



DIRECIONAL

Apresentação Institucional

3T23





DIRECIONAL

Visão Geral da Companhia



1981-2007

- Fundação da Direcional Engenharia em Belo Horizonte-MG
- Projetos industriais atuando para terceiros como construtora
- Importante expansão geográfica: Brasília, Rio de Janeiro e Campinas
- Desenvolvimento de projetos com foco no mercado de baixa renda e início dos projetos de grande escala no segmento

2010 - 12

- Foco na Faixa 1 do MCMV
- Crescimento de 48% ao ano no VGV² lançado
- Expansão para o Estado do Ceará
- Follow-on: R\$ 289 milhões

2019 - 21

- Expansão para o Estado de Pernambuco
- Constituição da Riva, subsidiária com foco no segmento médio econômico



- Expansão para o Estado da Bahia
- Rating brAAA pela S&P
- Constituição da Direto, subsidiária focada em soluções para o mercado de crédito imobiliário

DIRETO.

2023

- Recorde de Lançamentos no acumulado do ano (9M23): R\$ 3,5 bilhões (Direcional R\$ 2,2 bilhões e Riva R\$ 1,3 bilhão)
- Recorde de Vendas Líquidas no acumulado do ano (9M23): R\$ 2,8 bilhões (Direcional R\$ 1,7 bilhão e Riva R\$ 1,1 bilhão)
- Reafirmação do Rating brAAA pela S&P
- Follow-on: R\$ 429 milhões

2006 - 09

- Ingresso da Tarpon na Companhia via *private placement*

TARPON
INVESTIMENTOS

- Constituição de equipe própria de vendas



- IPO: R\$ 274 milhões

DIRR

B3 LISTED NM

- Início do programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV)¹

2013 - 18

- Geração de caixa² de R\$ 617 milhões entre 2013 e 2018
- Foco nas Faixas 1,5; 2 e 3 do MCMV
- Estoque de unidades MAC vendido para FII DMAC11 REIT

2022

- Recorde anual de Lançamentos: R\$ 3,6 bilhões (Direcional R\$ 2,2 bilhões e Riva R\$ 1,4 bilhão)
- Recorde anual de Vendas líquidas: R\$ 3,0 bilhões (Direcional R\$ 2,1 bilhões e Riva R\$ 940 milhões)
- Receita Líquida de R\$ 2,2 bilhões no exercício findo em 31/12/2022
- R\$ 174 milhões em dividendos distribuídos

(1) MCMV: Programa Minha Casa, Minha Vida (atual nome do programa de incentivo à habitação popular do Governo Federal); (2) Geração de Caixa: variação da dívida líquida ajustada por pagamentos de dividendos, recompra de ações e variação no saldo de contratos de swap de juros.



Acionistas de referência
ativamente engajados e com
sólido histórico no setor



Modelo verticalizado de
negócios com processo de
produção **padronizado**



Sólida experiência em
grandes canteiros de obras



Processo de reposicionamento
e *liability management*
bem-sucedido



Forte presença geográfica em
mercados subpenetrados e de
alto potencial



Controle de custo possibilitando
altas margens



Mais de **150 mil unidades** entregues em todo país
desde 2009



Mais de **400 projetos** lançados desde 2009



R\$ 4,5 bilhões em Lançamentos no 3T23 LTM¹



R\$ 3,5 bilhões em Vendas Líquidas no 3T23 LTM¹



Perfil conservador de alavancagem financeira: ao
final do 3T23, caixa líquido em **R\$ 89 milhões**



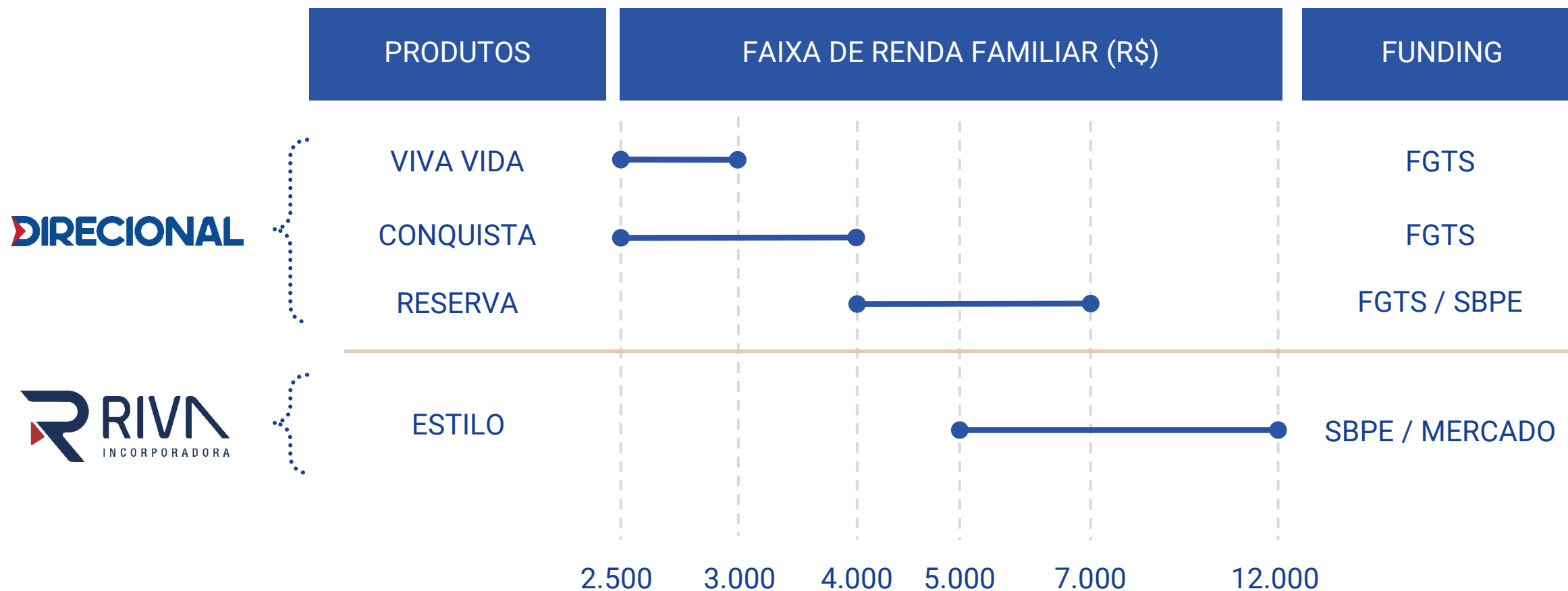
Rating **brAAA** pela S&P, com perspectiva estável

(1) Período que compreende os últimos 12 meses (*Last Twelve Months*, na sigla em inglês).

Atuação com foco operacional

DIRECIONAL

Considerando a capacidade construtiva, a Direcional é uma plataforma capaz de operar muito bem nos segmentos econômico e médio econômico



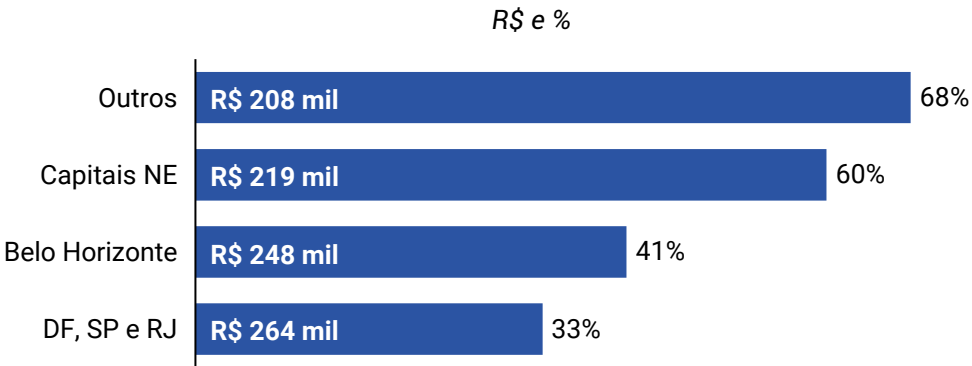
Mudanças aumentam acessibilidade e mercado endereçável, beneficiando regiões onde o Grupo Direcional possui grande relevância

MCMV em números

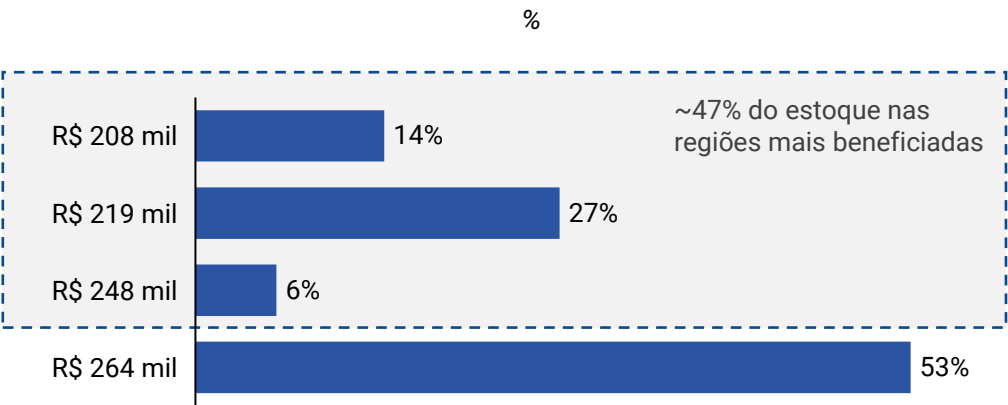
- Montante de **~R\$ 100 bilhões** transferido pelo FGTS, maior orçamento da história (2023)
- Objetivo de contratar **2 milhões** de moradias até 2026
- 4,8 milhões** de famílias beneficiadas desde 2009
- R\$ 725 bi** em créditos garantidos com fundos do FGTS desde 2009
- Subsídio¹ de até R\$ 55 mil** para beneficiários do MCMV, revisado de R\$ 47,5 mil (+16%)

Renda			Taxa de Juros	
Grupo	Faixas de Renda (Antes)	Faixas de Renda (Novo)	S, SE, CO	N, NE
Faixa 1	Até R\$ 2.400	Até R\$ 2.000	4,25%	4,00% ↓
		Até R\$ 2.640 ↑	4,50%	4,25% ↓
Faixa 2	Até R\$ 3.000	Até R\$ 3.200 ↑	5,00%	4,75% ↓
	Até R\$ 3.700	Até R\$ 3.800 ↑	5,50%	
Faixa 3	Até R\$ 4.400	Até R\$ 4.400	6,50%	
	Até R\$ 8.000	Até R\$ 8.000	7,66%	

Preço teto da unidade e seu respectivo aumento por região²



Estoque por teto de preço no 3T23

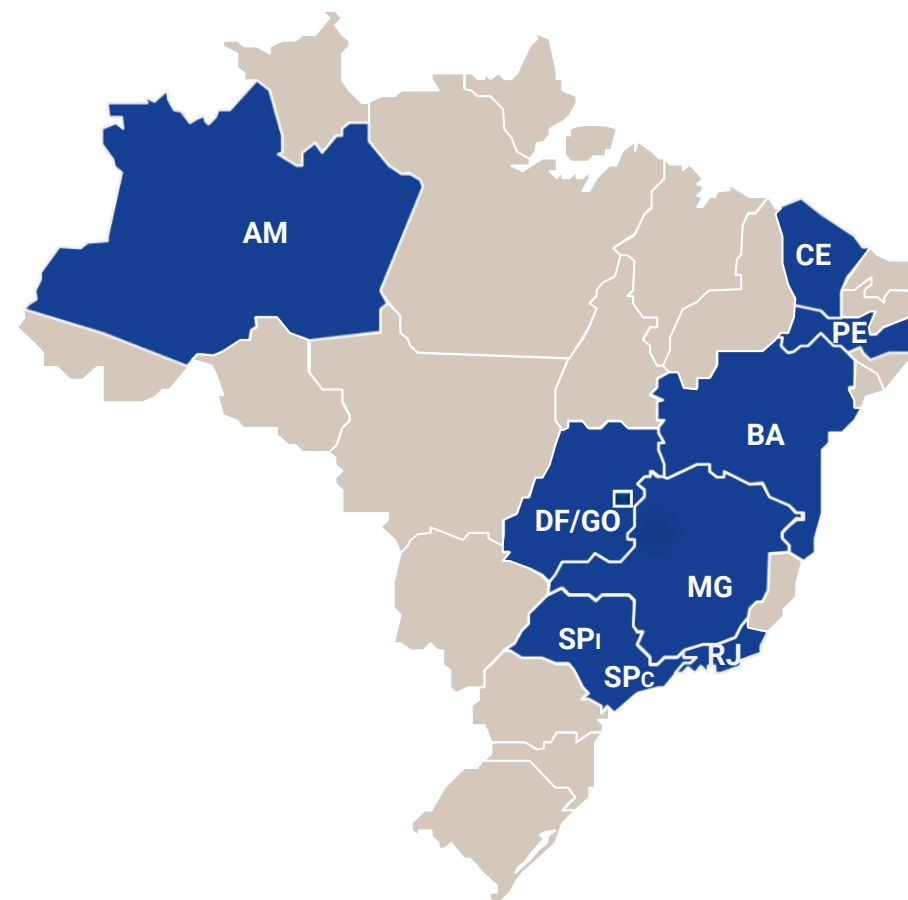


Fonte: Companhia e ABRAINC. | Notas: (1) Desconto que o FGTS concede a fundo perdido às famílias nas faixas de renda mais baixas do programa e que ajuda a reduzir a entrada no financiamento do imóvel; (2) Novo preço teto do imóvel é válido para todo o país, não sendo mais restrito às capitais Rio de Janeiro, Brasília e São Paulo.

Atuação geográfica diversificada, com baixa dependência de praças com grande competição

- 3 regiões de liderança de mercado
- 9 grandes regiões metropolitanas
(foco em regiões estratégicas com condições favoráveis de mercado e do MCMV)

ESTADO	PRESENÇA POR EMPRESA¹	
AM	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
BA	DIRECIONAL	
CE	DIRECIONAL	
DF/GO	DIRECIONAL	
MG	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
PE	DIRECIONAL	
RJ	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
SPC	DIRECIONAL	RIVN INCORPORADORA
SPI	DIRECIONAL	



(1) A Direcional não considera sua presença geográfica nos estados em que os terrenos estão em desmobilização (ES, PA e RO).

Composição do banco de terrenos

DIRECIONAL

O Grupo Direcional tem uma atenção consistente à sua gestão de caixa. No encerramento do 3T23, 83% de seu banco de terrenos será pago por meio de permuta.

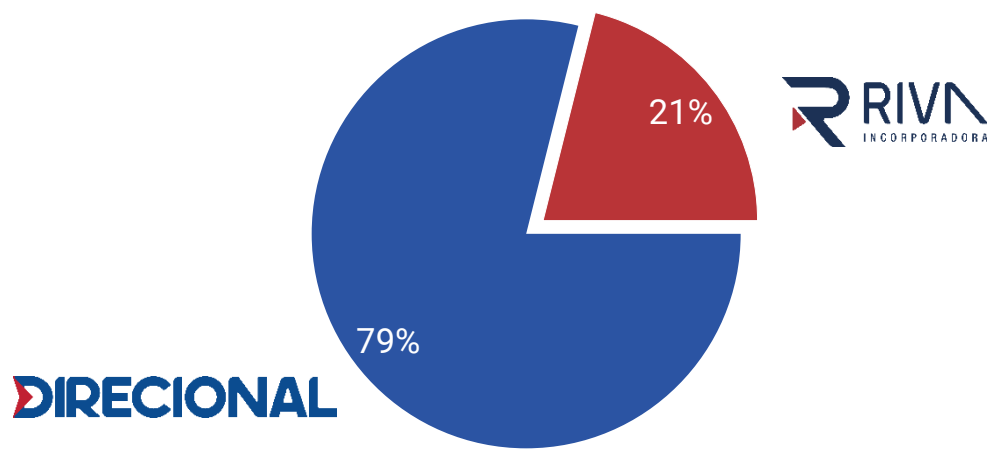
Essa estratégia de compra é muito eficiente na redução do impacto no fluxo de caixa da Companhia.

A Companhia possui um *landbank* adequado a todos os segmentos de baixa renda e aos produtos Riva.

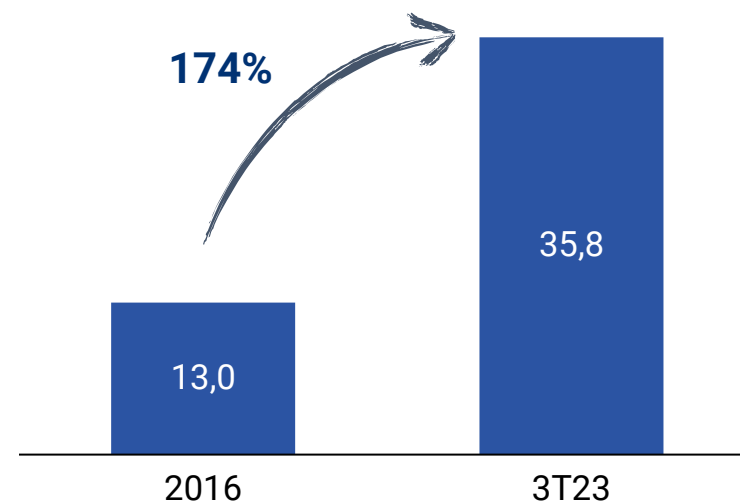
Com um banco de terrenos adquirido em condições favoráveis durante o período de recessão, a Direcional encerrou o 3T23 com um *landbank* de R\$ 35,8 bilhões.

Esse volume permite ao Grupo Direcional desenvolver projetos nos segmentos econômico e de média renda, possibilitando a execução de seu planejamento de médio e longo prazo.

Segmentação do Banco de Terrenos¹
VGV 100% - 3T23



Evolução do Banco de Terrenos
VGV 100% - R\$ bilhões



(1) A Direcional não considera sua presença geográfica nos estados onde os terrenos estão em desmobilização (ES, PA e RO)

Reorganização corporativa capaz de liberar valor

DIRECIONAL

SEGMENTO ECONÔMICO

DIRECIONAL

Projetos padronizados

Edifícios horizontais

Projetos planejados para maior eficiência no custo de condomínio

Localizados em regiões em desenvolvimento com facilidade de acesso

PROCESSOS DIFERENCIADOS DE VENDA

ESTRATÉGIA DE AQUISIÇÃO DE TERRENOS DIFERENCIADA

PERFIL DE GERAÇÃO DE CAIXA

Destaques de produto

Destaques da Companhia e do setor

SEGMENTO MÉDIO ECONÔMICO

RIVN
INCORPORADORA

Construção industrializada no segmento médio econômico

Edifícios verticais

Instalações de lazer completo

Localização *premium*

VENDEDORES MAIS EXPERIENTES SÃO NECESSÁRIOS PARA CLIENTES DE MÉDIA RENDA

DESTINADO A FAMÍLIAS COM RENDA ENTRE R\$ 5 MIL E R\$ 12 MIL

PERFIL DE CRESCIMENTO

Modelo de negócios focado em alto giro dos ativos e baixa exposição de caixa se traduz em baixo risco

AQUISIÇÃO DE TERRENOS VIA PERMUTA



83% do custo de aquisição dos terrenos pago via permuta

Menor exposição de caixa até o lançamento

Dono do terreno como “sócio” na receita, recebendo conforme entrada de caixa do projeto

EQUIPE DE VENDAS



Equipe de vendas exclusiva e segmentada por produto

Parcerias estratégicas com corretores locais e lojas próprias de vendas customizadas

Estrutura própria foi responsável por ~69% das vendas em 2022

REPASSE NA PLANTA



Financiamento de clientes junto ao banco simultâneo à venda do projeto

Baixa exposição de caixa e ausência de risco de cancelamento

Ciclo de caixa mais curto e mais eficiente

CONSTRUÇÃO INDUSTRIALIZADA



Industrializado com formas de alumínio e paredes de concreto

Construção de edifícios com 40 apartamentos em 45 dias utilizando formas de alumínio

Histórico reconhecido de alta qualidade, controle de custos, maior velocidade e entregas dentro do prazo



Destques Financeiros e Operacionais

Destaques 3T23



Lançamentos

R\$ 1,4 bilhão
(+18% vs. 3T22)



Vendas Líquidas

R\$ 1,0 bilhão
(+19% vs. 3T22)



Receita Líquida Total¹

R\$ 804 milhões
(+16% vs. 3T22)



Margem Bruta²

37,0%
(+2,0 p.p. vs. 3T22)



Lucro Líquido³

R\$ 83 milhões
(+94% vs. 3T22)



ROE Anualizado³

20%
(+7,0 p.p. vs. 3T22)



Receita a Apropriar (REF)

R\$ 1,3 bilhão
(+17% vs. 3T22)

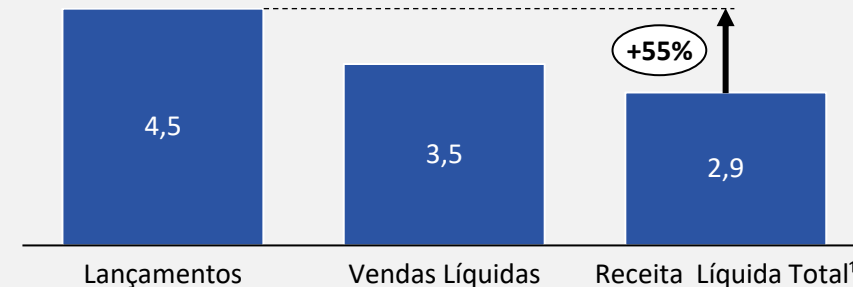


Margem REF

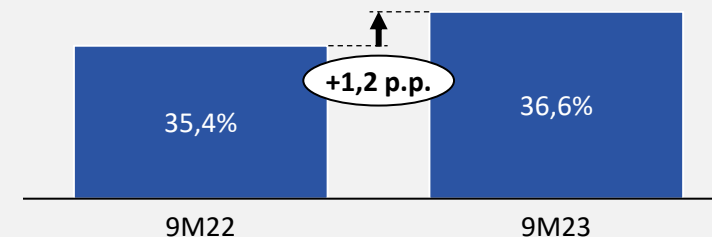
42,7%
(+3,0 p.p. vs. 3T22)

Crescimento contratado

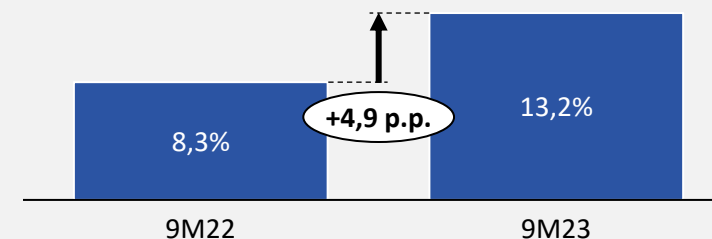
(3T23 LTM - R\$ bilhões)



Expansão de Margem Bruta²



Maior Lucratividade: Margem Líquida³

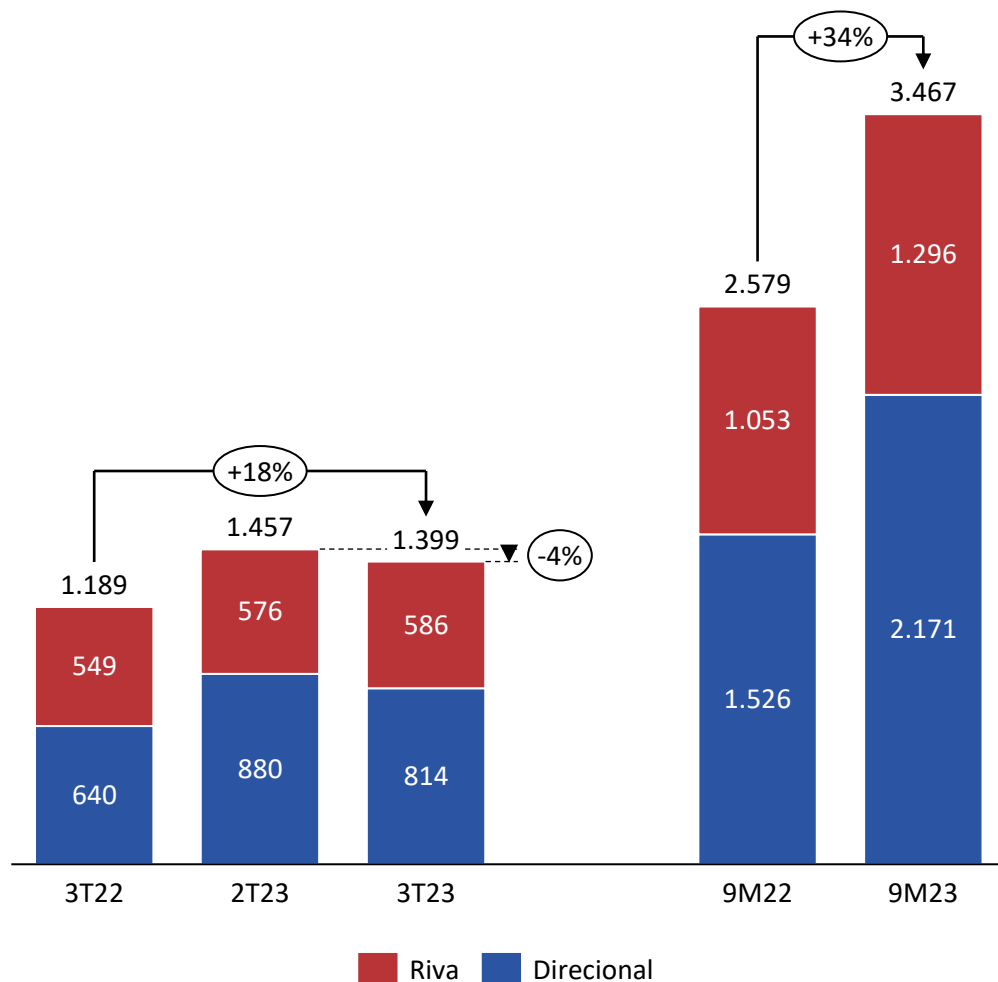


(1) Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPes não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

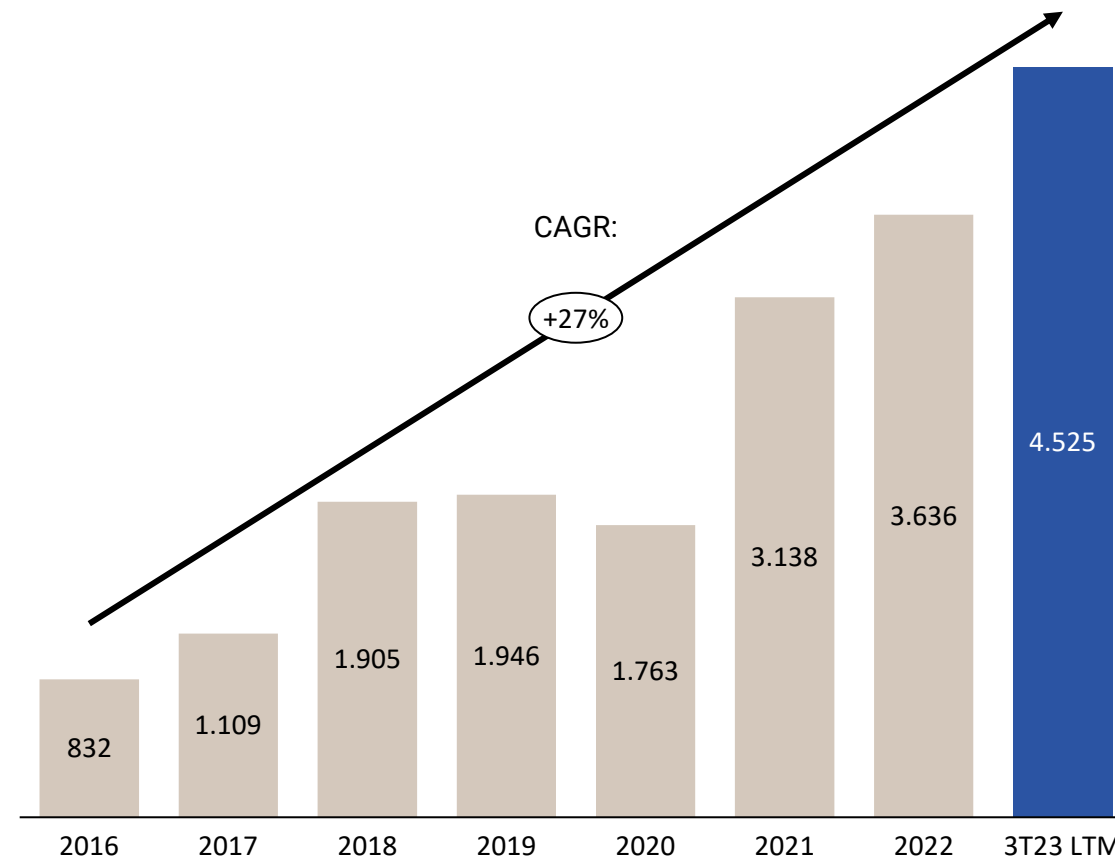
(2) Margem Bruta: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

(3) Lucro Líquido e Margem Líquida: ajuste excluindo despesas não recorrentes com cessão de recebíveis e resultado de swap de ações.

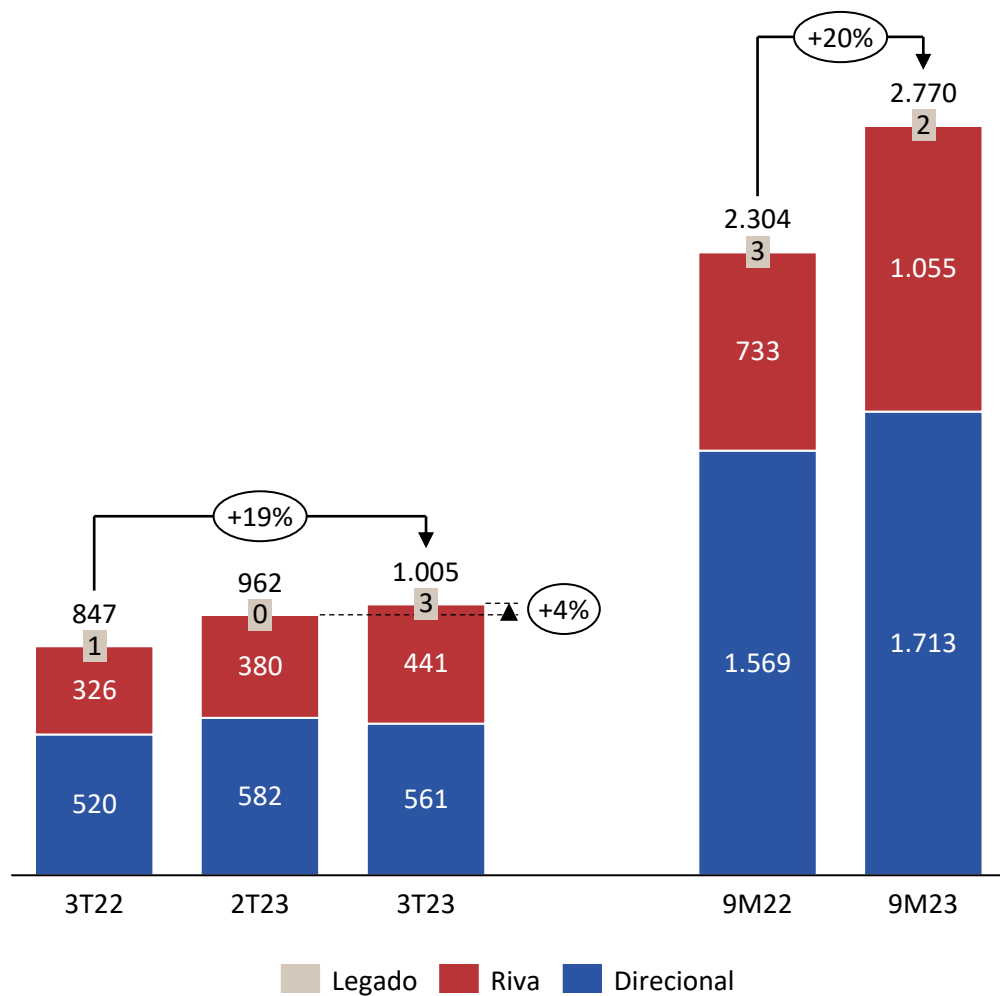
Lançamentos
R\$ milhões



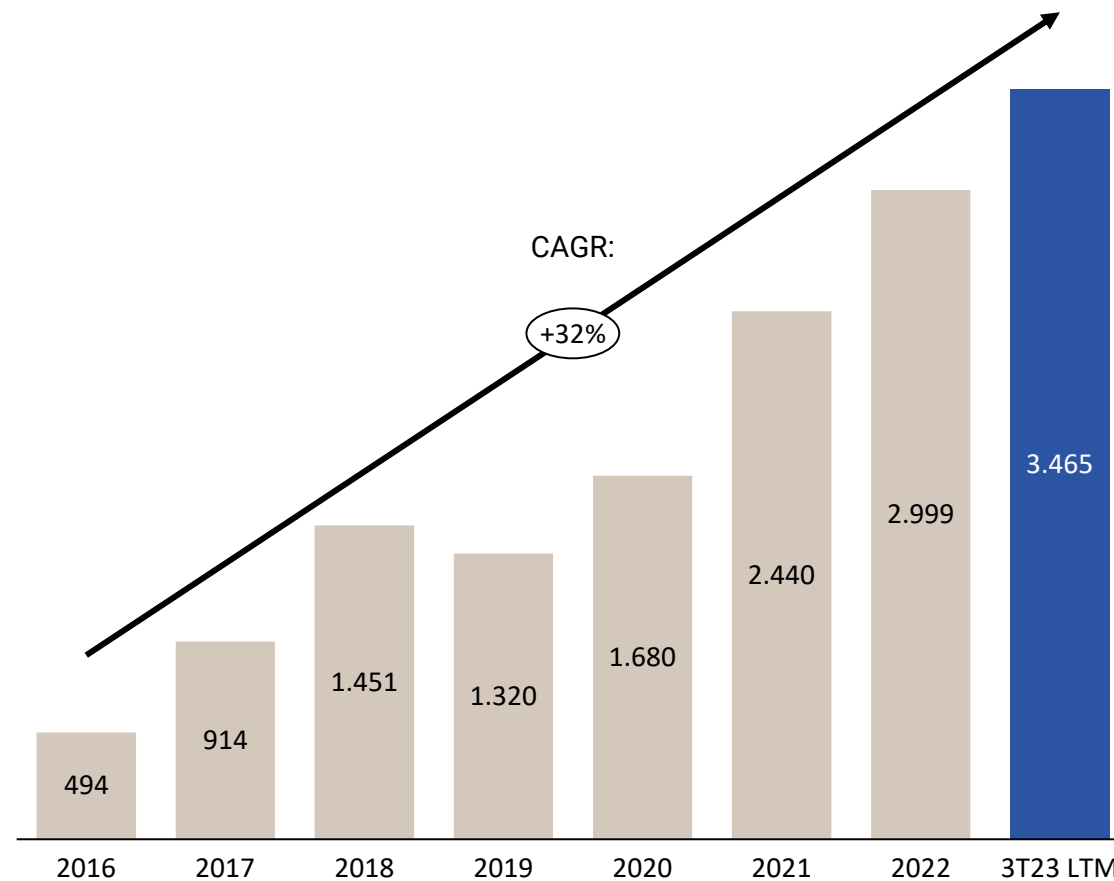
Evolução dos Lançamentos
R\$ milhões



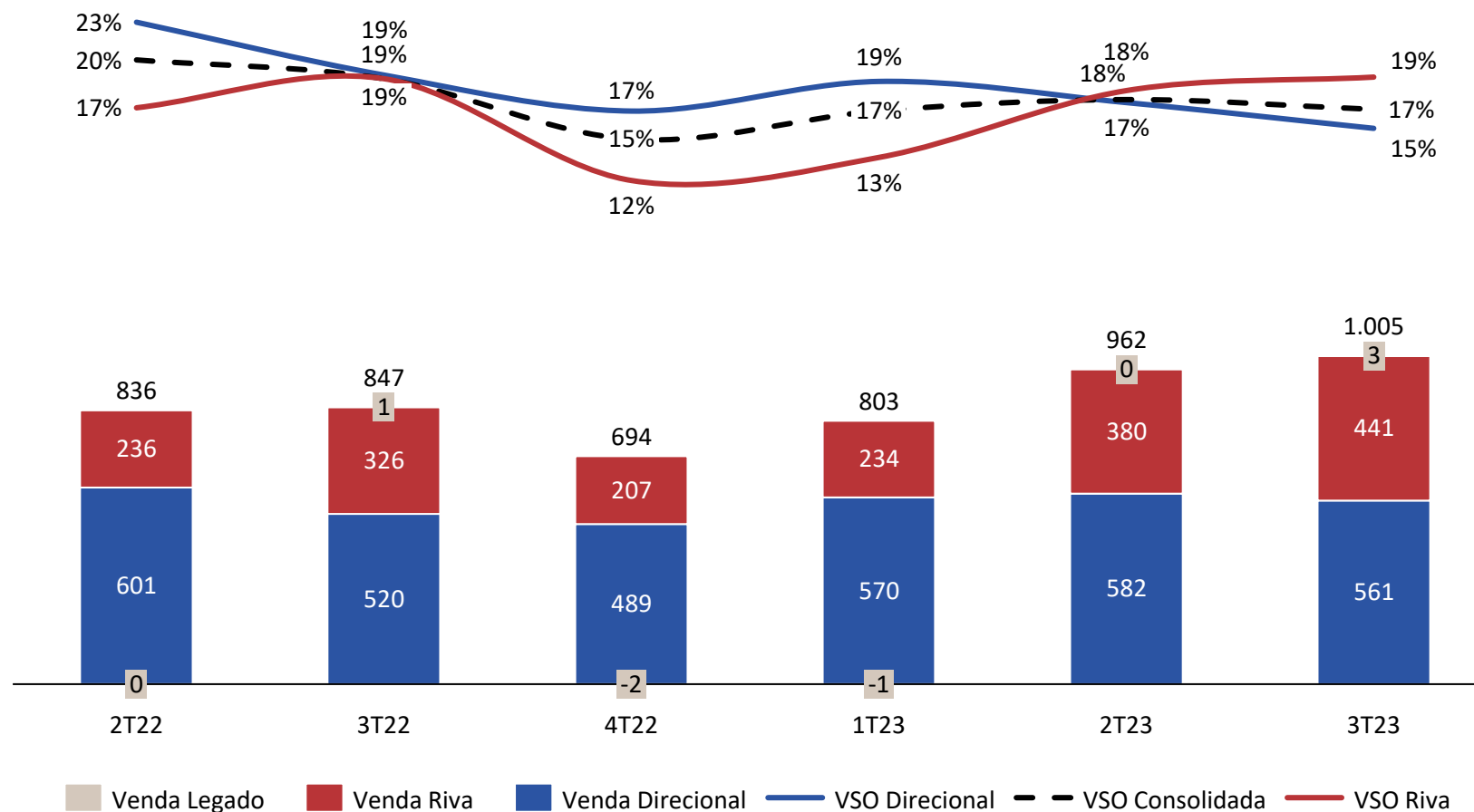
Vendas
R\$ milhões



Evolução das Vendas
R\$ milhões

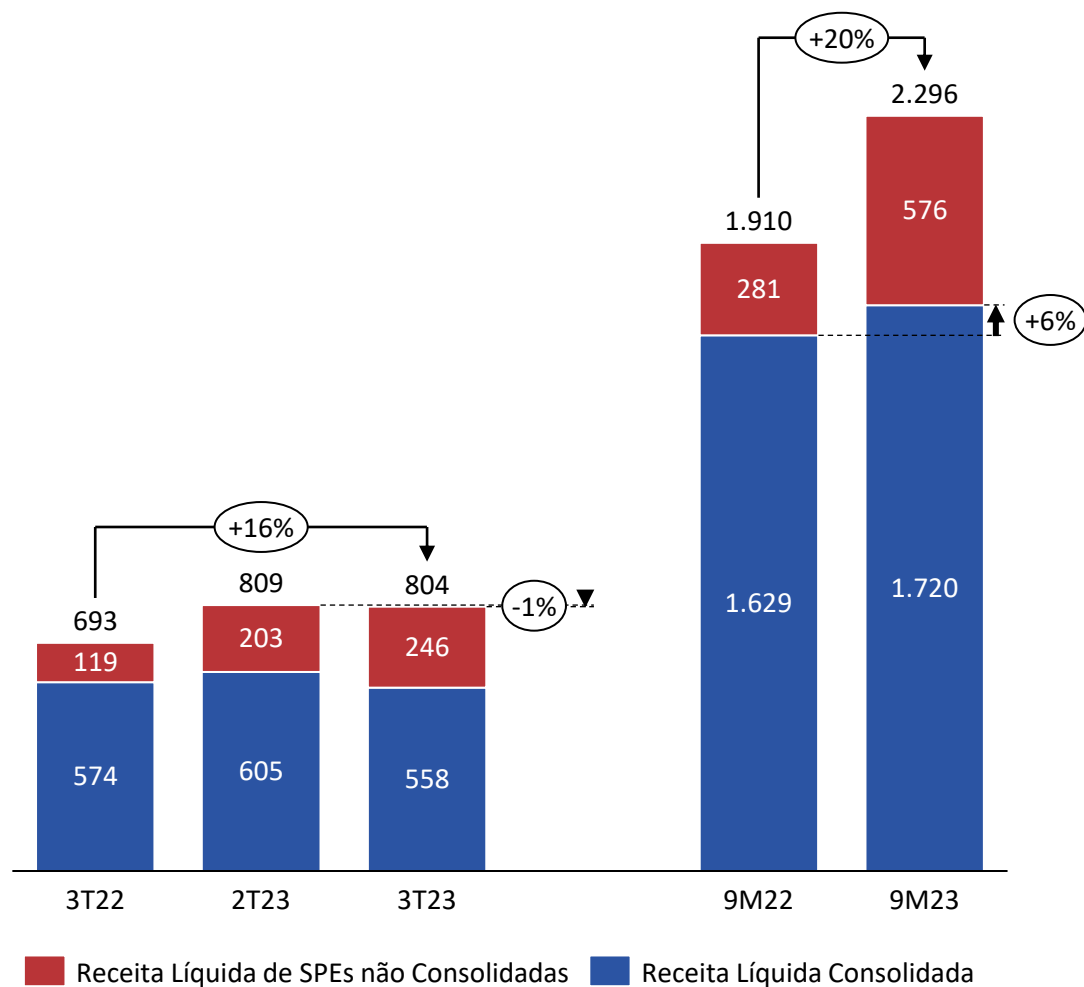


Vendas Líquidas e VSO
(VGV 100% - R\$ milhões)



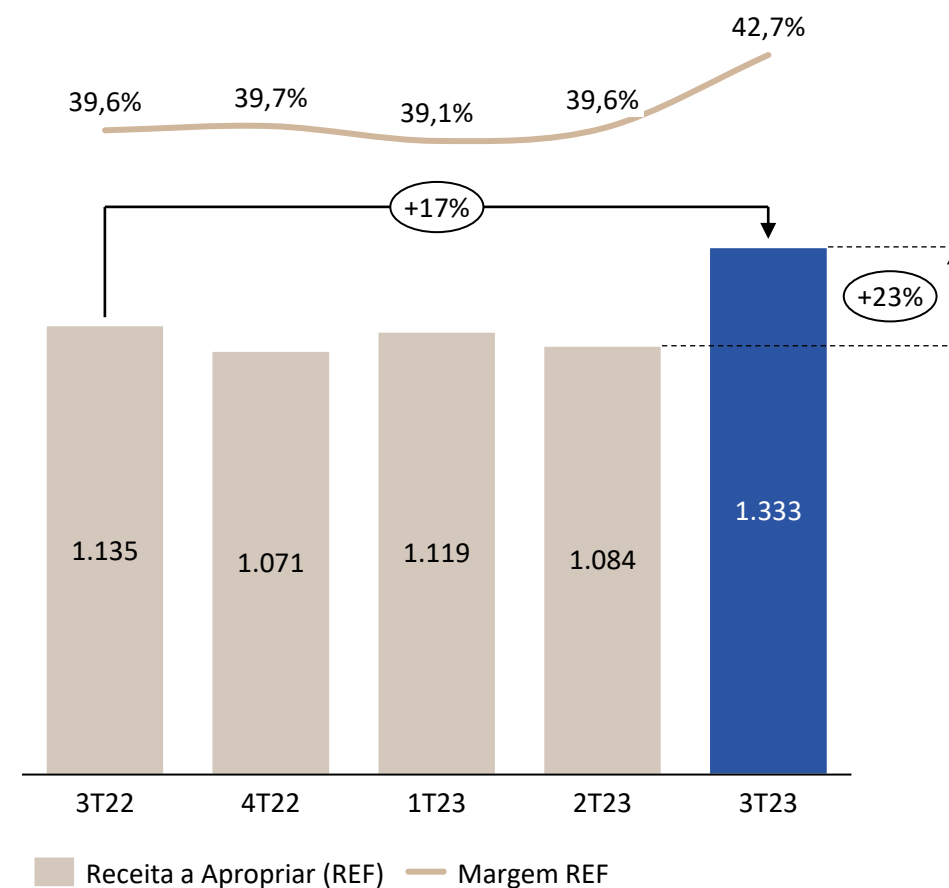
Receita Líquida Total¹

R\$ milhões



Receita a Apropriar e Margem REF

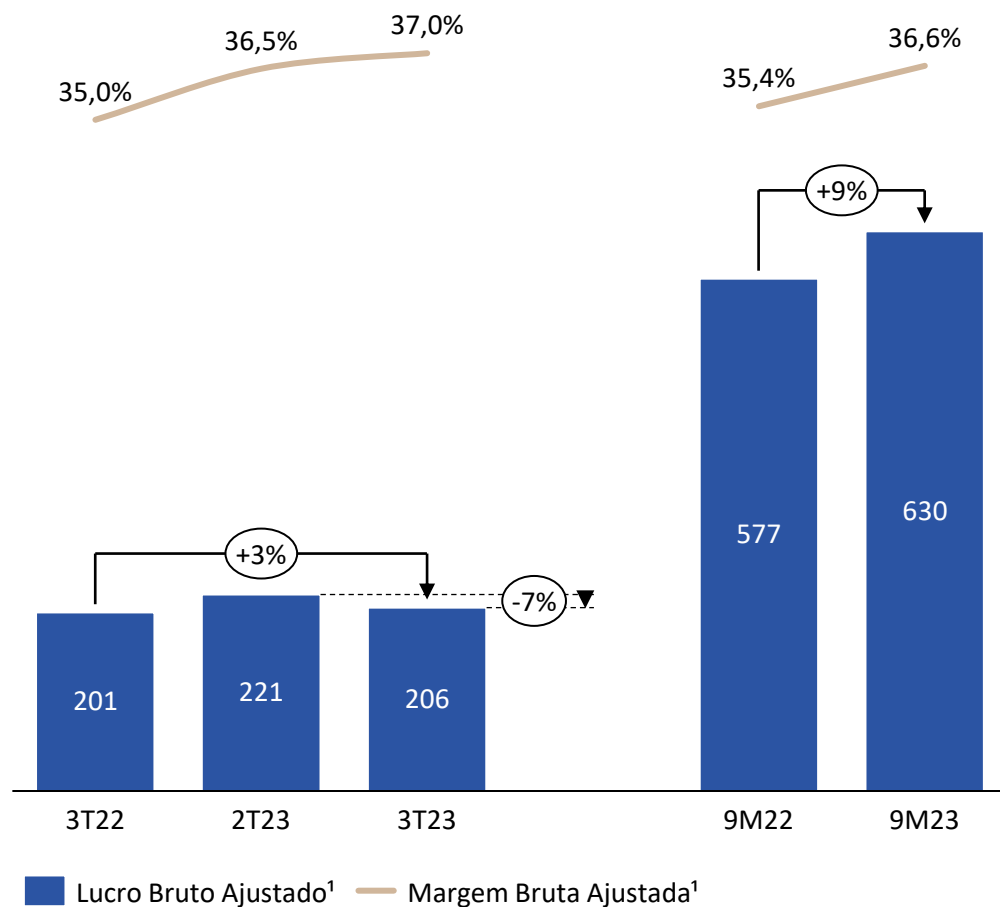
R\$ milhões e %



(1) Receita Líquida Total: ajuste incluindo a receita líquida de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

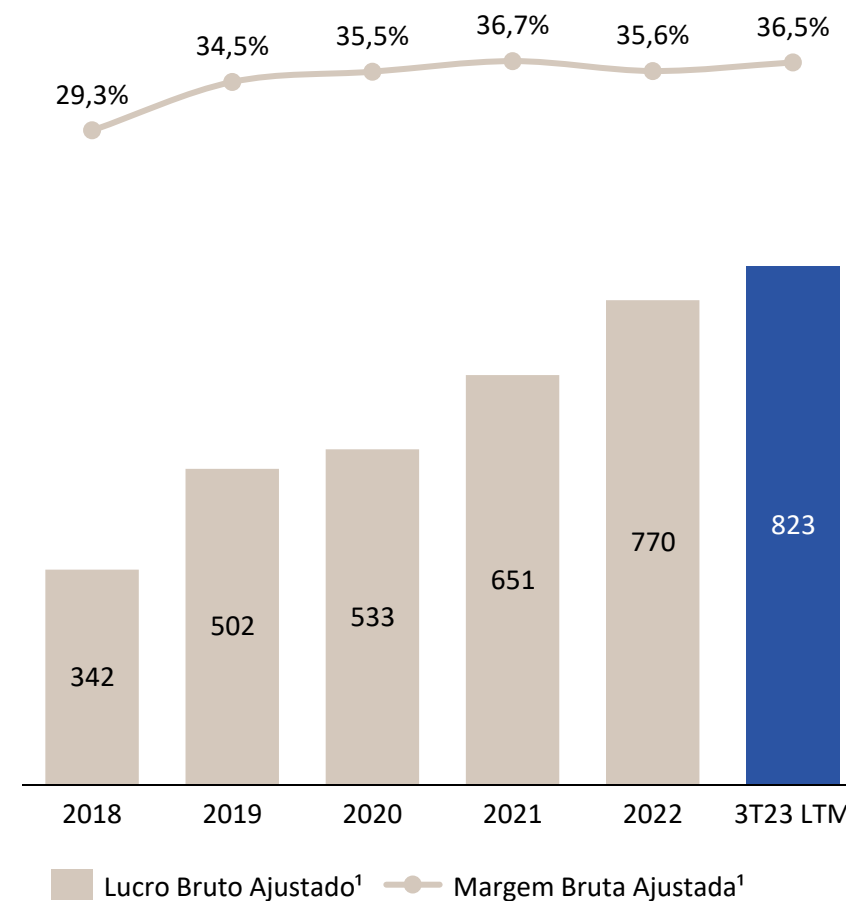
Lucro Bruto Ajustado¹

R\$ milhões e %



Evolução Margem Bruta Ajustada¹

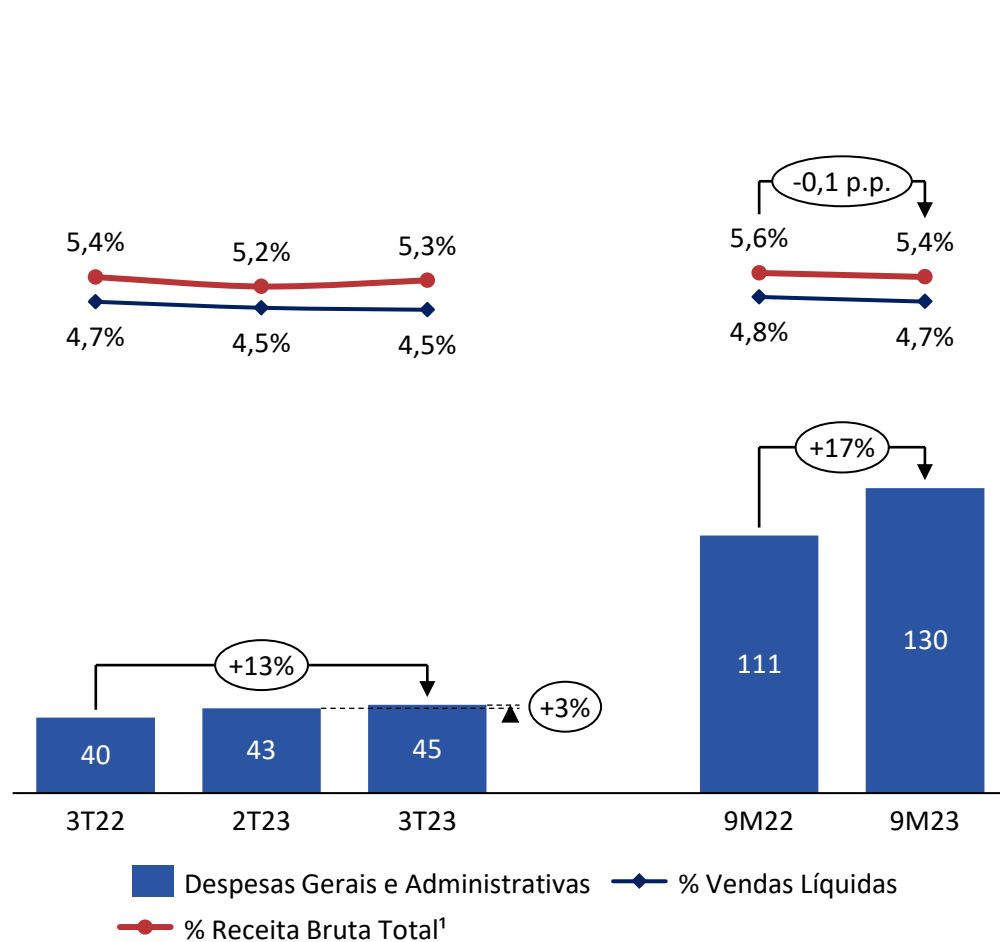
R\$ milhões e %



(1) Lucro Bruto e Margem Bruta ajustados: ajuste excluindo os juros capitalizados no custo.

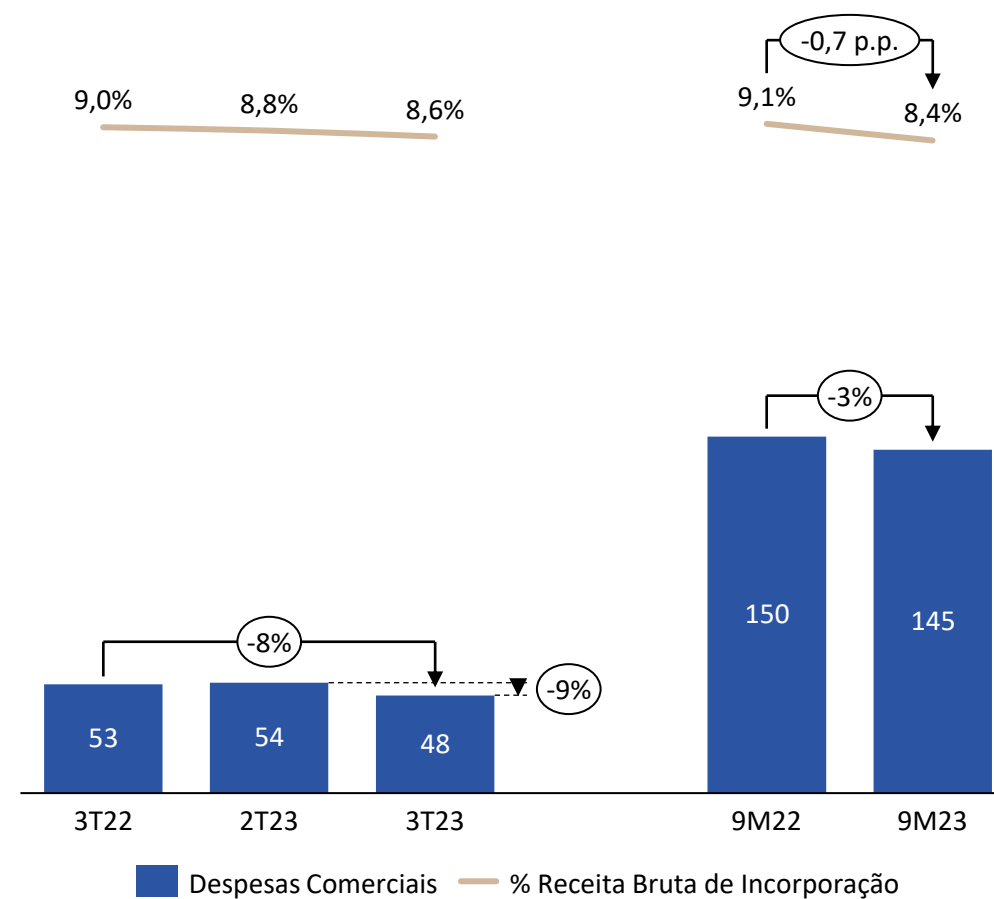
Despesas Gerais e Administrativas (G&A)

R\$ milhões e %



Despesas Comerciais

R\$ milhões e %



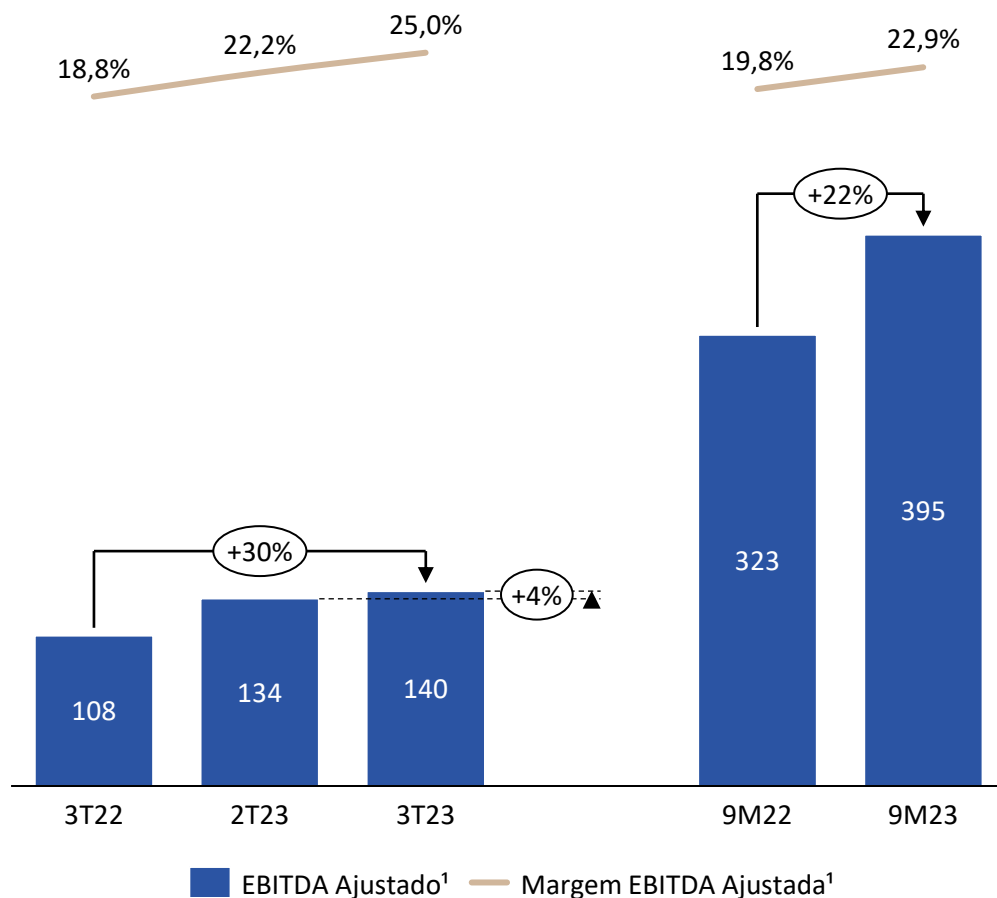
(1) Receita Bruta Total: ajuste incluindo a receita bruta de SPEs não consolidadas no resultado (controladas em conjunto ou não controladas).

Recorde de EBITDA e Margem EBITDA ajustada¹

DIRECIONAL

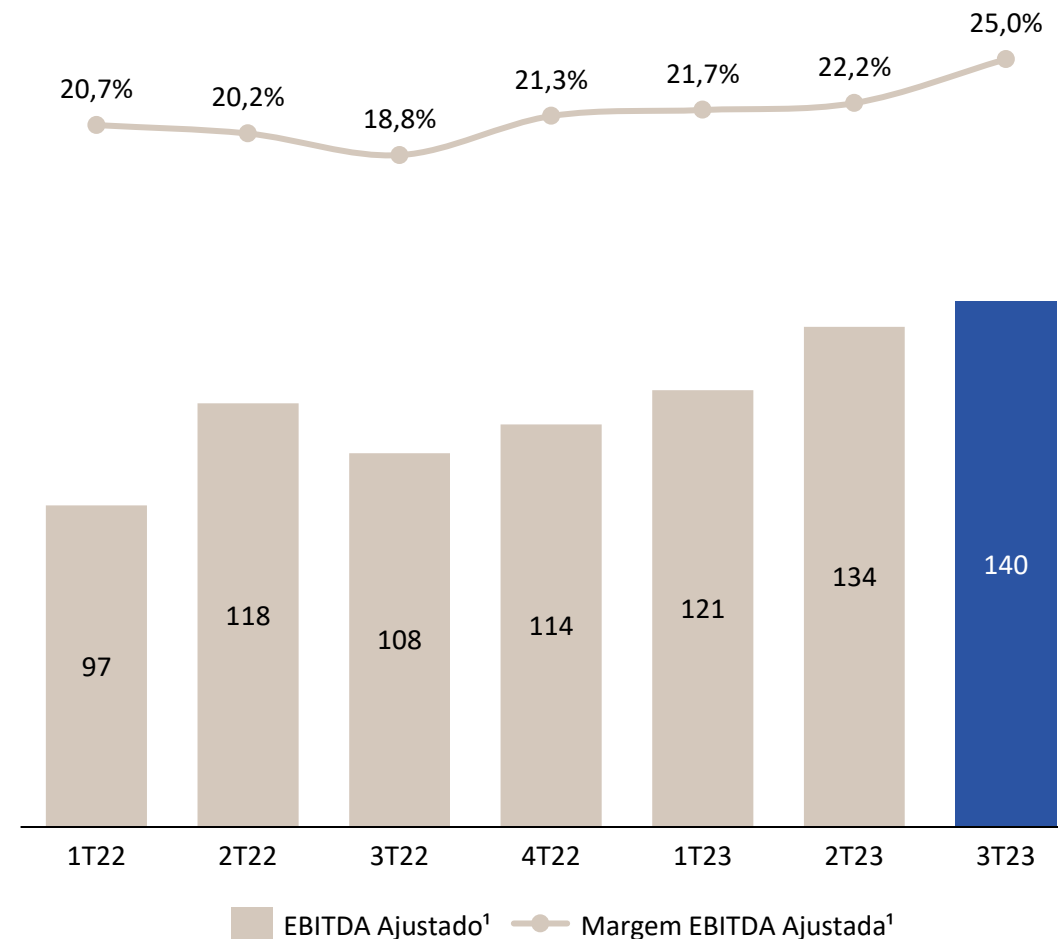
EBITDA Ajustado¹

R\$ milhões e %



Evolução Margem EBITDA Ajustada¹

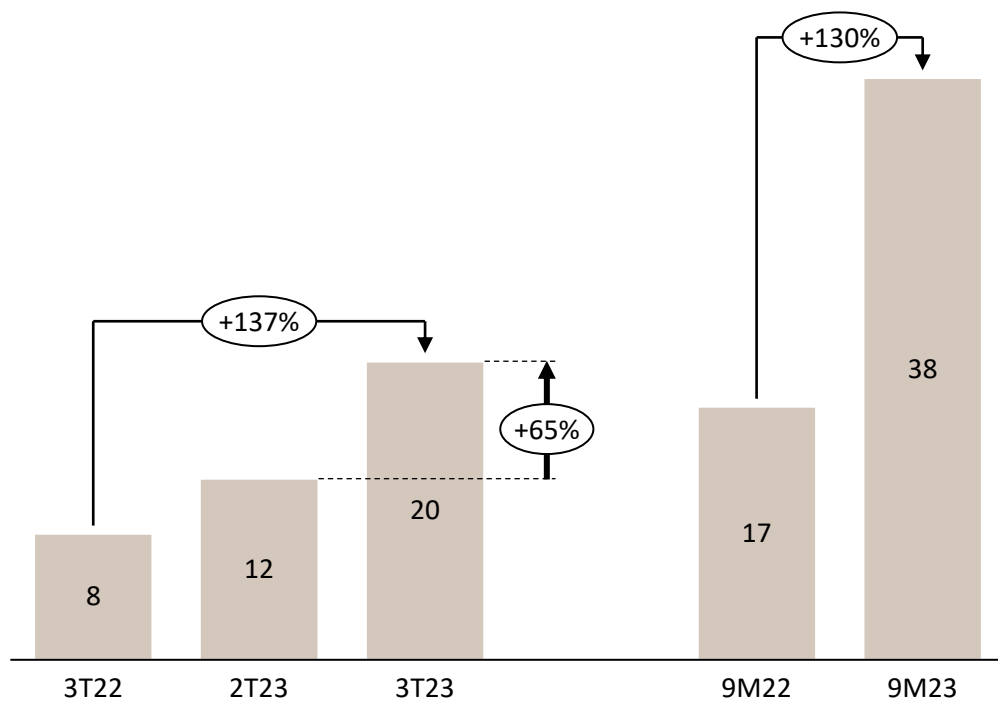
R\$ milhões e %



(1) EBITDA e Margem EBITDA ajustados: excluindo os juros capitalizados no custo e, no caso do 2T23, o resultado não recorrente de R\$ 28 milhões alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais".

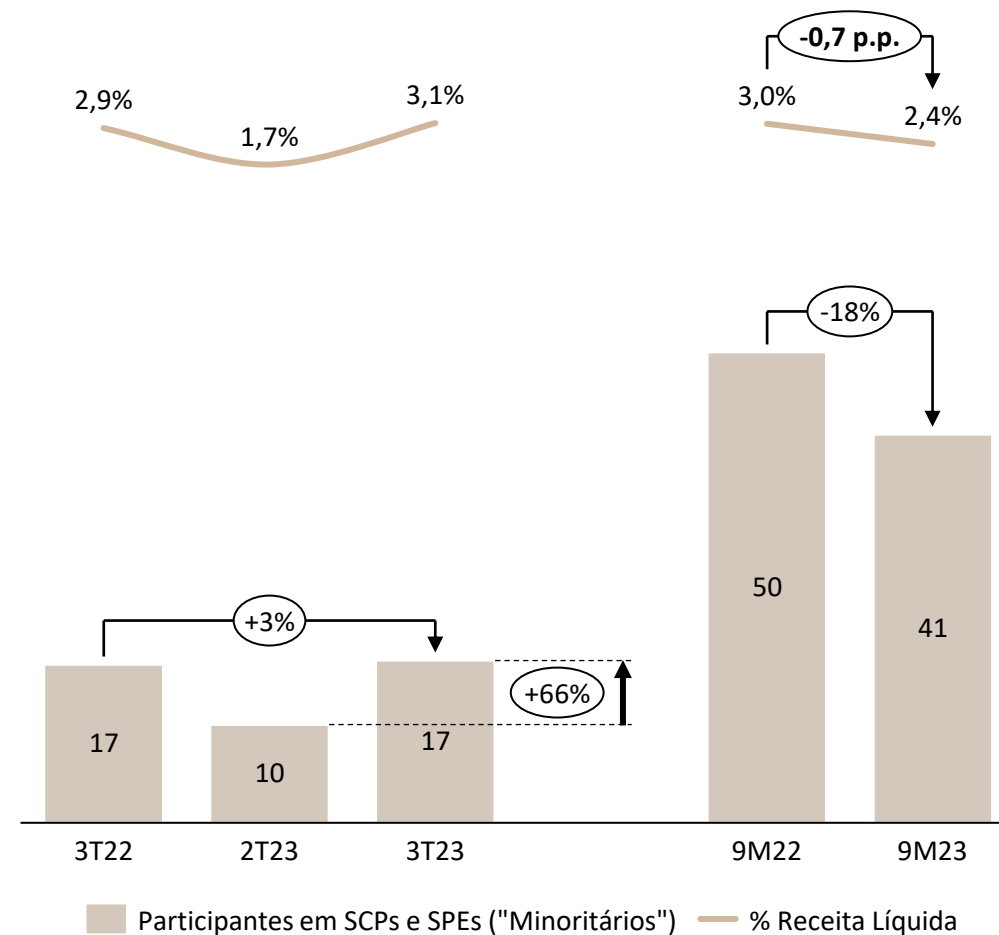
Resultado de Equivalência Patrimonial

R\$ milhões



Resultado dos Participantes em SCPs e SPEs ("Minoritários")

R\$ milhões e %

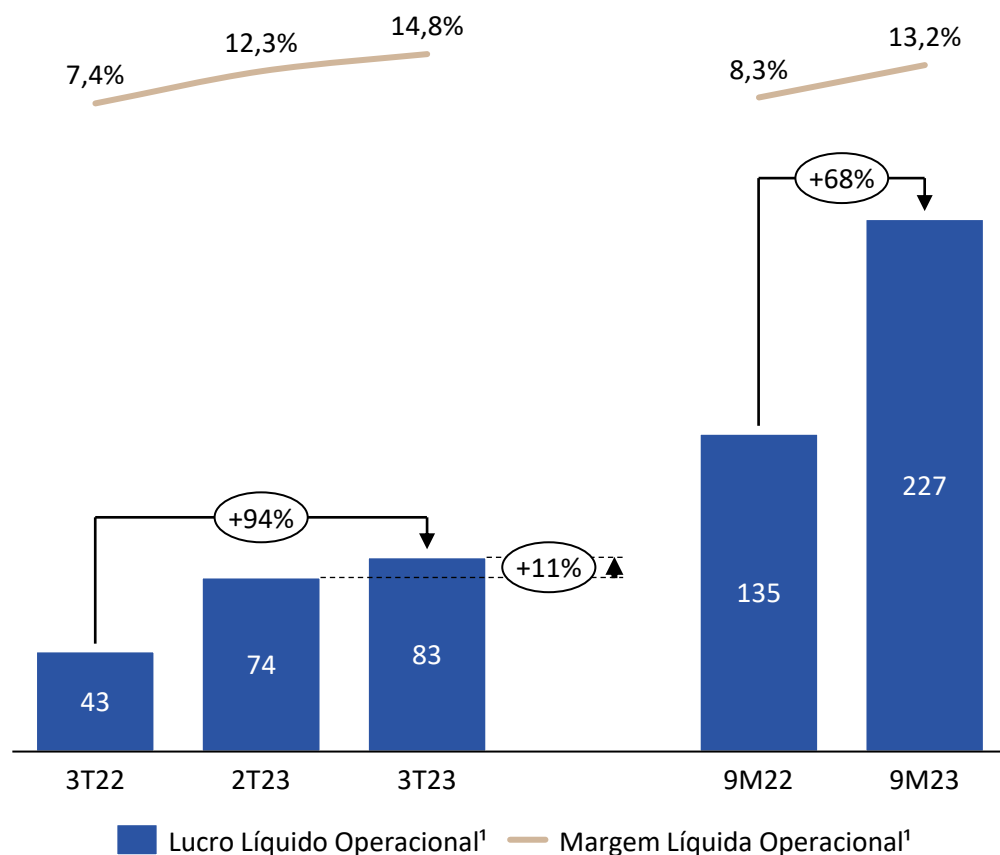


Crescimento de Lucro Líquido e Margem Líquida

DIRECIONAL

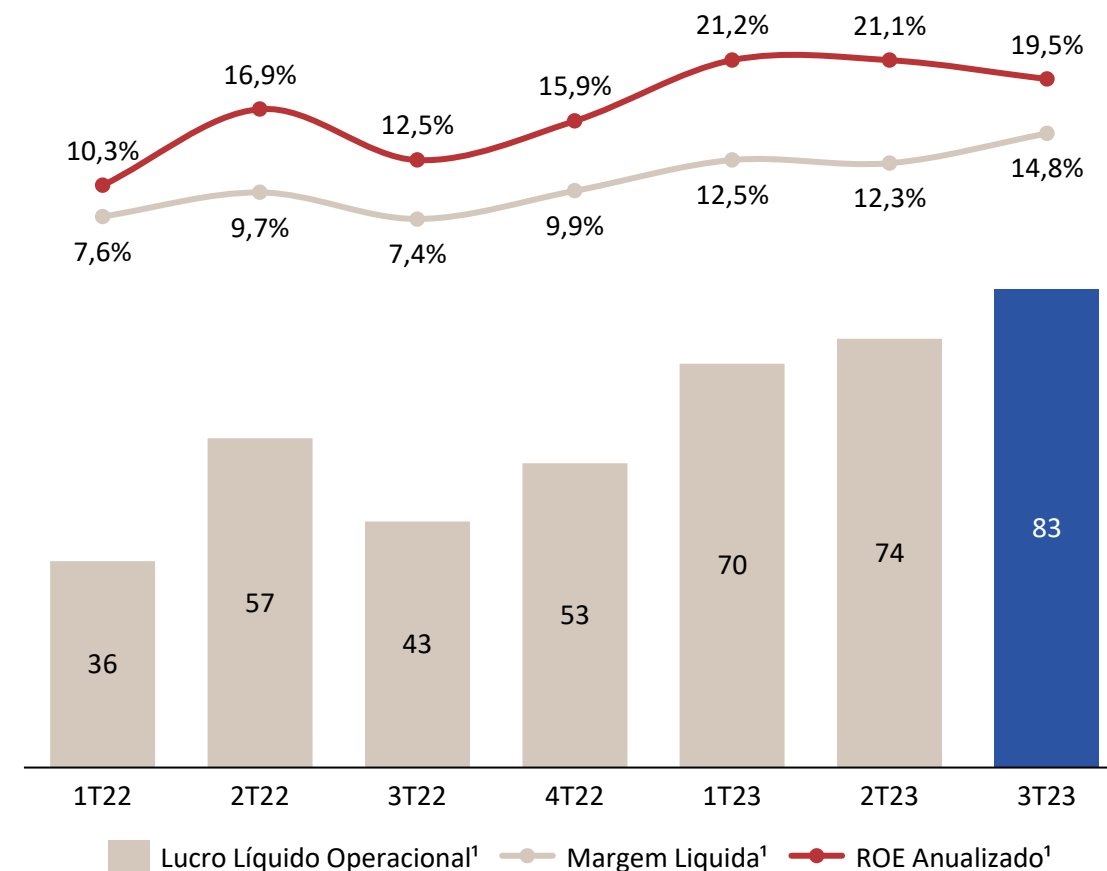
Lucro Líquido Operacional¹

R\$ milhões e %



Evolução Lucro Líquido Operacional¹

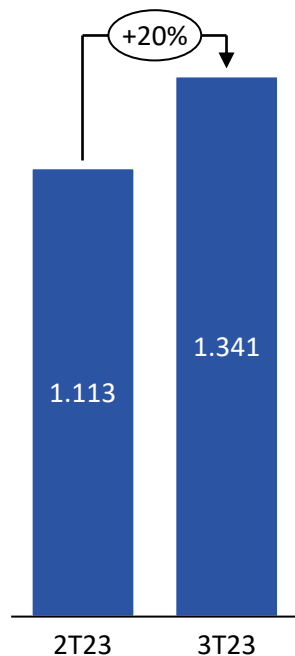
R\$ milhões e %



(1) Lucro Líquido Operacional: ajuste excluindo despesas não recorrentes com cessão de recebíveis, resultado de swap de ações e, no caso do 2T23, com resultado não recorrente de R\$ 28 milhões alocado na rubrica "Outras Receitas e Despesas Operacionais".

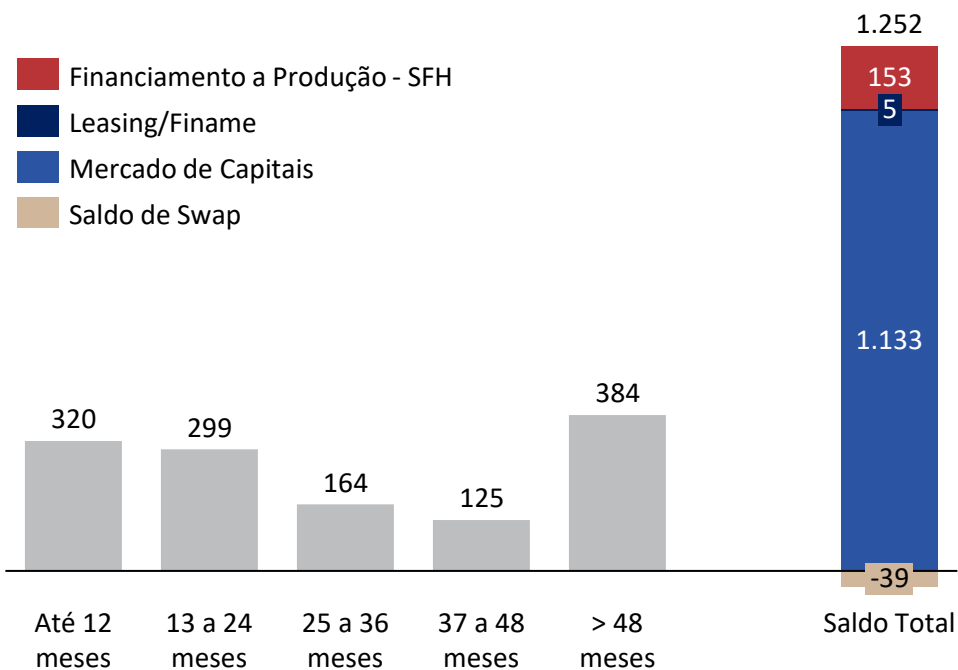
Evolução do Caixa

R\$ milhões



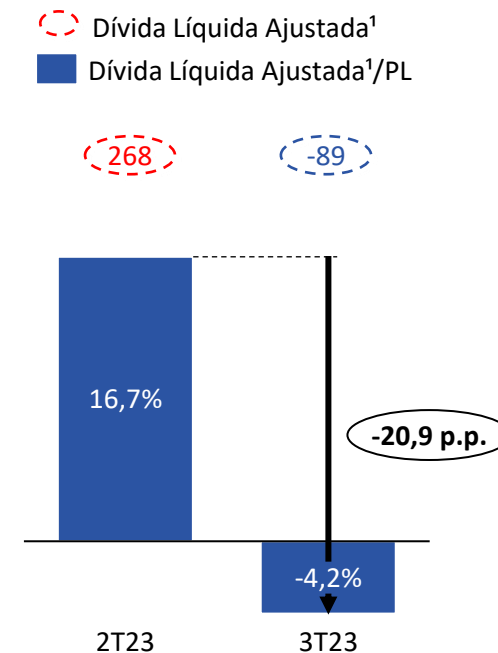
Cronograma de Amortização da Dívida

R\$ milhões



Dívida Líquida e Índice de Alavancagem

R\$ milhões e %



- Após *follow-on*, Grupo Direcional encerrou o 3T23 aplicador líquido em R\$ 89 milhões.
- Índice de alavancagem negativo: Dívida Líquida Ajustada¹/PL de -4,2% no encerramento do período.

brAAA
S&P Global
Ratings

(1) Dívida Líquida Ajustada: ajuste por saldo de contratos de operações de swap de juros.

Declarações contidas neste comunicado relativas às perspectivas dos negócios, projeções de resultados operacionais e financeiros e referências ao potencial de crescimento da Companhia constituem meras previsões e foram baseadas nas expectativas e estimativas da Administração em relação ao desempenho futuro da Direcional. Embora a Companhia acredite que tais previsões sejam baseadas em suposições razoáveis, ela não assegura que elas sejam alcançadas. As expectativas e estimativas que baseiam as perspectivas futuras da Companhia dependem em grande parte do comportamento do mercado, da situação econômica e política do Brasil, do nível de crédito disponível, de regulamentações governamentais existentes e futuras e do desempenho geral da economia mundial e, portanto, estão sujeitas a mudanças que fogem ao controle da Companhia e de sua Administração.

Equipe de RI

www.direcional.com.br/ri
ri@direcional.com.br

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

DIRR
B3 LISTED NM

IBRX100 B3	IMOB B3	SMLL B3	INDX B3	ICON B3
IGC-NM B3	IGC B3	IGCT B3	IDIV B3	ITAG B3



Corporate Presentation 3Q23



Reference shareholders
actively engaged and with solid
track-record in the sector



Successful repositioning
and liability management
processes



Verticalized business model
with **streamlined** production
process



Strong geographic presence in
underpenetrated, high potential
markets



Expertise with
large construction sites



Rigorous cost control enabling
high margins



More than **150,000 units** delivered throughout the
country since 2009



More than **400 projects** launched since 2009



BRL 4.5 billion in Launches in 3Q23 LTM¹



BRL 3.5 billion in Net Sales in 3Q23 LTM¹



Low financial leverage profile: at the end of 3Q23, net
cash position of **BRL 89 million**

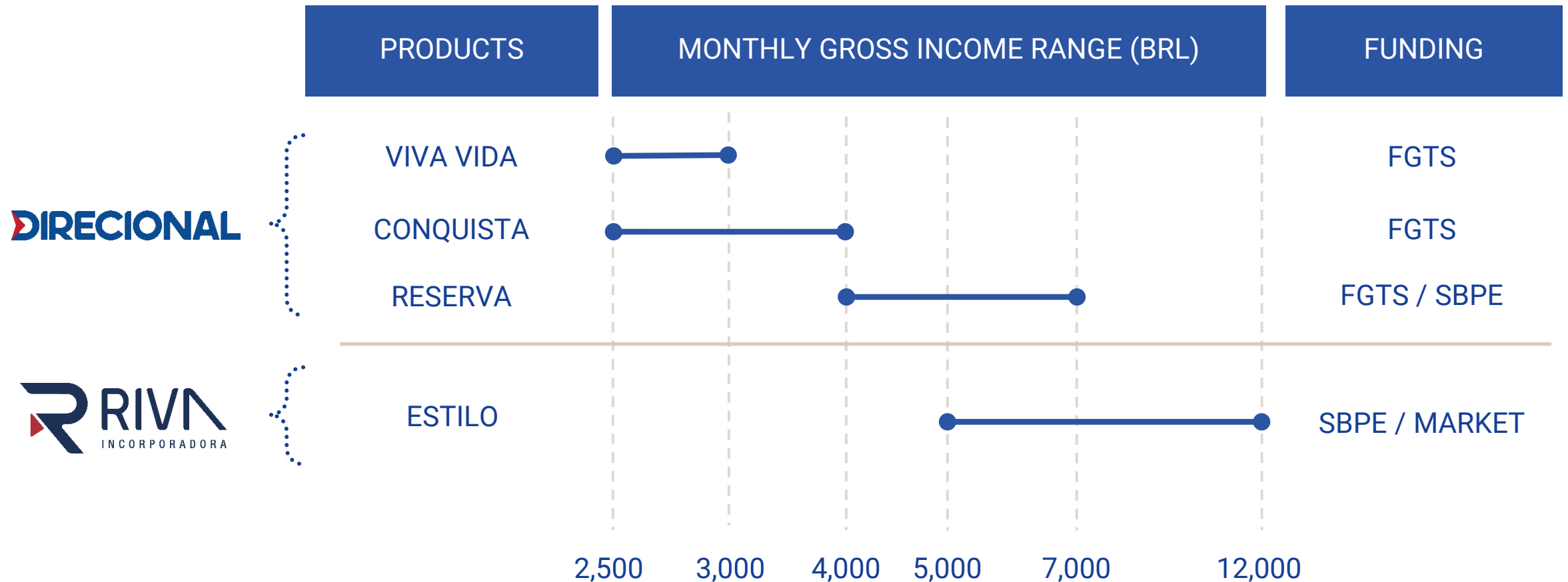


Rating **brAAA** by S&P Global Ratings, with stable
outlook

Operational focus

DIRECIONAL

Direcional is a platform capable of operating very well in the low-income and mid-income segments



Changes on *Minha Casa, Minha Vida* Program

DIRECIONAL

Changes on MCMV could be transformational for the industry, benefiting the most the regions where Direcional has more relevance

MCMV in numbers



~**BRL 100 billion** amount transferred by the Federal Government, the highest ever recorded (2023)



Goal to contract **2 million** housing units by 2026



4.8 million families benefited since 2009



BRL 725 billion in credit granted with funds from FGTS since 2009

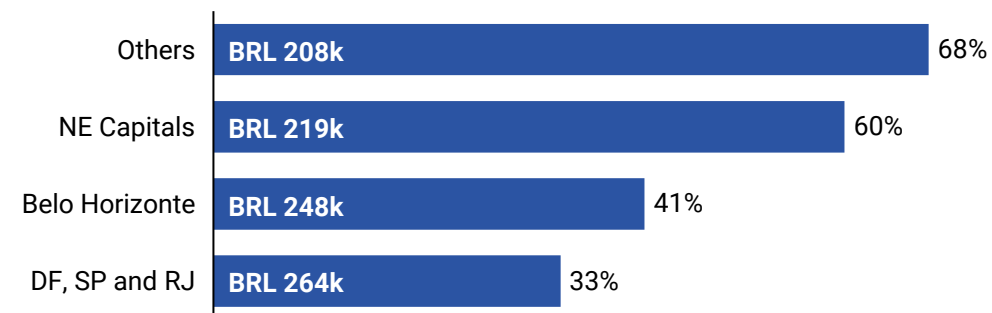


Up to BRL 55k subsidy¹ for MCMV beneficiaries, revised from BRL 47.5k (+16%)

Income			Interest Rate	
Group	Income Range (Before)	Income Range (New)	S, SE, CW	N, NE
Range 1	Up to BRL 2,400	Up to BRL 2,000	4.25%	4.00% ↓
		Up to BRL 2,640 ↑	4.50%	4.25% ↓
Range 2	Up to BRL 3,000	Up to BRL 3,200 ↑	5.00%	4.75% ↓
	Up to BRL 3,700	Up to BRL 3,800 ↑	5.50%	
Range 3	Up to BRL 4,400	Up to BRL 4,400	6.50%	
	Up to BRL 8,000	Up to BRL 8,000	7.66%	

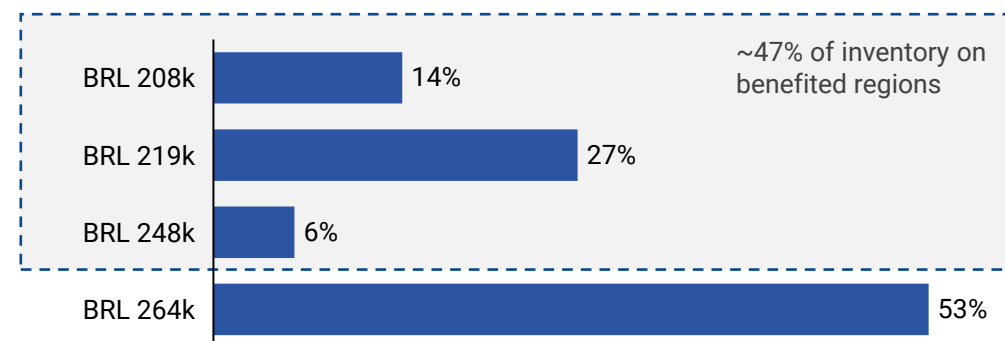
Unit cap price per region and the respective approved increase²

BRL and %



Inventory per cap price (3T23)

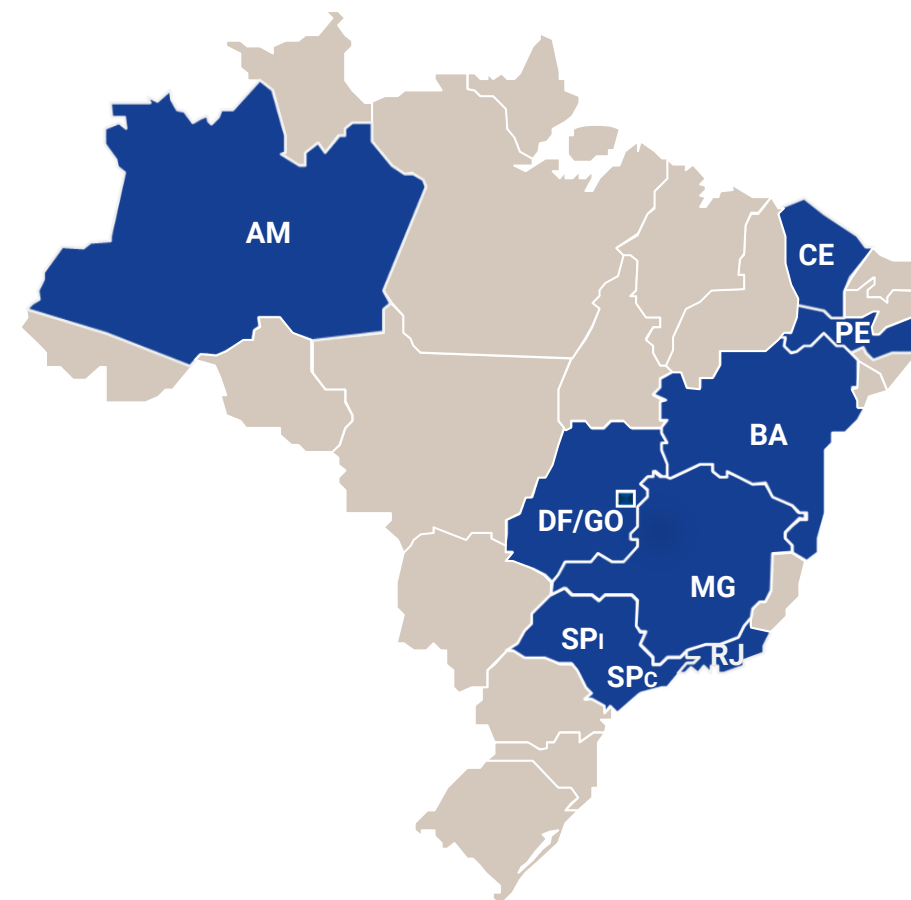
%



Diversified geographic operation, with low dependence on cities with great competition

- 3 leadership regions
- 9 large metropolitan regions
(focus on strategic regions with favorable market and MCMV conditions)

STATE	PRESENCE BY COMPANY¹	
AM		
BA		
CE		
DF/GO		
MG		
PE		
RJ		
SPC		
SPI		



(1) Direcional does not consider its geographic presence in the states where the land is being demobilized (ES, PA and RO).

Direcional Group has a consistent attention to its cash management. At the end of 3Q23, 83% of its current landbank shall be paid through swaps.

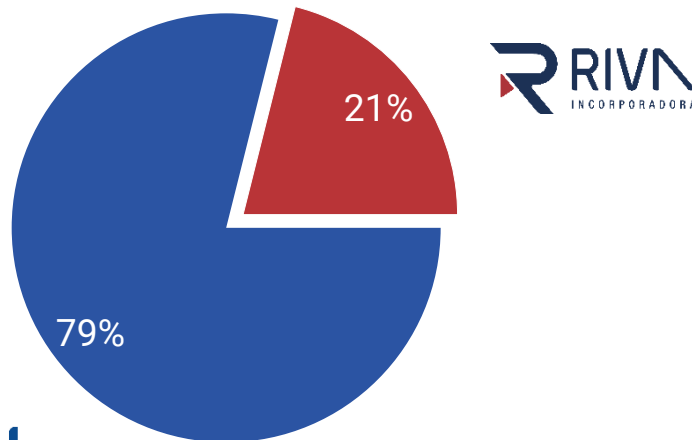
This acquisition strategy is very efficient in reducing the impact on the Company's cash flow.

Direcional's landbank is suitable for all low-income brackets as well as for Riva products.

With land plots acquired under favorable conditions during the recession period, Direcional ended 3Q23 with a PSV of BRL 35.8 billion in its landbank.

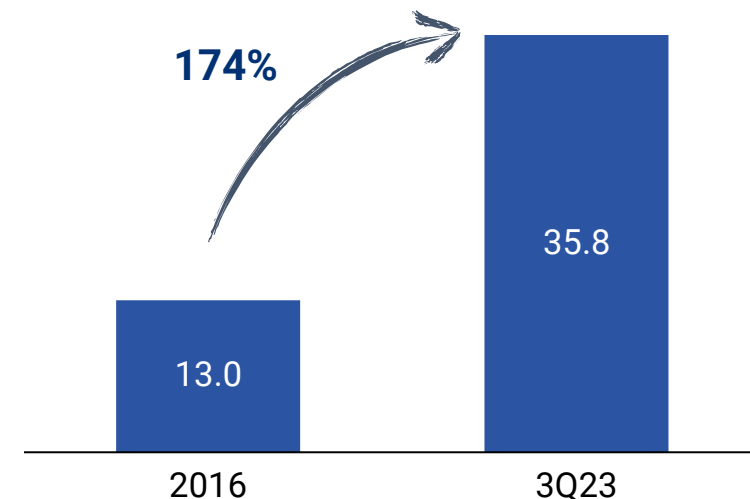
This amount allows Direcional to efficiently develop projects in the low-income and middle-income segments, enabling the execution of its mid-term and long-term planning.

Landbank Breakdown¹
PSV 100% - 3Q23



DIRECIONAL

Landbank Evolution
PSV 100% - BRL billion



(1) Direcional does not consider its geographic presence in the states where the land is being demobilized (ES, PA and RO).

Corporate reorganization capable of freeing up value

DIRECIONAL

LOW INCOME SEGMENT

DIRECIONAL

Standardized products

Horizontal buildings

Projects planned for greater efficiency in terms of condominium costs

Located in developing regions

DISTINCTIVE SALES PROCESSES

DISTINCTIVE LAND ACQUISITION STRATEGY

CASH COW PROFILE

Product Highlights

Company and Sector Highlights

MID-LOW INCOME SEGMENT

RIVA
INCORPORADORA

Industrialized construction in the middle-income segment

Vertical buildings

Full leisure facilities

Premium location

MORE EXPERIENCED SALES TEAM NEEDED FOR MID-INCOME CUSTOMERS

FOR FAMILIES WITH INCOME BETWEEN BRL 5,000 AND BRL 12,000

GROWTH PROFILE

Business model focused on high asset turnover and low cash exposure translates into low risk

LANDBANK ACQUISITION THROUGH SWAPS



83% of total landbank costs paid through swaps

Lower cash exposure until launch

Landowner as a “revenue partner”, receiving according to the cash inflow of the project

SALES TEAM



Exclusive sales team, segmented by product

Strategic partnerships with local brokers and customized own sales stands

Own structure was responsible for ~69% of total sales in 2022

CLIENTS FINANCING BEFORE THE CONSTRUCTION



Clients financing during the sale of the project

Lower cash impact and absence of cancellation risk

Shorter and more efficient cash cycle

INDUSTRIALIZED CONSTRUCTION



Industrialized process with aluminum molds and concrete walls

Construction of buildings with 40 apartments in 45 days using aluminum molds

Remarkable track record of high quality, cost control and on-time delivery



Operational and Financial Highlights

3Q23 Highlights



Launches

BRL 1.4 billion
(+18% vs. 3Q22)



Net Sales

BRL 1.0 billion
(+19% vs. 3Q22)



Total Net Revenue¹

BRL 804 million
(+16% vs. 3Q22)



Gross Margin²

37.0%
(+2.0 p.p. vs. 3Q22)



Net Income³

BRL 83 million
(+94% vs. 3Q22)



Annualized ROE³

20%
(+7.0 p.p. vs. 3Q22)



Backlog Revenue

BRL 1.3 billion
(+17% vs. 3Q22)

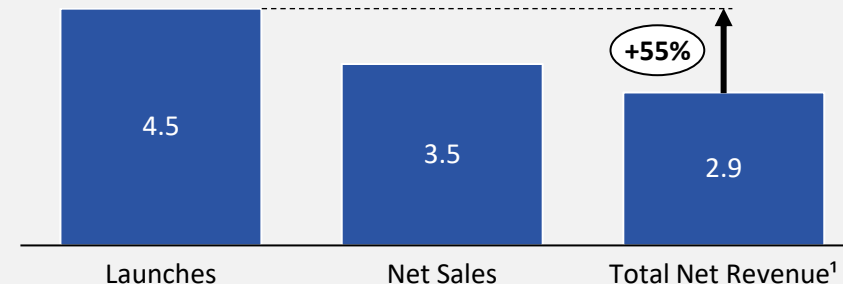


Backlog Margin

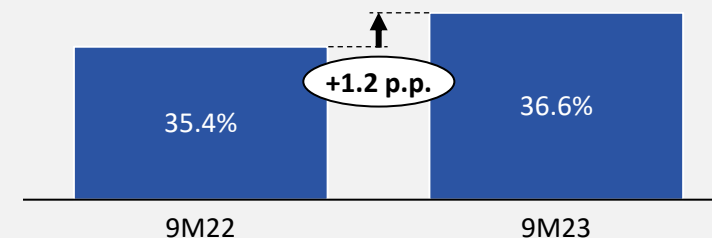
42.7%
(+3.0 p.p. vs. 3Q22)

Undertaken Growth

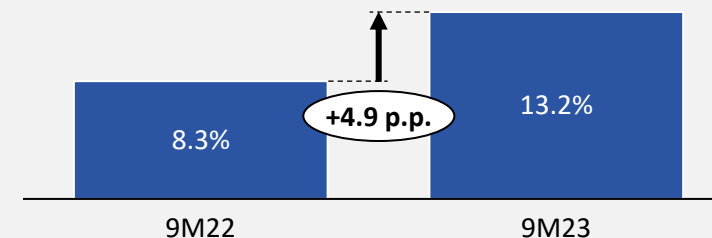
(3Q23 LTM - BRL billion)



Gross Margin Expansion²



Higher Profitability: Net Margin³

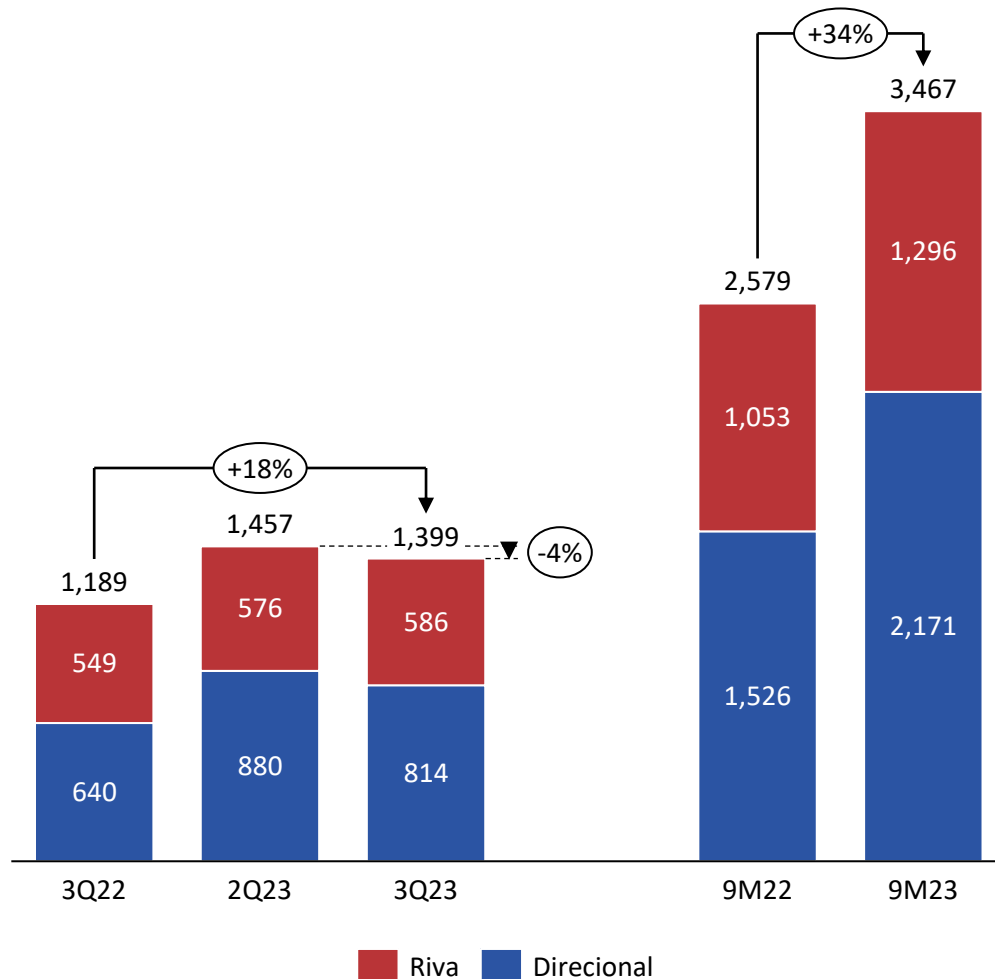


(1) Total Net Revenue: adjustment including Net Revenue from non-consolidated SPVs.

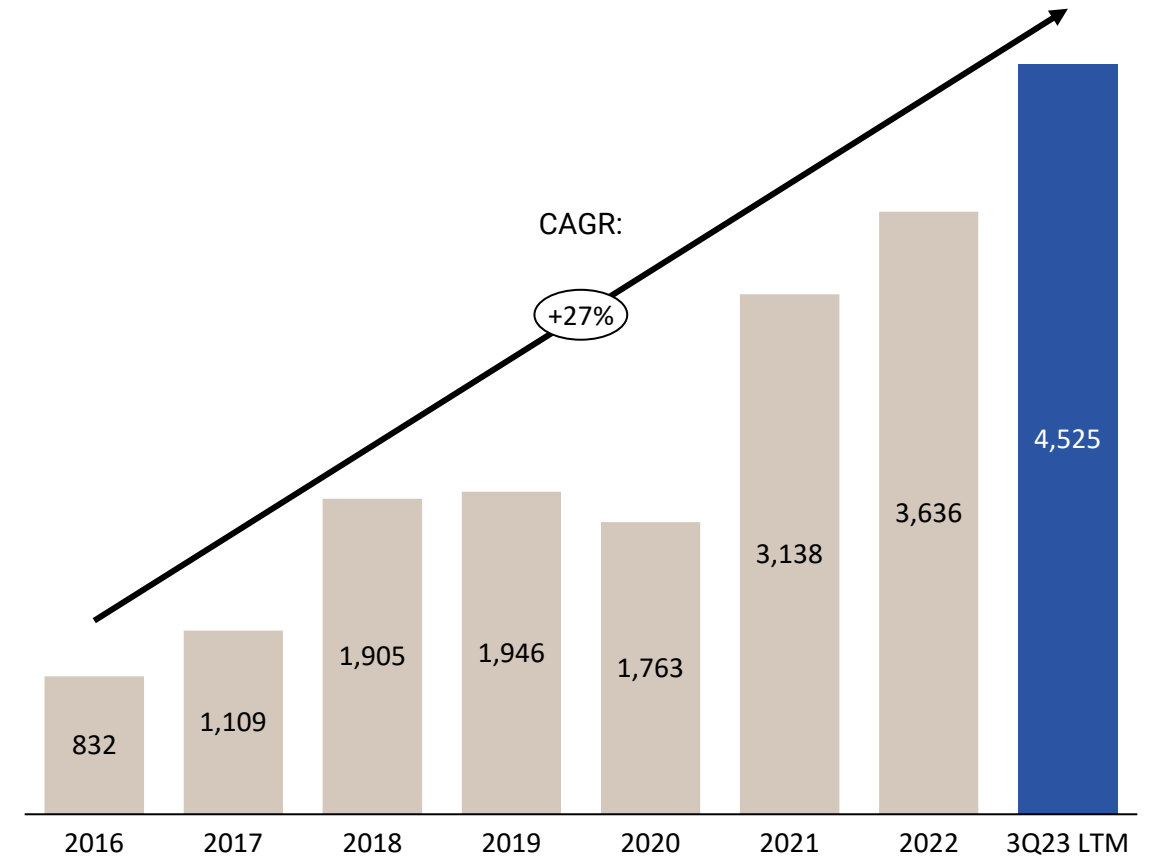
(2) Gross Margin: adjustment excluding interest capitalized in COGS.

(3) Net Income and Net Margin: adjustment excluding non-recurring expenses with sales of receivables and equity swap results.

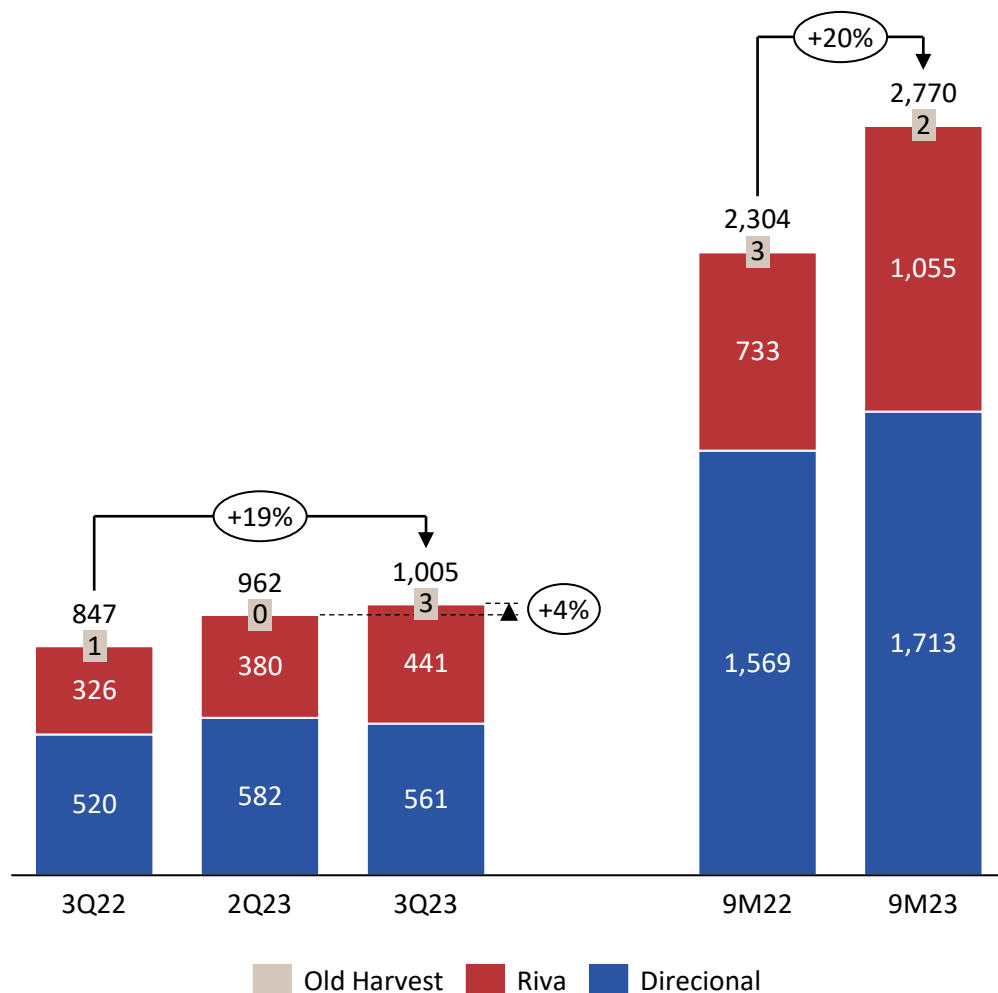
Launches
BRL million



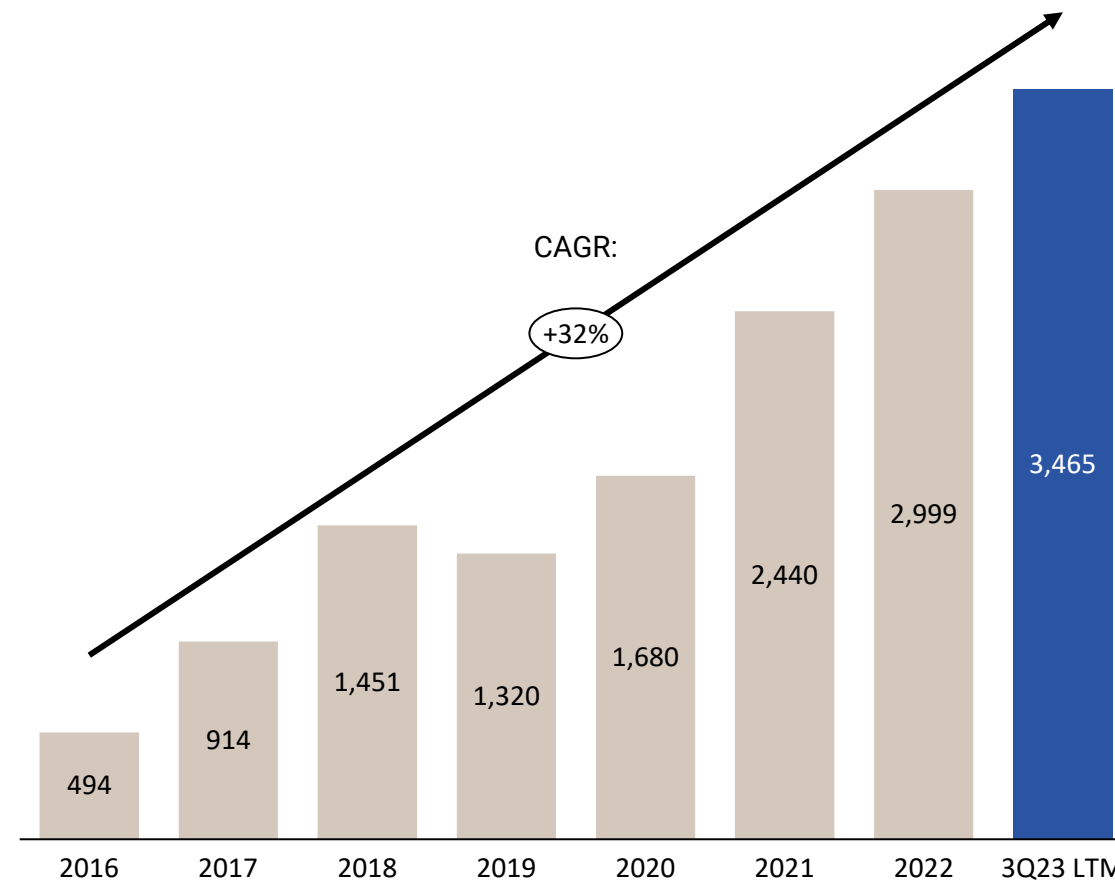
Launches Track Record
BRL million



Net Sales
BRL million



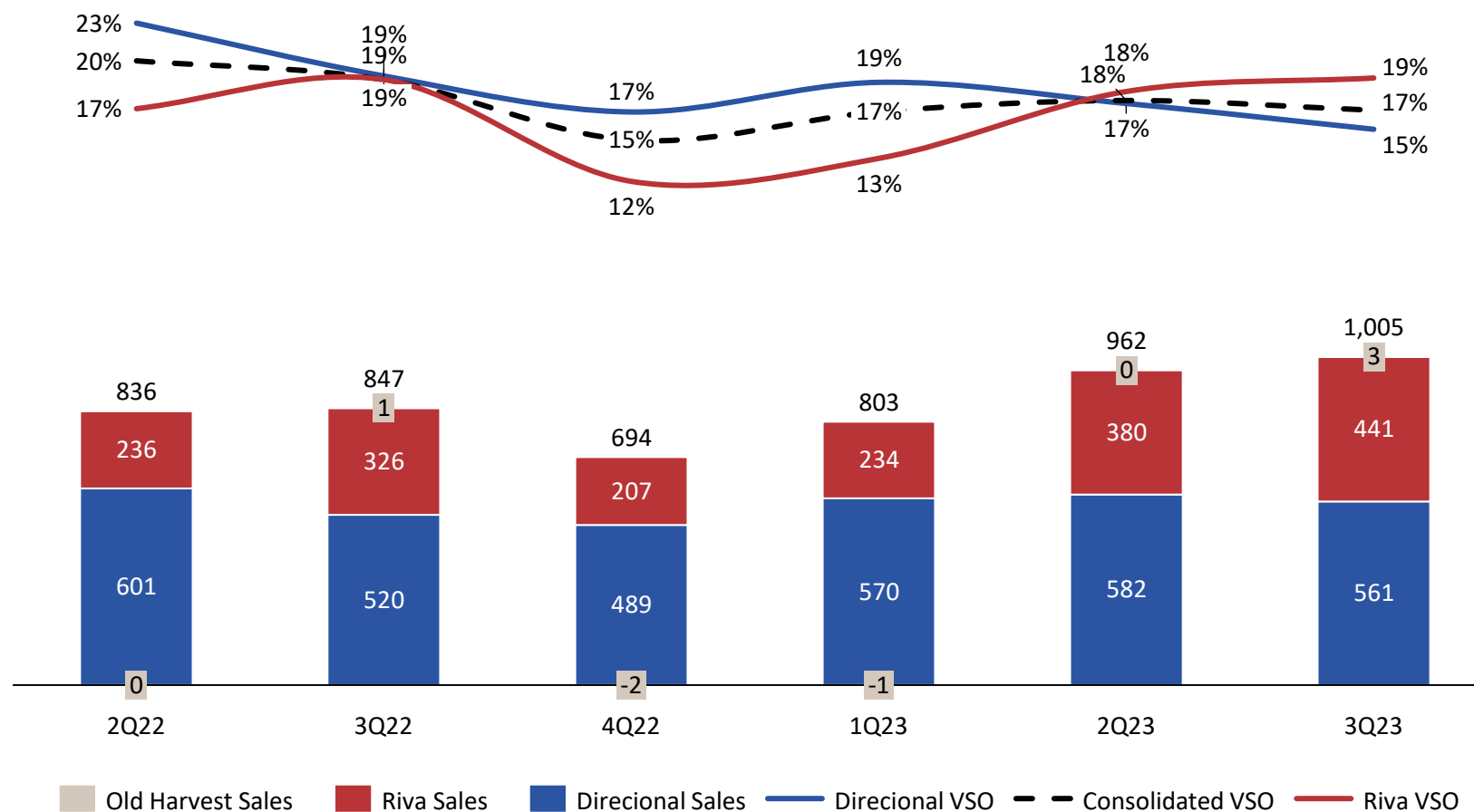
Net Sales Track Record
BRL million



Speed of Sales (VSO index)

DIRECIONAL

Net Sales and VSO
(PSV 100% - BRL million and %)

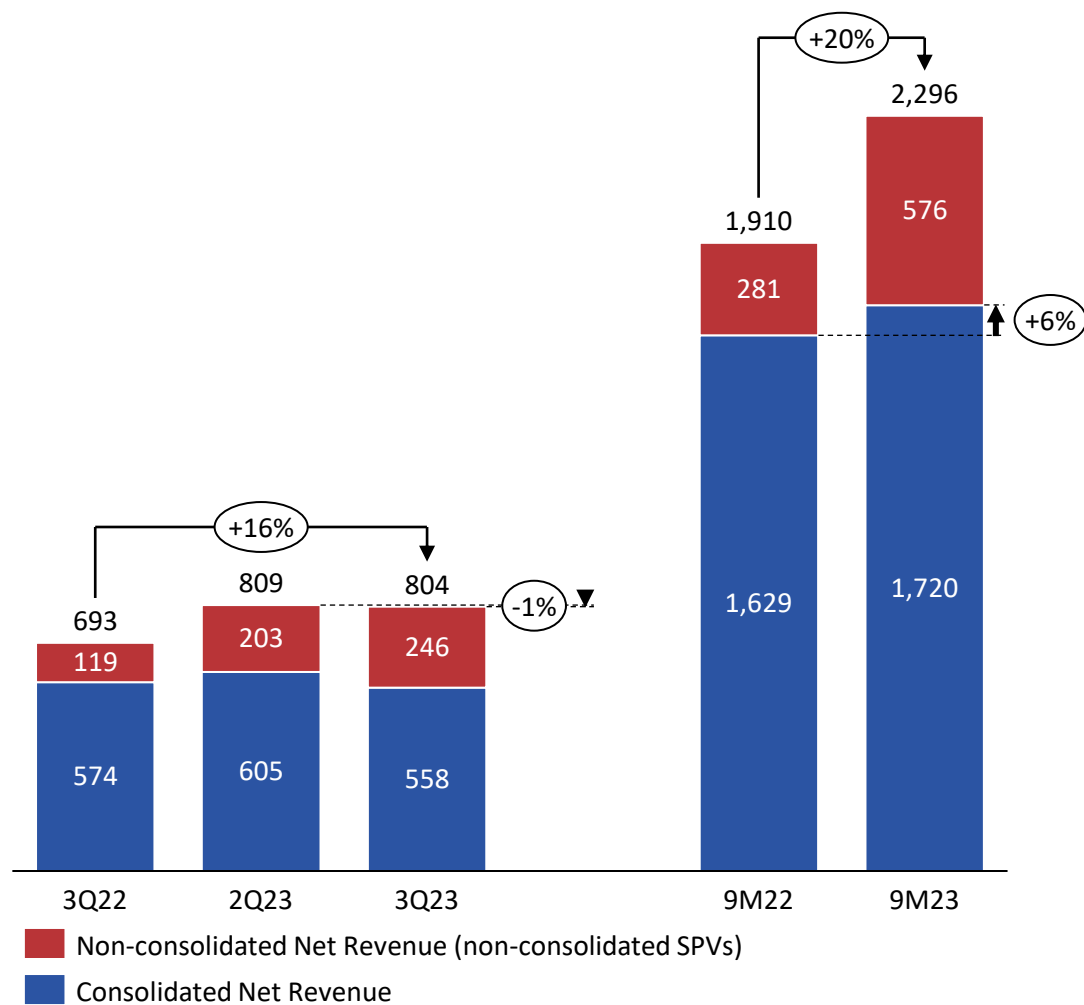


Net Revenue and Backlog Revenue growth

DIRECIONAL

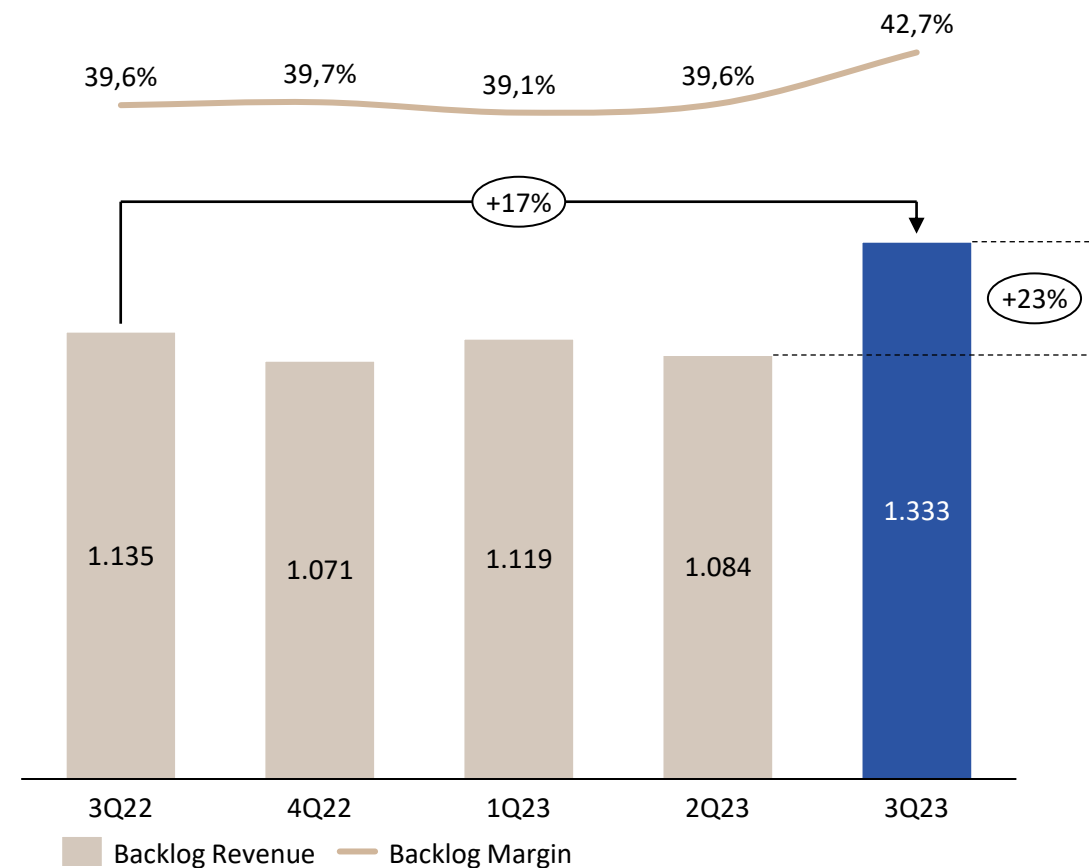
Total Net Revenue¹

BRL million



Backlog Revenue and Backlog Margin

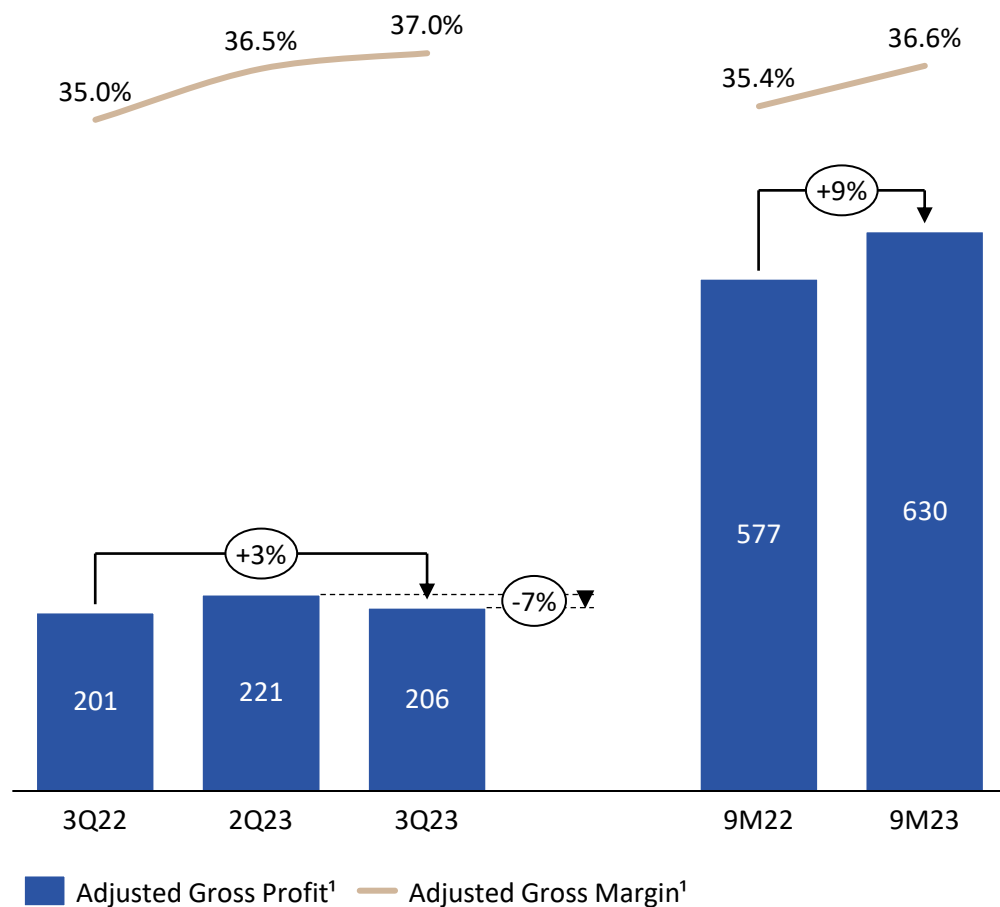
BRL million and %



(1) Total Net Revenue: adjustment including Net Revenue from non-consolidated SPVs.

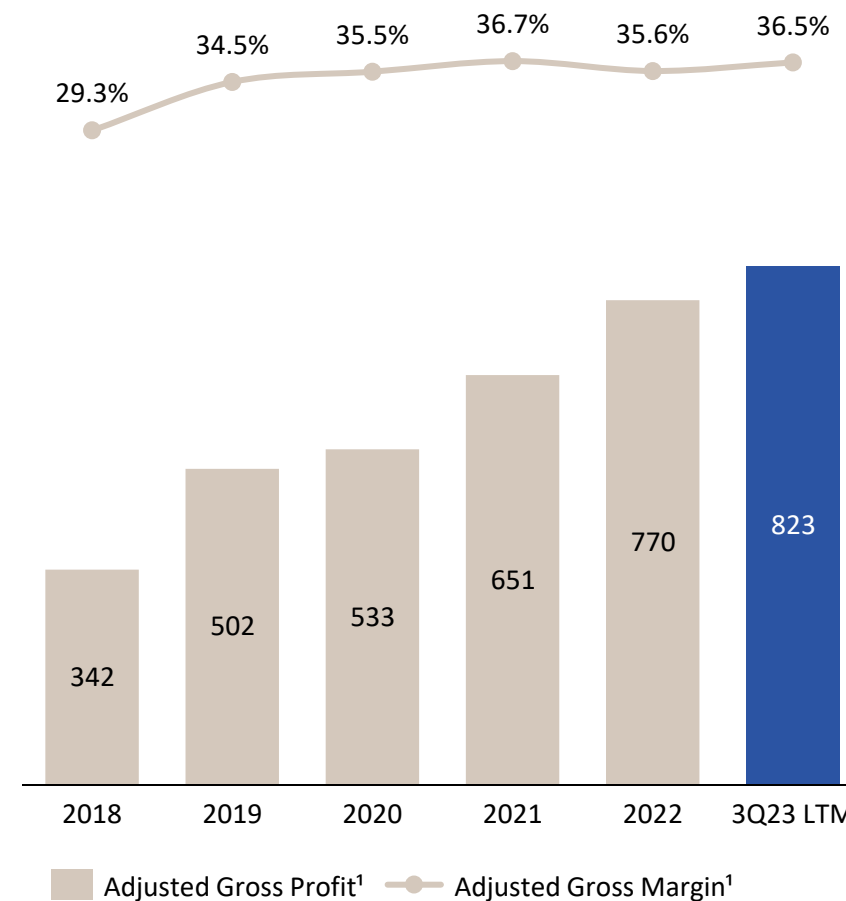
Adjusted Gross Profit¹

BRL million and %



Adjusted Gross Margin¹ Track Record

BRL million and %



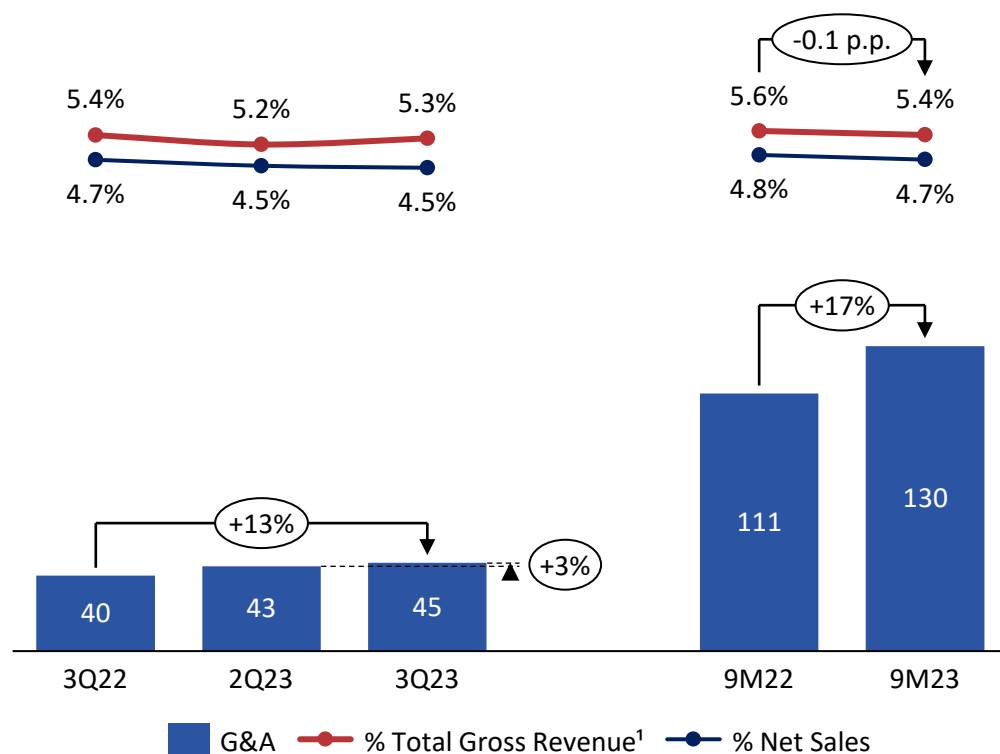
(1) Adjusted Gross Profit and Gross Margin: adjustment excluding interest capitalized in COGS.

SG&A: Dilution of expenses

DIRECIONAL

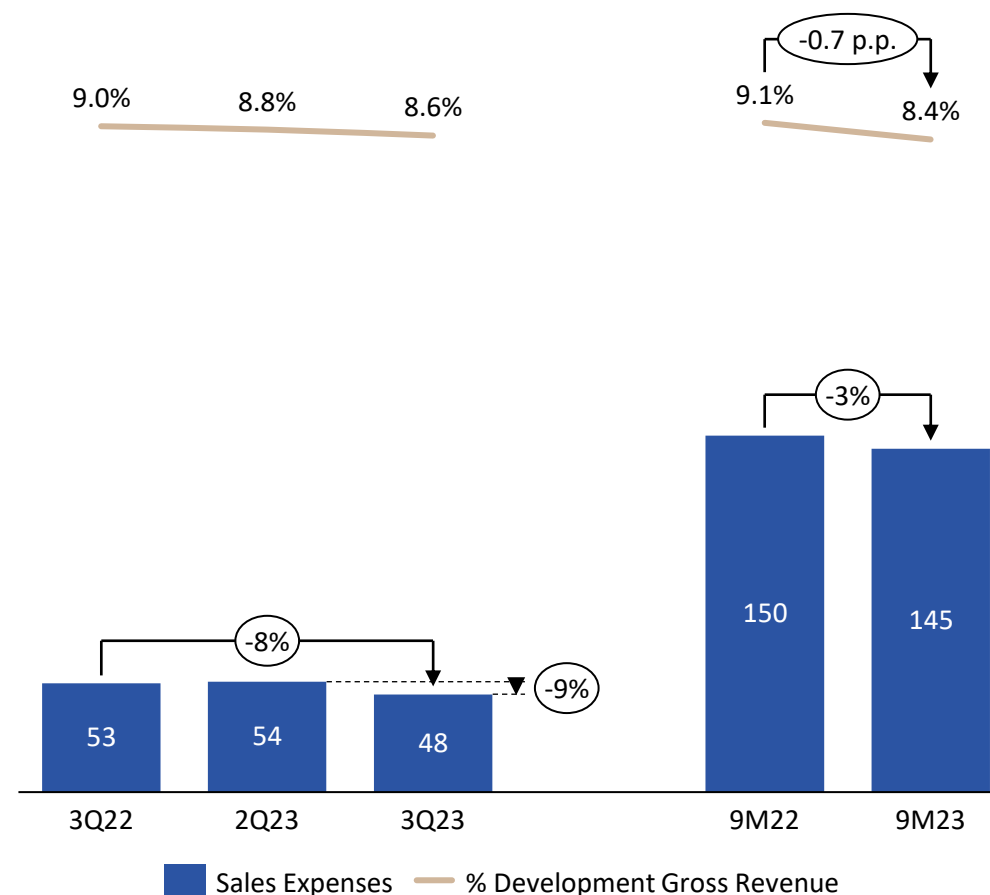
G&A

BRL million and %



Sales Expenses

BRL million and %



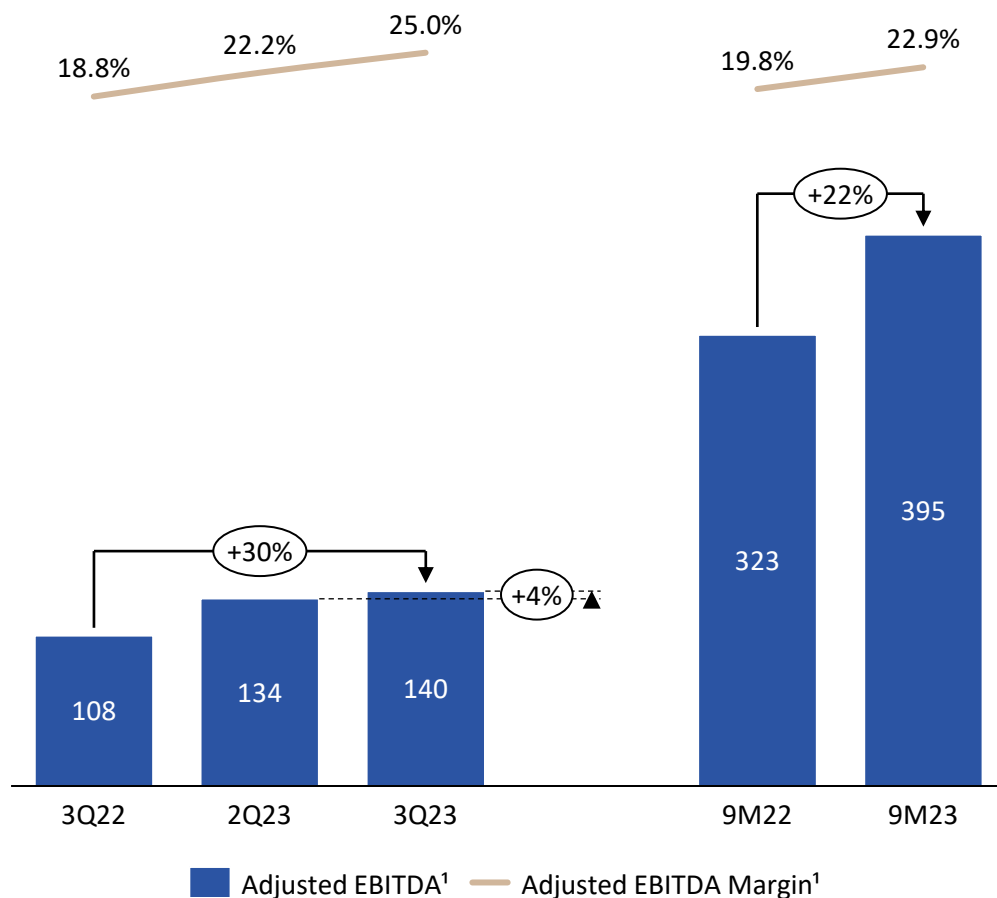
(1) Total Gross Revenue: adjustment including Gross Revenue from non-consolidated SPVs.

Record-high Adjusted EBITDA and EBITDA Margin¹

DIRECIONAL

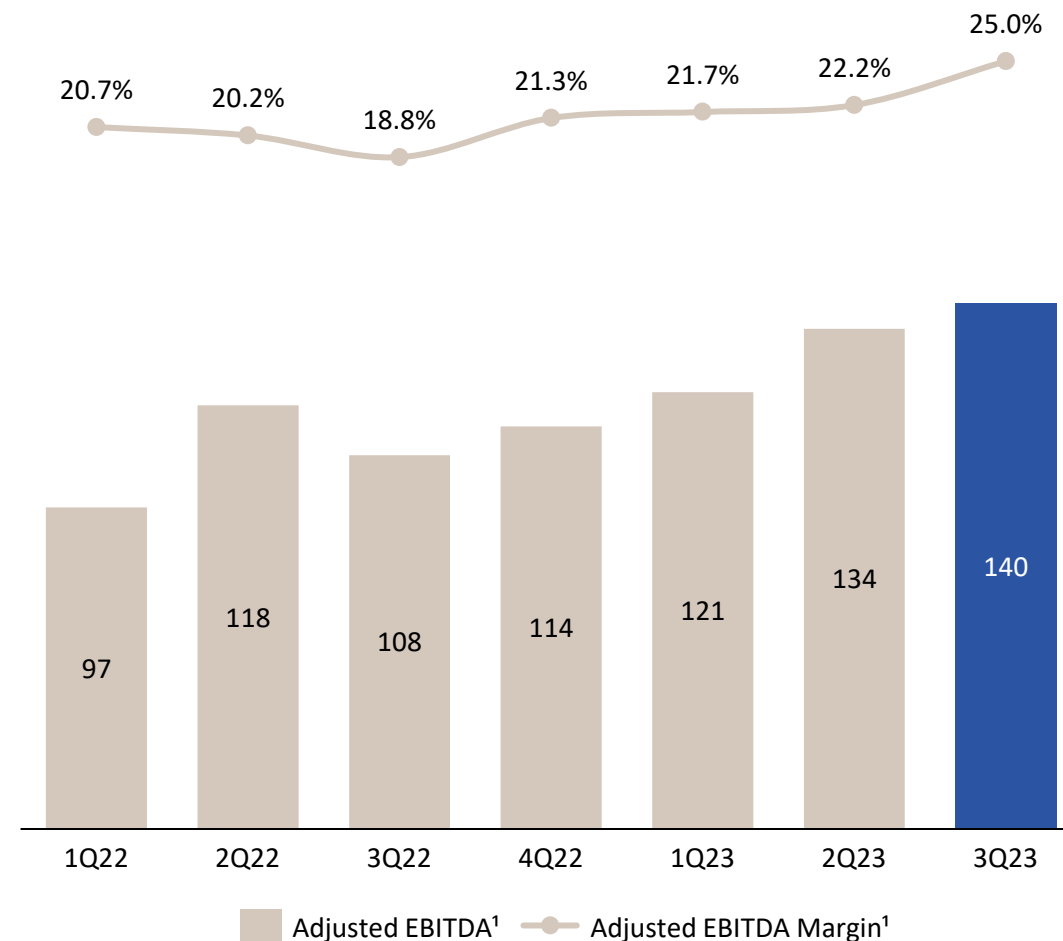
Adjusted EBITDA¹

BRL million and %



Adjusted EBITDA Margin¹ Track Record

BRL million and %



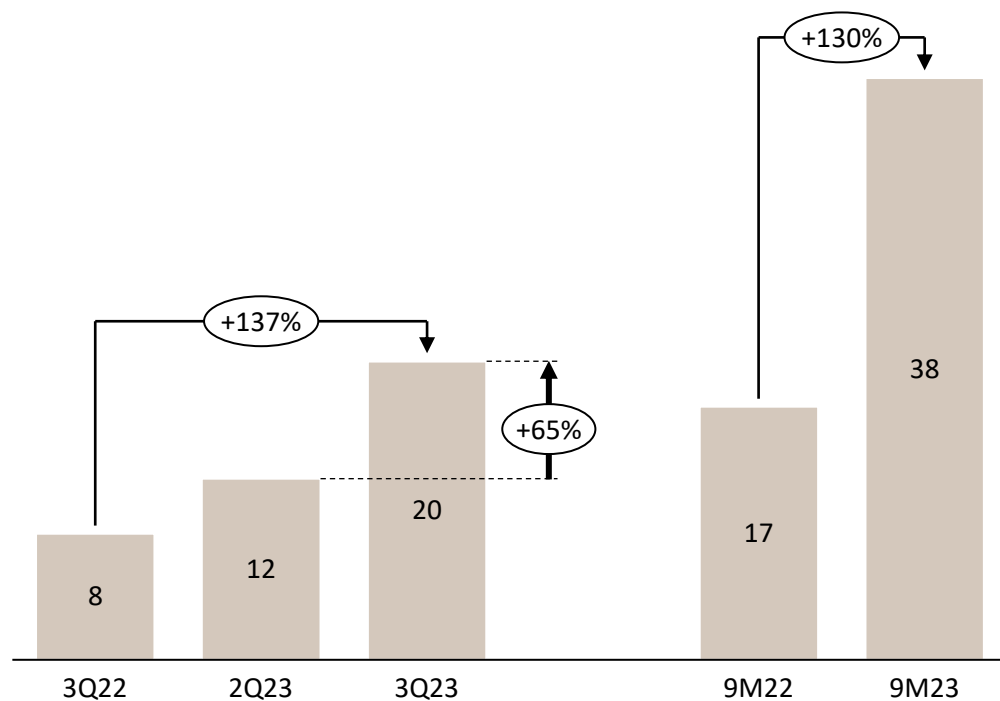
(1) Adjusted EBITDA and EBITDA Margin: adjustment excluding interest capitalized in COGS and , as per 2Q23, non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses" in the net amount of BRL 28 million.

Equity Income and Minority Interest

DIRECIONAL

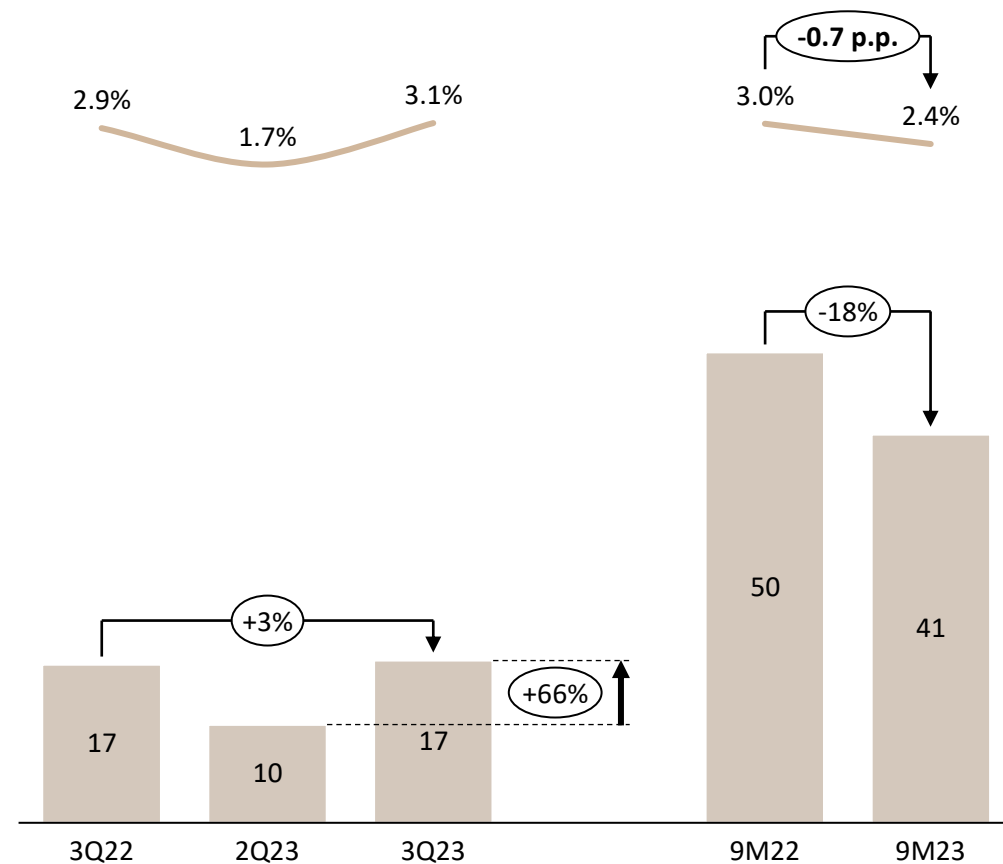
Equity Income

BRL million



Non-controlling interests in SCPs and SPVs ("Minorities")

BRL million and %



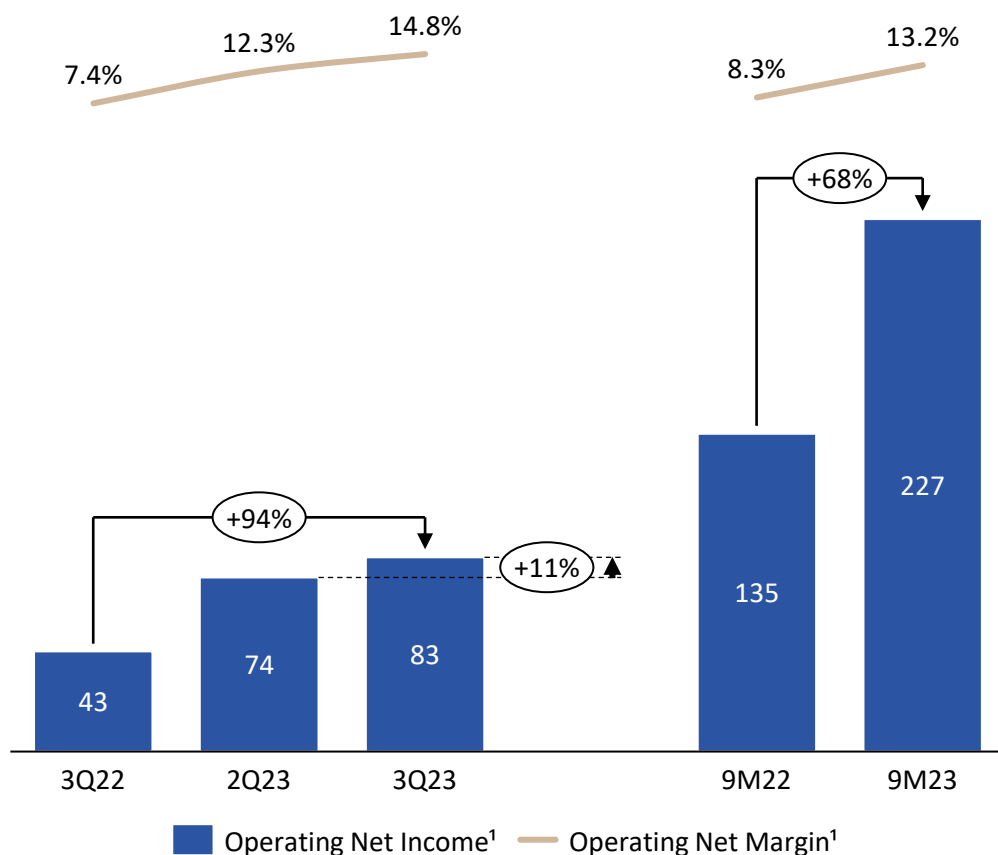
■ Non-controlling interests in SCPs and SPVs ("Minorities") — % Net Revenue

Remarkable Net Income and Net Margin growth

DIRECIONAL

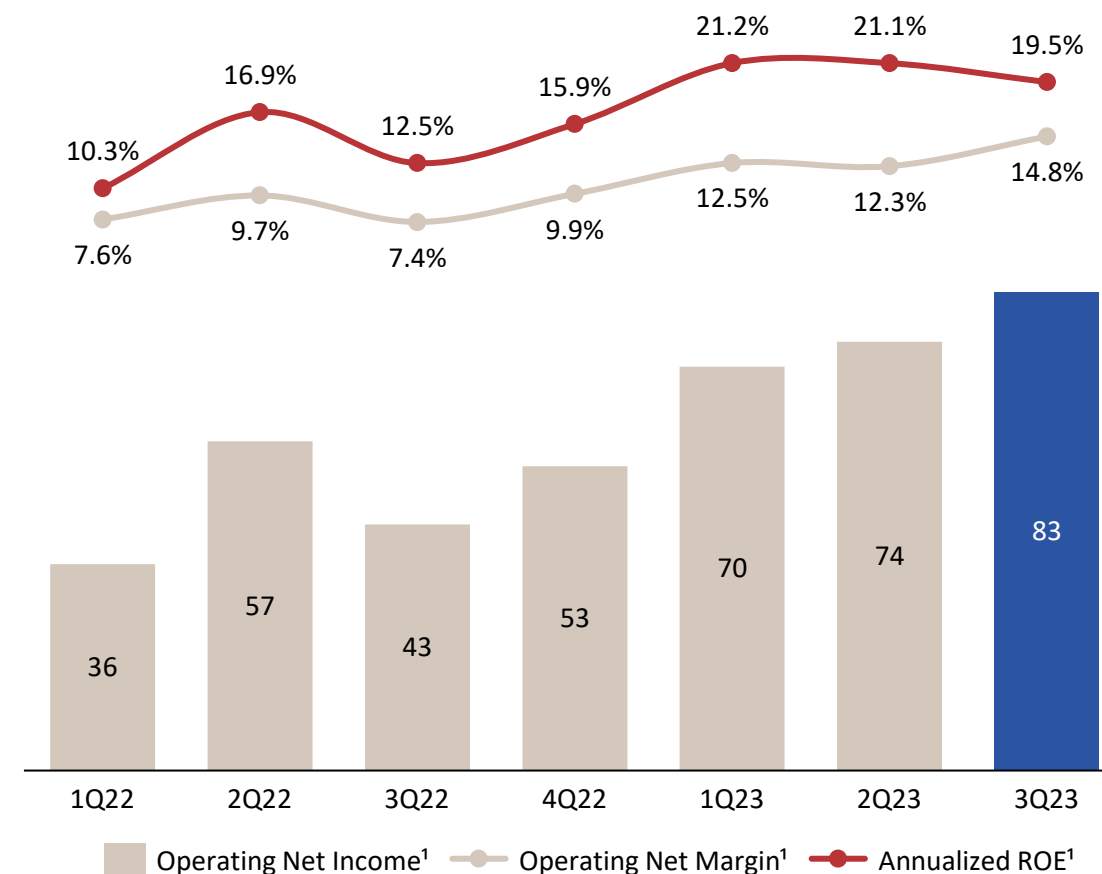
Operating Net Income¹

BRL million and %



Operating Net Income¹ Track Record

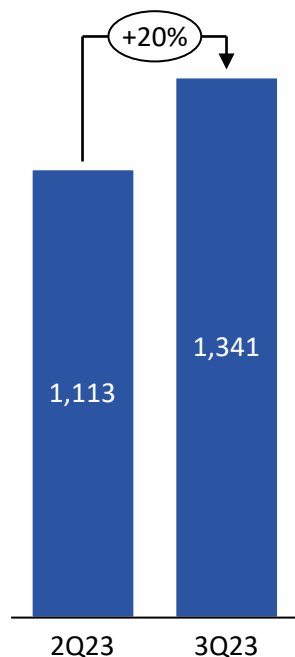
BRL million and %



(1) Operating Net Income: adjustment excluding non-recurring expenses with sales of receivables, equity swap result and, as per 2Q23, non-recurring result allocated to "Other Operating Income and Expenses" in the net amount of BRL 28 million.

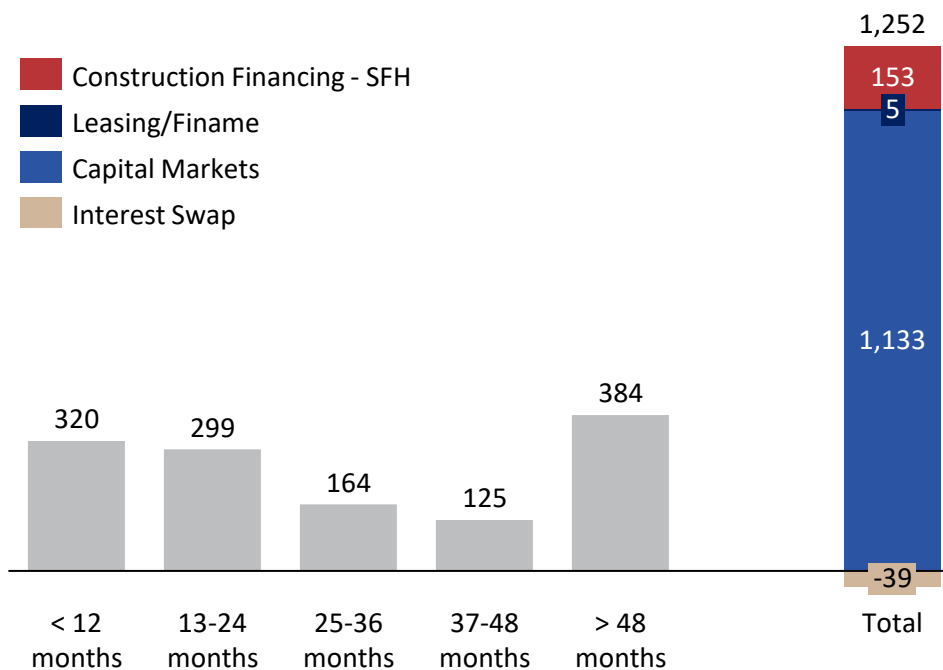
Cash Position

BRL million



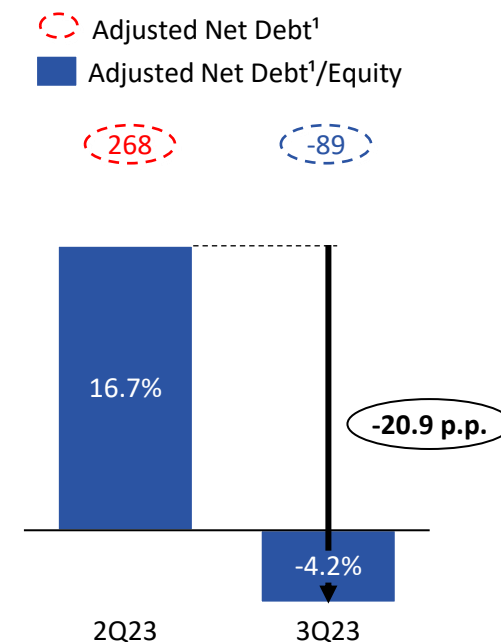
Debt Amortization Schedule

BRL million



Leverage Ratio

BRL million and %



- After a successful *follow-on*, Direcional Group reached net cash position of BRL 89 million at the end of 3Q23.
- Leverage ratio (Adjusted Net Debt¹/Equity) of -4,2% at the end of the quarter.

brAAA
S&P Global
Ratings

(1) Adjusted Net Debt: adjusted by the balance of interest swap contracts.

This presentation contains certain forward-looking statements concerning the business prospects, projections of operating and financial results and growth potential of the Company, which are based on management's current expectations and estimates of the future performance of the Company. Although the Company believes such forward-looking statements are based on reasonable assumptions, it can give no assurance that its expectations will be achieved. Expectations and estimates that are based on the future prospects of the Company are highly dependent upon market behavior, Brazil's political and economic situation, existing and future regulations of the industry and international markets and, therefore, are subject to changes outside the Company's and management's control. The Company undertakes no obligation to update any information contained herein or to revise any forward-looking statement as a result of new information, future events or other information.

IR Team

www.direcional.com.br/ri
ri@direcional.com.br

(+55 31) 3431-5509 | (+55 31) 3431-5512

DIRR
B3 LISTED NM

IBRX100 B3	IMOB B3	SMLL B3	INDX B3	ICON B3
IGC-NM B3	IGC B3	IGCT B3	IDIV B3	ITAG B3



DIRECCIONAL