



Teleconferência de Divulgação de Resultados

2T20 - PDG

17 de agosto de 2020

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 2T20 e do 1S20. Está presente conosco o Sr. Augusto Reis, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relação com Investidores.

Informamos que a apresentação é gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas para analistas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador digitando *0.

Gostaríamos de informar que perguntas poderão ser enviadas diretamente para a equipe de RI da PDG pelo e-mail ri@pdg.com.br.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no endereço www.ri.pdg.com.br. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

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, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da PDG e conduzir a resultados que diferem, materialmente, daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Augusto Reis, que iniciará a apresentação. Pode prosseguir.

Augusto Reis:

Bom dia a todos. Gostaria de, primeiro, agradecer a participação de todos aqui na nossa teleconferência de resultados. Vamos abordar hoje os resultados referentes ao 2º trimestre e primeiro semestre de 2020.

Começando com a nossa apresentação hoje pelo slide número dois, o sumário executivo, passando sobre os principais acontecimentos do primeiro semestre de 2020.

Depois vou fazer uma breve atualização sobre o andamento do nosso plano de recuperação, além dos destaques e dos resultados operacionais e financeiros do período. Finalmente, vou fazer



alguns comentários sobre os novos projetos que nasceram durante os últimos meses e que estão sendo implantados por nós aqui na Companhia.

No slide número quatro, no sumário executivo, nós mostramos a continuidade das ações que a Companhia vem tomando frente à pandemia do coronavírus. Eu já tenho falado nos nossos últimos *calls* a respeito dessas iniciativas e vou atualizá-los sobre como elas vêm acontecendo e outras novas que iniciamos após a nossa última teleconferência.

Diante da crise da pandemia, de maneira imediata logo no início, na segunda quinzena de março, nós adotamos o regime de trabalho em *home office* para toda a Companhia. Durante esses cinco meses, pudemos perceber que esse modelo de trabalho tem funcionado muito bem. Não tivemos queda de produtividade e conseguimos melhorar e muito a nossa comunicação.

Por outro lado, entendemos que nem todos os colaboradores possuem condições 100% adequadas para trabalhar em *home office* e utilizar esse modelo, ou seja, demandam estar fisicamente no escritório, pelo menos alguns dias da semana.

Por esse motivo, nós optamos por retomar as nossas atividades no escritório somente no dia 3 de agosto e vimos seguindo um alinhamento bastante restrito com o governo estadual e municipal e também com as entidades que nos representam no setor da construção civil.

Nós intensificamos a limpeza e sanitização dos ambientes do escritório, disponibilizamos kits com máscaras e álcool em gel e instruções de cuidado com a saúde para todos os colaboradores que necessitem voltar ao trabalho no escritório.

Fizemos uma sinalização bastante intensa no escritório, delimitando espaçamentos mínimos, assim como uma redistribuição das estações de trabalho, de maneira a atender o espaçamento mínimo necessário entre elas, preservando a segurança dos colaboradores que aqui estiverem.

Ao chegarem no escritório, cada um deles é recebido por uma enfermeira e essa enfermeira faz uma pré-avaliação de cada um deles e realiza o teste rápido da COVID. Além disso, continuamos acompanhando diariamente os casos suspeitos ou os casos confirmados e prestando toda a ajuda que eventualmente os colaboradores precisem em função de eventual confirmação de contaminação.

Realizamos também uma campanha de vacinação contra a gripe para todo o time da PDG e para os dependentes através do sistema drive-thru. Além disso, continuamos mantendo ativo um canal de comunicação com informações sobre prevenção e sobre saúde e bem-estar.

Nós mantivemos de maneira bastante enfática as conversas entre a Administração e todos os colaboradores. Elas vêm acontecendo com bastante frequência e isso tem mantido um alinhamento bastante grande entre o nosso time e todo o direcionamento que vimos dando para a Companhia, o que, nesse momento de pandemia, tem surtido um grande efeito.

Mesmo a distância, conseguimos manter o time focado e alinhado com as estratégias que adotamos para superar a crise. E o principal é que eu acho que esses encontros e essas conversas têm conseguido reduzir de maneira importante o nível de insegurança provocado pela crise em cada um de nós. Seguimos acompanhando também de perto a efetividade desse trabalho remoto e, sempre que necessário, fazemos ajustes e melhorias nesse processo.

Um dos nossos focos também tem sido a preocupação com a saúde física e a saúde emocional do time. Nós acreditamos que cuidados com alimentação, postura e o lado emocional trazem bastante



qualidade de vida e garantem, conseqüentemente, melhores entregas e um aumento de produtividade.

Por isso, lançamos o programa PDG em Casa, com informativos semanais internos com dicas de saúde, ergonomia e exercícios assuntos que abordam questões sobre nutrição e boa alimentação. E também iniciamos um trabalho com algumas *lives* que tem sido bastante legal para todo o time, *lives* com profissionais da área da saúde e da área de atividades físicas. Tem sido bem legal e eu acho que isso tem ajudado a minimizar um pouco os efeitos dessa convivência fechada dentro de casa.

Nós lançamos o programa Live PDG, através do qual convidamos profissionais do mercado para trocarem conhecimento com o nosso time. São profissionais que abrangem vários temas do setor imobiliário: economia, mercado de capitais, inovação, sustentabilidade e governança, entre outros. Nós acreditamos que essa seja uma excelente oportunidade para aumentar o conhecimento do time, além de manter todos nós atualizados sobre os mais diversos temas da atualidade.

Outra preocupação bastante importante é com relação ao nosso time de gente e gestão. Nós reforçamos o time no início do segundo trimestre, tanto na área de gente quanto na área de gestão, o que nos permitiu fazer um desdobramento de metas para toda a Companhia, uma sistematização das nossas reuniões de resultado, em que conseguimos fazer a avaliação dos desvios, as identificações de causas e a elaboração dos planos de ação.

Nós retomaremos agora em agosto nosso processo de avaliação do time, com todo o apoio e coordenação do nosso time de gente.

Eu entendo que essas duas ações são fundamentais e haviam sido temporariamente suspensas no passado em função de todas as dificuldades que nós enfrentamos, mas, felizmente, conseguimos retomar e já é perceptível os reflexos dessas duas ações que tivemos.

Por último, considerando os bons resultados que obtivemos durante o período do *home office*, implantamos na PDG o programa de trabalho a distância. É um programa que tem como objetivo o bem-estar e a melhoria da qualidade de vida dos colaboradores. Então, aqueles colaboradores que conseguirem desempenhar as suas atividades a distância podem aderir parcialmente ou integralmente a essa modalidade.

Iniciamos agora uma avaliação estratégica que eu entendo também ser bastante importante, que é para avaliar os benefícios financeiros que a adoção desse programa pode nos trazer. Então, iniciamos agora uma avaliação de layout de escritório para eventualmente analisar algum tipo de benefício de economia de custos que a Companhia pode ter em função dessa adoção do trabalho a distância.

Seguindo a nossa agenda no slide cinco, eu gostaria de reforçar duas diretrizes principais que tomamos no começo da pandemia e que, após esses cinco meses de pandemia, têm se demonstrado bastante acertadas, à medida que conseguimos hoje, cinco meses depois, avaliar que os resultados dessas duas ações foram bastante sensíveis nesse momento difícil que estamos atravessando.

A primeira dessas duas iniciativas foi a busca da retenção máxima do caixa. Continuamos atuando nessa primeira diretriz através de revisão de pagamentos mensais, renegociando todos os pagamentos possíveis, acompanhamento diário sobre o percentual de inadimplência – até agora, não percebemos nenhuma grande variação – a adoção dos benefícios gerados pela MP, com os



benefícios do FGTS e do Sistema S, e, talvez o principal, a suspensão dos investimentos e do nosso lançamento que estava previsto para esse ano de 2020.

Nos últimos dois meses, junho e julho, percebemos uma melhora surpreendente dos indicadores, mesmo diante da crise. Essa melhora já nos fez reavaliar esse processo de retomada e esse processo de suspensão dos investimentos e do nosso lançamento. No entanto, entendemos que ainda temos uma grande preocupação com as consequências da crise, principalmente com as relações que ainda teremos com as consequências do desemprego e no impacto de renda futuro.

Em função disso, a nossa decisão por enquanto é de manter esses nossos investimentos e o nosso lançamento suspensos, mas continuamos diariamente e semanalmente avaliando as notícias e a evolução desses indicadores para que, tão logo tenhamos um cenário um pouco mais claro, possamos retomar esse nosso processo de retomada da operação da Empresa.

Na segunda diretriz, que diz respeito à manutenção dos empregos para retomada operacional da Companhia, desde o início da pandemia, não precisamos fazer nenhum desligamento na Empresa. Nós finalizamos e agora estamos implementando o programa de trabalho a distância e ainda, como já comentei, conseguimos reforçar o nosso time de gente e gestão.

Diante dessa situação tão difícil, as mudanças têm sido ainda mais dinâmicas, mas continuamos monitorando atentamente os desdobramentos da crise e, sempre que necessário, fazendo os ajustes que precisamos para corrigir rumos e novas iniciativas.

Indo para o slide seis, vou falar um pouco sobre os destaques do primeiro semestre e do 2º trimestre, os principais pontos que aconteceram nesse período. Tivemos uma queda de 26% no nosso prejuízo líquido, que passou de R\$489 milhões no primeiro semestre de 2019 para R\$362 milhões no primeiro semestre de 2020.

As nossas despesas gerais e administrativas seguem em uma trajetória decrescente. Registramos uma queda de 48% quando comparamos o primeiro semestre de 2019 com o primeiro semestre de 2020. Isso demonstra a eficácia das políticas que adotamos de otimização das despesas e até mesmo de redução dos custos fixos da Companhia.

Desde o início do nosso plano de recuperação, as amortizações de dívidas concursais somaram R\$285 milhões até o encerramento do 2º trimestre.

Conforme comentei durante as nossas duas últimas teleconferências, nós retomamos as obras do empreendimento Palm Beach, em Manaus. Estamos agora finalizando os processos de vistoria para que possamos entregar as chaves para os nossos clientes. Eu ressalto que toda a vistoria tem sido realizada dentro dos mais rígidos protocolos de segurança, a fim de evitar riscos para a nossa equipe e os nossos clientes.

Esse é sem dúvida um momento de bastante alegria e de muito orgulho para todos nós, por podermos entregar mais um empreendimento mesmo diante de tanta dificuldade que a Companhia vem passando.

Recordando rapidamente, o Palm Beach é um empreendimento que está localizado em Manaus. Ele é voltado para clientes de média e alta renda. Eu aproveito aqui para reafirmar e reforçar o compromisso que temos e vimos mantendo negociações contínuas com os bancos e eventuais investidores para buscar uma solução para os nossos empreendimentos que ainda estão inacabados.



Como já falei anteriormente em nossas teleconferências, esse é um tema extremamente importante que tem desprendido bastante energia e bastante esforço do nosso time para buscarmos uma solução que atenda às necessidades dos nossos clientes e também dos nossos credores.

Passando para o próximo item da nossa agenda de hoje, sobre o plano de recuperação judicial, no slide oito, podemos ver a estrutura da dívida concursal da PDG. Essa dívida registrou um aumento de R\$14 milhões em decorrência da atualização de juros e correção monetária, no valor de R\$20 milhões. Além disso, nós realizamos pagamentos e dações previstos no plano de recuperação no valor total de R\$6 milhões no 2º trimestre.

Como destaquei anteriormente no sumário executivo, desde o início do plano de recuperação, essas amortizações já atingiram R\$285 milhões. Outras amortizações ainda seguirão ao longo do cumprimento do nosso plano e ao longo desse ano, conforme previsto inicialmente em nosso plano.

Entrando agora nos resultados operacionais e financeiros, no slide dez, demonstramos o resultado de vendas da Companhia. No 2T20, as vendas brutas somaram R\$39 milhões, 26% abaixo do 2T19. No 2º trimestre, naturalmente, sentimos os impactos da crise nesse nosso indicador de vendas. Os meses de abril e maio foram bastante impactados com a paralização do mercado, tendo uma melhora apenas em junho, o que comprometeu bastante o nosso resultado planejado pré-crise.

No acumulado do primeiro semestre, as vendas brutas atingiram R\$78 milhões, 44% abaixo do primeiro semestre de 2019. Além dos impactos da pandemia, a queda nas vendas brutas observada ao longo dos trimestres também é explicada pela alteração da nossa política de vendas. Como já falei anteriormente, ela está muito focada em esforços nos nossos estoques que geram caixa livre imediato para a Companhia.

As nossas vendas à vista atingiram R\$4,6 milhões no 2T20, o que representa 12% das vendas brutas do trimestre. Obtivemos uma boa performance de vendas à vista no semestre, que atingiram R\$10 milhões, representando 13% das vendas brutas totais realizadas no período.

Esse bom resultado das vendas à vista é fruto da realização no 2º trimestre de uma campanha focada exclusivamente nessas vendas à vista, que foi uma estratégia desenhada para buscar o fortalecimento do caixa, em função da crise da pandemia.

Durante o 2T20, os distratos somaram R\$22 milhões, 45% abaixo do 2T19 e 10% acima do 1T20. No acumulado do ano, foram distratados R\$42 milhões, uma redução de 39% em relação ao primeiro semestre de 2019. Continuamos priorizando a realização dos distratos de unidades que são livres de ônus e que conseqüentemente geram caixa livre para a Companhia, o que nesse momento é fundamental.

Parte da queda nos distratos também é explicada pelo fato de que as nossas operações de venda estão concentradas nos estoques prontos. Eu já falei isso anteriormente, mas, reforçando, esse é um ponto bastante relevante, porque isso nos permite realizar repasse dos contratos de financiamento dos clientes no momento imediatamente seguinte à venda, o que praticamente elimina o risco de distrato de novas vendas. Isso ajuda a manutenção do caixa e reduz o índice de distratos, como podemos observar no gráfico da apresentação.

As vendas líquidas somaram R\$17 milhões no 2T20, 31% acima do 2T19. No primeiro semestre de 2020, essas vendas líquidas atingiram R\$36 milhões, 49% abaixo do primeiro semestre de 2019.



Mesmo diante da desaceleração das vendas decorrente da pandemia, foi possível atingir resultados positivos nas vendas líquidas durante esse período do primeiro semestre de 2020, o que reflete o nosso esforço, como já mencionei anteriormente, principalmente no processo de digitalização do processo de vendas, que tem viabilizado as nossas vendas mesmo em uma situação a distância e em uma situação em que o isolamento dificulta bastante a aproximação com o nosso cliente.

Conforme eu falei anteriormente, não sentimos muito os impactos da pandemia até março. No entanto, abril e maio foram meses muito difíceis. Por outro lado, sentimos uma melhora bastante grande no mês de junho, julho foi um mês bastante importante e agosto já tem se demonstrado também na mesma linha de julho. Acho que isso demonstra uma aderência e um alinhamento com o comportamento do nosso mercado como um todo e traz para todos nós boas expectativas para o segundo semestre.

No slide 11, mostramos os indicadores de despesas gerais, administrativas e comerciais. Entre o 2T19 e o 2T20, as despesas comerciais foram reduzidas em 60%. O saldo das despesas comerciais foi negativo em R\$8,9 milhões no primeiro semestre de 2020, em função basicamente da reversão da provisão para pagamento de IPTU e condomínio das unidades prontas.

As despesas gerais e administrativas, somadas às despesas comerciais, registraram queda de 7% na comparação entre o 2T19 e o 2T20 e uma redução de 48% entre o primeiro semestre de 2019 e o primeiro semestre de 2020. Diante do cenário de grande incerteza trazido pela COVID, continuamos direcionando os nossos esforços para adequar aos nossos custos, reduzir as nossas despesas e aumentar a nossa eficiência operacional.

Falando sobre os estoques no slide 12, no final do 2T20, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.854 milhões, 0,1% acima do valor registrado no final do 1T20. Em relação ao 2T19, houve um aumento de 3% no valor do estoque.

Em número de unidades, o estoque da Companhia hoje é composto por 4.238 unidades. Ao final do 2T20, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 59% do nosso estoque, excluindo os produtos comerciais. Do estoque total residencial disponível, 40% está concentrado em projetos com faixa de venda acima de 60%, o que demonstra uma boa liquidez da nossa base de estoques.

Passando rapidamente sobre as características do nosso estoque, temos 74% em São Paulo e Rio de Janeiro, 71% em projetos com vendas acima de 60% e 59% está concentrado em produtos residenciais, excluindo Minha Casa Minha Vida, loteamento e imóveis comerciais.

No slide seguinte de número 13, apresentamos a dívida extraconcursal da Companhia. Ela teve um aumento de R\$78 milhões, o que representa 2,5% entre o 1T20 e o 2T20. Esse aumento é reflexo dos juros de correção monetária em um valor de R\$98 milhões ocorrida no período. As reduções da dívida concursal ocorreram principalmente em função das amortizações ocorridas no trimestre no valor de R\$20 milhões.

Para concluir, no slide 15, apresentamos a demonstração dos resultados. Aqui eu gostaria de destacar uma importante queda de 25% no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$249 milhões no 2T19 para R\$190 milhões no 2T20. Na comparação entre o primeiro semestre de 2019 e o primeiro semestre de 2020, a queda no prejuízo líquido foi de 26%, passando de R\$489 milhões para R\$362 milhões.

Outro destaque foi a queda de praticamente todas as linhas de despesas operacionais. Dessa forma, o total das nossas despesas operacionais foi reduzido em 24% na comparação trimestral e 23% na comparação mensal.



Destaque também para a nossa margem bruta, que apresentou uma melhora de 3,8 p.p., passando de 6,8% no primeiro semestre de 2019 para 10,6% no primeiro semestre de 2020. Basicamente esse aumento decorreu em função da venda de unidades com margens brutas um pouco melhores. Esse é um indicador ainda pouco relevante no momento atual da Companhia, mas já é uma sinalização de melhora da nossa operação.

O ponto negativo ficou por parte das receitas líquidas, reflexo da queda nas vendas registradas no período.

Retomando um assunto que eu comentei na última teleconferência em função do início da pandemia e do cenário de queda nas vendas apresentado no final de março e da imprevisibilidade quanto à retomada da Companhia, nós iniciamos lá atrás uma revisão das nossas projeções, simulamos diversos cenários de redução de receita e optamos por trabalhar com um cenário bastante restritivo de redução de receita, tanto para o ano de 2020 quanto para o primeiro semestre de 2021.

Isso reflete a nossa expectativa, acreditamos que ainda vamos ter algumas consequências da crise. Como eu falei anteriormente, temos uma preocupação grande ainda com os indicadores de desemprego e de renda.

Acreditamos que a redução da taxa de juros tem um impacto extremamente positivo para o mercado como um todo e, obviamente, para a Companhia também, mas não dá para afastar ainda as consequências que podemos enfrentar com as inseguranças advindas do desemprego.

Apesar de termos bons indicadores em junho, julho e agosto também, para efeito de planejamento, preferimos estar preparados para um cenário mais duro para que, se ele vier, não tenhamos nenhuma surpresa negativa.

Passando agora para o último tópico da nossa agenda, sobre os principais projetos em andamento na Companhia, como eu mencionei no último *call*, pudemos identificar oportunidades dentro desse cenário da pandemia. Essas oportunidades neste momento são fundamentais para que tenhamos uma continuidade e melhoria na nossa atividade operacional.

Continuamos com o nosso projeto de jornada digital. Hoje, já temos implementado na Companhia ferramentas que tornaram o processo de venda totalmente digital. Com isso, conseguimos reduzir materialmente o tempo gasto ao longo do processo de vendas, além de oferecer ao cliente uma forma de compra em que ele não precisa estar presencialmente ou estar em contato com o nosso time.

Além disso, revisamos vários processos da Companhia e essa digitalização que iniciamos pelo processo de venda e passou por toda a Companhia, o que tem facilitado muito os nossos processos internos.

Conforme antecipei no slide 4, finalizamos o nosso projeto de trabalho a distância e já iniciamos sua implantação. Como prevíamos, a volta ao escritório veio somente no início de agosto. Ela foi um pouco diferente, porque imaginávamos anteriormente que íamos voltar antes, mas iniciamos agora no começo de agosto e demos aos nossos colaboradores a oportunidade de optar por estar presencialmente ou não, a depender da situação individual de cada um.

Entendemos que a nossa produtividade está bastante positiva e a comunicação melhorou, então não teria por que, até como uma preocupação de preservar a saúde de todos, impormos um retorno



de todos em um momento em que ainda existe bastante insegurança em função das consequências da pandemia.

Falando um pouco sobre a mecânica desse trabalho a distância, esse projeto prevê que praticamente 100% do time pode trabalhar a distância. Pode ser parcial, ou seja, vai depender de uma conversa dos líderes com seus times. Isso vai ser de acordo também com a necessidade individual de cada um e com a necessidade de cada uma das áreas. Eu particularmente continuo com a impressão de que estamos produzindo mais e melhor ao longo desse período, mesmo com o trabalho remoto.

A formatação desse projeto exigiu um intenso trabalho de todo o time da Diretoria, além das equipes de gente, gestão, jurídico, administrativo e, principalmente, do time de TI, que precisou, de uma maneira bastante rápida, encontrar uma solução que viabilizasse colocar todo o time em casa, e essa estratégia vem tendo bastante sucesso.

Como comentado anteriormente também, com o passar dos anos, nós adquirimos bastante experiência em enfrentar essas situações difíceis, seja com crise do setor, seja na economia do país ou seja até mesmo a própria situação da Companhia, fruto da recuperação judicial.

O processo de recuperação judicial forçou a Companhia a se reinventar, criar novas formas e meios para enfrentar essas turbulências, o que tem nos ajudado a enfrentar essa crise que todo mundo está passando agora.

Para encerrar e abrir para as perguntas de todos, estou bastante feliz com o desempenho após cinco meses de crise. Acho que no início estávamos bastante inseguros, o que eu acho que é natural, mas eu acredito que conseguimos fazer um trabalho de planejamento bastante legal e com bastante alinhamento com o nosso Conselho de Administração e com o time.

Tenho certeza de que muita transparência e muita conversa ajudaram muito e conseguiram manter o time muito alinhado, com foco naquilo que precisávamos fazer e precisamos fazer ainda.

Não tenho dúvida de que toda essa estratégia surtiu efeitos extremamente positivos. Não precisamos fazer nenhuma redução de time, vimos conseguindo superar esse momento tão difícil de tanta insegurança com um time alinhado e motivado.

Obviamente, toda crise traz insegurança, mas acho que todas essas iniciativas têm reduzido bastante o nível de insegurança da equipe e têm permitido com que todos foquem naquilo que é importante e que precisamos fazer e entregar.

Dessa maneira, encerro aqui a apresentação de resultados do 2º trimestre e primeiro semestre de 2020 e abro para perguntas para aqueles que tiverem interesse em fazê-las.

Bruno Mendonça (pergunta via webcast):

A PDG vai aproveitar o bom momento de taxa de juros e de retomada do mercado para voltar com os lançamentos? Obrigado.

Augusto Reis:

Bruno, obrigado pela pergunta. Como eu falei durante a apresentação, essa redução de taxa é fundamental para o nosso mercado como um todo. Não tenho dúvida de que essa melhora dos indicadores nos meses de junho, julho e agosto tem relação direta com essa queda na taxa de juros



e eu tenho boas expectativas de que, à medida que as taxas na ponta para o cliente vão reduzindo ainda mais, isso vai trazer reflexos ainda mais positivos.

É óbvio que, para a decisão de lançar novos empreendimentos aqui no nosso caso, o cenário externo é fundamental. Mas também não podemos deixar de olhar a situação interna e todas as inseguranças que a própria crise ainda traz.

Então, internamente, como já falei anteriormente, estamos com o nosso trabalho interno para a volta dos lançamentos bastante evoluído, mas ainda aguardamos uma melhor no cenário, temos algumas coisas que ainda precisam acontecer para nos dar a tranquilidade necessária para que possamos lançar no melhor momento e diminuir com isso os riscos dos nossos lançamentos.

A PDG já errou muito, não podemos errar novamente. Então, agora precisamos escolher o melhor momento para que tenhamos o máximo de segurança possível na retomada dos nossos lançamentos.

Renan Manda (pergunta via *webcast*):

A PDG falava muito em performance para tentar se recuperar e falava pouco em pessoas. Vejo uma clara mudança na postura da Administração. Vocês acham que isso pode ser um diferencial para uma virada da Empresa em relação às tentativas passadas?

Augusto Reis:

Renan, obrigado pela pergunta. De fato, eu tenho bastante certeza de que isso é fundamental. Não tenho dúvida de que, quando você tem uma preocupação com as pessoas, eu acho que isso é o que mais importa.

É óbvio que a Companhia passou por momentos muito críticos. Hoje, a situação em que a Companhia está nos permite ter um pouco mais de cuidado e uma preocupação maior com o bem-estar de cada um. Isso é fundamental, mas também não podemos deixar de olhar para trás e ver todas as dificuldades que passamos.

Acho que, felizmente, hoje conseguimos ter a oportunidade de nos preocupar. No fundo, não é só se preocupar, é tomar ações que tragam essa percepção e essa sensação para as pessoas que estão aqui de que a Companhia se preocupa, porque nós nos preocupamos.

Então, respondendo objetivamente, não tenho dúvida de que isso é fundamental para a retomada da operação da Empresa com qualidade e com performance. Eu tenho certeza de que estamos no caminho certo, não só com isso, mas com as demais ações que estamos tomando.

Antônio Carmona (pergunta via *webcast*):

Com a possível retomada dos lançamentos, você imagina que o G&A deve continuar caindo até quando? Ou seja, quando devemos esperar um ponto de inflexão? E uma segunda pergunta: Qual é o nível de lançamentos que vocês esperam manter como tamanho de empresa?

Augusto Reis:

Não sei se entendi bem, mas acho que a pergunta foi com relação ao G&A. A Companhia já fez uma redução bastante grande. Vale lembrar que ainda temos um nível operacional bastante alto,



basta ver o nosso volume de estoque, que é representativo. Ainda temos uma operação em vários estados do Brasil.

Então, considerando o nosso tamanho de empresa hoje e de pessoas, conseqüentemente, eu diria que o nosso G&A já está próximo de um valor mínimo e que garante a nossa operação, sem prejuízo à performance operacional.

Pensando na retomada, nesse processo de redução, sempre optamos por permanecer e tentar manter as pessoas mais estratégicas na Companhia. Entendemos que isso é fundamental no processo de retomada, então essa foi uma iniciativa que sempre foi tomada, desde que começamos a reduzir o time.

O volume de lançamento é um indicador que é difícil falar agora. Acho que essa não é a nossa preocupação agora. A nossa preocupação agora é performar com o que precisamos fazer. Nesse primeiro momento, é superar essa crise, ou seja, foco nos estoques prontos e naquilo que gera caixa para a Companhia, e voltar com o nosso primeiro lançamento, tão logo tenhamos um pouco mais de clareza no cenário.

Eu acredito que o volume de lançamentos futuros será uma consequência de como estaremos enquanto empresa e de como o nosso mercado estará. É difícil, não tenho como te passar uma previsão agora, até porque acho que é uma coisa de cada vez.

Estamos olhando para frente, mas ainda estamos em um cenário difícil, ainda mais com a crise, então eu prefiro não passar nenhuma previsão. Até porque não é um foco da Companhia pensar daqui três ou quatro anos qual o tamanho que vamos querer ter. Acho que estamos mais preocupados agora em performar e fazer o que precisamos nesse momento mais difícil.

Alex Sobral (pergunta via webcast):

O que falta para a PDG sair da RJ? Há um prazo esperado para isso?

Augusto Reis:

Alex, obrigado pela pergunta. Essa é uma pergunta que vem sendo reiterada nas nossas teleconferências. Como eu já falei anteriormente, o período inicial da RJ é de dois anos. Nós completamos dois anos no final do ano passado.

Temos ainda alguns fatos importantes que ainda precisamos superar, como o próprio processo de dação dos ativos que vimos cumprindo. Tem uma série de dificuldades que vão acontecendo ao longo desse processo. Ou seja, ainda temos alguns fatos importantes que vimos cumprindo.

Essa não é uma decisão da Companhia naturalmente, mas é óbvio que, tão logo possamos sair da RJ e tão logo o juiz ou responsável entenda que a Companhia está pronta para sair, acho que é uma consequência.

É difícil passar uma previsão, mas esperamos que isso aconteça o quanto antes. Obviamente, se conseguirmos cumprir, como vimos cumprindo, com todas as obrigações do plano, à medida que essas etapas vão sendo superadas, não tenho dúvida de que vamos sair dela o quanto antes.

Alex Sobral (pergunta via webcast):

Vocês esperam um segundo semestre melhor do que o primeiro?



Augusto Reis:

Quando olhamos junho e julho, de fato, dá uma boa expectativa para o segundo semestre. Como eu falei, acho que isso tem relação direta com a queda na taxa de juros, mas eu ainda reforço a minha preocupação. Eu prefiro ser um pouco mais conservador, porque eu acho que ainda podemos ter um reflexo grande no nosso cenário de desemprego.

Lembrando que estamos ainda com o benefício do governo para as pessoas, esse programa emergencial. Existe uma expectativa de ele ir diminuindo ao longo do tempo e ele tem ajudado a economia a girar. Em função disso, eu tenho ainda um pouco de preocupação com os indicadores macroeconômicos e o quanto isso pode impactar.

É óbvio que, com essa expectativa de manutenção dessa taxa de juros baixa ou até mesmo uma redução – talvez ainda tenhamos alguma redução na ponta para o cliente final – a minha expectativa é boa, mas não acredito que vá ser como era antes da crise. Acho que a minha expectativa é de que retomemos o pré-crise talvez no segundo semestre de 2021.

Eu prefiro ser um pouco conservador e ter uma surpresa positiva do que o contrário, mas os indicadores dos últimos meses são fantásticos e sentimos bastante isso na operação da Companhia nesses últimos dois meses.

Sérgio Mota (pergunta via *webcast*):

Parabéns pelos resultados. Podemos esperar a continuidade na queda do prejuízo líquido da Companhia?

Augusto Reis:

Sérgio, eu até comentei rapidamente na apresentação. Na situação da Companhia hoje, os nossos indicadores de lucro líquido, prejuízo líquido e margem bruta são indicadores que hoje refletem pouco a realidade da Companhia. Lembrando que focamos toda a nossa operação em produtos já performados, ou seja, com margens bastante sacrificadas em função de todo o problema que a Companhia passou.

Eu acho natural, à medida que vamos reduzindo as nossas despesas, tendermos a ter uma melhora no nosso desempenho. Mas, sem sombra de dúvida, a grande melhora vai vir quando retomarmos a nossa operação com novos lançamentos e margens melhores. Aí sim eu acho que a Companhia entra em um cenário de melhora importante.

A nossa grande preocupação hoje é o caixa, obviamente. Esse é o nosso principal indicador, nós passamos o dia olhando para ele e tomando as decisões sempre baseadas nele. Principalmente nesse momento de pandemia, ele é mais importante ainda. Mas, pelo cenário e a situação atual da Companhia, acho que esse é o principal indicador e o lucro acaba sendo uma consequência, mas acho que terá uma grande mudança futuramente. Não vejo grandes mudanças no curto prazo.

Maycon Jefferson da Silva (pergunta via *webcast*):



Qual será, de fato, o perfil de cliente que a PDG irá dar foco após a pandemia? Clientes de alta renda, comerciais ou Minha Casa Minha Vida?

Augusto Reis:

Maycon, boa pergunta. A nossa estratégia está muito embasada no que nós temos de *landbank* na Companhia. A nossa estratégia macro está muito mais embasada no que temos dentro de casa, obviamente para que não demande uma necessidade de capital para poder adquirir novos terrenos, pelo menos em um primeiro momento.

Quando olhamos hoje o nosso banco de terrenos, ele está mais concentrado no segmento de média para média-alta renda. Não temos mais produtos de Minha Casa Minha Vida, porque todos esses produtos foram entregues. Então, inicialmente, a estratégia da Companhia é atuar dentro do que ela tem em casa, muito focado nas praças, principalmente no estado de São Paulo.

Saul Martinez (pergunta via webcast):

Parabéns pelos resultados que a Administração tem conseguido. Vocês esperam uma consolidação no setor?

Augusto Reis:

Saul, obrigado pelo reconhecimento. Acho que é importante dar força para que nós acreditemos que o caminho está correto. Eu não tenho essa expectativa. Já até me perguntaram isso no passado. Acho que talvez possa ter algum movimento, mas acredito que, se ele acontecer, seja mais pontual do que uma consolidação de mercado.

Temos visto um movimento grande das empresas voltando ao mercado de ações e buscando abertura de capital. Pode ser que isso venha a acontecer, mas a minha expectativa é de que, caso haja, seja mais pontual do que sistêmico. Eu, pelo menos, não tenho essa expectativa, olhando o setor como um todo.

Operador:

Obrigado. A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Passo a palavra ao Sr. Augusto Reis para as considerações finais.

Augusto Reis:

Queria agradecer a todos por participarem. Tem sido bastante ativa essa nossa teleconferência. Acho que o nível de perguntas tem mostrado, primeiro, o reconhecimento de todos com o nosso esforço em recuperar a Companhia e voltar a nossa atividade. Acho que isso fortalece bastante o nosso empenho e, como eu falei, mostra que estamos no caminho certo.

Tem muita coisa difícil ainda para superarmos, mas eu tenho muita confiança no nosso time. Eu sempre falo aqui entre nós que eu acho que temos um alinhamento muito grande, principalmente de valor. Acho que o time como um todo acredita muito na retomada da Empresa. A grande maioria está aqui, viveu todas as dificuldades e acho que tem um carinho muito grande pela PDG. Isso tem dado muita resiliência ao time para superar todas essas dificuldades.



Os resultados desse trimestre só fez mostrar isso. Muitas empresas estão com dificuldade e nós, obviamente, também estamos com dificuldade, mas conseguimos passar por tudo isso cinco meses depois dá força de que estamos no caminho certo e nos dá mais motivação ainda para continuar.

Queria agradecer a todos e até a nossa próxima teleconferência. Obrigado.

Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 2T20 e 1S20 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem as suas linhas, tenham um ótimo dia e obrigado por usarem Chorus Call.

“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”