

Operadora:

Bom dia senhoras e senhores e obrigada por aguardarem. Neste momento gostaria de dar as boas vindas a todos à teleconferência de resultados da PDG referente ao 3T12.

Gostaríamos de informar que os slides e a apresentação estão sendo transmitidos na Internet, www.pdg.com.br/ri, e a apresentação está disponível para download na parte de Investidores.

Todos os participantes estarão apenas ouvindo durante a apresentação, e depois de a Companhia terminar a sua apresentação, haverá um período de perguntas e respostas, com mais instruções para participar. Se precisarem de ajuda durante a teleconferência, por favor, digitem *0.

Antes de continuar, gostaria de mencionar que declarações futuras são baseadas nas crenças e premissas da Administração da PDG, e informações atualmente disponíveis para a Companhia envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros que poderão ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais poderão afetar os resultados futuros da PDG, levando a resultados diferentes daqueles expressados nessas declarações.

Agora o Sr. Carlos Piani, Presidente, falará. Sr. Piani, por favor.

Carlos Piani:

Bom dia a todos. Em primeiro lugar, eu gostaria de agradecer a todos por estarem aqui na nossa teleconferência do 3T. Como sabem, o 3T foi único. Foi marcado pela transição do CEO em setembro, e, como esperado, a Empresa continuou a desacelerar no curto prazo para permitir a reestruturação das suas operações, como explicaremos durante o *call*.

Nossa agenda de hoje: vou começar comentando sobre os destaques do trimestre, depois haverá um panorama dos nossos resultados operacionais, e o Marco Kheirallah, nosso Vice- Presidente e CFO, falará sobre resultados financeiros. E depois, abriremos para perguntas.

Agora, começando a apresentação, no slide número dois eu gostaria de comentar sobre o terceiro destaque do slide, iniciativas iniciais, e depois falaremos sobre os outros destaques.

Em setembro, começamos a executar um plano de ação extenso para acelerar a criação de valor ao acionista no longo prazo, que inclui a definição da Companhia do posicionamento estratégico, estrutura organizacional, e o modelo de administração orientado para metas, e uma forte cultura de controle de despesas e de custos. O plano já está sendo implementado e falaremos sobre resultados ao mercado em breve.

Primeiro, vamos ver o novo posicionamento estratégico. O objetivo do processo é estabelecer metas viáveis para a Companhia; segundo, desenvolver uma estratégia madura com relação a essas metas; e depois fazer os ajustes ao modelo operacional para chegar à meta. Portanto, estamos analisando a atração de cada segmento geográfico e de renda, que gerarão mais lucro para a PDG.

Não terminamos ainda, mas em setembro fizemos uma revisão preliminar de todos os lançamentos planejados e executados nos últimos seis meses, e reduzimos o número de lançamentos pro rata no trimestre.

Também, decidimos rever algumas das nossas parcerias para aumentar o nosso controle sobre a operação e minimizar estouros nos cronogramas. Também fizemos ajustes à nossa organização, ou estrutura organizacional, para gerar benefícios ao curto prazo, apesar da expectativa de termos uma final apenas depois de definirmos o posicionamento estratégico.

Temos uma redução de área de incorporação, de quatro para dois, como parte do processo de integração, e profissionais dessas áreas agora se reúnem periodicamente para trocar experiências e agilizar o processo. Segundo, a criação de uma única área de crédito imobiliário, responsável por todas as atividades de contratação, de financiamento à construção, repasses e registros. Vamos reduzir o período médio de repasse, também a parte de financiamento dos bancos. O Kheirallah, nosso CFO, dará detalhes sobre esse processo.

E depois, mudanças também na área de suprimentos, que não irá se reportar ao departamento de engenharia, mas a mim, o CEO. Isso trará mais controle sobre a atividade e aumentará ganhos potenciais devido a economias de escala na aquisição de serviços e materiais. E também, iniciativa de controle de custos, analisando todas as nossas obras devido à importância, apesar dos esforços da administração anterior.

Estabelecemos uma nova política de pagamento, novo cronograma para visitas a obras e novos fóruns. Este processo ainda está em andamento, e apresentaremos os resultados ao mercado com o novo *business plan*.

Com maiores controles de obras, começamos também a preparar um orçamento detalhado para o próximo ano, que vai ajudar a condicionar custos e despesas e ajudar a integração entre várias áreas da Empresa. Também, conseguiremos analisar a eventual venda de artigos *non core* para focarmos todo o nosso tempo e capital nas atividades estratégicas.

Quero destacar que, durante esses dias iniciais, ficamos impressionados com a equipe gerencial subordinada aos diretores e seu engajamento muito positivo com o processo de reestruturação. Poderemos, então, acelerar o processo de execução com a colaboração deles.

Uma vez que o plano seja concluído, a Companhia irá divulgar os seus resultados na forma do novo *business plan*, que irá incluir novos objetivos de longo prazo. Como não pudemos concluir este processo até agora, esperamos conseguir divulgar o novo *business plan* com os resultados do 4T.

Este processo ainda está em andamento, e a Empresa decidiu não continuar a publicar o *guidance* de lançamentos para 2012. Divulgaremos novas métricas logo, mais apropriadas para monitorar o desenvolvimento da Empresa, tanto financeiro quanto operacional, respeitando as características do nosso negócio.

Agora vamos à próxima página, seção de lançamentos e vendas. Os lançamentos PDG pro rata chegaram a R\$489 milhões no 3T, 82% de queda comparado ano a ano, mas um aumento de 21% comparado com o trimestre anterior. A redução, comparada

com o 3T11, foi por causa da revisão da análise de viabilidade dos nossos lançamentos, e o processo foi mais forte do Minha Casa, Minha Vida por causa das margens mais apertadas.

O lançamento pro rata dos 9M acumulados chega a R\$2 bilhões no período, uma queda de 69% comparado com os 9M11. E as vendas pro rata da PDG, R\$713 milhões no trimestre, representando uma redução de 63% comparada com o 3T11, e 43% de redução comparado com o 2T12. Nós tivemos uma queda de 69% comparada com 2011 aqui, e as vendas acumuladas dos 9M chegaram a R\$3,7 bilhões, uma queda de 31% comparadas com o mesmo período de 2011.

Agora, nossa distribuição geográfica e de renda. No 3T, mais de 60% dos lançamentos foram no Rio de Janeiro, 24% no Estado de São Paulo, especificamente São Paulo e Jundiaí, 14% no Estado de Minas Gerais. Nos 9M12, distribuição geográfica um pouco mais dispersa: Estado de São Paulo representando 40%, Rio de Janeiro 32% e outros estados 28%. Quanto à segmentação de renda no 3T, média renda representou 51%, alta 36%, média alta 9%, e 41% dos nossos assents, 3% dos loteamentos.

Na próxima página, vemos a segmentação de vendas. Mais de 55% foram no Estado de São Paulo, 25% do Rio de Janeiro e 19% de outros estados. No acumulado de 9M, mais dispersa essa distribuição, o Estado de São Paulo com quase 50%, 48%, Rio de Janeiro 19% e outros estados 33%.

Segmentação por renda: média renda, 44%, baixa renda, 28%, média alta, 13%, loteamentos, 7%, alta, 6% e comercial, 1%. E por último, se olharmos os 9M, média e baixa renda, 31%, média alta 21%, alta, 9%, loteamentos, 6%, comercial, 3%.

Agora, vamos aos estoques. No 3T, mais de 35% dos estoques foram localizados no Estado de São Paulo, 18% em Goiás, 11%, Rio de Janeiro, 36%, outros estados.

Segmentação de renda: baixa renda, 31% dos estoques, média renda, 26%, alta, 23%, média alta, 16%, comercial, 3%, e o restante, 2%, loteamentos. VSO, 15% no 3T, mais baixo que os 23% no 2T12. Uma das principais razões dessa queda foi o alto número de cancelamentos no último trimestre. Se normalizarmos o VSO baseado nos cancelamentos, teríamos 26% no 3T12, comparado com 29% no 2T12.

Agora vamos falar sobre o *land bank*, banco de terrenos, no slide sete. No 3T12, o *land bank* da PDG ficou em R\$25 bilhões pro rata, VGV pro rata equivalente a mais de 117.000 unidades distribuídas entre os vários segmentos de renda, a maior parte no Sudeste e Nordeste do Brasil, onde há uma concentração mais alta de PIB, ou mais rápido crescimento de PIB per capita.

Na página oito, descrição das unidades entregues. No trimestre, chegaram a quase 9.000 unidades, quase 90% das unidades entregues no 1S, e no acumulado dos 9M, as unidades entregues chegaram a pouco mais de 19.000, o equivalente a 67% da meta para o ano, de 29.000 na média.

Agora eu gostaria de dar o microfone ao Kheirallah, que falará sobre os resultados financeiros.

Marco Kheirallah:

Muito obrigado. Bom dia a todos. Aqui o desempenho mensal dos repasses, com um ritmo semelhante no ano todo. Como vocês sabem, isso é muito importante para a Empresa, porque é a principal fonte de caixa, e foi a prioridade e foco desse primeiro dia.

E gostaria de explicar uma característica adicional desse processo: o repasse é quando transferimos o crédito a receber ao Banco, e depois do contrato ser assinado pelas partes, o banco, a PDG e o cliente vão ao cartório, fazem o registro e tornam oficial. É um processo que pode levar até 150 dias, e apenas depois disso nós temos acesso ao caixa gerado pelo repasse.

Na PDG, nós tínhamos dois departamentos diferentes, sob lideranças, diferentes, com metas e processos diferentes, e o repasse estava indo muito mais rápido do que o registro, criando um *backlog*. Eu mudei isso, e agora nós temos apenas uma liderança, se reportando diretamente ao CFO, assumindo o processo. Já desenvolvemos um plano de ação e metas específicas para melhorar isso em termos de prazo e eficiência. Esperamos que comece a gerar resultados no 1T13.

Próximo slide, página dez. Evolução do *cash burn*. No 3T tivemos um pagamento de dividendos de R\$168 milhões, investimento dos R\$18 milhões em REF, ou em operações de shopping de vizinhança, e depois, redução de dívida de R\$220 milhões, resultado da amortização e algumas dívidas de curto prazo que nós pagamos.

Estamos revisando a estrutura de dívida para otimizar tudo. O *cash burn* de R\$494 milhões é R\$180 milhões em despesas de juros, R\$140 milhões em G&A, e R\$174 milhões em fluxo de caixa operacional.

Estamos no pico das despesas de construção, como resultado de lançamentos de dois anos anteriores, alguns resultados de excesso de custo reconhecidos no trimestre anterior; e devido ao baixo nível de entregas da primeira metade, os fluxos de caixa não estão acompanhando o ritmo. Combinado com as mudanças descritas, estamos usando o caixa levantado com a oferta para acelerar o processo de *completion*.

Estamos fazendo algumas mudanças nos processos e controles no departamento de tesouraria, com controle de custo muito rígido na Empresa inteira, e vamos compartilhar isso quando estiver completado.

Aqui, temos os demonstrativos de renda, na página 11, com alguns *highlights* importantes. Receita bruta, impacto de R\$-315 milhões por causa das dissoluções. Estamos administrando essas dissoluções, e já implementamos um processo para identificar, analisar e decidir como administrar.

Também reconhecemos ganhos de margem, pois estamos tornando a dissolução dessas unidades, que podem ser vindas, a preços mais altos devido à valorização de *real estate*.

Segundo, decidimos fazer o *write down* do *goodwill* associado a uma das empresas de construção, a Agre Engenharia, de R\$27 milhões. Aí acrescentamos R\$30 milhões das provisões para clientes legais.

G&A inconsistente com o tamanho e eficiência da Companhia, que estamos planejando para o futuro, e estamos trabalhando no novo orçamento para mostrar melhorias.

Finalmente, temos uma surpresa positiva: vimos uma equipe muito talentosa, engajada e entusiasmada com as mudanças que estamos fazendo, e com um sistema de remuneração adequado, as pessoas nos ajudarão a nos tornarmos a melhor empresa de construção residencial no Brasil todo.

Muito obrigado, e gostaria de começar a parte de perguntas e respostas.

Rafael Pinho, Morgan Stanley:

Bom dia, senhoras e senhores. Vocês falaram sobre o aumento de G&A, e eu gostaria que vocês, por favor, dissessem quanto é alguma coisa recorrente e a parte que pode ser por causa da reestruturação, por causa de mudanças no seu quadro de funcionários, diminuição.

E nós vimos também um *cash burn* bastante grande nesse trimestre. Será que vocês podem falar sobre as suas expectativas? Eu sei que ainda está em andamento, mas qual é a sua expectativa, pelo menos para os próximos dois trimestres? E se vocês poderão ter que ir ao mercado para mais *equity*, ou mais dívida para aumentar o seu capital. Em termos do seu *cash burn*, o que vocês vêm no futuro? Essas são minhas duas perguntas, por favor.

PDG:

Obrigado, Rafael. Do lado do G&A, acabamos de começar, e não temos grandes eventos não recorrentes de despesas. É muito mais do que nós esperamos ter no futuro. Tem sido mais ou menos o mesmo ritmo do 1T e do 2T, nada que valeria a pena ser mencionado em termos de uma situação única. Trabalharemos arduamente sobre isso, será um dos grandes focos da nossa empresa.

Em termos de *cash burn*, você perguntou sobre os próximos dois trimestres. Foi isso?

Rafael Pinho:

Sim. Devido ao nível deste trimestre, eu gostaria de saber se isso está fora do normal, se vocês têm alguma visão sobre os próximos trimestres, porque foi bastante substancial. Eu gostaria de saber sobre tendência para o próximo trimestre.

PDG:

Nós esperamos ainda ter algum *cash burn* no 4T12 e no 1T13, mas as despesas de construção são o que são. É uma coisa que nós temos que compreender. Esse é um negócio com um ciclo muito longo, e se quiséssemos gerar caixa no dia seguinte, nós fecharíamos o projeto de construção e geraríamos caixa no segundo dia. Mas não é assim que geramos lucro para a Companhia, ou valor para a Companhia.

Foi por isso que fizemos essas modificações a respeito de repasses e registros. Isso leva algum tempo para ter os resultados, então esperamos que no ano que vem comecemos a ter alguns ganhos advindos das mudanças, e esperamos que em algum

momento, no ano que vem, sejamos geradores positivos de caixa. Isso tem muito a ver com o *business plan* que estamos planejando para 2013.

Em termos de ofertas de ações, não estamos planejando isso. O capital levantado nas transações que ocorreram em agosto foi suficiente. E em termos da estrutura de capital, estamos utilizando essa situação que temos agora para avaliar toda a estrutura de capital da Companhia.

Basicamente é isso. Nenhum problema com o *roll over*. Nós temos conversado com todos os bancos na parte de financiamento, e não vemos ainda nenhum problema ou limitação com relação a rolarmos a dívida da empresa.

Rafael Pinho:

Obrigado.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas. Quando você mencionou os cancelamentos, você disse que foram acima dos níveis esperados. Eu gostaria de saber por que isso aconteceu. Se foi algum problema de qualidade de crédito, ou por causa da política mais conservadora da Empresa com relação à carteira de clientes. Essa é a primeira pergunta.

A segunda é a seguinte: vocês podem comentar a respeito da venda de ativos *non core* que você mencionou de passagem? Você se refere a terrenos? O que você quer dizer com isso?

PDG:

Com relação aos cancelamentos, nós tivemos no trimestre 3.500 unidades canceladas, que foi resultado da revisão dos lançamentos, basicamente, e não vemos isso como uma coisa muito importante, porque isso representa menos de 3% da nossa base de clientes, e é parte de um processo no qual estaremos revendo várias coisas nos próximos meses. Essa é uma parte normal do processo.

Sobre os ativos *non core*, estamos avaliando absolutamente tudo. Nós estamos avaliando o valor de tudo que temos; nós não temos nenhuma necessidade de caixa adicional, mas queremos focar muito fortemente na definição do próximo *business plan*.

Então, nós temos um ou dois ativos que não são relacionados com as nossas atividades *core*, temos algumas coisas relacionadas a shoppings de vizinhança, coisas pequenas, e estamos avaliando o valor real desses ativos, e vendo se poderíamos ter uma estratégia diferente daqui para frente. Mas o objetivo principal desse estudo é focar a nossa atenção nas atividades *core* da PDG. Nós não temos um processo formal a respeito.

PDG 2:

Marcelo, eu gostaria de acrescentar alguma coisa sobre os cancelamentos. Há três fontes de cancelamentos: uma é quando o cliente pede o cancelamento, ele desiste de comprar e tem o direito de cancelar; o segundo é quando o cliente para de pagar. Ele

se torna inadimplente, e aí nós podemos tomar a nossa iniciativa. E outra é o repasse, quando chegamos à hora do repasse e o banco não aceita o crédito daquele cliente, e nós temos também o direito, portanto, de cancelar o cliente.

Todos esses componentes mudam muito em base trimestral e há várias razões diferentes para o cancelamento. Em todas elas, é uma questão de um crédito que não vai se performar bem no futuro.

Eu sei que cancelamentos podem ser vistos como uma coisa negativa no curto prazo, mas, na verdade, você está melhorando os recebíveis da Empresa. É isso que estou dizendo com administrar ativamente. Nós queremos ser mais proativos com relação a limpar esse *backlog* de cancelamentos.

Marcelo Motta:

Obrigado.

Javier Gayol, GBM:

Bom dia. Obrigado pelo *call*. Eu tenho duas perguntas também. Você mencionou que vai reanalisar todos os contratos e todas as incorporações. São revisões de orçamento?

A segunda pergunta tem a ver com recebíveis, que continuam a aumentar: a que nível vocês se sentirão confortáveis daqui para frente nesta linha, nesta rubrica?

Carlos Piani:

Eu vou responder a primeira pergunta. Deixe-me ver se entendi: você quer saber se teremos revisões de orçamento no futuro, é isso? E você está falando sobre o aumento de recebíveis, a que nível vamos ficar confortáveis, são essas as perguntas? Eu vou responder uma, e o Kheirallah outra.

Apesar do trabalho feito pela administração anterior da parte de construção, eu e o Kheirallah não estávamos fazendo isso, revisando tudo, porque o mundo é dinâmico, e é possível que possamos ter novas revisões de orçamento. Esse trabalho não foi concluído durante esse trimestre.

Nós só estamos na Empresa há 23 dias, e espero que nos resultados do 4T possamos mostrar ao mercado os resultados dessa nova avaliação que o Kheirallah e eu faremos.

Marco Kheirallah:

Com relação aos recebíveis, basicamente, não temos um limite para recebíveis, como você sabe. Isso é resultado do método PoC, então, temos que ver o que vai acontecer, porque são vendas que aconteceram no passado e a construção continua em andamento.

Nós temos um objetivo, que é diminuir recebíveis como função de registro e repasse. Essa é a parte da matemática do lado de recebíveis na qual estaremos engajados, tornar esses recebíveis *cash*, e não queremos ter um limite em recebíveis.

Dados os ajustes que estamos fazendo na Empresa, queda de lançamentos neste ano e potencialmente um nível mais baixo no ano que vem, com o decorrer do tempo, a medida que o tempo passe e a construção continue, você verá um nível mais baixo de recebíveis no balanço como parte do processo.

Javier Gayol:

Outra pergunta aqui: quanto desses recebíveis vem das completadas?

Marco Kheirallah:

20%, e 80% das não completadas.

Javier Gayol:

Obrigado.

Alexandre Amson, Santander:

Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira sobre G&A. Se eu entendi direito, você mencionou que as despesas de G&A estão além daquilo que vocês gostariam de ter no futuro. Foi isso? E como não temos uma ideia daquilo que será o tamanho da Empresa no futuro, eu gostaria de compreender qual é a referência de vocês para determinar o que é alto ou não é alto neste ponto. Essa é minha primeira pergunta.

E a segunda pergunta tem a ver com aquela queda de 15%. Eu perdi esse pedaço, será que vocês podem repetir?

PDG:

Sobre G&A, a Empresa tem uma estrutura para fazer R\$9 bilhões de lançamentos em 2011, isso foi reduzido e o G&A não refletiu isso. Estamos trabalhando muito, fazendo esforços nessa direção, e para essa análise, para você ter uma estimativa, esse é o nível mais alto que a Empresa terá. Não vemos nenhum cenário de ter o G&A mais alto que esse nível, e estamos trabalhando para reduzi-lo. Essa é a nossa expectativa. Estamos trabalhando no nosso orçamento para o ano que vem, onde trabalharemos fortemente nisso.

Basicamente, há três fontes de redução de G&A. Isso não é apenas uma função de queda nos lançamentos, essa é uma só. Integração também é muito importante para G&A; nós tínhamos unidades muito separadas, empresas de incorporação, e integraremos isso em uma única unidade, o que nos trará economias.

E também é função de cultura. Teremos uma cultura de controle de custos muito rígida daqui para frente, e pretendemos ter ganhos grandes. Quando se soma essas três pontes, você tem G&A mais baixo daqui para frente, mas não é algo como “teremos uma empresa menor, teremos um G&A menor”. Não é isso.

O segundo ponto, que tem a ver com a velocidade de vendas, o que eu mencionei foi que o número de cancelamentos foi mais alto no 3T do que no 2T, devido a essa diminuição de novos lançamentos.

Para ser mais preciso, tivemos 3.758 unidades canceladas, 1.351 mais alto que no 2T, mais de 50% de aumento. Se você normalizar esse indicador por esse aumento, você verá que, em vez de 15%, iria para mais de 26%. Foi isso que eu quis dizer.

Alexandre Amson:

OK.

Luis Mauricio Garcia, Bradesco:

Bom dia. Se olharmos o *cash flow*, há algumas mudanças grandes de um trimestre para outro, e investimentos disponíveis para venda. Isso mudou de R\$258 milhões sobre o trimestre anterior. Será que vocês poderiam dar mais detalhes, e também comentar se isto está relacionado à reestruturação que vocês fizeram no Norte do País, e também no sul, no Paraná, LN, se vocês pagaram por essas participações, dessas parcerias que vocês tinham?

E a segunda pergunta é relacionada à dívida: se incluirmos nessa dívida líquida a coobrigação da securitização, a dívida líquida acima de caixa seria de R\$669 milhões, acima daqueles R\$459 milhões reportados. Você poderia falar sobre isso?

PDG:

Muito obrigado. Eu vou começar pela segunda, porque talvez haja um mal entendido. Eu vi o relatório, e na verdade nós ainda estamos verificando isso, mas é importante você entender que não houve aumento de coobrigações, não houve fluxo de caixa, ou novas securitizações, ou venda de recebíveis.

Quando você olha o balanço, como você olhou, você deveria acrescentar aqueles R\$160 milhões. Eu voltarei a você e iremos publicar para todos, divulgaremos qual é o problema de contabilidade aqui, mas é apenas uma reclassificação, não houve um aumento de caixa. Então, não houve *cash burn* ou despesas relacionadas a isso. Quero deixar muito claro, e nós queremos reportar exatamente. Para nós foi uma surpresa quando apareceram esses R\$160 milhões.

Sobre a primeira pergunta, terei que voltar a você depois sobre esses ativos para venda. Mas é importante você saber que as revisões das parcerias que estamos fazendo no Sul e no Norte não impactaram os resultados do 3T. São revisões que estamos fazendo agora, já progredimos, e no próximo trimestre provavelmente haverá o impacto dos resultados, mas não há nada ainda no demonstrativo como resultado disso. Eu só queria ter certeza de que você entendeu a segunda pergunta porque é extremamente importante.

Luis Maurício Garcia:

Mas você disse que vocês ainda estão lidando com essa contabilidade, esse truque de contabilidade, é isso? É uma coisa complicada?

PDG:

É um registro não caixa, *non cash*. Nós estamos verificando porque isso foi feito. Mas o ponto principal que você mencionou foi o fato de ser *non cash*. Esses R\$160 milhões não entraram nem saíram, esse é o ponto importante.

Luis Mauricio Garcia:

Mas vocês não têm detalhes adicionais a respeito disso, ainda?

PDG:

Nós voltaremos ao mercado e a você logo que descobriremos, mas é uma transação contábil, é *non cash*. Esse é o ponto importante.

Luis Mauricio Garcia:

Obrigado.

Gabriel Cotelessa, Goldman Sachs:

Bom dia, e obrigado pelo *call*. Vocês poderiam dizer quanto já perderam durante o 4T, e qual é o impacto sobre a margem da reestruturação que vocês estão fazendo, do ponto de vista dos clientes? E também a questão do seu estoque, que aumentou?

PDG:

Nós não podemos dar um guidance para o trimestre. Nós temos muitas mudanças ocorrendo na Empresa. Pretendemos gerar valor para os acionistas no longo prazo, ainda estamos mudando muitas coisas aqui e não poderemos dar nenhuma visibilidade ao mercado agora. E durante o 4T, apresentaremos o nosso plano para o curto, médio e longo prazo.

Quanto à imagem, eu acho que ela é muito boa em alguns lugares, e estamos presentes no Brasil inteiro, em muitos segmentos diferentes, em muitas regiões diferentes; talvez alguns melhores do que outros. Mas a imagem da PDG não foi afetada por aquilo que tem acontecido.

Internamente, o que eu vejo é uma mentalidade muito positiva, as pessoas muito engajadas nas mudanças que estamos fazendo, isso tudo sendo muito positivo para a PDG.

Gabriel Cotelessa:

Muito obrigado.

David Lawant, Itaú BBA:

Bom dia a todos. Eu tenho uma pergunta rápida: vocês mencionaram, quando falaram sobre as ações iniciais, que sua ideia seria inicialmente focar sobre o segmento médio alto. Talvez você pudesse compartilhar algo sobre a Goldfarb, que não exatamente cabe dentro dessa definição, e que era uma divisão importante para a PDG, e você também tem mais de 30% em baixa renda. Você poderia dar uma visão preliminar sobre a parte Goldfarb do seu negócio? Obrigado.

PDG:

Talvez eu não tenha sido claro. Nós não dissemos que vamos focar nessa região apenas, nós dissemos que a consequência das medições que nós fizemos nesses 20 dias, junto com dois meses da administração anterior, levaram a apenas sete lançamentos relacionados à média alta.

A PDG está muito bem posicionada no segmento baixa renda com Goldfarb. Temos um grande *land bank* e é onde há uma grande demanda reprimida no longo prazo. É parte da nossa estratégia daqui para frente.

Mas durante o processo de reestruturação, ficamos mais rígidos nos critérios de lançamento, então, neste momento o foco ficou na média e na alta renda. Mas isso não significa que não teremos produtos de baixa renda e unidades sendo lançadas daqui para frente pela PDG.

David Lawant:

Muito claro. Obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está concluída. Gostaria de passar o microfone ao Sr. Piani para suas palavras finais.

Carlos Piani:

Eu gostaria de reforçar o nosso compromisso de entregar valor superior aos nossos acionistas. Apesar dessa situação da Companhia, nós temos um imenso potencial para gerar valor para os nossos acionistas e fazer da PDG a melhor empresa de construção residencial no Brasil.

Muito obrigado por estarem conosco, e tenham todos um bom dia.

Operadora:

Obrigada pela sua participação e tenham um ótimo dia.

“Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de relações com investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição.”