

PARTICIPANTES

PARTICIPANTE	EMPRESA	CARGO / FUNÇÃO
Fernando Salomão	Trisul S.A.	Diretor VP Financeiro e de Relações com Investidores
Gustavo Fabris	BTG Pactual	Analista
Mariângela de Castro	Itaú BBA	Analista
João Pedro	XP Investimentos	Analista
Moderador	Trisul / Plataforma	Teleconferência

ABERTURA

Moderador Trisul / Plataforma | Teleconferência

Boa tarde, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência de resultados da Trisul S.A., referentes ao resultado do primeiro trimestre de 2026. Estamos aqui hoje com o senhor Fernando Salomão, diretor vice-presidente financeiro e de relações com investidores.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da Trisul, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem crenças e premissas da diretoria da companhia, bem como 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 Trisul e podem levar a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Para abrir a teleconferência de resultados, passo a palavra ao Sr. Fernando Salomão, que iniciará a apresentação.

APRESENTAÇÃO DA ADMINISTRAÇÃO

Fernando Salomão Trisul S.A. | Diretor VP Financeiro e RI

Boa tarde a todos, sejam bem-vindos à nossa teleconferência de resultados referente ao primeiro trimestre de 2026.

Iniciando a apresentação, gostaria de destacar que começamos o ano com um sólido desempenho operacional e comercial, mantendo a estratégia de crescimento com disciplina de capital, expansão no segmento Minha Casa Minha Vida. Seguimos avançando de forma consistente em lançamentos, vendas e geração de valor aos acionistas.

Iniciando pelo slide número 2, destacamos o desempenho operacional no trimestre. As vendas brutas percentual Trisul atingiram R\$ 433,5 milhões, em 759 unidades, o maior volume já registrado pela companhia para um primeiro trimestre, representando um crescimento de 27,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Os destratos totalizaram R\$ 40,8 milhões, com redução de aproximadamente 20% em relação ao trimestre anterior e de 13% frente ao primeiro trimestre de 2025. Como consequência, as vendas líquidas percentual Trisul alcançaram R\$ 392,6 milhões, crescimento de 34,4% na comparação anual. O desempenho das vendas segue refletindo a assertividade do portfólio, a boa aceitação dos produtos lançados e a crescente relevância do segmento econômico no mix de vendas da companhia.

Passando ao slide número 3, apresentamos os lançamentos realizados no trimestre. No período, lançamos um total de R\$ 436 milhões em VGV percentual Trisul, correspondentes a 1.591 unidades. Primeiramente, lançamos o ELEVE Ipiranga, empreendimento enquadrado no programa Minha Casa Minha Vida, com VGV percentual Trisul de R\$ 171 milhões, distribuídos em 494 unidades. Também realizamos a segunda fase do Vila Boulevard Mooca, empreendimento desenvolvido em parceria com a Plano e Plano, com VGV percentual Trisul de R\$ 106 milhões, em 702 unidades. Além disso, lançamos a Torre de Estúdios Terrari Moema, produto da linha de compactos, com VGV percentual Trisul de R\$ 159 milhões, em 395 unidades.

Gostaria de destacar a continuidade da expansão da Trisul no segmento Minha Casa Minha Vida. No trimestre, os lançamentos enquadrados nesse segmento totalizaram R\$ 277 milhões em VGV percentual Trisul, em 1.196 unidades. Esse movimento reforça nossa convicção no potencial estrutural de crescimento das faixas 3 e 4 e na capacidade da companhia de capturar oportunidades relevantes nesse mercado.

Agora, no slide seguinte, apresentamos as entregas do trimestre. Concluímos a entrega do empreendimento The Collection Moema, integrante da nossa linha de compactos, com VGV percentual Trisul de R\$ 173 milhões, distribuídos em 338 unidades. Também entregamos o Praça Omaguas, com VGV percentual Trisul de R\$ 95 milhões, em 53 unidades, além do Mirante Ibirapuera, com VGV percentual Trisul de R\$ 292 milhões, em 252 unidades. Ao todo, as entregas do período totalizaram R\$ 560 milhões em VGV percentual Trisul, correspondentes a 643 unidades. Esses projetos apresentam bom desempenho comercial e deverão contribuir para a desalavancagem da companhia nos próximos trimestres, após os seus repasses.

Passando ao slide número 6, encerramos o trimestre com um banco de terrenos de R\$ 6 bilhões, sendo R\$ 1,3 bilhões on balance e R\$ 4,7 bilhões off balance. Um ponto importante é a agilidade da companhia no ciclo entre aquisição do terreno e lançamento do empreendimento. Essa velocidade é um diferencial da companhia e faz com que a rentabilidade dos projetos aumente.

Passando agora para a parte financeira, no slide seguinte, o lucro bruto alcançou R\$ 87,5 milhões, com margem bruta de 25,5%. A companhia vem priorizando indicadores de retorno sobre o capital investido, especialmente o ROIC e a margem a valor presente. Dessa forma, em determinados trimestres, poderemos acelerar vendas de estoques e reciclagem de capital, mesmo com eventuais impactos pontuais na margem bruta contábil. O lucro líquido totalizou R\$ 28,3 milhões, com margem líquida de 8,2%.

No slide 8, analisamos o EBITDA. No trimestre, a companhia atingiu R\$ 38,8 milhões; já o EBITDA ajustado pelo SFH foi de R\$ 55,6 milhões.

No slide seguinte, analisamos a alavancagem. Ao final do trimestre, a relação dívida líquida sobre patrimônio líquido encerrou em 30,9%, equivalente a R\$ 458,3 milhões. Isso representa uma redução de 5,2 pontos percentuais em relação ao quarto trimestre de 2025, demonstrando evolução consistente da estrutura de capital. A companhia mantém posição confortável de caixa e seguimos bastante confiantes na trajetória de desalavancagem ao longo do ano. Considerando as entregas já realizadas e as previstas até o final do primeiro semestre, estimamos geração relevante de caixa, o que deverá contribuir para nova redução do endividamento nos próximos trimestres.

Encerramos mais um trimestre com sólida execução operacional e disciplina financeira. Seguimos confiantes de que a Trisul permanece muito bem posicionada para capturar as melhores oportunidades do mercado imobiliário e sustentar uma trajetória consistente de crescimento e rentabilidade. Encerramos aqui a apresentação e agora passamos à sessão de perguntas e respostas.

PERGUNTAS E RESPOSTAS

Moderador Trisul / Plataforma | *Teleconferência*

Agora iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas e investidores. Para fazer uma pergunta, solicitamos que levantem a mão através do ícone Levantar a Mão. Ao ser anunciado, uma solicitação para ativar o seu microfone aparecerá na tela. Ao aceitá-la, o seu microfone estará habilitado e você poderá fazer sua pergunta.

Vou passar a pergunta para você, Gustavo Fabris, do BTG.

Gustavo Fabris BTG Pactual | *Analista*

Oi, pessoal. Boa tarde. Tenho dois pontos aqui do meu lado. Primeiro, sobre a margem bruta — o meu entendimento é de que a margem bruta do trimestre cai muito em linha com a estratégia de vocês de dar desconto para tentar dar um pouco mais de liquidez ao estoque. Queria saber se o meu entendimento está correto e como vocês esperam a evolução dessa linha ao longo do ano, até porque a gente viu a REF crescendo um pouquinho sequencialmente no trimestre também.

A segunda pergunta é sobre o pipeline de lançamentos planejado para o ano. O nível de VSO e de estoque que vocês têm visto na ponta, com bastante incerteza no cenário macro — vocês entendem que tem algum risco de eventualmente segurarem algum lançamento, jogarem para frente algum projeto de 2026 para 2027? Quero entender quão confortáveis vocês estão com o pipeline frente ao cenário atual. Obrigado.

Fernando Salomão Trisul S.A. | *Diretor VP Financeiro e RI*

Boa tarde, Gustavo. Obrigado pelas perguntas. Em relação à margem bruta, a sua análise está correta. Nós fizemos um esforço de vendas. Nós tivemos muitas entregas no primeiro trimestre. Nós temos uma política de ter um estoque de prontos o menor possível — não gostamos de ter estoque de unidades prontas. E quando os empreendimentos estão ficando prontos, a gente acaba fazendo algum tipo de campanha para a venda. Isso prejudicou a margem. Além disso,

tivemos, a bem da verdade, alguns atrasos nas entregas de obras, o que necessariamente eleva um pouco o custo — há um pequeno componente de elevação de custo decorrente de atraso.

Quando a gente compara a margem REF com a margem do trimestre, ela precisa de dois ajustes para ficar equivalente à margem contábil. O primeiro é que, na margem REF, não subtraímos os impostos — a grosso modo, esses impostos, que são redutores da receita, valem mais ou menos 2%. O segundo ajuste é o custo do financiamento da obra, que é lançado mês a mês e não aparece na margem REF, mas é considerado no custo quando a gente fecha a contabilidade do trimestre. Ele representa mais ou menos 5%. Fazendo esses dois ajustes, a margem REF iria para perto de 28%, que eu diria que é algo mais ou menos equivalente à nossa margem normal. Então, passando essa situação de ter que acelerar a venda dos estoques de prontos, a gente deve ficar mais ou menos nesse patamar.

Em relação aos lançamentos, Gustavo, apesar de a gente não ter divulgado o guidance ainda, devemos seguir com os lançamentos que estamos prevendo. Já lancei no primeiro trimestre perto de R\$ 500 milhões e devemos fechar o ano com lançamentos em torno de R\$ 1,8 a 2,0 bilhões. Estamos mantendo essa estratégia — nada que tenha acontecido até o momento nos leva a revisar a política de lançamentos. Até porque temos vários lançamentos dentro da modalidade Minha Casa Minha Vida, que estão indo muito bem de vendas.

Gustavo Fabris BTG Pactual | *Analista*

Está ótimo. Obrigado, Sr. Fernando.

Moderador Trisul / Plataforma | *Teleconferência*

Obrigado, Gustavo. Agora vou passar a palavra para a Mariângela de Castro, do Itaú BBA. Mariângela, seu microfone está liberado.

Mariângela de Castro Itaú BBA | *Analista*

Boa tarde, pessoal. Obrigada pela apresentação. Do meu lado também são duas perguntas. A primeira é sobre geração de caixa — vocês vieram com um número forte nesse primeiro trimestre. Queria entender qual a expectativa da companhia para a geração de caixa ao longo do ano, se as tendências devem se manter e como vocês esperam encerrar 2026.

A segunda é sobre a operação de vocês no Minha Casa Minha Vida. A gente está participando de discussões em relação ao aumento do INCC, devido às possíveis altas do petróleo. Queria saber qual é o INCC que vocês projetam nos projetos de Minha Casa Minha Vida e se tem alguma gordura nesse INCC esperado pela companhia.

Fernando Salomão Trisul S.A. | *Diretor VP Financeiro e RI*

Boa tarde, Mariângela. Em relação à geração de caixa, de fato, nós viemos com quase R\$ 90 milhões de geração de caixa operacional, que foi integralmente revertido para amortização de dívida. As nossas projeções mostram que a gente vai continuar tendo geração de caixa e redução da dívida, principalmente de SFH — dívida para construção. A dívida de capital de giro, de debêntures, tem um fluxo normal. Teremos algumas amortizações esse ano, se não me engano em junho e dezembro, de acordo com o fluxo das debêntures. Então a gente deve continuar tendo geração de caixa, sim.

Em relação ao Minha Casa Minha Vida e ao INCC, de fato é um ponto de atenção. Nos empreendimentos lançados no passado, nós usávamos a premissa de 4,5% de INCC. Mas com as altas que já estamos visualizando, estamos mudando esse índice para 5,5%.

Mariângela de Castro Itaú BBA | *Analista*

Show, obrigada. E nesse 5,5%, vocês colocam alguma gordura adicional?

Fernando Salomão Trisul S.A. | *Diretor VP Financeiro e RI*

No nosso estudo de viabilidade, fazemos um deflator da receita. O problema da inflação para as empresas que atuam no segmento Minha Casa Minha Vida é que a receita fica congelada — ela não sofre a correção do INCC. Então o que fazemos é deflacionar a receita nesses índices que comentei. O 5,5% nos parece razoável porque a obra não dura só um ano — ela dura dois anos, dois anos e meio. Então, mesmo projetando um INCC um pouco mais alto este ano, na média dos três anos o 5,5% pareceu bastante razoável.

Mariângela de Castro Itaú BBA | *Analista*

Entendi. Muito obrigada, pessoal.

Moderador Trisul / Plataforma | *Teleconferência*

Obrigado, Mariângela. Agora vou passar a palavra para o João Pedro, da XP. João, seu microfone vai ser aberto, pode fazer sua pergunta.

João Pedro XP Investimentos | *Analista*

Bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade. Eu quero fazer duas perguntas. A primeira é um panorama de como vocês estão vendo a diferença de performance entre os segmentos de média/alto padrão e baixa renda — como os segmentos continuam performando e se houve alguma mudança no passado recente.

A segunda vai um pouco na linha da pergunta anterior de geração de caixa. Como vocês enxergam a alavancagem ótima na companhia? Se estão satisfeitos e confortáveis com o nível atual? Se esperam que a geração de caixa mencionada deva levar a companhia para um nível menor? E como a política de distribuição de dividendos conversa com isso tudo? Obrigado.

Fernando Salomão Trisul S.A. | *Diretor VP Financeiro e RI*

Boa tarde, João Pedro. Os nossos lançamentos de Minha Casa Minha Vida estão indo muito bem. Lançamos em março um empreendimento no Ipiranga e, se não me falha a memória, estamos hoje perto de 40% vendidos, o que é bastante razoável. Estamos satisfeitos com essa performance de venda. E temos vários lançamentos até o final do ano. A nossa experiência passada é que todos os empreendimentos que lançamos nos últimos dois anos foram muito bem de vendas. Então vamos continuar — a nossa estratégia é manter e inclusive acelerar no segmento Minha Casa Minha Vida.

O segmento médio-alto está com as vendas mais difíceis. Tivemos dois lançamentos muito grandes no final do ano passado: o Grão Oscar, com VGV de mais de R\$ 1 bilhão, e o Quartem, com VGV em torno de R\$ 700 milhões. As vendas estão andando. O Grão Oscar, acredito que hoje deve estar em torno de 30, 30 e poucos por cento vendido, e pinga periodicamente — recentemente assinei quatro vendas do Grão Oscar, o que é bastante, considerando que o empreendimento tem 88 unidades. Então entendemos que está andando dentro do esperado. Mas a venda do Minha Casa Minha Vida é muito mais exuberante, sem dúvida nenhuma.

Em relação à geração de caixa, a gente deve continuar tendo geração de caixa, porque além dos empreendimentos que já entreguei, ainda tenho mais quatro ou cinco para entregar ao longo do ano. E sempre que se faz a entrega, a gente paga o financiamento imobiliário através do repasse, sobra troco, e com isso reduz a dívida e reforça o caixa. Então esse é um ano de muitas entregas que, conseqüentemente, vai gerar redução de dívida e melhora no caixa. A gente projeta chegar no final do ano com uma dívida líquida sobre patrimônio líquido bem menor do que estamos hoje.

Temos também uma política de comprar terrenos em permuta financeira, permuta física ou compra parcelada — isso preserva o caixa. Todos esses fatores nos levam a crer que continuaremos tendo geração de caixa.

Em relação à política de distribuição de dividendos, nós este ano, em relação ao lucro líquido de 2025, decidimos pagar R\$ 100 milhões de dividendos — sobre um lucro líquido de aproximadamente R\$ 205 milhões. Estamos pagando agora: um terço em abril, mais um terço em maio e o último terço em junho. Não temos uma política fixa pré-definida, mas acho que esse valor é bem razoável, principalmente se tivermos sucesso na política de comprar terrenos a prazo ou com permutas.

Hoje estamos muito preocupados, João Pedro, mais com o retorno do investimento — o ROI — do que diretamente com a margem bruta. Nossos estudos de viabilidade levam muito mais em consideração o valor presente, a margem a valor presente e a taxa interna de retorno.

João Pedro XP Investimentos | *Analista*

Está ótimo, pessoal. Obrigado.