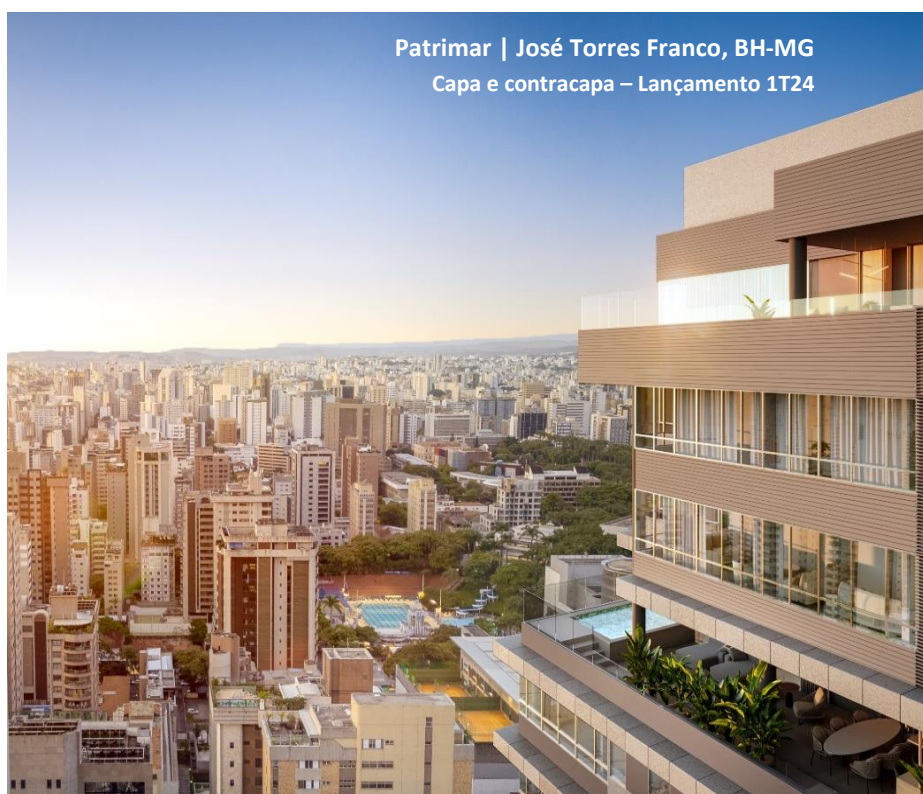
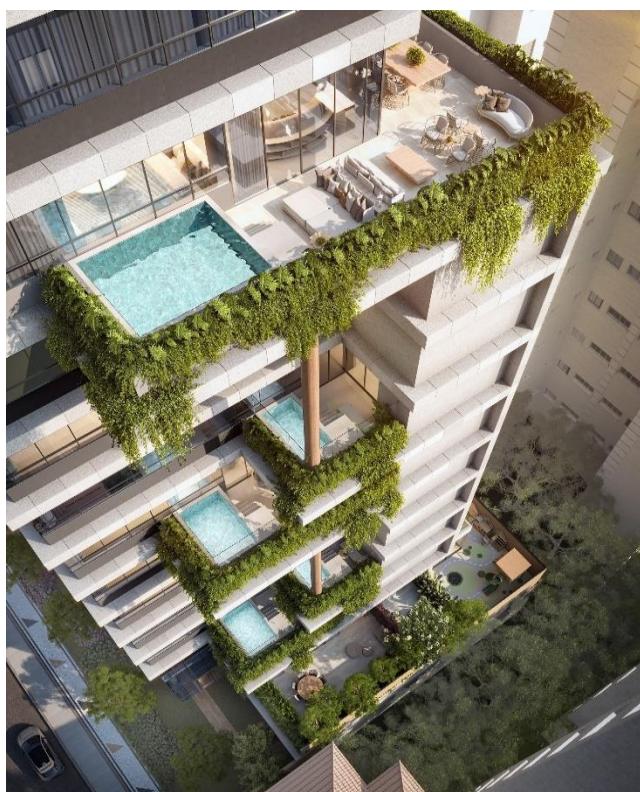
R\$ 207 MM

em Vendas Líquidas **9%**

maior que 1T23



Atingimos **R\$ 13 Bi** em
landbank, o maior VGV da
companhia



Patrimar | José Torres Franco, BH-MG
Capa e contracapa – Lançamento 1T24

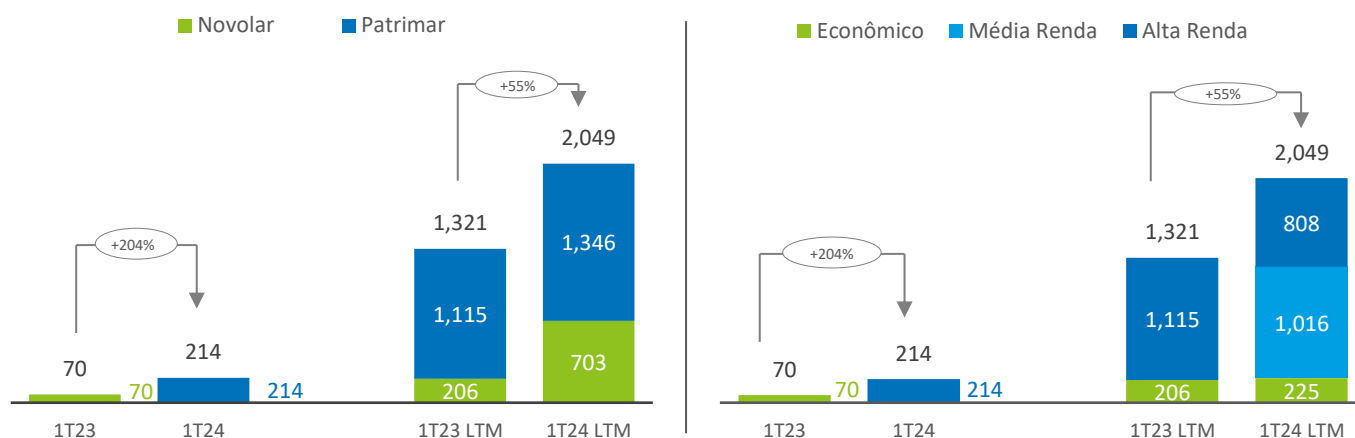
Desempenho Operacional

Lançamentos

Fazendo valer nossa flexibilidade de marcas, produtos e geografias, focamos nossos lançamentos na marca Patrimar no 1T24, alcançando o maior valor histórico neste indicador tanto para um primeiro trimestre quanto para os últimos doze meses.

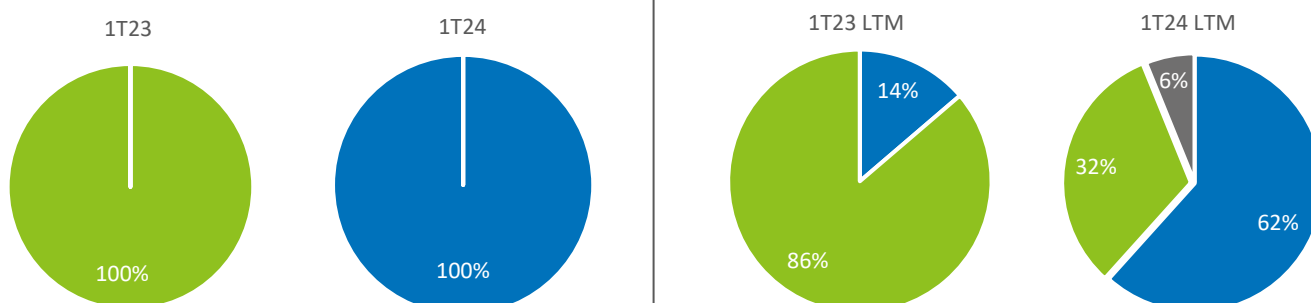
O % Patrimar nos lançamentos no 1T24 foi de 76%.

LANÇAMENTOS 100% (R\$ MM)



LANÇAMENTOS 100%, POR REGIÃO

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

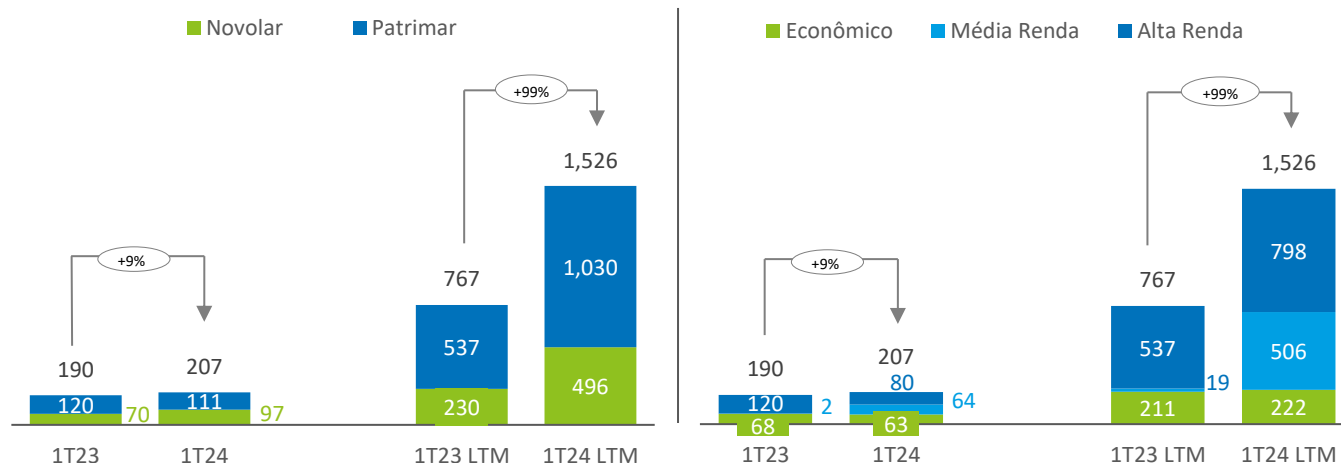


Vendas

O aumento das vendas em aproximadamente no 1T24 face ao 1T23, contribuiu para o crescimento na uma base anual, alcançando o maior volume de vendas para um período de doze meses na história da companhia. O crescimento no trimestre foi bastante forte na marca Novolar, aproveitando o bom momento nos segmentos econômico e média renda apoiados nas expectativas positivas com o avanço dos programas sociais de habitação e a redução na taxa de juros.

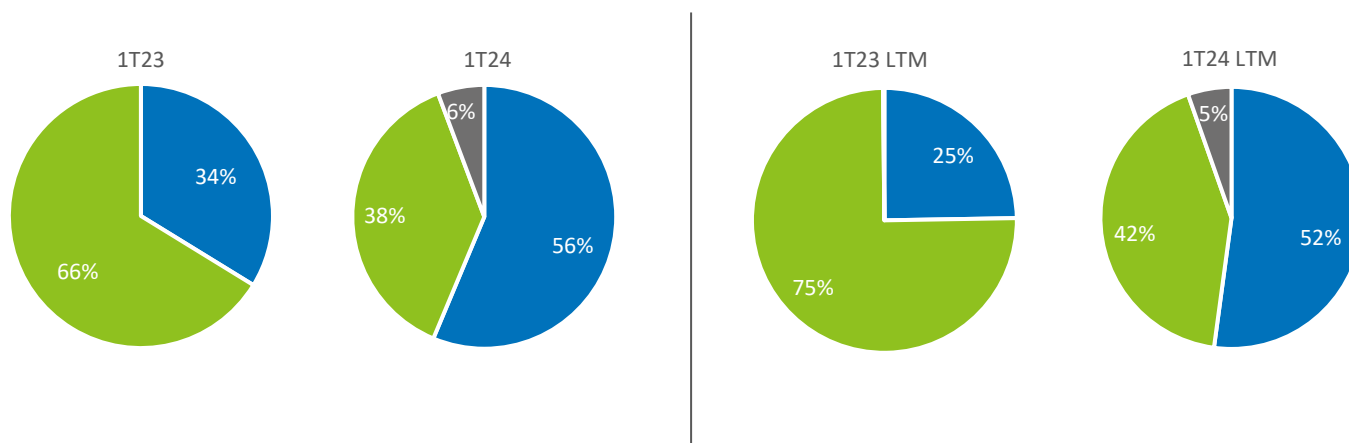
O % Patrimar nas vendas líquidas no 1T24 foi de 91%.

VENDAS LÍQUIDAS 100% (R\$ MM)



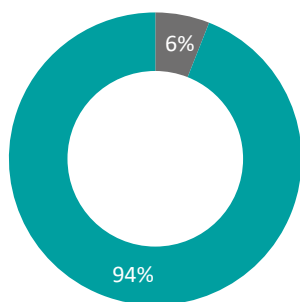
VENDAS LÍQUIDAS 100%, POR REGIÃO

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

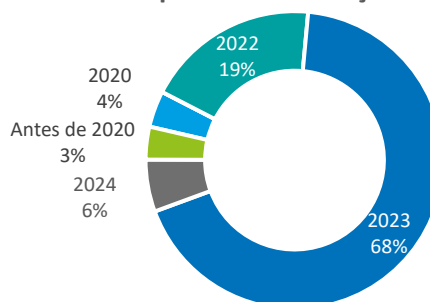


Origem Das Vendas 1T24

■ Lançamentos ■ Estoque

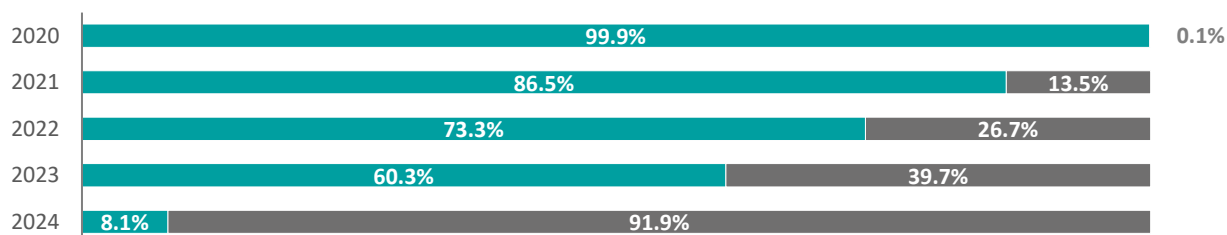


Origem das Vendas do 1T24 por Safra de Lançamento



Safra de Lançamento

■ % Vendido ■ % à Venda



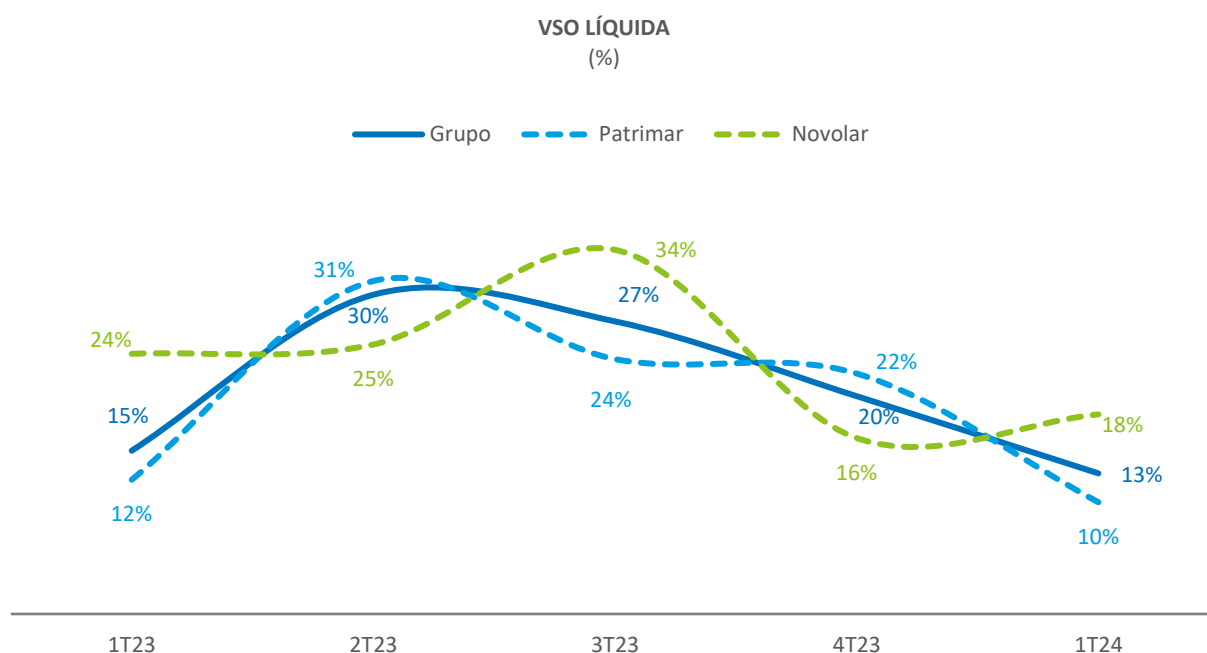
Apesar do desempenho de vendas ter sido mais fraco no início do 1T24, começamos o 2T24 com um volume expressivo. No último final de semana foi lançado o Icon Golf, no Rio de Janeiro, com VGV 100% de R\$ 470 milhões, já estando 90% vendido no início dessa semana, um desempenho surpreendente que reforçando a qualidade dos nossos produtos e time de vendas.

DESCRIÇÃO	1T24 (a)	1T23 (b)	Δ% (a/b)	1T24 LTM (c)	1T23 LTM (d)	Δ% (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	207.321	190.151	9%	1.526.198	766.740	99%
Patrimar	110.620	120.336	-8%	1.030.336	536.727	92%
Alta Renda	80.004	120.336	-34%	798.374	536.727	49%
Média Renda	30.615	-	0%	231.962	-	0%
Novolar	96.701	69.814	39%	495.862	230.013	116%
Média Renda	33.286	1.956	1602%	273.847	18.935	1346%
Econômico	63.415	67.858	-7%	222.015	211.078	5%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	188.810	151.800	24%	1.314.177	677.636	94%
Patrimar	92.729	95.404	-3%	810.286	465.070	74%
Alta Renda	62.113	95.404	-35%	578.324	465.070	24%
Média Renda	30.615	-	0%	231.962	-	0%
Novolar	96.081	56.396	70%	503.891	212.566	137%
Média Renda	32.473	1.369	2272%	270.246	15.892	1601%
Econômico	63.608	55.027	16%	233.646	196.674	19%
Unidades Contratadas	370	364	2%	1.898	1.223	55%
Patrimar	52	34	53%	405	174	133%
Alta Renda	19	34	-44%	194	174	11%
Média Renda	33	-	0%	211	-	0%
Novolar	318	330	-4%	1.493	1.049	42%
Média Renda	75	4	1775%	589	38	1450%
Econômico	243	326	-25%	904	1.011	-11%
Preço Médio (R\$ mil/ unidade)	560	522	7%	804	627	28%
Patrimar	2.127	3.539	-40%	2.544	3.085	-18%
Alta Renda	4.211	3.539	19%	4.115	3.085	33%
Média Renda	928	-	0%	1.099	-	0%
Novolar	304	212	44%	332	219	51%
Média Renda	444	489	-9%	465	498	-7%
Econômico	261	208	25%	246	209	18%

VSO

A queda na VSO do 1T24 em relação ao 1T23 e 4T23 se deu pelo desempenho de vendas mais fraco nos meses de janeiro e fevereiro e um volume de lançamentos maior do que vendas nesse trimestre.

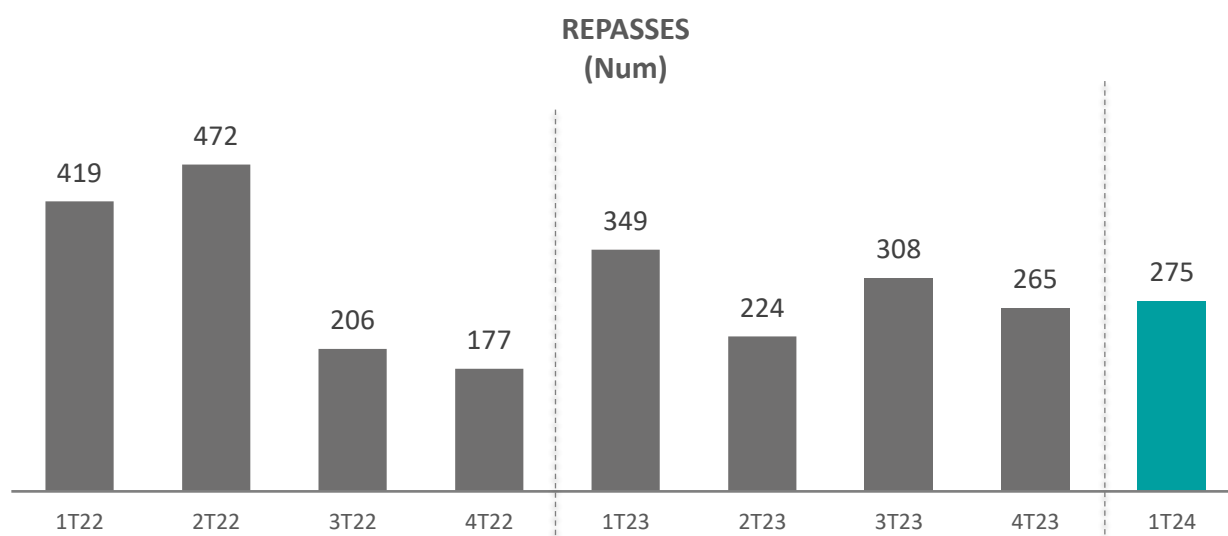
Nos últimos doze meses, nossa VSO ainda está bastante saudável em 53,4%, 10,4 p.p. acima do mesmo período encerrado no 1T23.



VELOCIDADE DE VENDAS (R\$mil)	1T23	2T23	3T23	4T23	1T24
VSO Grupo (%)	15%	30%	27%	20%	13%
VSO Patrimar (%)	12%	31%	24%	22%	10%
Vendas Patrimar	120.336	376.704	279.524	263.488	110.620
Oferta Patrimar	967.516	1.282.818	1.263.900	1.212.879	1.125.378
Estoque de Abertura	967.516	859.559	855.230	912.901	911.151
Lançamentos	-	423.258	408.670	299.978	214.227
VSO Novolar (%)	24%	25%	34%	16%	18%
Vendas Novolar	69.814	84.037	210.753	104.371	96.701
Oferta Novolar	289.604	337.295	635.487	640.153	522.867
Estoques de Abertura	219.161	223.465	328.705	357.725	522.867
Lançamentos	70.443	113.830	306.782	282.427	-

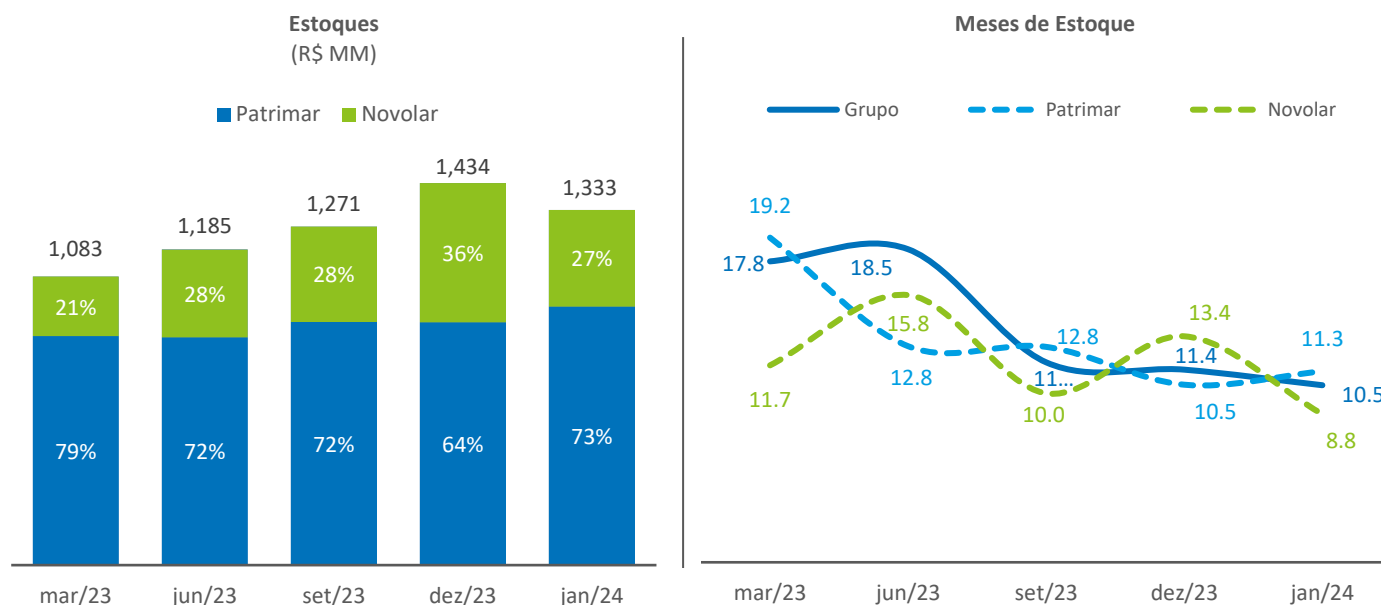
Repasses

Apresentamos um aumento de 3,8 % no volume de repasses frente o 4T23, porém 21,2% menor que o 1T23. Apesar disso, geramos R\$ 77,4 milhões em valor repassado, um valor 27,8% a maior que o 1T23, dado estoque disponível para repasse com um ticket maior.

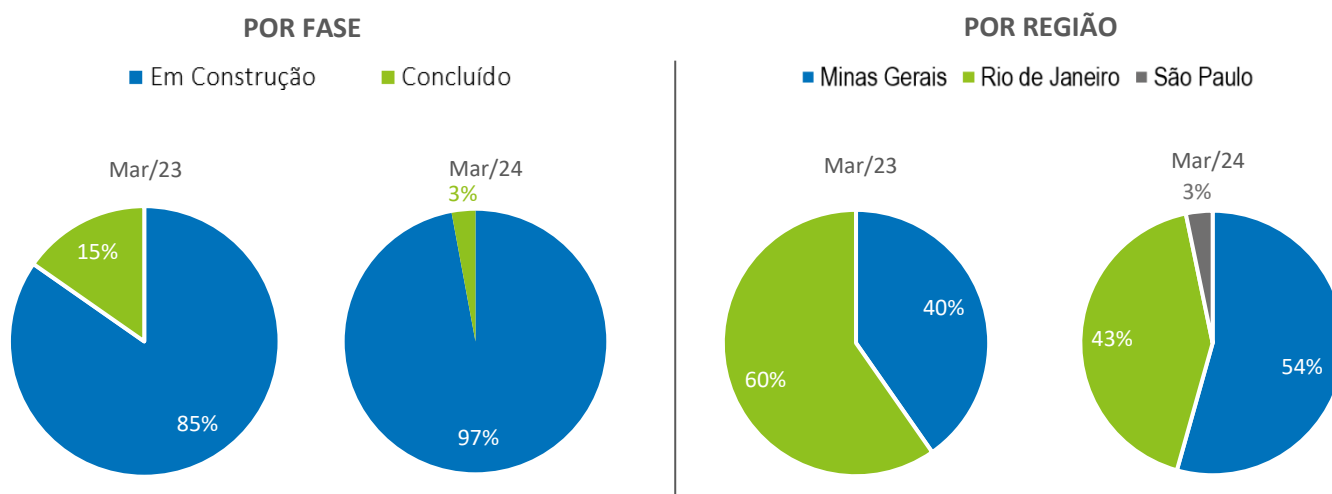


Estoque

Com uma boa absorção de nossos produtos pelo mercado, continuamos trabalhando com um nível de estoque cada vez mais enxuto para o nível da operação.



Alcançamos um nível de estoque concluído em 3%, corroborando nossa estratégia de vendas ao longo da construção dos empreendimentos.

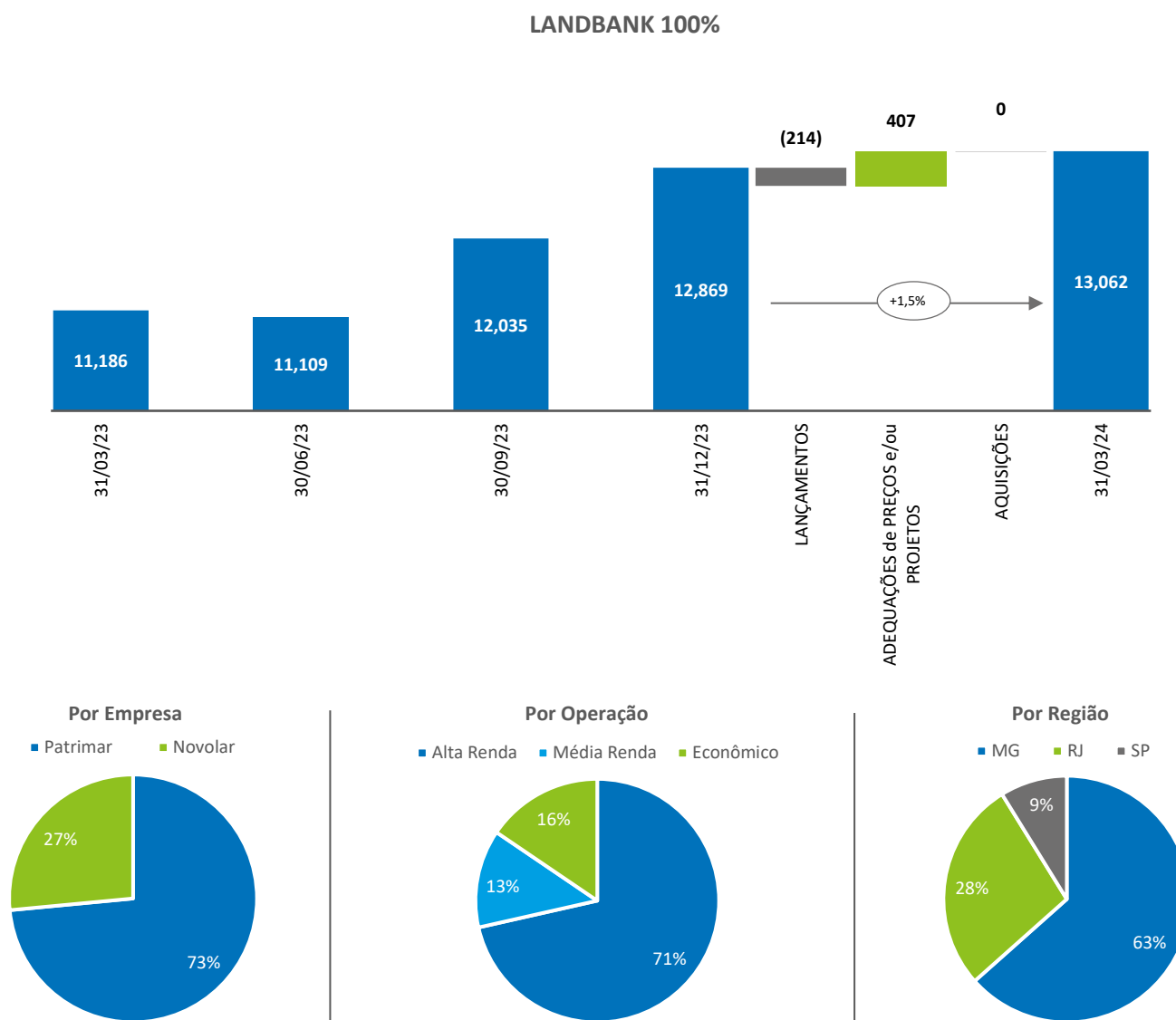


Banco de Terrenos - Landbank

Superando os R\$ 13 bilhões, 1,5% acima da posição de fechamento de 2023 (16,8% maior que o primeiro trimestre do ano passado), alcançamos a melhor posição de Landbank (100%) na história da companhia.

O aumento em relação a 31/12/2023 deve-se, em maior parte, a ajustes de preços em todas as faixas de renda em que atuamos de modo a capturar a variação do INCC do período bem como adequações de projetos pontuais. Em relação ao mesmo período do ano passado, a maior evolução reflete a estratégia da companhia em crescer os produtos econômicos e diversificar geograficamente, no Rio de Janeiro e interior de São Paulo.

O % do Grupo Patrimar no Landbank é de 74,7%.



Sobre o Grupo Patrimar

A Companhia é uma incorporadora e construtora com sede em Belo Horizonte, com foco de atuação na região sudeste do Brasil, com mais de 60 anos de atuação na construção civil e está posicionada entre as maiores do país. O seu modelo de negócios é verticalizado, atuando na incorporação e construção de empreendimentos imobiliários, além de comercialização e venda de unidades imobiliárias autônomas.

A Companhia atua de forma diversificada nos segmentos residencial (atividade principal) e comercial, com presença nas operações de alta renda (produtos de luxo e alto luxo) por meio da marca Patrimar e, também, nas operações econômico e média renda por meio da marca Novolar.



Relações com Investidores

Felipe Enck Gonçalves

Diretor Executivo de Finanças e Relações com Investidores

João Paulo Christoff Lauria

Gerente de Planejamento Financeiro
Parcerias e Relações com Investidores

Gabrielle Cirino Barrozo

Especialista de Relações com Investidores

Tel: +55 (31) 3254-0311
www.patrimar.com.br/ri
E-mail: ri@patrimar.com.br



Patrimar | Montano Antília, BH-MG

Glossário

Grupo Patrimar, Patrimar e Novolar: Divisão dos valores dos indicadores por marca, sendo que a Patrimar agrupa os empreendimentos que possuem preços de venda estimado em regra, acima de R\$ 10.000/ m² e a Novolar abaixo, com exceções. O Grupo Patrimar engloba as duas marcas, inclusive investimentos em novos negócios.

Landbank 100%: Valor total do VGV potencial de todos os terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação;

Landbank %Grupo Patrimar: Valor total do VGV potencial dos terrenos detidos pela Companhia ou que a Companhia tenha participação, excluindo as unidades permutadas e participação de parceiros, ou seja, o valor líquido pertencente à Companhia do VGV potencial dos terrenos;

Lançamentos 100%: Valor total do VGV dos empreendimentos lançados, por preços de tabela de lançamento, considerando eventuais unidades permutadas e participação de parceiros nos empreendimentos;

Lançamentos %Grupo Patrimar: Refere-se ao valor total do VGV dos empreendimentos lançados, por preços de tabela de lançamento, desconsiderando unidades permutadas e participação de parceiros, ou seja, apenas o percentual do VGV líquido pertencente à Companhia;

Vendas Brutas: Valor dos contratos firmados com os clientes, referentes à venda de Unidades prontas ou para entrega futura. Desconsidera-se do valor de vendas contratadas as unidades permutadas. Vendas contratadas 100% referem-se a todas as unidades comercializadas no período (exceto unidades permutadas) e vendas contratadas %Patrimar refere-se ao percentual de participação da Companhia nestas vendas, desconsiderando participação de parceiros;

Vendas Líquidas: Vendas Contratadas menos o valor dos contratos distratados no período;

Meses de Estoque: Valor dos Estoques do período dividido pelas vendas contratadas dos últimos doze meses;

VSO: Vendas sobre oferta;

VSO Bruta: Vendas Brutas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período);

VSO Líquida: Vendas Líquidas / (Estoque Inicial do período + Lançamentos do Período);

VGV: Valor Geral de Vendas.

Percentage of Completion ("PoC"): De acordo com o IFRS, as receitas, custos e despesas relacionadas a empreendimentos imobiliários, são apropriadas com base no método contábil do custo incorrido ("PoC"), medindo-se o progresso da obra pelos custos reais incorridos versus os gastos totais orçados para cada fase do empreendimento.

EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization): Lucro Líquido antes do resultado financeiro, do imposto de renda e da contribuição social, e das despesas de depreciação;

EBITDA Ajustado: EBITDA (conforme acima), ajustado pelos juros de financiamentos à construção classificados como custo dos imóveis vendidos;

ROE: Return On Equity (em português: Retorno sobre o Patrimônio Líquido). O ROE é definido pelo quociente entre o lucro líquido consolidado e o valor médio do patrimônio líquido consolidado dos períodos anualizados;

Cash Burn: Consumo ou (geração) de caixa medido pela variação da dívida líquida, excluindo-se os aumentos de capital, recompra de ações mantidas em tesouraria e os dividendos pagos, quando houver;

Carteira: estão representadas pelos créditos a receber provenientes das vendas de unidades imobiliárias residenciais concluídas ou a concluir e valores a receber por serviços prestados;

Passivo de Construção: Custo da construção a incorrer;

Margem Bruta de Vendas: Valor de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida.



ri.patrimar.com.br

SIGA A PATRIMAR NAS REDES SOCIAIS



SIGA A NOVOLAR NAS REDES SOCIAIS



Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Patrimar Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.

Operational Preview 1Q24



Belo Horizonte, April 17th, 2024 - Patrimar Engenharia S.A. ("Patrimar" or "Group"), one of the largest developers and builders in Brazil, operating in the economic, middle-income and high-income levels (luxury and high luxury products), discloses its operational results for the first quarter of 2024 ("1Q24"). Unless otherwise indicated, the information in this document is expressed in Brazilian Reais (R\$) and the Potential Sales Value ("PSV") demonstrates the consolidated value (100%).

Highlights



R\$ 214 MM

in Launches **204%** higher
than 1Q23

highest historical value in the first
quarter

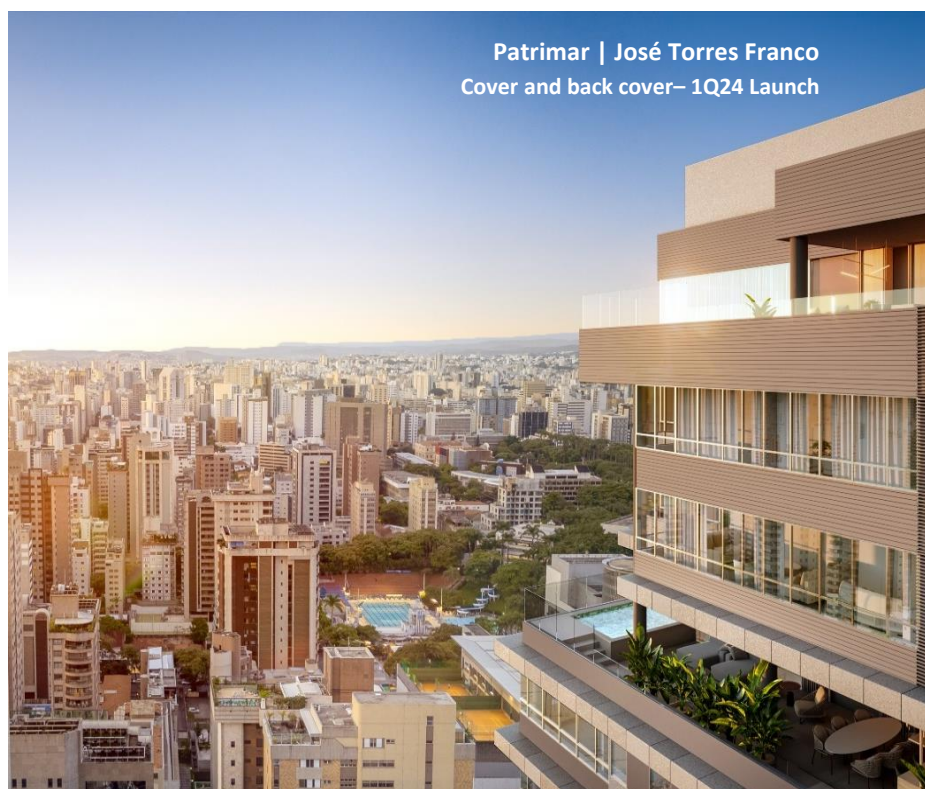


R\$ 207 MM

in Net Sales **9%** higher than
1Q23



We reached **R\$ 13 billion**
in Landbank, the company's
highest PSV



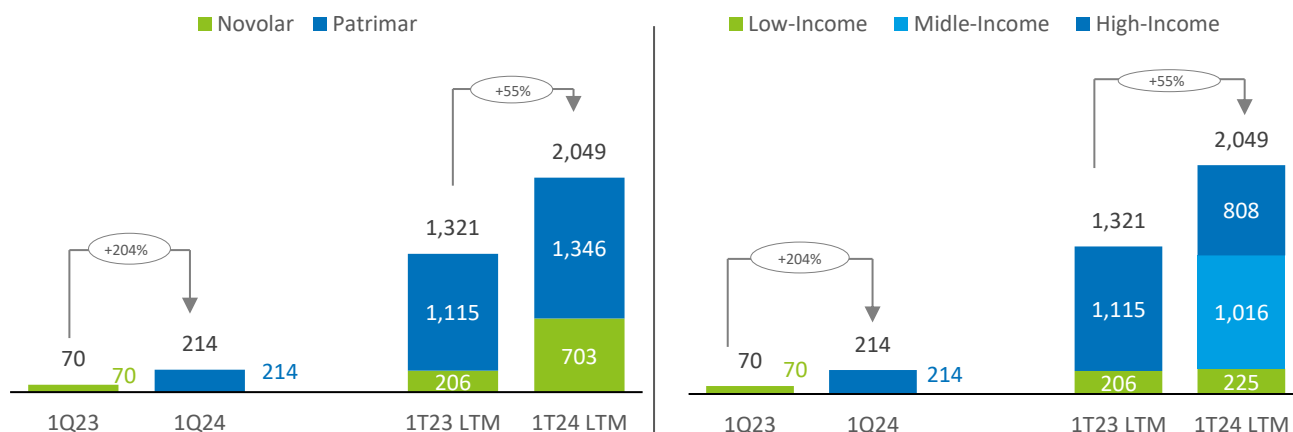
Operational Performance

Launches

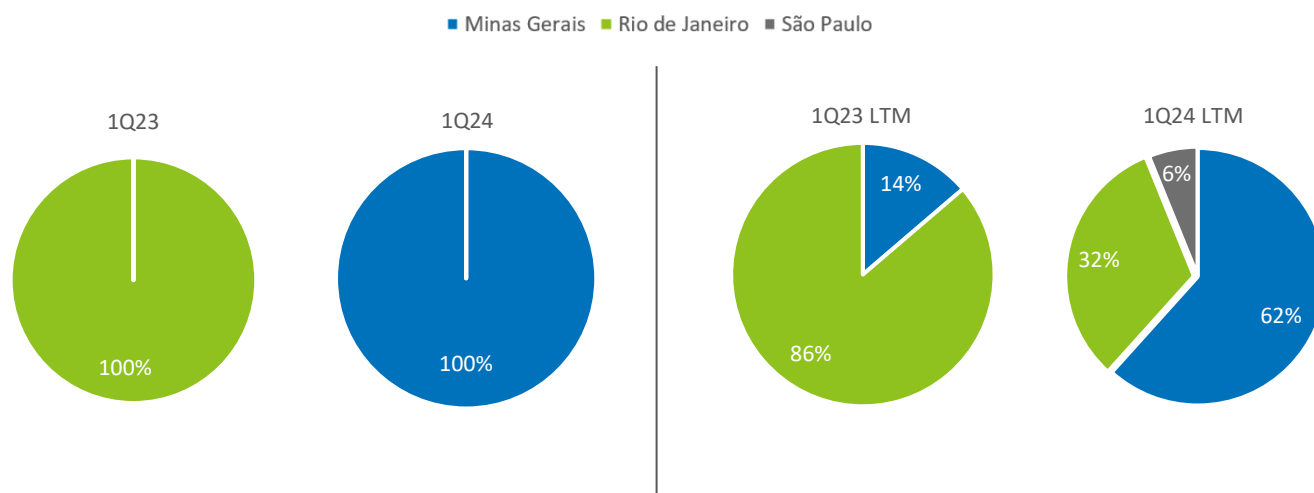
Taking advantage of our flexibility of brands, products and geographies, we focused our launches on the Patrimar brand in 1Q24, reaching the highest historical value in this indicator both for a first quarter and for the last twelve months.

The % Patrimar in launches in 1Q24 was 76%.

LAUNCHES 100% (R\$ MM)



LAUNCHES 100%, BY REGION

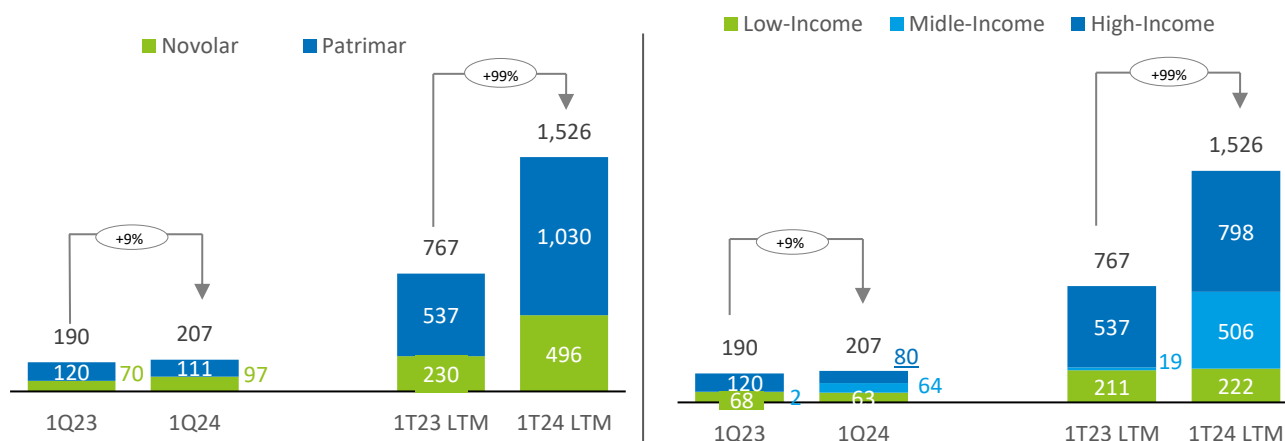


Sales

The increase in sales in approximately 1Q24 compared to 1Q23 contributed to the growth on an annual basis, reaching the highest sales volume for a twelve-month period in the company's history. Growth in the quarter was very strong in the Novolar brand, taking advantage of the good momentum in the economic and middle-income segments, supported by positive expectations with the advance of social housing programs and the reduction in interest rates.

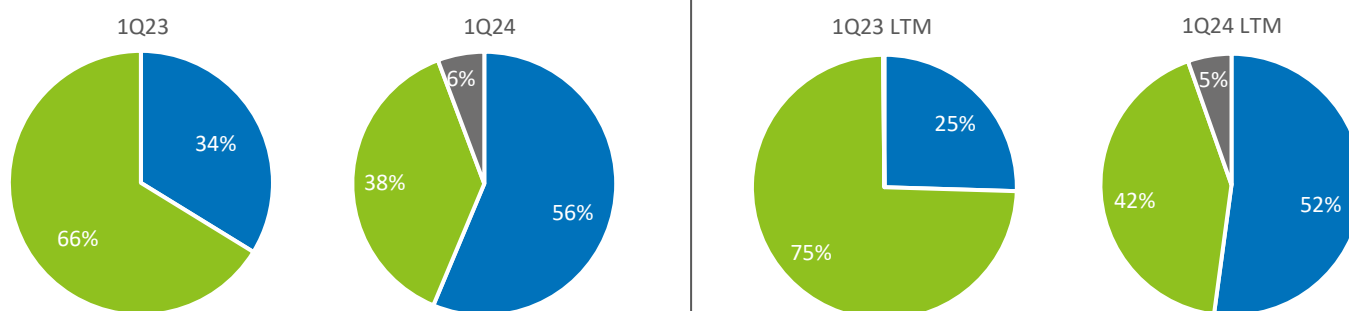
The % Patrimar in Net Sales in 1Q24 was 91%.

NET SALES 100%
(R\$ MM)



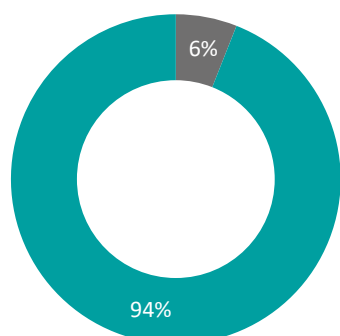
NET SALES 100%, BY REGION

■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo

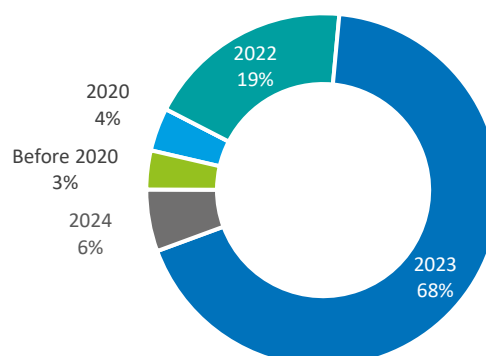


1Q24 SALES SOURCE

■ Launches ■ Inventory

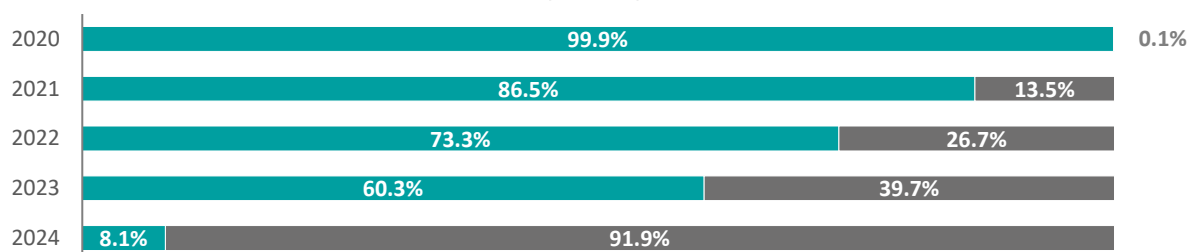


1Q24 SALES SOURCE BY LAUNCH SEASON



LAUNCH SEASON

■ % sold ■ % for sale



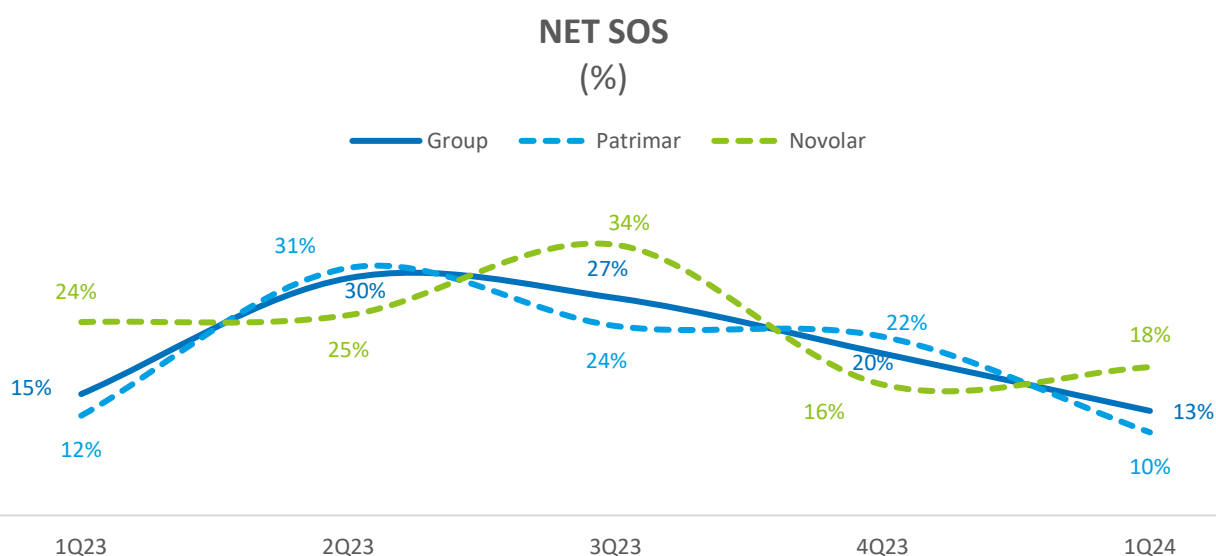
Although sales performance was weaker at the beginning of 1Q24, we started 2Q24 with a significant volume. Last weekend, Icon Golf was launched in Rio de Janeiro, with a 100% PSV of R\$ 470 million, with 90% already sold at the beginning of this week, an amazing performance that reinforces the quality of our products and sales team.

Net Contracted Sales(R\$ '000)	1Q24 (a)	1Q23 (b)	Δ% (a/b)	1T24 LTM (c)	1T23 LTM (d)	Δ% (c/d)
PSV 100% (R\$ thousand)	207,321	190,151	9%	1,526,198	766,740	99%
Patrimar	110,620	120,336	-8%	1,030,336	536,727	92%
High-income	80,004	120,336	-34%	798,374	536,727	49%
Middle-income	30,615	-	0%	231,962	-	0%
Novolar	96,701	69,814	39%	495,862	230,013	116%
Middle-income	33,286	1,956	1602%	273,847	18,935	1346%
Low-income	63,415	67,858	-7%	222,015	211,078	5%
PSV % Patrimar (R\$ thousand)	188,810	151,800	24%	1,314,177	677,636	94%
Patrimar	92,729	95,404	-3%	810,286	465,070	74%
High-income	62,113	95,404	-35%	578,324	465,070	24%
Middle-income	30,615	-	0%	231,962	-	0%
Novolar	96,081	56,396	70%	503,891	212,566	137%
Middle-income	32,473	1,369	2272%	270,246	15,892	1601%
Low-income	63,608	55,027	16%	233,646	196,674	19%
Units Contracted	370	364	2%	1,898	1,223	55%
Patrimar	52	34	53%	405	174	133%
High-income	19	34	-44%	194	174	11%
Middle-income	33	-	0%	211	-	0%
Novolar	318	330	-4%	1,493	1,049	42%
Middle-income	75	4	1775%	589	38	1450%
Low-income	243	326	-25%	904	1,011	-11%
Average Price (R\$ thousand/unit)	560	522	7%	804	627	28%
Patrimar	2,127	3,539	-40%	2,544	3,085	-18%
High-income	4,211	3,539	19%	4,115	3,085	33%
Middle-income	928	-	0%	1,099	-	0%
Novolar	304	212	44%	332	219	51%
Middle-income	444	489	-9%	465	498	-7%
Low-income	261	208	25%	246	209	18%

SOS – Sales over Supply – (Sales Speed)

The decrease in VSO in 1Q24 compared to 1Q23 and 4Q23 was due to the weaker sales performance in January and February and a higher volume of launches than sales in this quarter.

In the last twelve months, our VSO is still quite healthy at 53.4%, 10.4 p.p. above the same period ended in 1Q23.

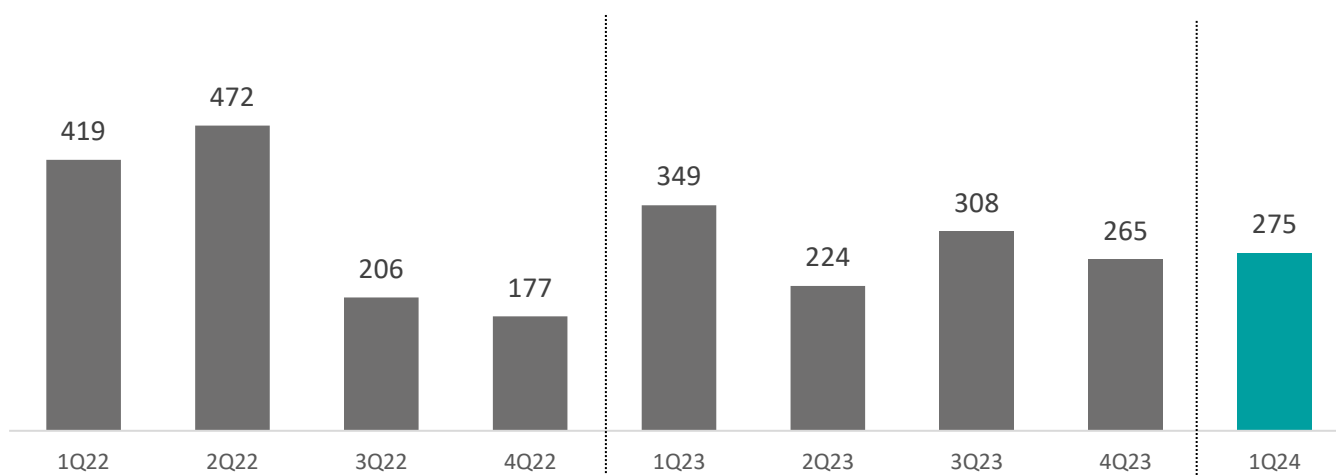


Sales Speed	4Q22	1Q23	2Q23	3Q23	4Q23
SOS Group (%)	15%	30%	27%	20%	13%
SOS Patrimar (%)	12%	31%	24%	22%	10%
Sales Patrimar	120,336	376,704	279,524	263,488	110,620
Offer Patrimar	967,516	1,282,818	1,263,900	1,212,879	1,125,378
Opening Stock	967,516	859,559	855,230	912,901	911,151
Launches	-	423,258	408,670	299,978	214,227
SOS Novolar (%)	24%	25%	34%	16%	18%
Sales Novolar	69,814	84,037	210,753	104,371	96,701
Offer Novolar	289,604	337,295	635,487	640,153	522,867
Opening Stock	219,161	223,465	328,705	357,725	522,867
Launches	70,443	113,830	306,782	282,427	-

Transfers

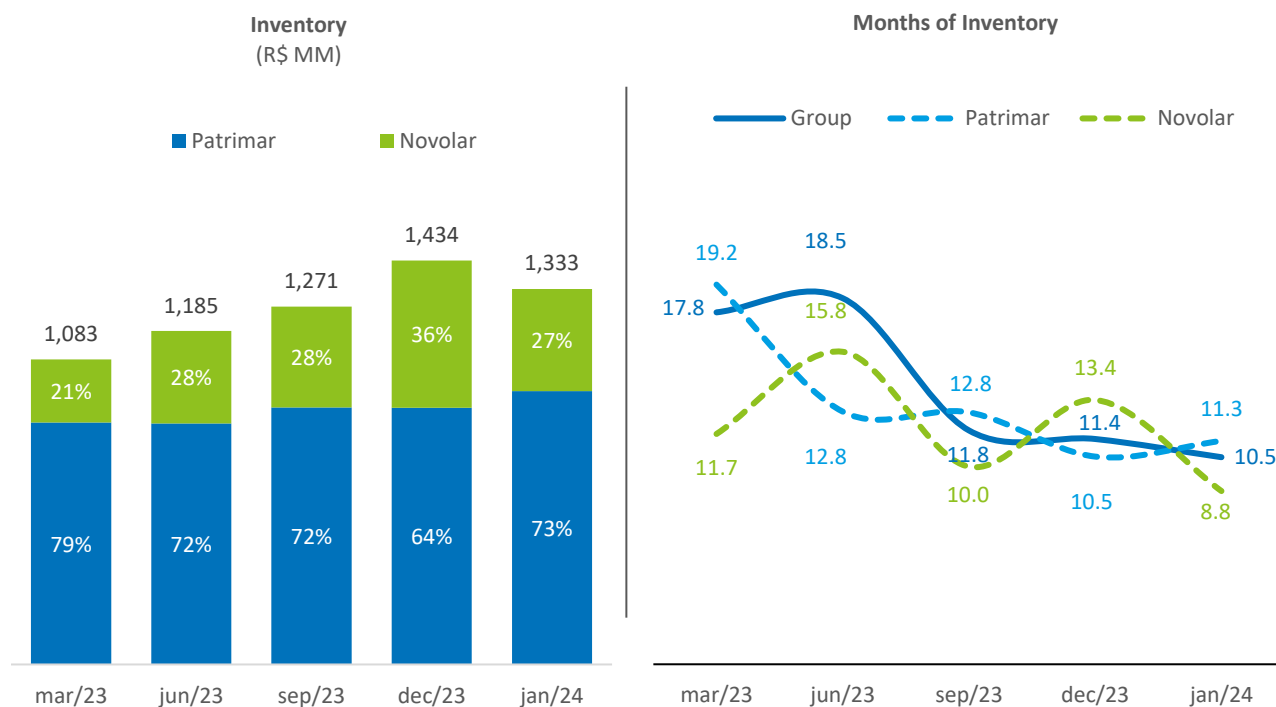
We recorded a 3.8% increase in the volume of transfers compared to 4Q23, but 21.2% lower than in 1Q23. Despite this, we generated R\$77.4 million in pass-through value, 27.8% more than in 1Q23, given the stock available for on-lending with a higher ticket.

TRANSFERS

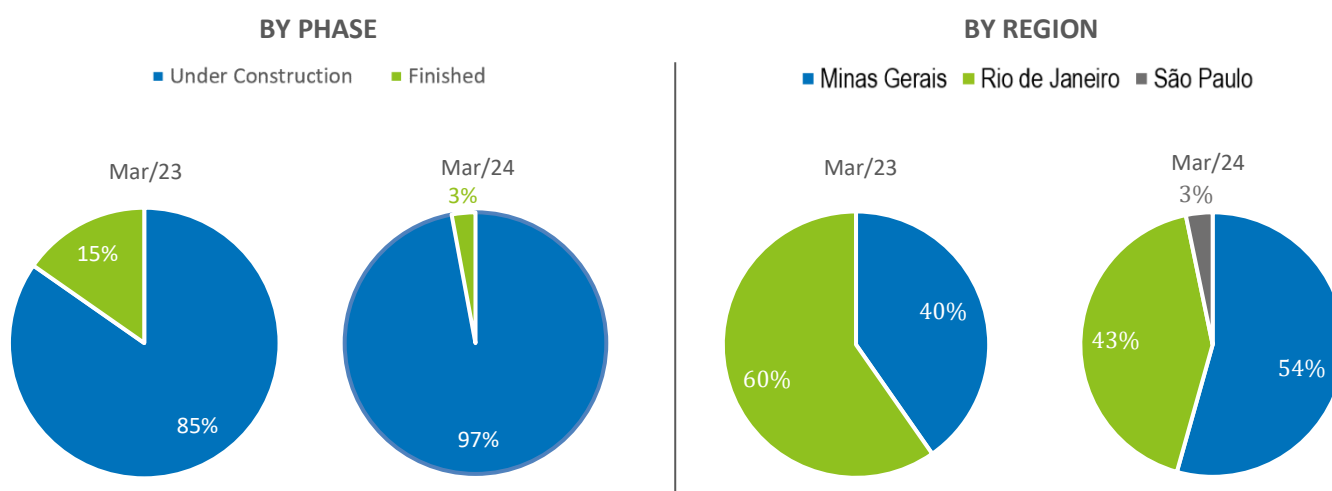


Inventory

With a good absorption of our products by the market, we continue to work with an increasingly lean inventory level for the level of the operation.



We achieved a 3% completed inventory level, corroborating our sales strategy throughout the construction of the projects.



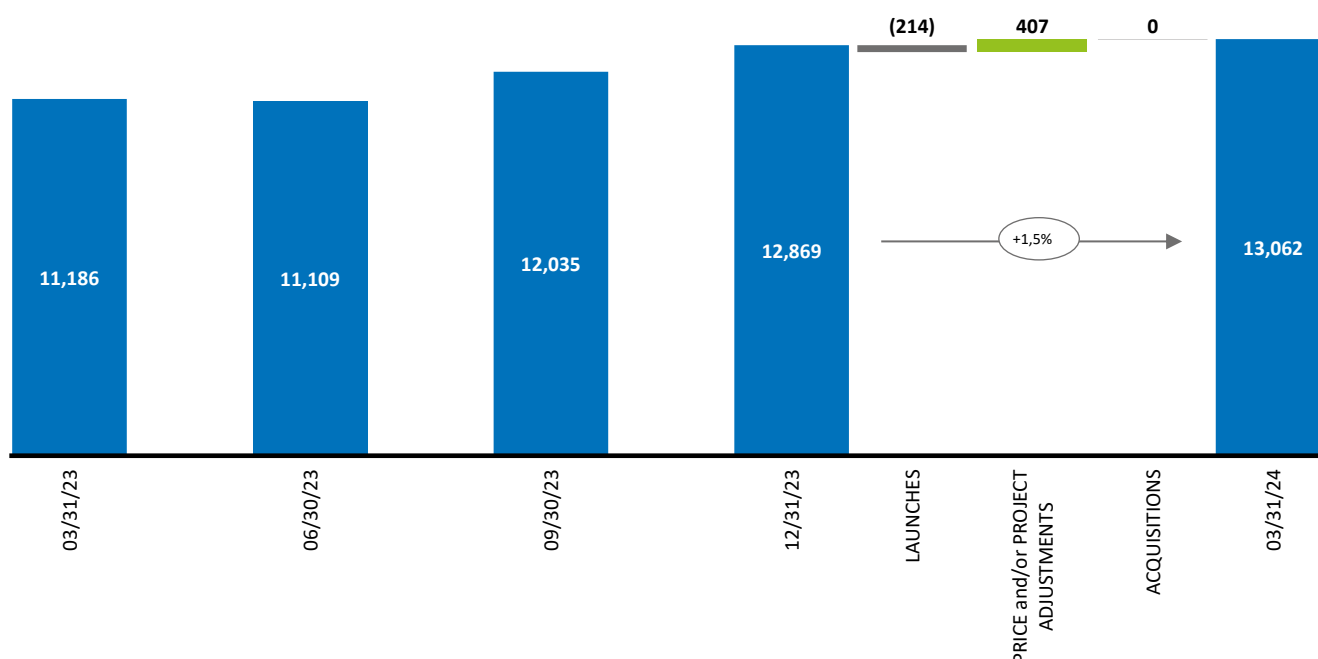
LandBank

Surpassing R\$ 13 billion, 1.5% above the closing position of 2023 (16.8% higher than the first quarter of last year), we achieved the best Landbank position (100%) in the company's history.

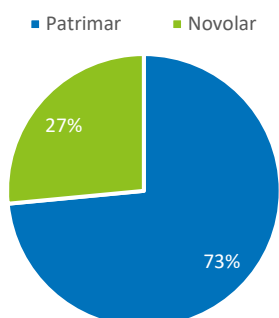
The increase compared to 12/31/2023 is due, in large part, to price adjustments in all income levels in which we operate in order to capture the variation of the INCC for the period as well as adjustments to specific projects. Compared to the same period last year, the higher evolution reflects the company's strategy to grow economic products and diversify geographically, in Rio de Janeiro and the interior of São Paulo.

The Patrimar Group's % in Landbank is 74.7%.

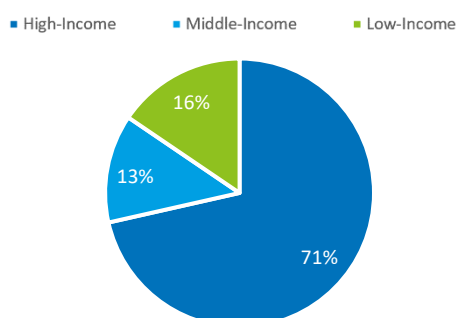
LANDBANK 100%



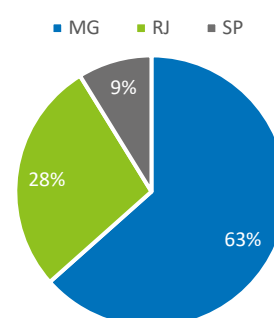
BY COMPANY



BY OPERATION



BY REGION



About Patrimar Group

The Company is a developer and homebuilder based in Belo Horizonte, focusing its activities in the southeastern region of Brazil, with over 60 years of experience in the construction industry, and is positioned among the largest in the country. Its business model is vertically integrated, acting in the development and construction of real estate projects, as well as the commercialization and sale of independent real estate units.

The Company operates diversely in the residential (main activity) and commercial segments, with a presence in high-income operations (luxury and ultra-luxury products) through the Patrimar brand, as well as in the economic and middle-income operations through the Novolar brand.



Investor Relations

Felipe Enck Gonçalves

Chief Financial Officer and Relations Officer with Investors

João Paulo Christoff Lauria

Financial Planning, Partnerships and Investor Relations Manager

Gabrielle Cirino Barrozo

Investor Relations Specialist

Phone: +55 (31) 3254-0311

www.patrimar.com.br/ri

Email: ri@patrimar.com.br



Patrimar | Montano Antília, BH - MG

Glossary

Patrimar, Patrimar and Novolar Group: Division of the values of the indicators by brand, with Patrimar grouping the projects that have estimated sales prices above R\$ 10,000/m² and Novolar below, with exceptions. The Patrimar Group encompasses both brands, including investments in new businesses.

Landbank 100%: Total value of the potential PSV of all land owned by the Company or in which the Company has a stake;

Landbank %Grupo Patrimar: Total value of the potential PSV of the land held by the Company or in which the Company has a stake, excluding the exchanged units and partner participation, i.e., the net value belonging to the Company of the potential PSV of the land;

100% Launches: Total value of the PSV of the projects launched, by launch list prices, considering any units exchanged and participation of partners in the projects;

Launches %Grupo Patrimar: Refers to the total value of the PSV of the projects launched, by launch list prices, disregarding exchanged units and partner participation, i.e., only the percentage of the net PSV belonging to the Company;

Gross Sales: Value of contracts signed with customers, referring to the sale of Units ready or for future delivery. The exchanged units are disregarded from the contracted sales value. Contracted sales 100% refers to all units sold in the period (except swapped units) and contracted sales %Equity refers to the percentage of the Company's participation in these sales, excluding the participation of partners;

Net Sales: Contracted Sales minus the value of contracts contracted in the period;

Months of Inventory: Value of Inventories for the period divided by the contracted sales of the last twelve months;

VSO: Sales over supply;

Gross VSO: Gross Sales / (Beginning Inventory for the period + Postings for the period);

Net VSO: Net Sales / (Beginning Inventory for the period + Period Releases);

PSV: Overall Sales Value.

Percentage of Completion ("PoC"): According to IFRS, revenues, costs and expenses related to real estate projects are appropriated based on the cost incurred ("PoC") accounting method, measuring the progress of the work by the actual costs incurred versus the total budgeted expenses for each phase of the project.

EBITDA (Earnings Before Interests, Taxes, Depreciation and Amortization): Net Income before financial results, income tax and social contribution, and depreciation expenses;

Adjusted EBITDA: EBITDA (as above), adjusted for interest on construction financing classified as cost of properties sold;

ROE: Return On Equity (in Portuguese: Return on Equity). ROE is defined by the ratio of consolidated net income to average consolidated shareholders' equity for annualized periods;

Cash Burn: Consumption or (generation) of cash measured by the change in net debt, excluding capital increases, repurchase of shares held in treasury and dividends paid, if any;

Portfolio: represented by receivables from sales of residential real estate units completed or to be completed and receivables for services rendered;

Construction Liabilities: Cost of construction to be incurred;

Gross Sales Margin: Contract value minus taxes, deducted from the cost of the fraction sold.



ri.patrimar.com.br

SIGA A PATRIMAR NAS REDES SOCIAIS



SIGA A NOVOLAR NAS REDES SOCIAIS



Esta apresentação contém afirmações relacionadas a perspectivas e declarações sobre eventos futuros que estão sujeitas a riscos e incertezas. Tais informações têm como base crenças e suposições da administração da Patrimar Engenharia S.A. ("Companhia") e informações que a Companhia tem acesso no momento. Declarações sobre eventos futuros incluem informações sobre nossas intenções, crenças ou expectativas atuais, assim como aquelas dos membros da administração da Companhia. As declarações e informações sobre o futuro não são garantias de desempenho. Elas envolvem riscos, incertezas e suposições porque se referem a eventos futuros, dependendo, portanto, de circunstâncias que poderão ocorrer ou não. Os resultados futuros e a criação de valor para os acionistas poderão diferir de maneira significativa daqueles expressos ou sugeridos pelas declarações com relação ao futuro. Muitos dos fatores que irão determinar estes resultados e valores estão além da nossa capacidade de controle ou previsão.