

Divulgação de Resultados

2T23 e 6M23

Belo Horizonte, 09 de agosto de 2023 - A Patrimar Engenharia S.A. (“Patrimar” ou “Grupo”), uma das maiores incorporadoras e construtoras do Brasil, com operação nas faixas de renda econômico, média renda e alta renda (produtos de luxo e alto luxo), divulga seus resultados operacionais e financeiros referentes ao 2º trimestre do exercício de 2023 (“2T23”) e dos primeiros seis meses de 2023 (“6M23”). 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%).

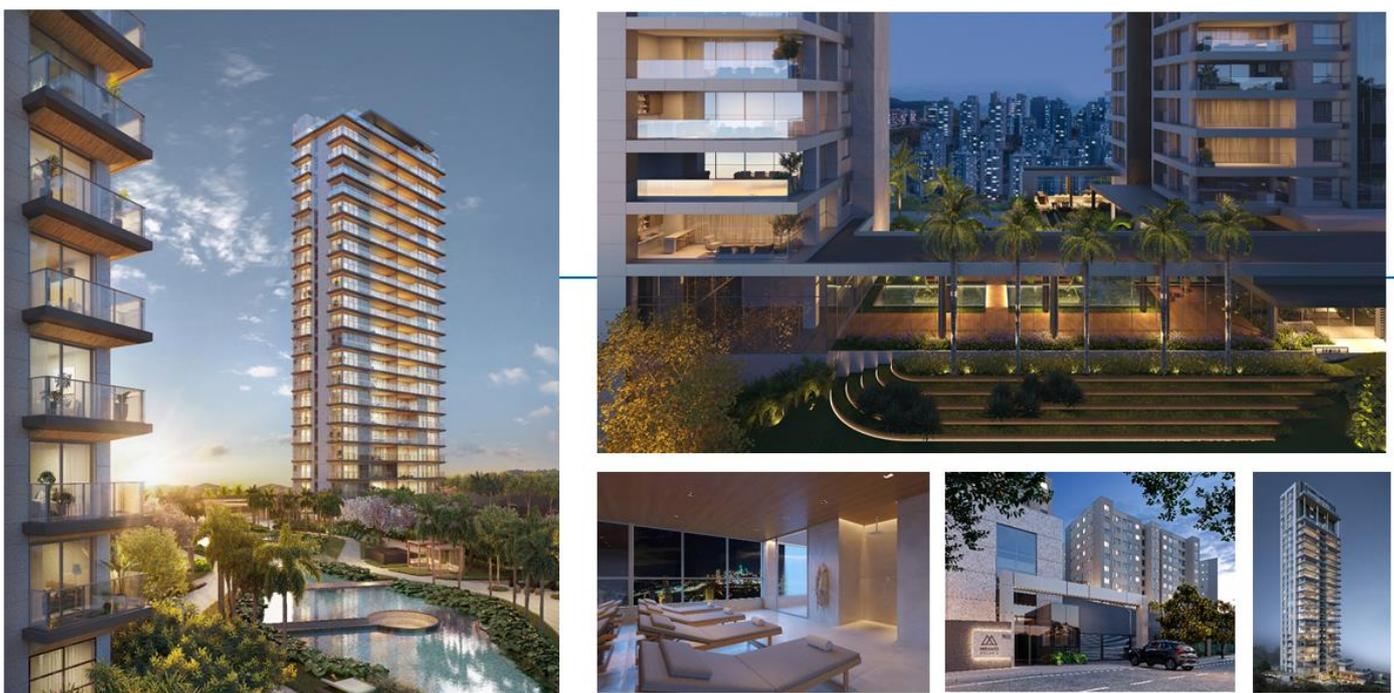
Destaques

R\$ 1 bilhão em Receita Líquida nos últimos 12 meses, alcançando um CAGR acima de **50%** aa desde 2021;

R\$ 18 MM de Lucro Líquido no 2T23, 50% maior que o 2T22 e
R\$ 35 MM no 6M23, 58% maior que o alcançado nos 6M22;

R\$ 1,6 bilhão de carteira de recebíveis, o maior valor já alcançado na história da companhia. Somado ao Caixa e TVM, temos mais de **R\$ 2 bilhões** em ativos para fazer frente às nossas necessidades operacionais e de expansão;

Vendas contratadas líquidas de **R\$ 154 MM** em julho de 2023.



Mensagem da Administração

É com satisfação que apresentamos os nossos resultados operacionais e financeiros referente ao segundo trimestre de 2023 (2T23) e para os seis primeiros meses de 2023 (6M23). Este foi um trimestre de mudança no humor do mercado financeiro em geral, especialmente de crédito e, também, no mercado imobiliário, com os anúncios de mudanças no Programa Minha Casa Minha Vida, além de uma forte demanda para os segmentos de média e alta renda, dando boas perspectivas do que virá para a segunda metade do ano de 2023.

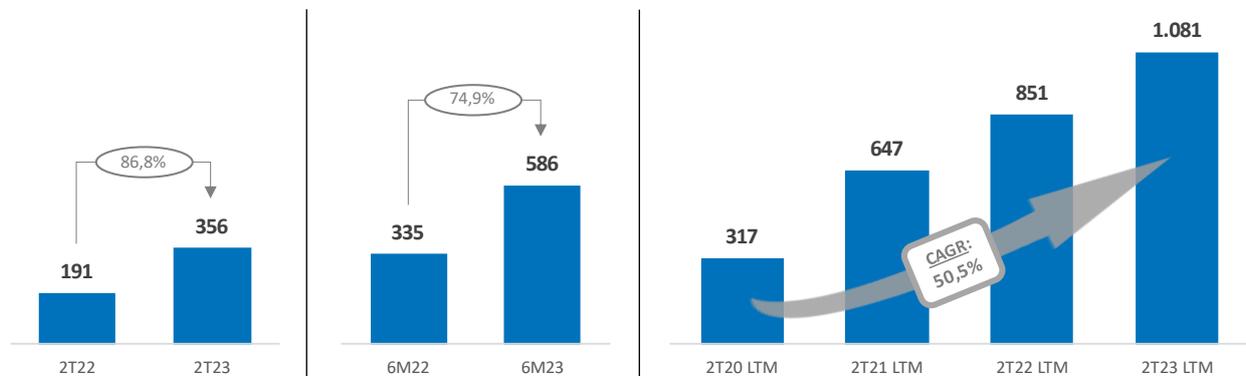
Conforme já tínhamos anunciado ao mercado desde o ano passado, nossa marca Novolar deve continuar ganhando espaço nos próximos anos em nosso mix de produtos no landbank e lançamentos nos próximos anos, uma vez que temos um foco grande na aquisição de terrenos e portfólios de terrenos para acelerar nossas operações do segmento econômico. Temos uma grande experiência nesse setor, com mais de 36 mil unidades entregues nos mercados que atuamos, além de um grande apetite para acelerar e, eventualmente, encurtar esse crescimento para os próximos anos.

O segmento de média e alta renda deve ficar cada vez mais concentrado na mão de poucos players, considerando que as restrições de acesso a *funding* por parte das construtoras menores limitará a concorrência pelos melhores terrenos, pela disponibilidade e pelo custo (além de um custo de oportunidade maior pelos patamares de taxa de juros). Como a marca Patrimar possui posição relevante em seus mercados de atuação – Rio de Janeiro e Belo Horizonte (incluindo Nova Lima), nosso robusto landbank – que já possui um grau de maturidade no ciclo de aprovação bastante avançado – terá um papel fundamental no nosso crescimento, com produtos cada vez mais diferenciados e exclusivos.

Crescimento dos Negócios

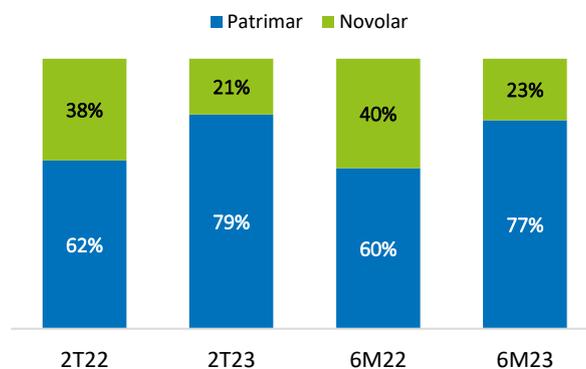
Nossa operação vem em ritmo de crescimento desde 2020. Nosso CAGR da receita LTM de 2T20 a 2T23 foi de 50,5%. O crescimento nas receitas é derivado do grande crescimento de lançamentos que a operação imprimiu e continuará a imprimir nos próximos trimestres. Nossa capacidade de execução nas obras, de gestão do crescimento e de entrega de qualidade e tempo tem sido fatores fundamentais para esse crescimento.

RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS
(R\$ MM)



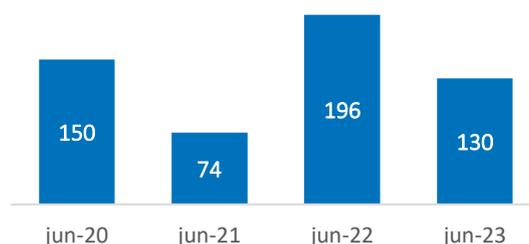
No 2T23 e, conseqüentemente, no 6M23, a relevância da marca Patrimar na receita foi elevada por conta da retomada dos lançamentos de alto luxo no mercado de Belo Horizonte, que teve um grande sucesso. Nessa fase de crescimento das operações, a variação trimestral desse indicador ainda será impactada pelos lançamentos de cada uma das marcas.

RECEITA LÍQUIDA DE VENDAS
(%)



Adicionalmente a isso, o Grupo, independente das marcas, possui baixa carga de estoque concluído historicamente, gerando melhor ciclo de caixa, rentabilidade e crescimento de receita alinhado ao ciclo do crescimento de canteiros e evolução das obras.

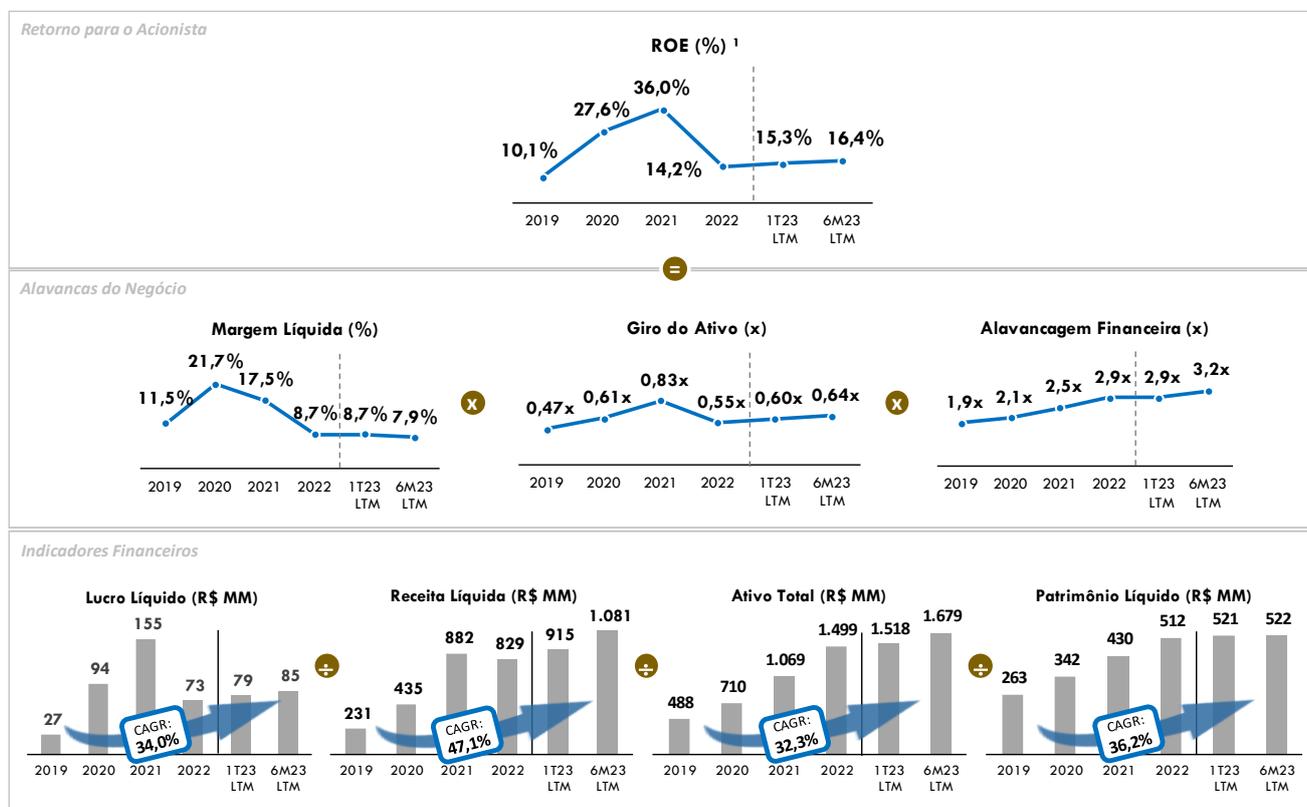
ESTOQUE CONCLUÍDO
(R\$ MM)



O mês de julho de 2023 demonstra a continuidade da força da demanda, com vendas contratadas de R\$ 153,6 milhões, sendo R\$ 37 milhões de estoque concluído.

Rentabilidade do Negócio

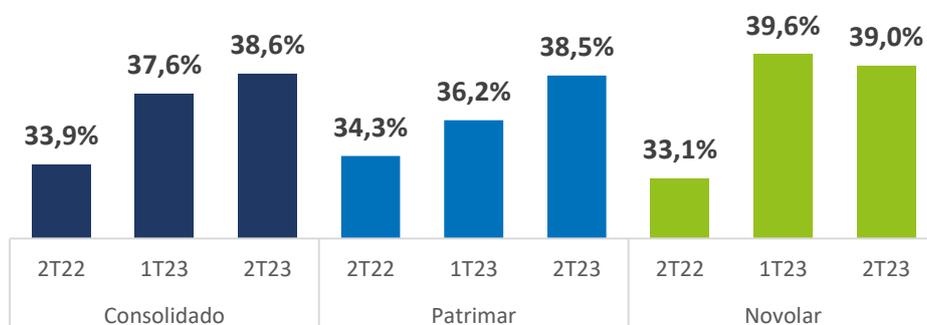
Nosso foco de rentabilidade segue sendo o ROE, métrica na qual balizamos nossas mensurações internas e sucesso dos nossos negócios. Acreditamos em investimentos com ótima alocação de capital, retorno e remuneração adequada aos acionistas e parceiros.



Dentro do nosso planejamento estratégico desenvolvido em 2022 com a distinção clara das duas operações de marcas Patrimar e Novolar, atribuíamos a cada uma delas suas vantagens competitivas que refletem exatamente nosso posicionamento de foco em ROE: Patrimar é um negócio de margem alta e Novolar será um negócio de ciclo rápido de geração de caixa.

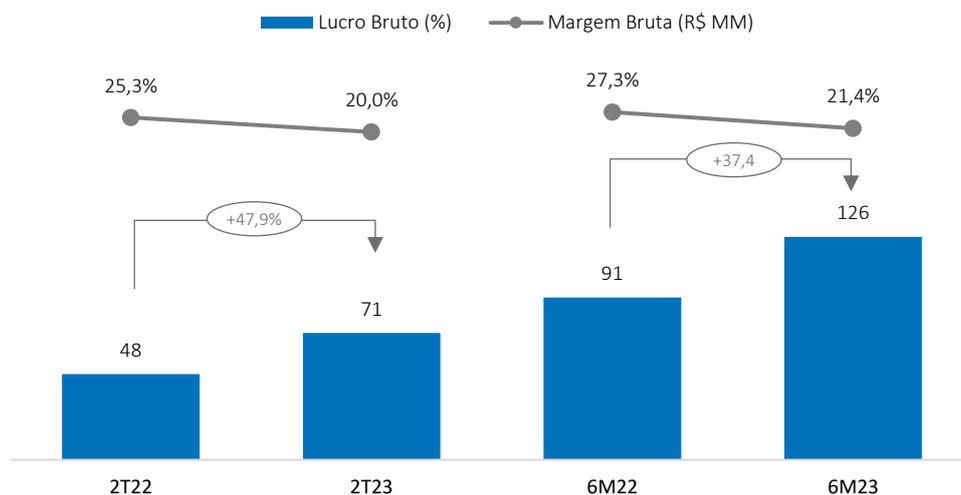
¹ ROE Consolidado. No cálculo do ROE, são considerados os Ativo Total e o Patrimônio Líquido médios para cada período. As setas de crescimento em azul, refletem o CAGR em cada um dos indicadores financeiros, no período de 2019 a 6M23 LTM (não considera o 1T23).

MARGEM BRUTA DAS VENDAS ²
(%)



A margem bruta contábil tem sofrido ainda com os efeitos de empreendimentos legados já em suas fases finais de construção (há cinco empreendimentos sendo finalizados no segundo semestre de 2023), que são lançamentos pré-pandêmicos ou feitos logo após a pandemia, cujas vendas e ciclos de recebimentos foram curtos, gerando muito caixa, porém com efeitos inflacionários que os atingiram em cheio ao longo de 2021 e 2022. Como colocado acima, as margens das novas vendas já estão se recuperando de maneira saudável. Esperamos que as margens se estabilizem em patamares acima de 30% no consolidado a partir de 2024.

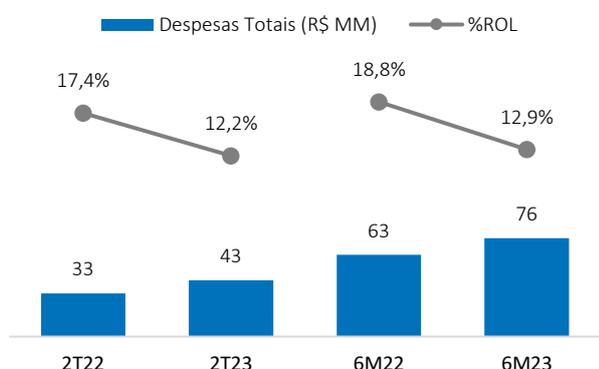
RESULTADO BRUTO



Como nosso foco de rentabilidade é o ROE, continuaremos a ser das empresas com a menor proporção de despesas operacionais (gerais, administrativas e comerciais) do mercado imobiliário, com uma estrutura de capital ajustada visando rentabilizar nossos empreendimentos e nosso capital.

² Margem Bruta das Vendas: Valores de contrato menos impostos, deduzidos do custo da fração vendida.

DESPESAS TOTAIS



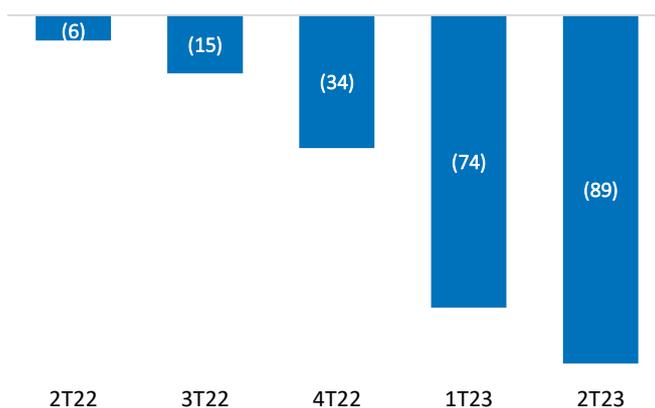
BENCHMARKING SG&A ³



Alavancagem, Liquidez e Disciplina Financeira

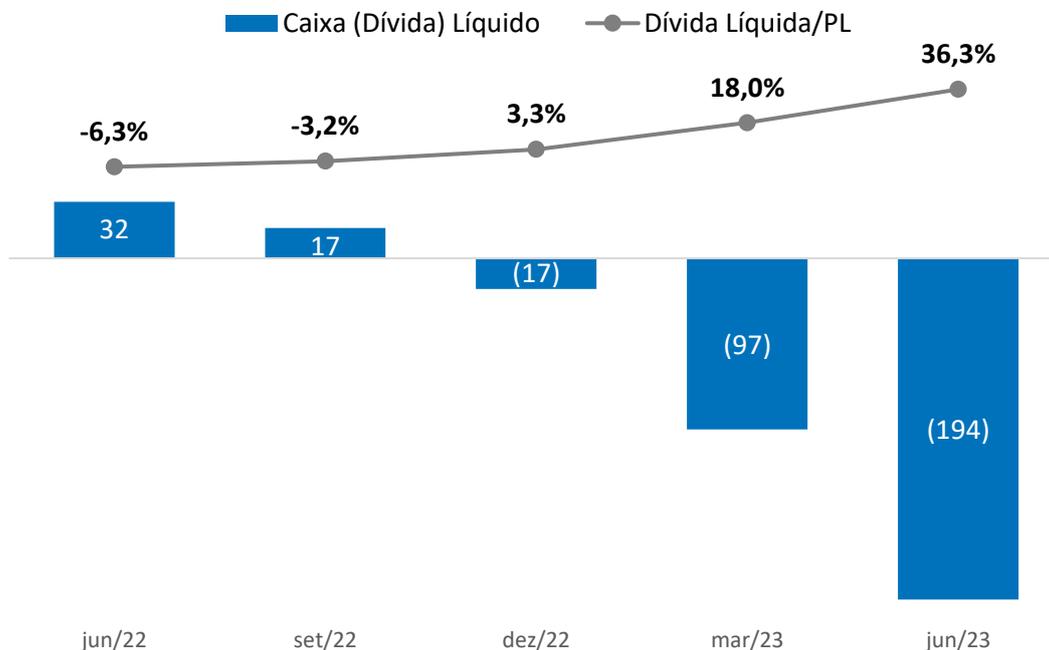
O *Cash Burn* do 2T23 está vinculado ao ciclo de obras e investimentos no nosso portfólio. Aproveitando nossa estrutura de capital herdada de acertadas decisões estratégicas nos anos anteriores, acumulamos espaço no nosso balanço para acelerar nossas obras nesse primeiro semestre de 2023 e aproveitar um bom momento para negociações em escala que reduzem nosso custo total das obras. Por consequência, este movimento consumiu nosso caixa e elevou nossa alavancagem.

CASH BURN
(RS MM)



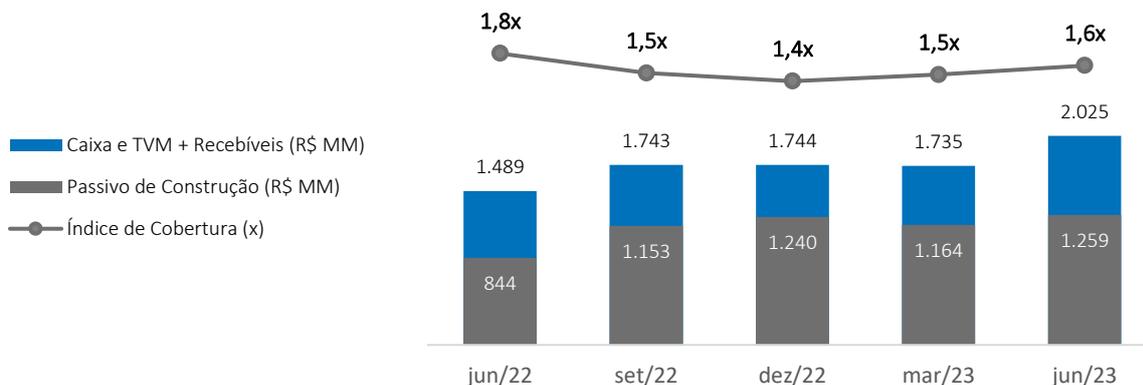
³ Levantamento da área de Relações com Investidores da Patrimar a partir das Demonstrações Financeiras publicadas de 19 empresas do setor considerando os períodos indicados: Cury, Cyrela, Direcional, Emccamp, Even, Eztec, Gafisa, Helbor, Kallas, Lavvi, Melnick, Mitre, Moura D., MRV, Plano e Plano, Tecnisa, Tenda e Trisul.

ALAVANCAGEM



Apesar de novos lançamentos e continuidade das obras no segundo semestre, temos um volume representativo de recebíveis ainda para este ano de 2023 (em função dos empreendimentos em finalização) – aproximadamente R\$ 400 milhões a receber até dez/23 e R\$ 600 milhões a receber em 12 meses, considerando apenas as vendas efetuadas até 30 de junho de 2023. Conforme mencionado acima, somente em julho de 2023 efetuamos vendas de estoque concluído de cerca de R\$ 37 milhões, a serem recebidas dentro do ano de 2023, em sua grande parte, além dos lançamentos e fluxos de vendas fortes estimados para os próximos trimestres. Trabalhamos para reduzir nossa alavancagem até o final de 2023.

COBERTURA DO PASSIVO DE CONSTRUÇÃO



Visando a manutenção da liquidez e da capacidade de investimento, em julho de 2023 aditamos contratos de financiamento à construção, elevando o valor dos mesmos, firmamos novos contratos para os empreendimentos a serem lançados e emitimos Notas Comerciais com vencimento em janeiro de 2027.

DRE por unidade de negócio

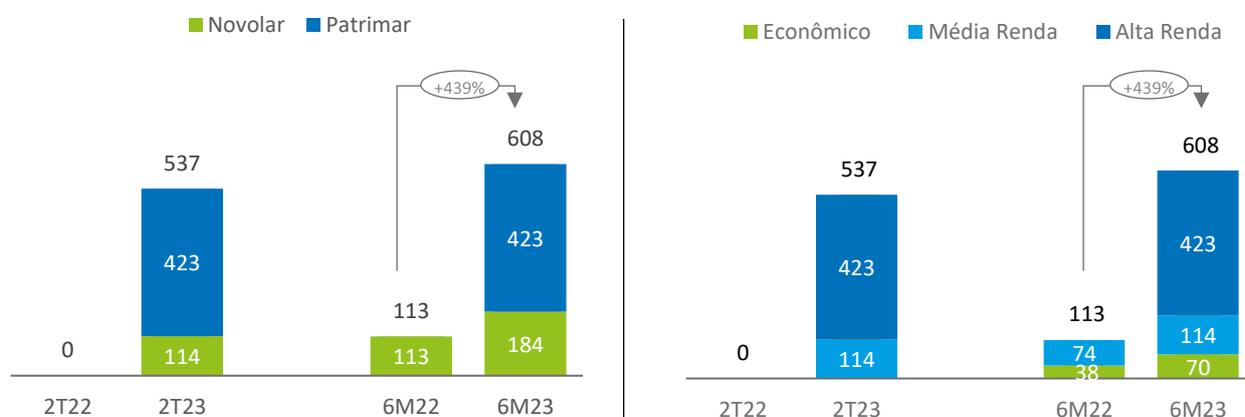
DRE (R\$ mil, exceto quando indicado)	CONSOLIDADO	PATRIMAR	NOVOLAR	CORPORATIVO
Receita Operacional Líquida	586.328	452.913	133.416	-
Custo dos Imóveis Vendidos	(460.796)	(361.445)	(99.351)	-
Lucro Bruto	125.532	91.468	34.064	-
<i>Margem Bruta</i>	<i>21,4%</i>	<i>20,2%</i>	<i>25,5%</i>	-
Despesas Totais	(75.869)	(28.414)	(22.243)	(25.212)
Gerais e administrativas	(31.900)	(4.350)	(4.279)	(23.271)
Vendas	(37.362)	(22.643)	(14.455)	(264)
Outras receitas (despesas) operacionais	(6.607)	(1.422)	(3.509)	(1.677)
Lucro (Prejuízo) Operacional	49.663	63.053	11.821	(25.212)
Resultado Financeiro	(886)	14.412	4.812	(20.111)
Equivalência Patrimonial	(1.895)	(430)	(1.465)	(0)
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	46.882	77.036	15.169	(45.322)
IRCS	(11.888)	(8.874)	(3.013)	-
Lucro (prejuízo) Líquido	34.994	68.162	12.155	(45.322)
<i>Margem Líquida</i>	<i>6,0%</i>	<i>15,0%</i>	<i>9,1%</i>	-

Desempenho Operacional

Lançamentos

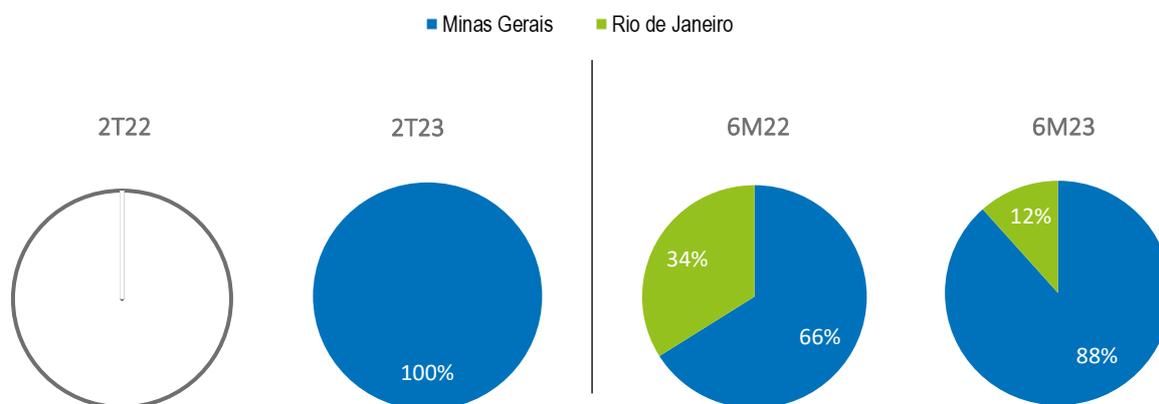
Retomamos o ritmo forte de lançamento no 2T23, com um crescimento de volume expressivo no 6M23 em relação ao mesmo período do ano anterior. Destaque para os lançamentos efetuados no período para os três segmentos. O %Patrimar dos lançamentos no 2T23 foi de 60,4% e no 6M23 de 61,0%.

LANÇAMENTOS 100% (R\$ MM)



Seguindo nossa leitura de mercado, continuamos explorando nossa flexibilidade geográfica, e neste trimestre focamos os lançamentos em Minas Gerais.

LANÇAMENTOS 100%, POR REGIÃO

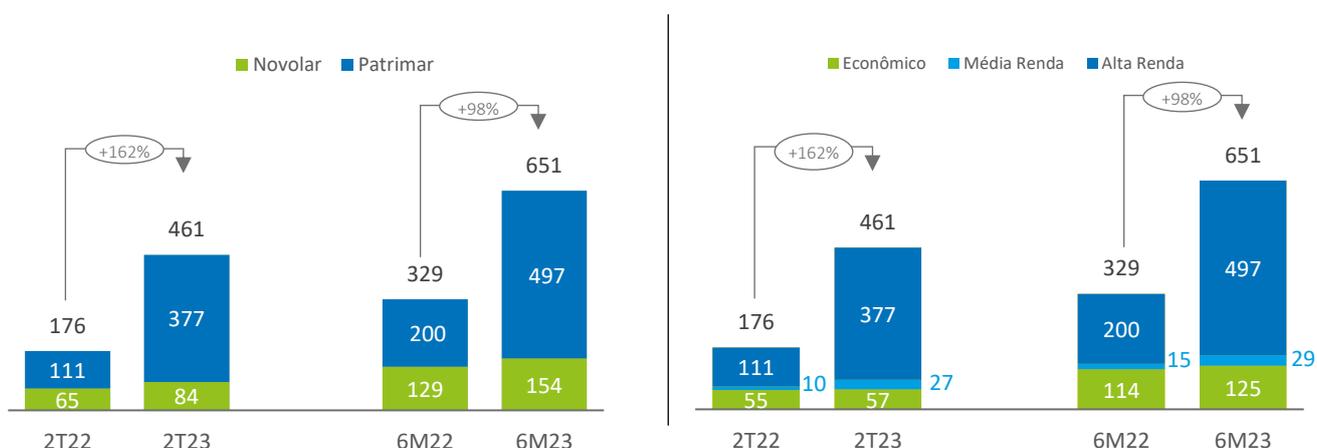


Historicamente o Grupo apresenta o segundo semestre do ano como o período mais forte de lançamentos, o que esperamos ocorra novamente neste ano de 2023. Somente no mês de julho deveremos ter lançamentos da ordem de R\$ 250 MM em dois empreendimentos.

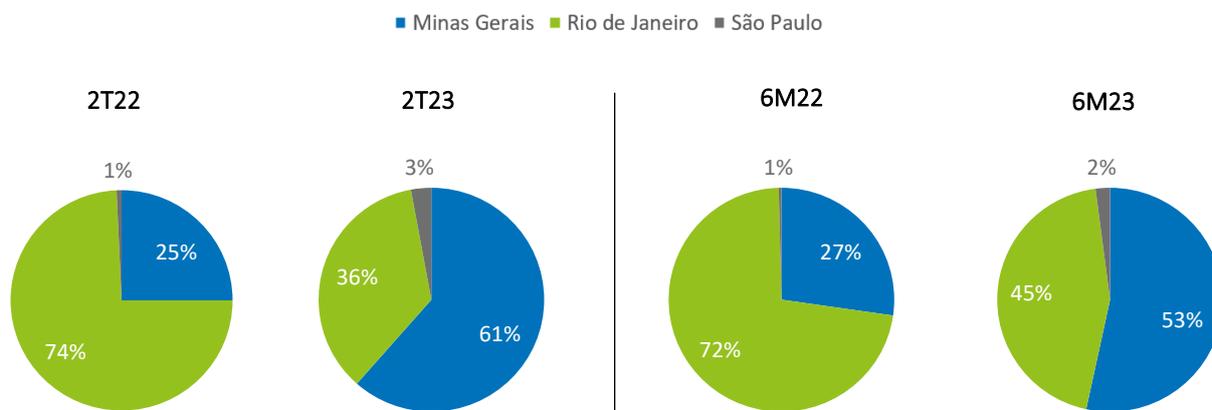
Vendas

As Vendas Líquidas no segundo trimestre de 2023 alcançaram o melhor valor para um segundo trimestre na história da companhia e o segundo melhor trimestre da história, com um forte volume de vendas no segmento de alta renda, pela retomada dos lançamentos neste segmento no mercado de Minas Gerais. As vendas no segmento de Minha Casa Minha Vida seguem em ritmo forte e com a aceleração de lançamentos nos próximos trimestres, a perspectiva é de que este segmento tenha performance alta.

VENDAS LÍQUIDAS 100% (R\$ MM)



VENDAS LÍQUIDAS 100%, POR REGIÃO (%)



ORIGEM DAS VENDAS

(%)

■ LANÇAMENTOS ■ ESTOQUE



Considerando que o segundo semestre do ano deverá ser melhor em lançamentos do que foi o primeiro, o mercado forte, nossos produtos, a baixa concorrência em nossos mercados e um Grupo que já possui vendas anualizadas (base 6M23) que superam R\$ 1,3 bilhão, temos ótimas perspectivas de vendas para este ano. Abaixo, mais informações sobre as vendas:

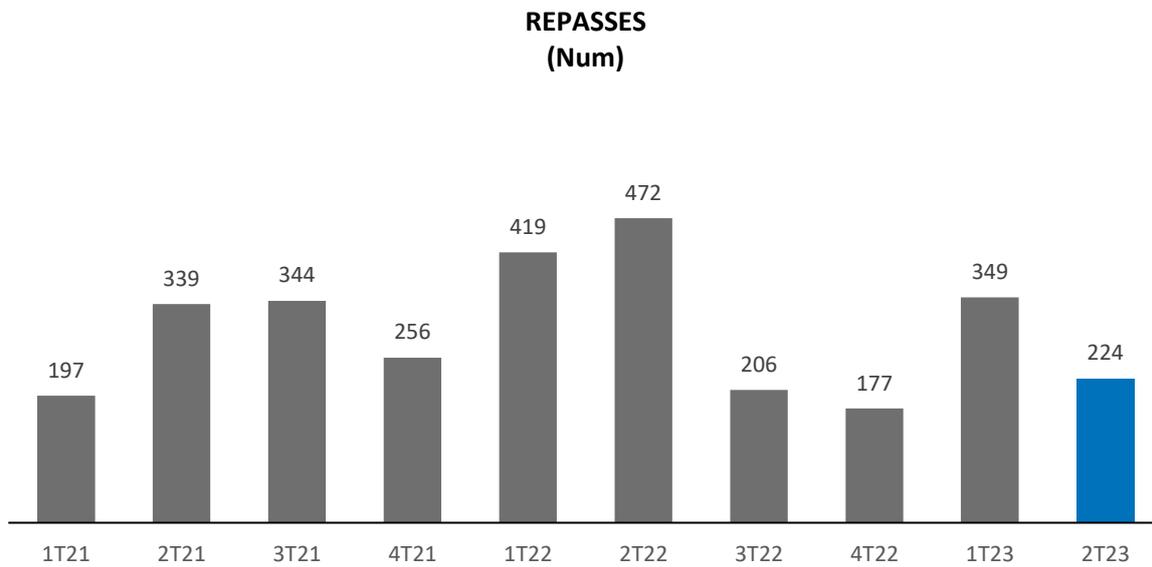
Descrição	2T23 (a)	2T22 (b)	Δ % (a/b)	6M23 (c)	6M22 (d)	Δ % (c/d)
Vendas Líquidas 100% (R\$ mil)	460.742	175.752	162%	650.892	328.727	98%
Patrimar	376.704	111.076	239%	497.040	199.559	149%
Alta Renda	376.704	111.076	239%	497.040	199.559	149%
Média Renda	-	-	-	-	-	-
Novolar	84.037	64.676	30%	153.852	129.168	19%
Média Renda	27.364	9.992	174%	29.320	15.416	90%
Econômico	56.673	54.684	4%	124.532	113.752	9%
Vendas Líquidas % Grupo (R\$ mil)	312.580	157.668	98%	464.381	290.715	60%
Patrimar	249.526	94.750	163%	344.929	164.665	109%
Alta Renda	249.526	94.892	163%	344.929	164.665	109%
Média Renda	-	-	-	-	-	-
Novolar	63.055	62.918	0%	119.451	126.050	-5%
Média Renda	25.814	9.448	173%	27.183	14.184	92%
Econômico	37.241	53.470	-30%	92.268	111.866	-18%
Unidades Contratadas	398	316	26%	762	582	31%
Patrimar	88	35	151%	122	60	103%
Alta Renda	88	35	151%	122	60	103%
Média Renda	-	-	-	-	-	-
Novolar	310	281	10%	640	522	23%
Média Renda	68	18	278%	72	29	148%
Econômico	242	263	-8%	568	493	15%
Preço Médio (R\$ mil / unidade)	1.158	556	108%	854	565	51%
Patrimar	4.281	3.174	35%	4.074	3.326	22%
Alta Renda	4.281	3.174	35%	4.074	3.326	22%
Média Renda	-	-	-	-	-	-
Novolar	271	230	18%	240	247	-3%
Média Renda	402	555	-28%	407	532	-23%
Econômico	234	208	13%	219	231	-5%



Apesar do mix de produtos influenciar nas análises de preço médio para o segmento de alta renda, temos visto contínuo aumento de preços neste e em todos os demais segmentos, com reajustes de tabelas saudáveis para recuperação de margens, sempre alinhados às estratégias de cada marca.

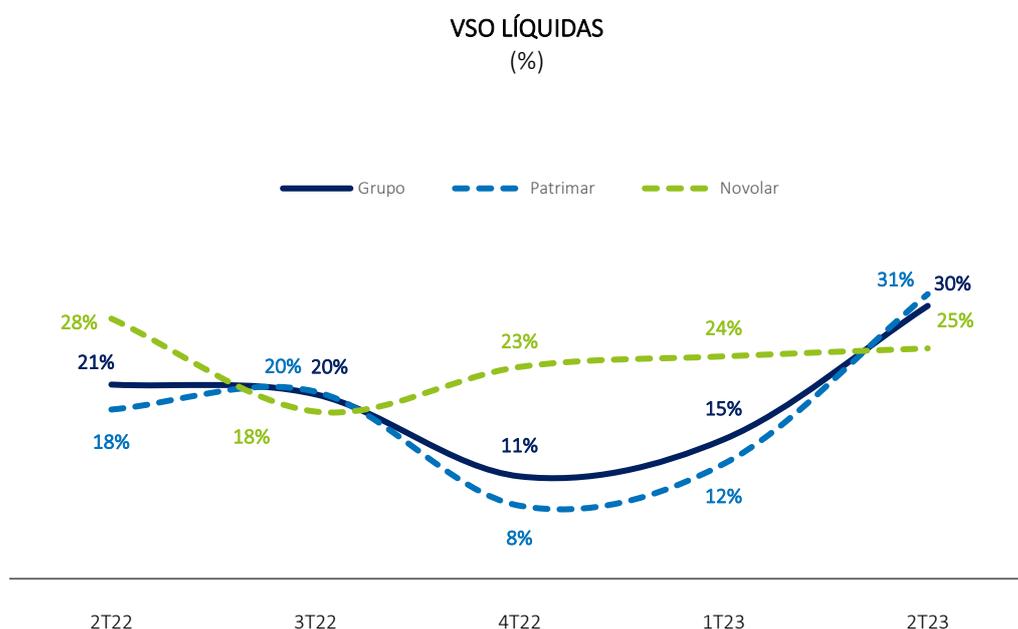
Repasses

O menor volume de repasses neste trimestre se dá por um volume já repassado em períodos anteriores, reduzindo o estoque de unidades a repassar. Os lançamentos e vendas realizadas neste trimestre tiveram seus repasses concluídos em julho.



VSO

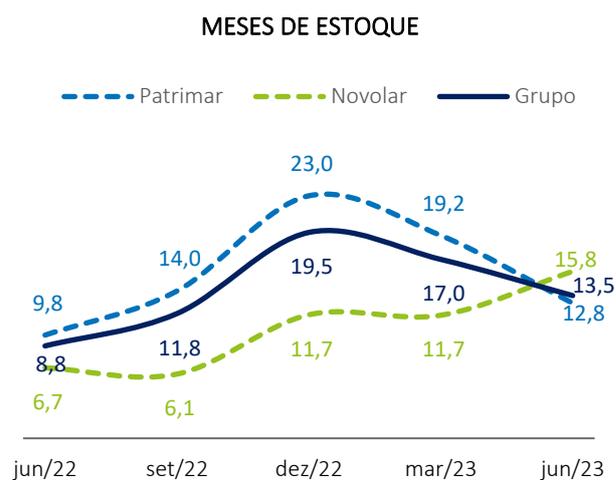
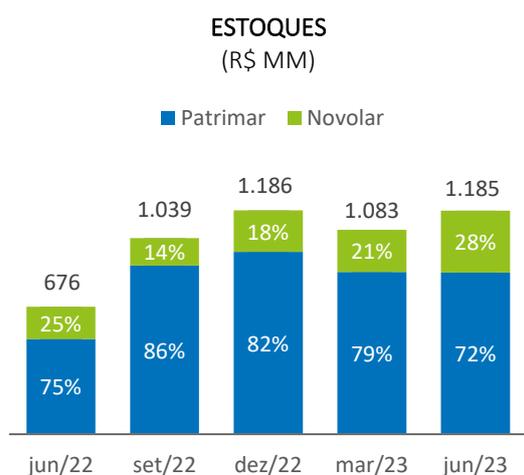
A VSO Líquida da marca Patrimar teve ótimo desempenho em função do sucesso do lançamento feito em junho, puxando a VSO Líquida consolidada e reforçando a mensagem de que o mercado de alta renda permanece resiliente e demandante por nossos produtos. A VSO da Novolar permanece em patamares bastante saudáveis e deve ganhar mais força nos próximos trimestres com a entrada em vigor das novas diretrizes do programa Minha Casa Minha Vida.



Velocidade de Vendas (R\$ mil)	2T22	3T22	4T22	1T23	2T23
VSO Grupo (%)	21,0%	20,0%	11,1%	15,1%	29,6%
VSO Patrimar (%)	18,3%	20,3%	7,9%	12,4%	30,9%
Vendas Patrimar	111.076	222.787	82.528	120.336	376.704
Oferta Patrimar	605.587	1.098.474	1.042.369	966.671	1.220.877
Estoque de Abertura	605.587	504.791	893.159	966.671	859.559
Lançamentos	-	593.683	149.210	-	361.318
VSO Novolar (%)	28,2%	18,1%	23,0%	24,1%	25,0%
Vendas Novolar	64.676	30.966	64.556	69.814	84.037
Oferta Novolar	229.354	170.877	281.127	289.602	336.508
Estoque de Abertura	229.354	170.877	145.405	219.158	223.465
Lançamentos	-	-	135.723	70.443	113.044

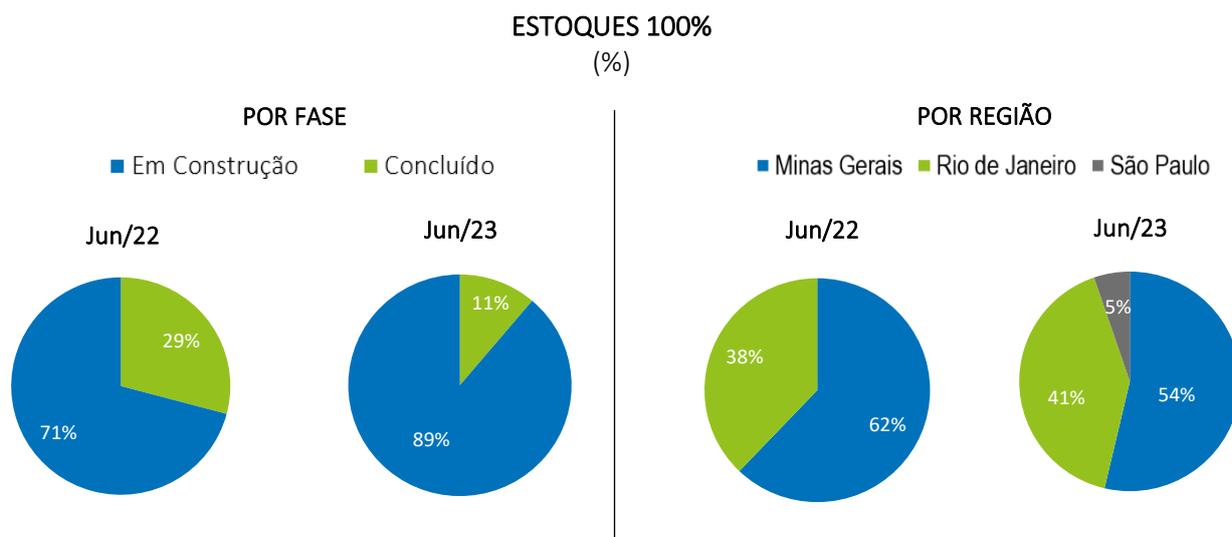
Estoques

Com a retomada do ritmo de lançamentos no 6M23, especialmente no 2T23, nosso estoque cresceu 9,4% em relação ao final do trimestre exatamente anterior, mas manteve-se constante em relação ao início do ano em função do desempenho de vendas. A retomada de lançamentos no segundo semestre será fundamental para manutenção do ritmo de vendas, considerando que o volume de estoque em meses de venda vem caindo.



Com o aumento das vendas de unidade concluídas e do estoque de novas unidades pelo volume de lançamentos no período, a proporção do estoque concluído sobre o total atingiu o menor nível dos últimos trimestres.

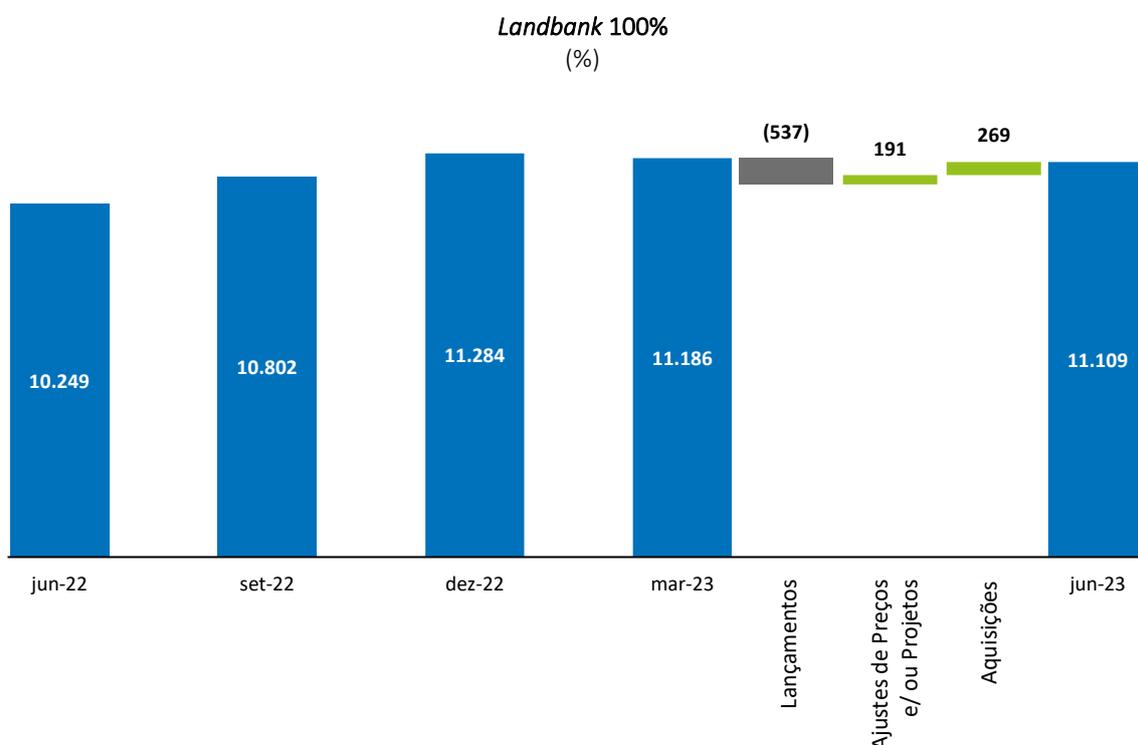
O %Patrimar nos estoques é de 81% em 30 de junho de 2023.



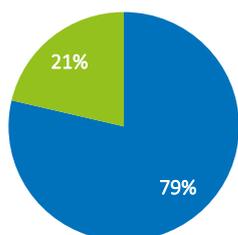
Banco de Terrenos - Landbank

Mesmo com os lançamentos, o landbank permaneceu em patamares similares a 31 de março de 2023 e 31 de dezembro de 2022. Além de adicionamos 2 terrenos no 2T23, com VGV estimado de R\$ 269 milhões, readequamos alguns preços nos nossos projetos voltados para o Minha Casa Minha Vida, especialmente, devido às alterações promovidas no programa no final de junho.

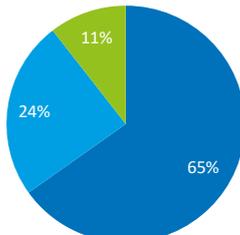
Continuamos nossa jornada em expandir o landbank para suportar nosso crescimento. Nosso landbank possui cerca de 13 mil unidades e o %Patrimar em 30 de junho de 2023 é de 70%.



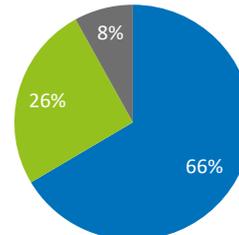
POR EMPRESA
■ Patrimar ■ Novolar



POR OPERAÇÃO
■ Alta Renda ■ Média Renda ■ Econômico



POR REGIÃO
■ Minas Gerais ■ Rio de Janeiro ■ São Paulo



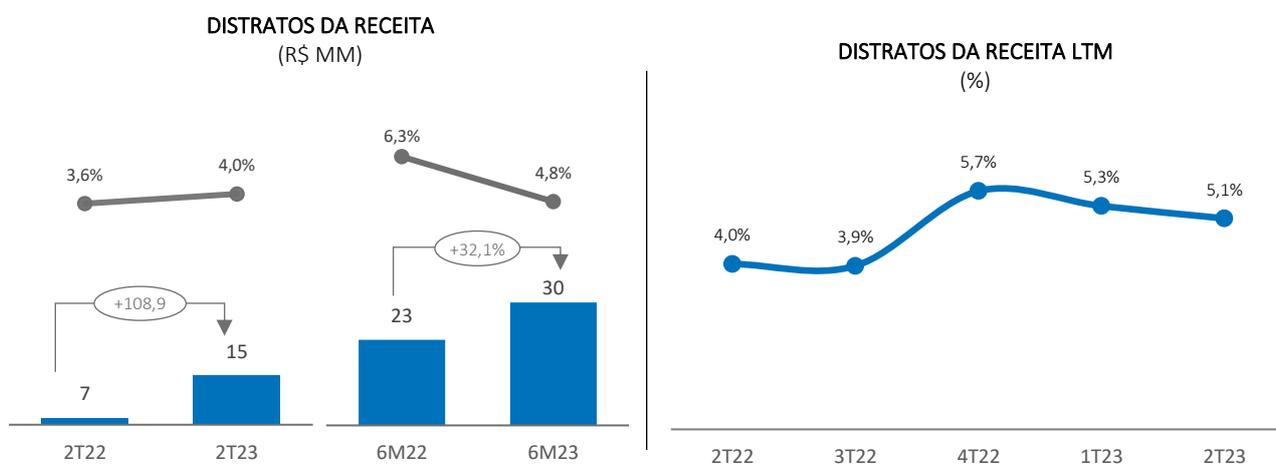
Desempenho Financeiro

Receita Líquida

Receita Líquida (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Receita bruta de venda de imóveis	377.622	200.546	88,3%	623.375	360.188	73,1%
Receita de serviços	260	1.668	-84,4%	727	2.074	-64,9%
Receita Bruta	377.882	202.214	86,9%	624.102	362.262	72,3%
Vendas canceladas (distratos)	(15.179)	(7.267)	108,9%	(30.177)	(22.843)	32,1%
PCLD	(623)	(368)	69,3%	(1.287)	(625)	105,9%
Reversão (Provisão) para distratos	(3.486)	(2.036)	71,2%	(3.101)	(268)	1057,1%
AVP - Ajuste a valor presente (i)	4.761	2.164	120,0%	8.132	4.155	95,7%
Tributos sobre o faturamento	(6.954)	(3.948)	76,1%	(11.341)	(7.445)	52,3%
Receita Líquida	356.401	190.759	86,8%	586.328	335.236	74,9%

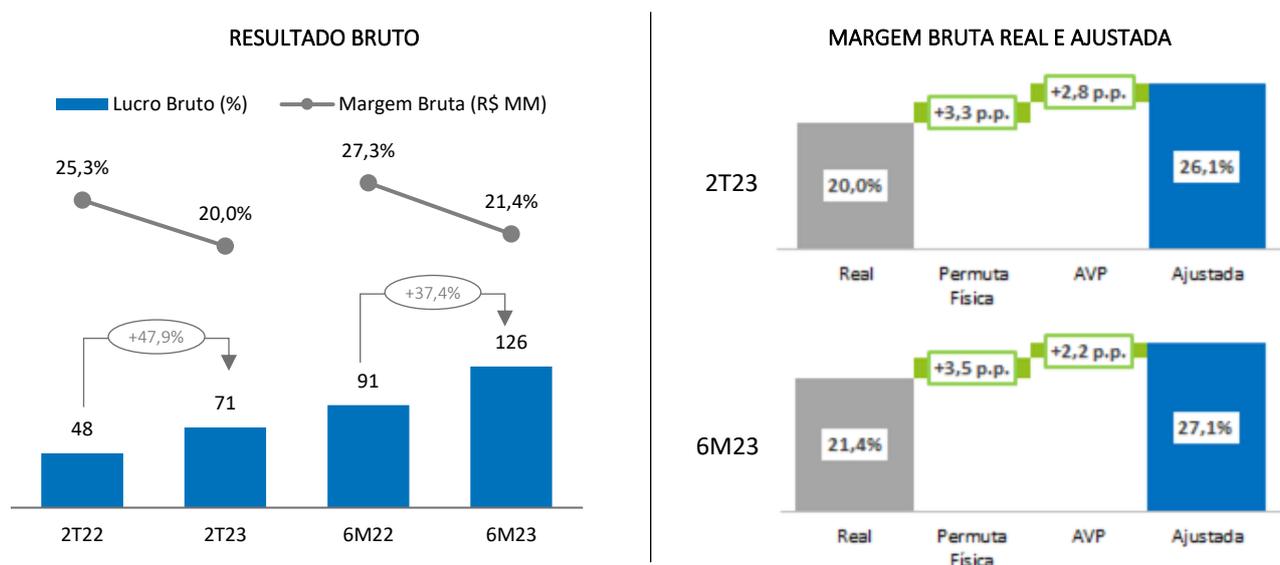
O Crescimento da Receita Líquida no 2T23 quando comparado com o 2T22, bem como dos 6M23 contra os 6M22, é explicado pelo ótimo desempenho operacional alcançado no ano até então. Os volumes de lançamentos e vendas cresceram, assim como nossos tickets médios, já refletindo benefícios de nossa estratégia de valorização de marca principalmente na marca Patrimar. Além disso, temos um maior volume de obras em andamento e uma melhor evolução das obras quando comparado ao mesmo trimestre do ano passado.

Com a melhoria do humor do mercado imobiliário em geral, inclusive das expectativas do consumidor, estamos voltando aos patamares baixos de distratos historicamente comuns ao nosso negócio. Com o aumento do volume de receitas, naturalmente houve de distratos em termos absolutos, embora em menor proporção, comparativamente.



Lucro Bruto e Margem Bruta

Além dos efeitos inflacionários conforme mencionado em nossa mensagem da administração acima, a margem bruta contábil ainda tem sido impactada pela estratégia de aquisição de terrenos via permutas físicas que, embora tenha a vantagem na redução da exposição de caixa, possui reflexo na rentabilidade operacional, especialmente nos períodos que concentram lançamentos de empreendimentos com esta característica de negócio. Além disso, mas em menor escala, tivemos também efeito extemporâneo de AVP, como reflexo das altas taxas de juros e de nossa estratégia de manutenção de preços dos produtos da marca Patrimar, mas que acaba por estender nosso ciclo de recebimento trazendo menor valor presente da carteira contratada sobre o resultado em um primeiro momento. Desconsiderando os efeitos das permutas e do AVP no trimestre, a Margem Bruta do 2T23 fecharia acima do 2T22 e em linha quando comparamos a margem do 6M23 ajustada com 6M22.



Ainda temos um grande impacto da estratégia de encurtamento de ciclo de caixa nas vendas da Patrimar no passado e o descasamento do INCC de canteiro com o INCC na carteira. As margens das duas marcas vêm se recuperando gradativamente (vide margens brutas nas vendas do 2T23 acima), mas ainda antevemos alguns trimestres de impacto em projetos específicos que serão concluídos em breve.

MARGEM POR UNIDADE DE NEGÓCIO

(6M23)

DRE (R\$ mil, exceto quando indicado)	CONSOLIDADO	PATRIMAR	NOVOLAR
Receita Operacional Líquida	586.328	452.913	133.416
Custo dos Imóveis Vendidos	(460.796)	(361.445)	(99.351)
Lucro Bruto	125.532	91.468	34.064
<i>Margem Bruta</i>	<i>21,4%</i>	<i>20,2%</i>	<i>25,5%</i>

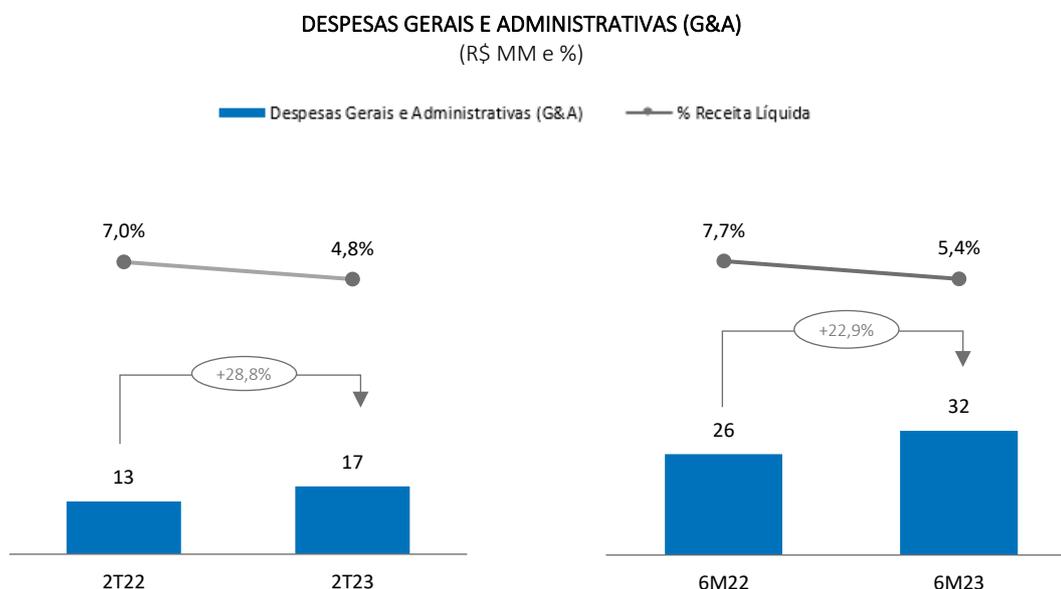
Despesas Operacionais

Despesas Operacionais (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Gerais e administrativas	17.197	13.347	28,8%	31.900	25.919	23,1%
Com vendas	20.920	19.023	10,0%	37.362	35.322	5,8%
Outras receitas (despesas) operacionais, líquidas	5.254	829	533,8%	6.607	1.696	289,6%
Total	43.371	33.199	30,6%	75.869	62.937	20,5%
% da ROL	12,2%	17,4%	-5,2 p.p.	12,9%	18,8%	-5,8 p.p.

Despesas Gerais e Administrativas

Despesas Gerais e Adm. (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Gastos com pessoal	9.393	8.163	15,1%	18.076	16.155	11,9%
Despesas administrativas gerais	3.013	909	231,5%	4.920	1.739	182,9%
Depreciação e amortização	1.541	1.885	-18,2%	3.141	3.764	-16,6%
Serviços de terceiros	3.250	2.390	36,0%	5.763	4.261	35,2%
Total	17.197	13.347	28,8%	31.900	25.919	23,1%

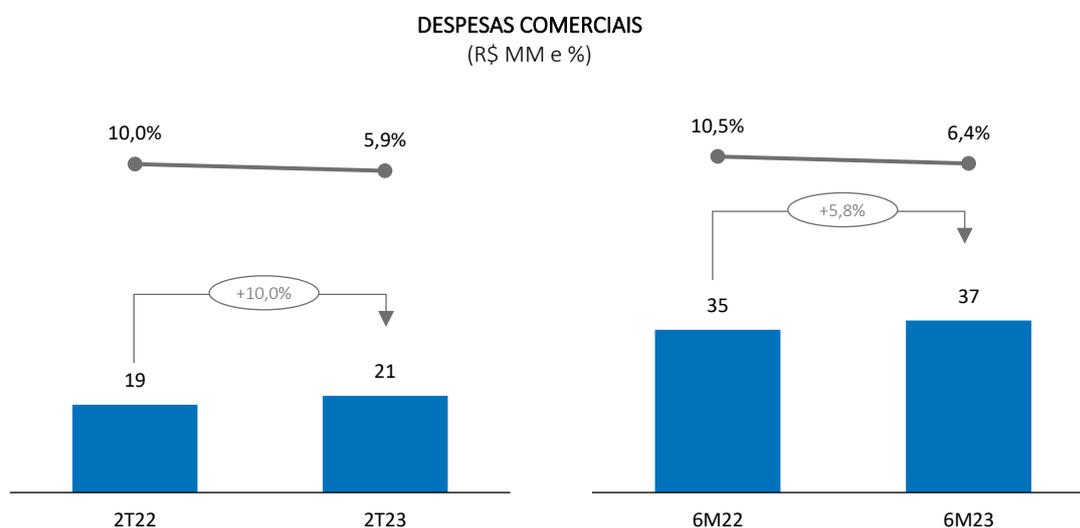
Seguindo a tendência apresentado pela evolução nos trimestres anteriores, com o crescimento da operação, foi possível obter uma diluição dos investimentos feitos em estrutura e pessoas. Dessa forma, mesmo com um aumento relativo de gastos com pessoal, serviços de terceiros e despesas administrativas gerais, o G&A como um percentual da Receita apresentou evolução positiva quando comparamos o 2T23 com o 2T22 e os 6M23 contra os 6M22.



Despesas Comerciais

Despesas Comerciais (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Gastos com pessoal	1.573	1.432	9,8%	2.775	3.295	-15,8%
Comissões e corretagens	7.583	5.840	29,8%	12.884	10.566	21,9%
Stand de vendas/Apartamento decorado	4.100	1.574	160,5%	7.309	3.160	131,3%
Propaganda e publicidade	4.893	6.473	-24,4%	9.229	11.194	-17,6%
Outras despesas comerciais	2.771	3.704	-25,2%	5.165	7.107	-27,3%
Total	20.920	19.023	10,0%	37.362	35.322	5,8%

Da mesma forma, com o ganho de escala da operação para um maior volume de vendas realizadas no 2T23 e nos 6M23, conseguimos manter as despesas comerciais e ao mesmo tempo reduzir esse total como um percentual da Receita. O aumento em Stand de vendas é explicado pela depreciação dos Stands dos empreendimentos do Rio de Janeiro, por conta do sucesso de vendas.



Outras Despesas (Receitas) Operacionais

Outras Despesas (Receitas) Operacionais (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Despesas com crédito imobiliário	2	-	-	9	5	80,0%
Despesas tributárias	56	140	-60,0%	291	148	96,6%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários. Acordos e indenizações Judiciais	2.255	164	1275,0%	4.697	806	482,8%
Perdas eventuais	1.573	204	671,1%	1.588	320	396,3%
Ganho com distrato	(398)	(197)	102,0%	(877)	(1.085)	-19,2%
Outras despesas e receitas operacionais	1.766	518	240,9%	899	1.502	-40,1%
Total	5.254	829	533,8%	6.607	1.696	289,6%
% da ROL	1,5%	0,4%	1,0 p.p.	1,1%	0,5%	0,6 p.p.

O aumento das outras despesas se deu, principalmente, pelo aumento de contingências cíveis e trabalhistas, e pela baixa de gastos por distrato de terreno não mais interessante dentro de nossa estratégia de expansão.

Resultado Financeiro

Receitas Financeiras	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Atualização monetária e juros contratuais	(201)	1.971	-110,2%	653	2.980	-78,1%
Juros sobre aplicações financeiras	9.460	7.672	23,3%	21.065	14.430	46,0%
Outras receitas financeiras	99	156	-36,5%	295	209	41,1%
Total	9.358	9.799	-4,5%	22.013	17.619	24,9%
Despesas Financeiras	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Juros sobre empréstimos e financiamentos	(10.888)	(6.575)	65,6%	(21.778)	(12.268)	77,5%
Débitos de encargos e tarifas bancárias	(612)	(688)	-11,0%	(1.107)	(1.114)	-0,6%
Outras despesas financeiras	(8)	(138)	-94,2%	(14)	(141)	-90,1%
Total	(11.508)	(7.401)	55,5%	(22.899)	(13.523)	69,3%
Resultado Financeiro	(2.150)	2.398	-189,7%	(886)	4.096	-121,6%

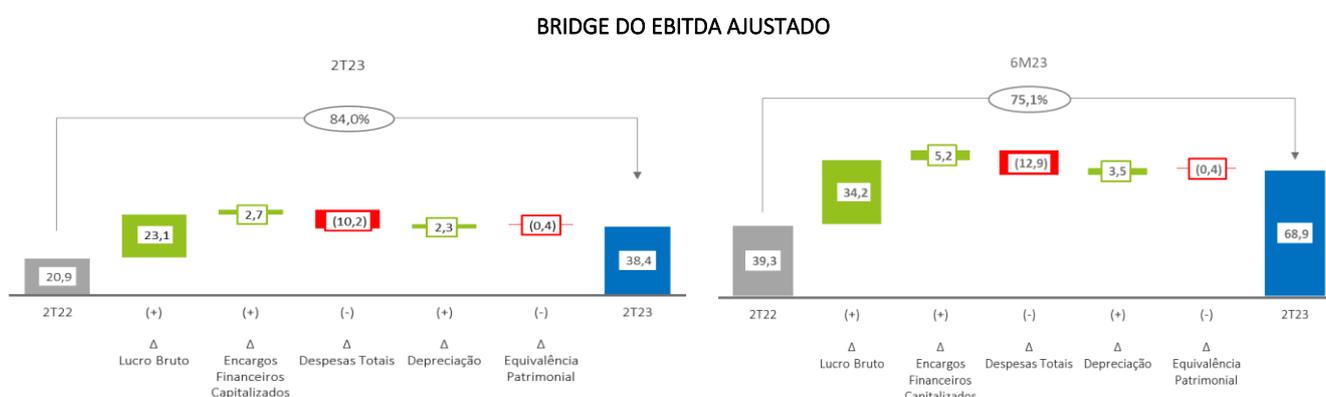
A queda no resultado financeiro deve-se, basicamente, à um menor volume de caixa médio nos períodos, fruto do maior volume de investimentos efetuado nas obras nesses mesmos períodos de 2023, e pelo maior volume de juros de empréstimos e financiamentos, especialmente em função da captação do CRI em julho de 2022.

Resultado de Equivalência Patrimonial

Resultado Equivalência Patrimonial	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Equivalência Patrimonial	(1.221)	(865)	41%	(1.895)	(1.462)	29,6%

Neste 2T23 especialmente, registramos menor resultado de equivalência Patrimonial em razão de gastos em empreendimentos de parceiros em fase inicial de estruturação. Não obstante, esperamos que a tendência observada em trimestres anteriores continue e nosso resultado de equivalência patrimonial seja cada vez menos impactado por problemas relacionados à construção de empreendimentos da operação econômica formados em parceria a mais de cinco anos.

EBITDA e EBITDA Ajustado



Com o ganho de escala alcançado até aqui, temos conseguimos agregar mais resultado bruto do que despesas em proporção, além de um resultado de equivalência menos impactante, consequentemente crescendo tanto

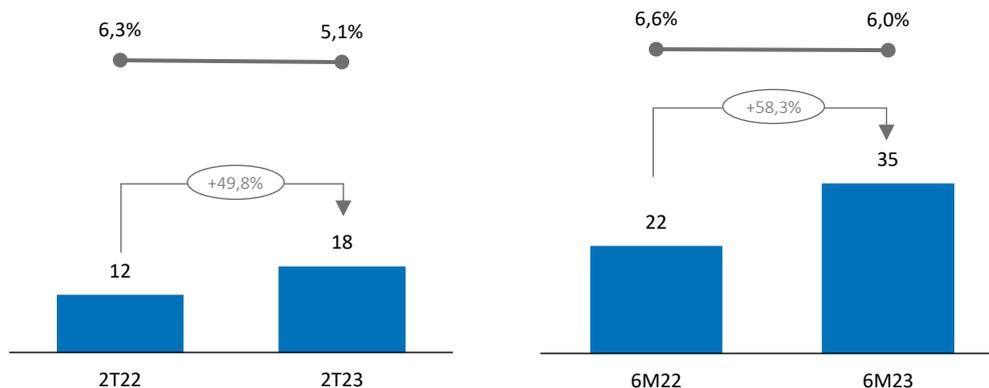
o EBITDA quanto o EBITDA Ajustado face nos comparativos trimestral e semestral. Além disso, como o crescimento do EBITDA e do EBITDA Ajustado foi aproximadamente em linha com o crescimento da receita, conseguimos manter a margem EBITDA e a margem EBITDA Ajustada nos mesmos patamares. Abaixo, apresentamos a conciliação dos indicadores com o Lucro Contábil:

EBITDA (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Lucro Líquido do exercício	18.006	12.022	49,8%	34.995	22.109	58,3%
(+) Imposto de renda e contribuição social	6.668	4.586	45,4%	11.887	8.967	32,6%
(+) Receitas (despesas) financeiras, líquidas	2.150	(2.398)	-189,7%	887	(4.096)	-121,6%
(+) Depreciação e amortização	5.582	3.322	68,0%	10.175	6.633	53,4%
EBITDA	32.406	17.532	84,8%	57.944	33.613	72,4%
Margem EBITDA (%)	9,1%	9,2%	-0,1p.p.	9,9%	10,0%	-0,1p.p.
(+)Encargos financeiros capitalizados	6.006	3.341	79,8%	10.921	5.720	90,9%
EBITDA Ajustado	38.412	20.873	84,0%	68.865	39.333	75,1%
Margem EBITDA Ajustado (%)	10,8%	10,9%	-0,2p.p.	11,7%	11,7%	0,0p.p.

Lucro Líquido e Margem Líquida

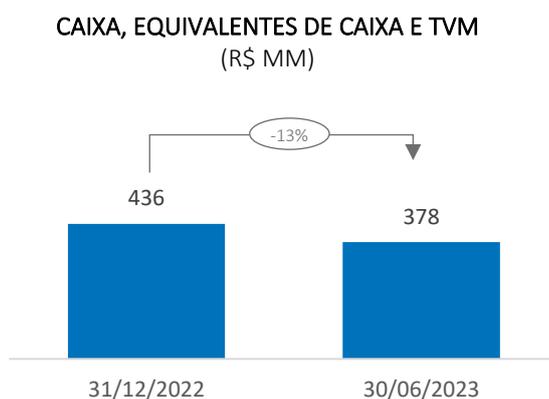
Da mesma forma que nosso lucro bruto, nosso lucro líquido cresceu em relação ao mesmo trimestre do ano passado devido ao crescimento da operação. Com nossa diligência financeira operacional e as estratégias adotadas já com a finalidade de buscar aumento de margens, objetivamos uma recomposição nos períodos posteriores.

LUCRO LÍQUIDO E MARGEM LÍQUIDA
(R\$ MM e %)



Destaques do Balanço Patrimonial

Caixa, Equivalentes de Caixa e TVM



Em função da nossa decisão em investir na operação e buscar rentabilidade, apresentamos *Cash Burn* nos últimos trimestres, o que refletiu em uma redução de nossa liquidez. Não obstante, com o avançar das obras naturalmente teremos a entrada de crédito imobiliário além do retorno de capital com a entrega de empreendimentos nos próximos trimestres, levando a uma retomada da liquidez.

Contas a Receber

Contas a Receber (R\$ mil)	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Unidades concluídas	62.737	53.649	16,9%
Unidades não concluídas	717.833	543.021	32,2%
Serviço de administração	22.327	24.418	-8,6%
Provisão para distrato/ perdas/ AVP	(46.581)	(29.276)	59,1%
Total	756.316	591.812	27,8%

O crescimento do saldo do Contas a Receber é resultado, principalmente, do aumento das unidades concluídas e não concluídas que podem ser explicados pelo avanço ou conclusão das obras, alongamento do perfil de pagamento por parte dos clientes e uma maior quantidade de vendas. O saldo total de contas a receber pelas vendas realizadas continua crescendo e esperamos que aumente ainda mais com os

lançamentos programados para os próximos trimestres. Atualmente esse saldo registra a marca de R\$ 1,6 bilhão, reflexo do volume de vendas acumulado e das nossas estratégias de gestão de resultado.

Abertura Contas a Receber	30/06/2023	31/12/2022
A vencer até 1 ano	571.628	486.161
A vencer de 1 a 2 anos	307.509	276.460
A vencer de 2 a 3 anos	426.186	297.691
A vencer de 3 a 4 anos	300.534	210.975
A vencer acima de 4 anos	6.576	6.110
	1.612.433	1.277.397
Vencido até 1 ano	19.400	20.953
Vencido entre 1 e 2 anos	12.268	6.956
Vencido entre 2 e 3 anos	1.395	969
Vencido entre 3 e 4 anos	1.096	1.130
Vencido acima de 4 anos	829	630
	34.988	30.638
Total	1.647.421	1.308.035

Imóveis a Comercializar

Imóveis a Comercializar (R\$ mil)	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Estoque de terrenos	203.966	178.492	14,3%
Imóveis em construção	253.178	281.249	-10,0%
Imóveis concluídos	50.931	49.851	2,2%
Provisão para Distrato	2.910	950	206,3%
Total	510.985	510.542	0,1%

Apesar do aumento na linha de estoque de terrenos, fruto de compras estratégicas visando a expansão de nosso landbank, os estoques de imóveis a comercializar como um todo se mantiveram em linha, refletindo nossa capacidade de venda também de imóveis prontos, mesmo com aumento relevante de lançamentos no trimestre.

Adiantamento de Clientes

A variação no saldo de adiantamento de clientes refere-se, às permutas dos empreendimentos que foram lançados e posteriormente vem sendo consumidas pela atividade de construção. Além disso, com a finalização de empreendimentos que ofertavam customizações zeramos o saldo de aditamento de unidades customizadas em aberto.

Adiantamento de Clientes (R\$ mil)	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Adiantamentos de clientes e permuta de obras em andamento	386.594	421.724	-8,3%
Adiantamentos de unidades customizadas	-	22.356	-
Adiantamento de clientes outras operações	12.400	-	-
Permuta de terrenos – empreendimentos não lançados	9.828	43.020	-77,2%
Total	408.822	487.100	-16,1%

Fornecedores

Fornecedores	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Fornecedores	85.913	51.606	66,5%
Retenções Técnicas	9.872	9.313	6,0%
Total	95.785	60.919	57,2%

O aumento na conta de fornecedores é explicado naturalmente pelo aumento das atividades de construção.

Obrigações por Compra de Imóveis

Obrigações por Compra de Imóveis (R\$ mil)	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Terrenos incorporados	25.561	35.591	-28,2%
Torna	698	8.346	-91,6%
Permuta Financeira	24.863	27.245	-8,7%
Terrenos não incorporados	65.212	11.100	487,5%
Torna	65.212	11.100	487,5%
Permuta Financeira	-	-	0,0%
Total	90.773	46.691	94,4%

O aumento das tornas em terrenos não incorporados é reflexo de obrigações assumidas pela empresa em suas atividades de incorporação imobiliária.

Endividamento

Dívida Líquida (Caixa Líquido) / Patrimônio Líquido (R\$ mil)	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
(+) Empréstimos e Financiamentos	572.072	453.669	26,1%
(-) Caixa, Disponibilidades e TVM	377.814	436.183	-13,4%
(=) Dívida Líquida (Caixa Líquido)	194.258	17.486	1010,9%
(=) Patrimônio Líquido	534.783	537.696	-0,5%
Dívida Líquida (Caixa Líquido)/ Patrimônio Líquido	36,3%	3,3%	33,1p.p.

Neste trimestre o aumento da dívida líquida é reflexo do *Cash Burn* conforme mencionado. Nossa escolha por investir na operação (custo de construção e stands de vendas), bem como na aquisição de terrenos, mantendo a busca por melhorar nossas margens, refletiu em uma maior alavancagem.

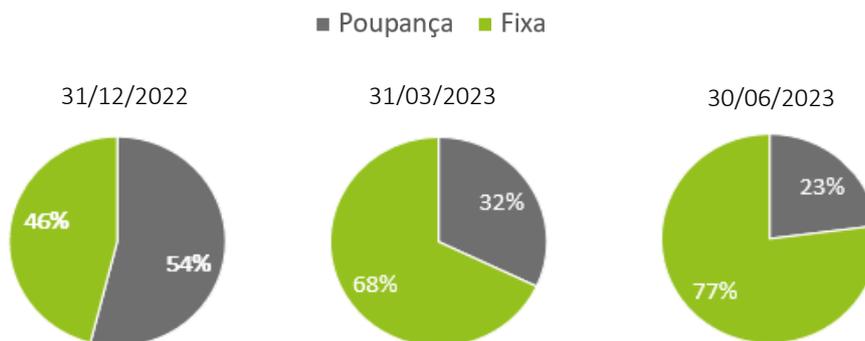
Não obstante, este ano devemos concluir ciclos de obras que permitirão uma entrada de recursos (recebimentos de clientes), aumentando a liquidez. Das obras em curso, cerca de 30% do número de canteiros tem mais de 85% de evolução de obra e com previsão de conclusão dentro deste ano.

Composição da dívida por tipo (%)



O mix do nosso passivo tem mudado com o crescimento das nossas operações e uma estratégia de alavancagem no nível dos ativos, diferentemente do que era feito anteriormente, quando o CDI era menor.

Indexador da dívida de financiamento da construção

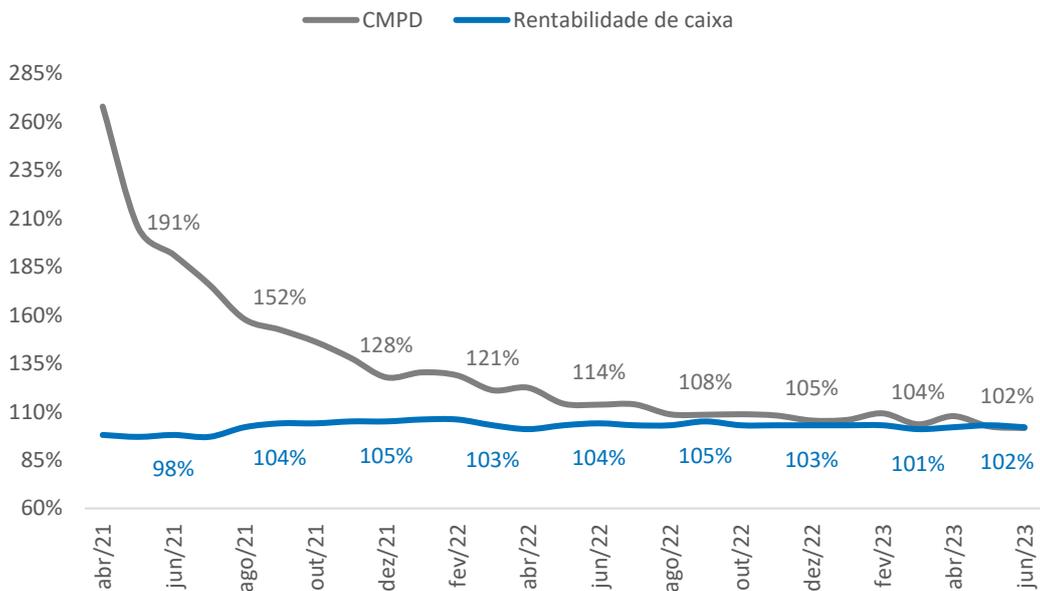


Devido ao mix do nosso passivo e a evolução das captações de financiamento à construção – dívida essa vinculada à atividade produtiva da Companhia, o custo médio ponderado do nosso passivo continua baixo e muito vinculado ao retorno médio dos nossos investimentos em aplicações financeiras. Nossa expectativa é de que o custo médio ponderado caia ao longo de 2023 considerando as captações de financiamento já contratadas e a serem liberadas.



Adicionalmente, como mais de 50% do nosso passivo é indexado ao CDI, formado basicamente pelas dívidas corporativas, com a queda da SELIC já iniciada em agosto de 2023, nosso custo relativo das operações fixas ficará mais alto em CDI, contudo nosso custo financeiro do passivo como um todo irá cair com a queda nos juros, melhorando nossa rentabilidade final.

**Custo Médio da Dívida x Rentabilidade das Aplicações
(Em percentual do CDI)**



Anexos

Demonstração de Resultados Consolidado

DRE (R\$ mil)	2T23	2T22	Δ %	6M23	6M22	Δ %
Receita operacional líquida	356.401	190.759	86,8%	586.328	335.236	74,9%
Custo dos imóveis vendidos	(284.985)	(142.485)	100,0%	(460.796)	(243.857)	89,0%
Lucro bruto	71.416	48.274	47,9%	125.532	91.379	37,4%
Margem bruta	20,0%	25,3%	-20,8%	21,4%	27,3%	-21,5%
Despesas operacionais	(43.371)	(33.199)	30,6%	(75.869)	(62.937)	20,5%
Gerais e administrativas	(17.197)	(13.347)	28,8%	(31.900)	(25.919)	23,1%
Vendas	(20.920)	(19.023)	10,0%	(37.362)	(35.322)	5,8%
Outras receitas (despesas) operacionais	(5.254)	(829)	533,8%	(6.607)	(1.696)	289,6%
Lucro (prejuízo) operacional	26.824	14.210	88,8%	47.768	26.980	77,0%
Receitas financeiras	9.358	9.799	-4,5%	22.013	17.619	24,9%
Despesas financeiras	(11.508)	(7.401)	55,5%	(22.899)	(13.523)	69,3%
Resultado financeiro	(2.150)	2.398	-189,7%	(866)	4.096	-121,1%
Equivalência patrimonial	(1.221)	(865)	41,2%	(1.895)	(1.462)	29,6%
Lucro (prejuízo) antes do IR e CS	24.674	16.608	48,6%	46.882	31.076	50,9%
Imposto de renda e contribuição social	(6.668)	(4.586)	45,4%	(11.887)	(8.967)	32,6%
Lucro (prejuízo) líquido	18.006	12.022	49,8%	34.995	22.109	58,3%
Margem líquida	5,1%	6,3%	-19,8%	6,0%	6,6%	-9,5%
Atribuível a:						
Participação do controlador	5.420	1.904	184,7%	16.624	7.139	132,9%
Participação dos sócios não controladores	12.586	10.118	24,4%	18.371	14.970	22,7%

Divulgação de Resultados

Balço Patrimonial

2T23



Ativo	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	279.255	330.137	-15,4%
Títulos de valores mobiliários	98.559	106.046	-7,1%
Contas a receber de clientes	397.488	315.643	25,9%
Imóveis a comercializar	458.438	419.866	9,2%
Tributos a recuperar	16.675	16.318	2,2%
Despesas antecipadas	29.738	25.105	18,5%
Outras contas a receber	19.364	14.229	36,1%
Total do ativo circulante	1.299.517	1.227.344	5,9%
Não circulante			
Aplicações financeiras restritas	2.751	2.664	3,3%
Contas a receber de clientes	358.828	276.169	29,9%
Imóveis a comercializar	52.547	90.676	-42,0%
Depósitos judiciais	960	1.634	-41,2%
Partes relacionadas	13.724	8.040	70,7%
Impostos diferidos	2.468	-	
Total do ativo realizável a longo prazo	431.278	379.183	13,7%
Investimentos	29.031	28.074	3,4%
Imobilizado	45.590	36.094	26,3%
Intangível	8.398	6.530	28,6%
Direito de uso de arrendamento	6.451	9.320	-30,8%
Total do ativo não circulante	520.748	459.201	13,4%
Total do ativo	1.820.265	1.686.545	7,9%

Passivo	30/06/2023	31/12/2022	Δ %
Circulante			
Empréstimos, financiamentos e debêntures	262.263	93.475	180,6%
Arrendamentos	4.432	4.894	-9,4%
Fornecedores	95.785	60.919	57,2%
Salários e encargos sociais	18.590	12.032	54,5%
Obrigações tributárias	4.953	5.559	-10,9%
Obrigações por compra de imóveis	50.482	35.774	41,1%
Dividendos a pagar	152	6.814	-97,8%
Adiantamentos de clientes	238.826	202.973	17,7%
Provisão para manutenção de imóveis	1.394	1.561	-10,7%
Tributos correntes com recolhimento diferido	28.133	21.134	33,1%
Outras contas a pagar	4.839	1.831	164,3%
Total do passivo circulante	709.849	446.966	58,8%
Não circulante			
Empréstimos, financiamentos e debêntures	309.809	360.194	-14,0%
Arrendamentos	2.161	1.758	22,9%
Obrigações por compra de imóveis	40.291	10.917	269,1%
Adiantamentos de clientes	169.996	284.127	-40,2%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	6.370	4.716	35,1%
Provisão para manutenção de imóveis	17.047	14.365	18,7%
Tributos correntes com recolhimento diferido	7.034	5.089	38,2%
Partes relacionadas	15.960	14.718	8,4%
Provisão para passivo a descoberto	6.965	5.999	16,1%
Total do passivo não circulante	575.633	701.883	-18,0%
Patrimônio líquido			
Capital social	269.172	269.172	0,0%
Reservas de capital	259	259	0,0%
Reservas de lucro	108.039	98.354	9,8%
	377.470	367.785	2,6%
Participação dos não controladores	157.313	169.911	-7,4%
Total do patrimônio líquido	534.783	537.696	-0,5%
Total do passivo e patrimônio líquido	1.820.265	1.686.545	7,9%

Fluxo de Caixa

Fluxo de Caixa - R\$	30/06/2023	30/06/2022	Δ %
Fluxo das atividades operacionais			
Lucro líquido do exercício	34.995	22.109	58,3%
Ajustes para conciliar o lucro ao caixa gerado pelas atividades operacionais			
Depreciações e amortizações	9.989	6.400	56,1%
Ajuste a valor presente sobre contas a receber	15.122	3.694	309,4%
Resultado de equivalência patrimonial	1.895	1.462	29,6%
Provisão para manutenção de imóveis	5.151	1.986	159,4%
Provisão para riscos trabalhistas, cíveis e tributários	4.989	2.178	129,1%
Provisão para distratos	2.992	46	6404,3%
Provisão para devedores duvidosos	(809)	582	-239,0%
Provisão de juros sobre empréstimos e financiamentos	31.693	17.662	79,4%
Imposto de renda e contribuição social	5.443	8.967	-39,3%
Baixa de ativos imobilizados	4.508	-	n/a
Rendimento de títulos e valores mobiliários	5.764	-	n/a
	121.732	65.086	87,0%
Variações no capital circulante			
Aumento / (redução) dos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	(181.809)	(51.898)	250,3%
Imóveis a comercializar	(443)	(158.186)	-99,7%
Tributos a recuperar	(2.825)	(2.377)	18,8%
Outros ativos	(9.094)	(2.363)	284,8%
Fornecedores	34.866	9.316	274,3%
Salários e encargos sociais	6.558	2.903	125,9%
Obrigações tributárias	9.339	(564)	-1755,9%
Obrigações por compra de imóveis	44.082	(9.070)	-586,0%
Adiantamentos de clientes	(78.278)	180.766	-143,3%
Outros passivos	5.142	3.570	44,0%
Valores pagos por manutenção de imóveis em garantia	(2.636)	-	n/a
Valores pagos por riscos cíveis, trabalhistas e tributários	(3.335)	(5.495)	-39,3%
	(178.433)	(33.398)	434,3%
Juros pagos	(38.630)	(5.167)	647,6%
Imposto de renda e contribuição social pagos	(6.444)	(8.976)	-28,2%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades operacionais	(101.775)	17.545	-680,1%
Fluxos das atividades de investimentos			
Aumento em títulos e valores mobiliários	1.723	7.138	-75,9%
Movimentação de aplicações financeiras restritas	(87)	(114)	-23,7%
Adiantamentos a empresas ligadas	(4.442)	7.968	-155,7%
Aportes (retorno) de investimentos	(1.886)	(4.144)	-54,5%
Aquisições de ativos imobilizados e intangíveis	(22.992)	(9.592)	139,7%
Caixa líquido (aplicados nas) gerados pelas atividades de investimentos	(27.684)	1.256	-2304%
Fluxo de caixa das atividades de financiamento			
Valores recebidos de empréstimos e financiamentos	169.825	56.132	202,5%
Amortização de principal de empréstimos, financiamentos e arrendamentos	(46.679)	(52.502)	-11,1%
Dividendos pagos	(13.600)	(1.214)	1020,3%
Distribuições (reversão) a sócios não controladores, líquido	(30.969)	1.714	-1906,8%
Caixa líquido gerado pelas (aplicado nas) atividades de financiamentos	78.577	4.130	1802,6%
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquidos	(50.882)	22.931	-321,9%
Variação de caixa			
Caixa e equivalentes de caixa no início do exercício	330.137	243.926	35,3%
Caixa e equivalentes de caixa no fim do exercício	279.255	266.857	4,6%
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	(50.882)	22.931	-321,9%

Sobre do 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

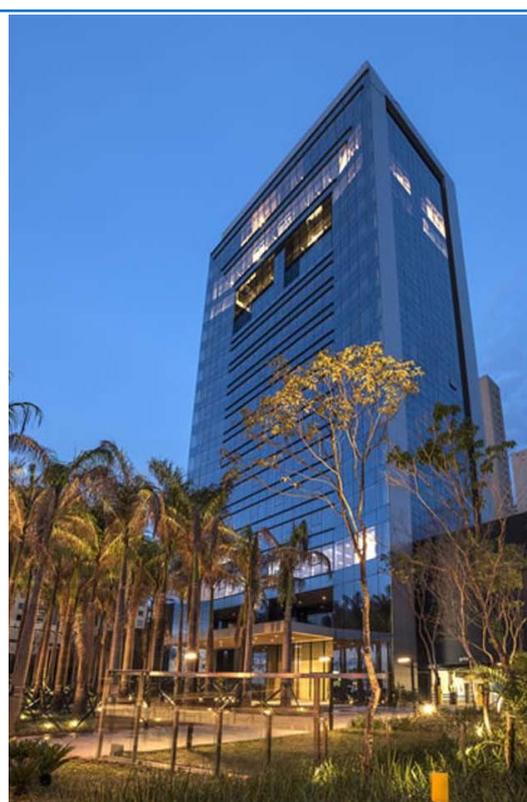
Gabrielle Cirino Barrozo

Especialista de Relações com Investidores

+ 55 (31) 3254-0311

www.patrimar.com.br/ri

E-mail: ri@patrimar.com.br



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);

VGCV: 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.

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.