



Teleconferência de Divulgação de Resultados

3T20 - PDG

13 de novembro de 2020

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 3T20 e 9M20. 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. Desejo que todos estejam bem. Primeiro, agradecer a participação de vocês em nossa teleconferência, onde vamos abordar os resultados da PDG referentes ao 3T e ao acumulado desde os 9M20.

Começamos a agenda de hoje no slide número dois, com um sumário executivo onde vamos abordar os principais acontecimentos dos 9M, depois passarei uma breve atualização sobre o andamento do nosso plano de recuperação judicial, e por final, os destaques e os resultados operacionais e financeiros do período.



No slide quatro, iniciando pelo sumário executivo, passamos pelos destaques do período. Começando pelo nosso lucro bruto, registramos um lucro bruto de R\$8 milhões no 3T, o que reflete uma margem bruta de 19,4%. No acumulado nos 9M, a margem bruta foi de 13%, o que representa uma melhora de 9 p.p. quando comparado ao ano de 2019. Essa melhora na margem foi causada principalmente em função do menor impacto das provisões contábeis de contrato e o aumento do INCC e IGP-M, que reflete na nossa carteira de clientes, traz impacto no saldo da nossa carteira de clientes.

As vendas líquidas somaram R\$16 milhões no 3T, o que representou uma melhoria significativa em relação ao 3T19, quando as vendas líquidas foram negativas. Neste trimestre, registramos nossa menor queima de caixa, o que significou um menor aumento da dívida líquida nos últimos dois anos.

Obtivemos uma queda de 14% no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$613 milhões no acumulado de 9M19 para R\$525 milhões nos 9M20.

Nossas despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais seguem em trajetória decrescente, registramos uma queda de 21% na comparação entre os 9M19 e 9M20. Isto demonstra que continuamos em linha com a nossa política de controlar rigidamente e otimizar as nossas despesas.

Desde o início do plano de recuperação, a Companhia fez uma amortização de dívidas concursais que somaram até agora R\$289 milhões, até o encerramento do 3T20.

Conforme comentei ao longo do ano, nós retornamos às obras do empreendimento Palm Beach e, felizmente, realizamos a entrega da obra ao final do mês de outubro. Este foi um passo bastante importante na recuperação da Companhia, e vem em alinhamento com o nosso compromisso de solucionar as obras que ainda não estão finalizadas. Recordando rapidamente, o Palm Beach é um empreendimento que está localizado em Manaus e é voltado para os moradores de média e alta renda.

Aproveito aqui para reafirmar nosso compromisso de manter negociações contínuas, tanto com os bancos quanto com outros investidores, no sentido de encontrar soluções para os outros empreendimentos que ainda estão paralisados. Essa, como já alei anteriormente, é uma das nossas maiores prioridades na Companhia.

Passando para o próximo item da agenda, falando um pouco sobre o nosso plano de recuperação judicial, no slide seis, vou passar por dois eventos bastante importantes que aconteceram agora recentemente.

Em setembro, entregamos uma proposta para aditamento do nosso plano de recuperação, e o objetivo desse aditamento é readequar o pagamento dos credores trabalhistas à nossa situação econômico-financeira, à nossa condição de caixa. Obviamente, buscamos com isso preservar a condição de pagamento para todos eles, de maneira a não trazer nenhum risco operacional para a Companhia.

É fato que, historicamente, a PDG possui uma massa relevante de contingência trabalhista. Isso decorre da magnitude da operação que a Companhia teve no passado, uma operação que atuava no Brasil inteiro, com inúmeros canteiros de obra, e isso trouxe um correspondente passivo trabalhista, principalmente concentrado em terceiros.



Nos últimos 9M, houve um aumento significativo das solicitações de habilitação de crédito dos credores trabalhistas, e o aumento desse volume trouxe uma preocupação para nós da Companhia, pois poderia causar um desequilíbrio no nosso caixa.

Assim, esse aditamento ele propõe o pagamento dos credores trabalhistas, trazendo-os para condições em que a Companhia acredita que será possível cumprir com o pagamento de todos eles, sem trazer nenhum tipo de desequilíbrio econômico-financeiro, preservando assim a continuidade das nossas operações.

Esse aditamento será submetido à votação por uma assembleia de credores que vai acontecer agora no dia 23, a primeira convocação, e caso não haja quórum para a instalação em primeira, será realizada a segunda convocação no dia 30 de novembro de 2020.

O segundo ponto referente à nossa recuperação judicial, como todos sabem, temos uma obrigação no nosso plano de recuperação que, a cada três anos do aniversário de homologação do plano, os credores quirografários que eventualmente optarem por converter seus créditos em ação da PDG, precisam se manifestar para que possamos então promover um aumento de capital e efetuar o pagamento para eles.

Então, no último dia do mês de outubro, soltamos um comunicado informando sobre essa conversão e esse correspondente aumento de capital que será feito posteriormente, especificando as condições iniciais e o processo pelo qual esses credores precisam atender para que possamos então, posteriormente, fazer um aumento de capital da Companhia.

Os credores terão até o dia 18 de dezembro para manifestar a intenção de converter seus créditos e, a partir dessa manifestação, vamos dimensionar a necessidade e o montante necessário para poder fazer o aumento de capital da Companhia de maneira a cumprir com essa obrigação com esses credores.

Isso, só reforçando, é uma obrigação prevista no nosso plano de recuperação judicial desde a sua homologação e assembleia. Ou seja, não é nenhum fato novo, não é nenhuma alteração, é algo que já estava previsto desde o início.

No slide sete, vemos um pouco da estrutura de dívida concursal da PDG. A nossa dívida concursal registrou aumento de R\$14 milhões em decorrência da atualização de juros e correção monetária no valor de R\$31 milhões. Também realizamos um pagamento em dações, previstas também no nosso plano, no valor total de R\$4 milhões agora no 3T. Além disso, as impugnações e atualizações da base de credores resultaram em uma redução de R\$13 milhões da dívida concursal agora no 3T.

Como destaque no sumário executivo, desde o início do plano de recuperação, nossas amortizações de dívidas concursais já atingiram R\$280 milhões. Outras amortizações e dações de pagamento das dívidas concursais vão continuar ao longo deste ano, conforme também previsto no nosso plano de recuperação.

Seguindo agora para os resultados operacionais e financeiros, no slide nove, vamos passar um pouco sobre os resultados de venda da Companhia. No 3T, as vendas brutas somaram R\$38 milhões, o que corresponde a uma redução de 7% quando comparado ao 3T19. Nos 9M20, as vendas brutas somaram R\$116 milhões, 36%



abaixo dos 9M19. Essa queda nas vendas brutas dos últimos trimestres está em linha com a política de vendas da Companhia, que é focar os esforços de venda nas unidades que são geradoras de caixa livre para a Companhia.

Essa queda traz impacto também decorrente da pandemia, lembrando que estamos agora no nono mês da pandemia, e nos primeiros dois meses fomos bastante atingidos, impactados pelo fechamento dos plantões, e até mesmo pela insegurança provocada em todos os compradores.

As nossas vendas à vista atingiram R\$9 milhões no 3T20, 24% das vendas brutas do trimestre. Obtivemos uma boa performance de venda à vista no acumulado desses 9M, já atingimos R\$19 milhões. Isso representa 17% das vendas brutas totais realizadas no período. Este resultado reflete a nossa estratégia, uma das estratégias que adotamos no início da pandemia como medida preservação do caixa. Desde o início, vimos focando nas vendas à vista, sem nenhuma necessidade de altos descontos, ou seja, sem prejudicar o preço, mas focando a nossa operação comercial nas vendas à vista.

Durante o 3T20, os distratos somaram R\$22 milhões, 55% abaixo do 3T19, e em linha com 2T20. No acumulado do ano, já foram distratados R\$64 milhões, o que representa uma redução de R\$46 milhões nos 9M19. Continuamos priorizando a realização dos distratos de unidades livres de ônus para reforçar a geração de caixa imediato para a Companhia no momento da revenda.

Gostaria de reforçar aqui o que já mencionei nos últimos *calls* sobre a nossa situação de distratos. As nossas vendas acontecem hoje 100% em produtos que já estão concluídos, e isso permite que iniciemos o processo de repasse no momento sequente à efetivação da venda. Isso faz com que a Companhia tenha um período muito curto entre a venda e o repasse, o que reduz substancialmente o risco de distrato de novas vendas.

Ou seja, o grande volume de distratos realizados hoje, praticamente a totalidade dos distratos realizados hoje, está concentrado em vendas antigas, ou seja, no nosso *backlog* de distratos.

Acho importante esse ponto, porque reforça a qualidade da nossa venda hoje, dado que o repasse acontece no momento seguinte à venda, o que elimina a possibilidade de aumento na nossa base de distratos.

As vendas líquidas somaram R\$16 milhões no 3T, 6% do 3T19. Nos 9M20, as vendas líquidas atingiram R\$52 milhões, 16% abaixo dos 9M19. Mesmo diante da desaceleração das vendas decorrente da pandemia, conseguimos atingir resultados positivos nas vendas líquidas durante o 1S20, e agora também, no 3T20, o que reflete nosso esforço em digitalizar nosso processo de vendas, e obviamente isso veio de encontro com a necessidade atual de distanciamento social. Ou seja, essa estratégia de digitalização do nosso processo de vendas vem surtindo efeito e vem nos ajudando a manter as nossas vendas em níveis importantes para a Companhia neste momento.

Conforme comentei na nossa teleconferência do 1S, abril e maio foram os meses em que as vendas foram mais impactadas pela pandemia. Nos meses seguintes, elas cresceram ligeiramente o que é dado como meta conservadora, os cenários



conservadores logo no início da pandemia. E no 3T, continuamos registrando um bom ritmo de vendas dessas unidades geradoras de caixa.

Aqueles cenários que passamos do início da pandemia, nos preparando para momentos bastante difíceis, se mostraram, felizmente, melhores do que esperávamos. De qualquer maneira, acho que toda a estratégia que montamos lá atrás, para nos prepararmos para momentos difíceis, hoje nos mostra que foi assertivo, que a estratégia foi correta.

No slide dez, apresentamos as despesas gerais e administrativas e comerciais. Na comparação do 3T20 com 2019, as despesas gerais e administrativas não variaram. Na comparação dos 9M, o G&A aumentou 11%, e isso principalmente em função de maiores despesas com as consultorias jurídicas e financeiras.

Entre o 3T19 e o 3T20, as despesas comerciais aumentaram 84%, principalmente devido ao maior volume de despesas com unidades prontas. Entretanto, a reversão da provisão de pagamento de IPTU e condomínio de unidades prontas que fizemos no 1T20, no acumulado do ano as despesas comerciais foram reduzidas em 76%.

As despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, nosso SG&A, registraram um aumento de 40% na comparação entre o 3T19 e 3T20, e 21% entre os 9M19 e 9M20.

Diante do cenário de grande incerteza trazido pela pandemia, nós fizemos, como já dito anteriormente, ajustes necessários para adequar os nossos custos e reduzir as nossas despesas, e buscando sempre aumentar a eficiência da nossa operação.

Parte dos esforços que temos feito, e têm sido dedicados, têm sido dedicados à reconstrução da Empresa, e isso pode ser observado por meio do aumento do nosso quadro de colaboradores. Mesmo no meio da pandemia, a nossa Companhia não aderiu a nenhuma campanha do tipo 'não demita', mas, mesmo assim, optamos por não fazer o desligamento de ninguém com o objetivo de redução de quadro ou redução de custos. Pelo contrário, conseguimos contratar alguns colaboradores para posições estratégicas, reforçando algumas áreas importantes para a Companhia, e falarei um pouco mais à frente quais são elas e os resultados que isso já está trazendo. Então, no acumulado do ano, a nossa quantidade de colaboradores aumentou em 4%, exatamente pelo motivo que eu acabei de explicar.

Falando sobre os estoques da Companhia, no slide 11, ao final do 3T20, o estoque totalizou R\$1,872 bilhão, 1% acima do registrado ao final do 2T. Em relação ao 3T19 houve um aumento de 3% no valor do estoque. Em número de unidades, nosso estoque é composto por 4.152 unidades.

Ao final do 3T, os estados de São Paulo e Rio concentram 60% do estoque, excluindo os produtos comerciais. Do total de estoque residencial disponível, 39% são concentrados em projetos com faixa de venda acima de 60%, ou seja, estão concentrados em produtos que entendemos que têm boa liquidez.

Falando um pouco sobre o nosso estoque de prontos também, algumas características de estoque. 74% estão localizados em São Paulo e Rio, 70% concentrados em projeto com venda acima de 60%, concentrado em produtos residenciais, excluindo os produtos de Minha Casa Minha Vida, loteamento e comercial.



No slide seguinte, número 12, apresentamos agora a dívida concursal da Companhia, que aumentou R\$45 milhões, ou 1% durante o 3T. Esse aumento é reflexo dos juros e da correção monetária no valor de R\$55 milhões que ocorreu no período. As reduções da dívida extra concursal ocorreram principalmente em função de amortizações ocorridas no trimestre no valor de R\$10 milhões.

No slide 13, falando ainda sobre a dívida extra concursal, considerando um aumento de R\$17 milhões nas disponibilidades do 3T, a dívida líquida aumentou 28, representando a nossa menor queima de caixa desde o 2T18, como já falei anteriormente nos destaques. Esse resultado refletiu a reversão da provisão de pagamento de juros e encargos em dívida, que foi amortizado via dação no 3T, e também refletiu nosso foco na diretriz principal de retenção de caixa da Companhia.

Para concluir, no slide 14, apresentamos a demonstração de resultados. Quero destacar aqui uma importante queda de 14% no prejuízo líquido na comparação entre os 9M19 com 9M20. Outro destaque foi a queda de despesas operacionais nos 9M. Dessa forma, o total das despesas operacionais foi reduzido em 8% na comparação anual.

Destaque também para o lucro bruto de R\$8 milhões no 3T, com margem bruta de 19,4%. Além disso, na comparação entre os 9M19 e 9M20, a margem bruta aumentou 9,3 p.p. e a margem bruta ajustada aumentou 6,3 p.p.

Como já falei aqui, esse resultado decorreu primeiramente do impacto da atualização monetária no saldo de carteira, tendo em vista a elevação dos índices do INCC e do IGP-M no ano, e também do menor impacto da provisão de distratos.

Os resultados obtidos pela Companhia até o momento superaram os cenários mais pessimistas que fizemos no início da pandemia. Sendo assim, já passamos a trabalhar com um cenário de queda de receitas menor do que o prevíamos inicialmente, no início da pandemia. Desta forma, reforçamos que muito possivelmente a Companhia não enfrentará problema de falta de recurso para atravessar este momento crítico, afastando ainda mais a necessidade de alguma ação mais restritiva que possa impactar a nossa atividade operacional.

Fica aqui uma ressalva à preocupação que temos com a segunda onda da covid, que já começa a ver no hemisfério norte, e também aqui na cidade de São Paulo, reforçando a nossa preocupação é o nosso cuidado com o time em função dessas recentes informações sobre a covid.

Continuamos executando a nossa estratégia que estabelecemos no início da pandemia, de total proteção do caixa, mantendo nosso quadro de funcionários e, principalmente, preservando a saúde do nosso time.

Pudemos identificar algumas oportunidades diante da pandemia, e entendo que vimos aproveitando essas oportunidades para a nossa continuidade e melhoria da nossa operação.

Como eu disse, continuamos seguindo criteriosamente as medidas preventivas de proteção recomendadas pelo Ministério da Saúde e pelo governo do estado, e também



pelo setor da construção civil, além das medidas que adotamos no início da pandemia. E continuamos observando os desdobramentos dessa segunda onda.

Já mencionamos anteriormente que implementamos o trabalho à distância desde a segunda quinzena de março, o que acabou por nos auxiliar na proteção da saúde do nosso time, além de nos permitir manter as operações sem interrupção, mesmo com todos trabalhando de casa.

Tendo em vista a eficiência que o nosso time conseguiu obter durante esse período, fizemos algumas pesquisas internas também para validar e sentir a percepção do nosso time, adotamos, de maneira oficial e definitiva, a opção do trabalho à distância, e a maioria dos nossos colaboradores tem adotado esse programa de forma integral desde a retomada do nosso escritório aqui em São Paulo, no início de agosto.

Fizemos algumas pesquisas e medimos a sensação do nosso time em função da pandemia, o nível de necessidade que cada um deles tinha de voltar a trabalhar presencialmente ou não, e decidimos, a partir do início do mês de agosto, e demos a alternativa para aqueles que optassem por vir ao escritório, que viessem, o escritório está aberto; porém, aqueles que não tivessem como voltar, ou que preferissem ficar trabalhando de casa, que assim o fizessem.

Isso vem funcionando bastante bem, e quando olhamos hoje os indicadores das pessoas que tiveram covid aqui no nosso quadro de colaboradores, é um número bem pequeno, e felizmente nenhum caso grave, o que eu acho que nos mostra que a nossa estratégia até agora foi correta e acertada.

Considerando a preservação da saúde física e mental do nosso time, a nossa equipe de Gente e Gestão continua acompanhando ativamente os novos casos, cada vez que temos algum caso suspeito, e sempre nos dispondo a ajudar naquilo que necessário para nossos colaboradores, além de promover constantemente as medidas preventivas e os cuidados adequados para evitar que as pessoas se contaminem. Reforço que acho que esse é o principal ponto.

Continuamos com o nosso projeto de jornada digital. Hoje, já temos implantadas na Companhia ferramentas que tornaram nosso processo de vendas totalmente digital. Com isso, conseguimos reduzir o tempo gasto ao longo do processo de venda, além de oferecer uma opção segura de compra diante desse cenário de isolamento, como já comentei anteriormente, também.

Além disso, fizemos uma revisão e atualizamos diversos processos da Companhia visando atualizar e simplificar os processos diante das novas tendências de mercado. Não falando só sobre o processo de vendas, mas como um todo, todos os processos internos da Companhia, a ideia é simplificar ao máximo possível, sem perder controle e governança, mas transformar a nossa gestão em uma forma de trabalho simples, onde tenhamos aumento de eficiência dado um quadro bastante reduzido.

Estou confiante na retomada do nosso setor. Percebemos nos últimos meses que o setor da construção civil vem se destacando em âmbito nacional. Porém, é importante ficarmos atento a essa segunda onda.

De toda forma, estamos preparados. Não abandonamos nossa agenda de lançamento. Nosso time está pronto, aguardando só que o cenário econômico esteja



um pouco mais claro, e acho que aí a preocupação com essa segunda onda novamente, para que possamos retomar a nossa previsão de lançamentos, que no início do ano previmos fazer nossa retomada para este ano, mas naturalmente, em função da pandemia, prorrogamos para 2021, e essa expectativa se mantém. Estamos bastante confiantes de que isso será possível. Basicamente, a única dependência, a única indecisão seria a questão da pandemia, obviamente.

Mesmo com um cenário mundial ainda incerto, e diante dessa possibilidade de segunda onda, não deixamos de olhar para o nosso processo de retomada. Com base nesse objetivo, como já falei, buscamos reforçar nosso time em posições estratégicas, como a área de gente e gestão, e também na área comercial.

Em função desse reforço, já conseguimos, sob a supervisão do nosso time de gestão, acompanhar os nossos indicadores principais de desempenho, identificando e corrigindo em tempo os desvios, e isso fez com que conseguíssemos não desviar do objetivo traçado inicialmente.

Também retomamos o processo de avaliação de todo o nosso time, e isso permitiu uma reflexão bastante importante sobre o alinhamento de todos nós com a nossa cultura e com a performance que esperamos do nosso time. E espero que, tão logo passe essa pandemia, o nosso time esteja, e estará pronto para a retomada da PDG.

Encerro a nossa apresentação referente ao 3T20 e aos 9M20, e abro agora para perguntas daqueles que tiverem interesse.

Bruno, AMX Asset (via webcast):

Parabéns pelos resultados. Sobre o aditamento do plano, entendo que haverá baixa de passivo, correto? Vocês têm uma ideia de tamanho da baixa deste passivo?

Augusto Reis:

Bruno, bom dia. Obrigado pela pergunta. Inicialmente, temos uma estimativa aqui, é óbvio que saberemos quando fizermos a assembleia, mas a estimativa é de que devemos ter uma redução entre R\$40 milhões e R\$50 milhões do nosso passivo trabalhista. Essa é a nossa estimativa inicial aqui.

Mario Pierry, Bank of America (via webcast):

Bom dia. Parabéns pela evolução dos resultados da PDG. Vocês têm previsão de retomar os lançamentos? Quais as praças que a PDG pretende voltar a lançar? Obrigado.

Augusto Reis:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Temos, sim. Esse é ponto bastante importante. Vimos trabalhando na nossa retomada na questão do lançamento desde o ano de 2019, e pretendemos, sim, retomar.

Inicialmente, era para voltarmos os lançamentos em 2020, mas, em função da pandemia, optamos por prorrogar, de maneira conservadora. A ideia é em 2001. Difícil dizer quando, se no 1S ou no 2S, vai depender muito do andamento da pandemia, da chegada da vacina.

Respondendo à segunda parte, a ideia é focar na Grande São Paulo, onde temos a maior operação, onde está o nosso escritório, a matriz. A ideia é focar a atividade aqui em São Paulo.

Brian Smith, Orbe (via webcast):

Como você mencionou, o *cash burn* neste trimestre foi o menor dos últimos dois anos. Isso pode ser reflexo da reestruturação das dívidas dentro do plano de recuperação? Qual é a expectativa para frente em termos de queima de caixa? Obrigado.

Augusto Reis:

Obrigado, Brian, pela pergunta. Sim, eu acho que, de fato, são resultados positivos. Como eu venho falando nos últimos *calls*, uma das primeiras iniciativas que tomamos aqui no início da pandemia foi o controle total do caixa e, em contrapartida a isso, o foco em venda de ativos que gerassem liquidez para a Companhia. A somatória desses dois pontos principais, obviamente que começa a fazer efeito na nossa queima de caixa.

É óbvio que também, nosso nível de operação hoje, quando olhamos as outras empresas do setor, é muito menor, e não dá para comparar, porque não temos uma atividade operacional alta de evolução de obra. Então, a nossa queima de caixa também fica, de certa maneira, protegida por este motivo.

Então, eu diria que é uma conjunção desses três pontos. Obviamente que isso tudo dentro da dinâmica do plano de recuperação aprovado.

Não temos nenhuma expectativa de queima de caixa no curto prazo. A atividade operacional da Empresa, a expectativa é que continue da mesma maneira. Obviamente que, quando voltarmos a lançar, aí sim, naturalmente, se tem uma queima maior, mas também dependerá da estrutura de capital que consigamos encontrar para voltar a lançar, e vai depender muito do cenário também lá na frente.

Então, eu prefiro faltar que, no nosso curto prazo, não temos nenhuma expectativa de aumento dessa queima de caixa, não. Deve se manter como no 3T.

Sergio Frias Matias, Brook Investimentos (via webcast):

Parabéns pela recorrente melhora nos resultados da Empresa. Com a melhora verificada no setor como um todo, vocês esperam uma aceleração nas vendas da PDG? Isso pode influenciar na antecipação da volta dos lançamentos da Empresa?

Augusto Reis:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Sim, não tenho dúvida de que a melhora dos resultados do setor como um todo tem reflexo direto na melhoria do cenário nacional. Obviamente que a taxa da queda de juros impulsionou de maneira bastante importante o mercado como um todo, e naturalmente a nossa velocidade de vendas.

É óbvio que o cenário traz insegurança, posterga eventualmente a decisão de compra de alguns clientes, mas a redução da taxa de juros aumenta de maneira bastante importante o potencial de compra dos clientes.

Então, acho que isso se contrapõe ao momento de insegurança e, naturalmente, beneficiou o mercado como um todo. E obviamente, com a expectativa de que isso se mantenha, eu acho que existe uma indefinição de quanto tempo essa taxa de juros vai permanecer como está.

Até temos a expectativa de que isso aumente, mas que não seja nenhum aumento relevante. Ou seja, a expectativa nossa da PDG e do mercado como um todo é que, para o ano de 2021, o cenário ainda se mantenha, o que com certeza reforça, traz segurança de que no ano de 2021 poderemos, sim, voltar a lançar.

É óbvio que não é só isso, mas esse é um fator primordial para a nossa decisão de volta dos lançamentos.

Rubens Moreira, CNG Investimentos (via webcast):

Como está o planejamento do lançamento da empresa de prestação de serviço anunciado no final do ano passado?

Augusto Reis:

Internamente, estamos com o planejamento pronto. Da mesma maneira como operamos por prorrogar os lançamentos, naturalmente, também optamos por prorrogar o lançamento da nova marca, da nova bandeira, nosso braço de prestação de serviço.

É óbvio que um lançamento desses demanda caixa, demanda energia, e operamos por ficarmos focados no cenário de venda dos nossos ativos, para que não dispersássemos a atenção do time em um momento de tamanha insegurança. Lembrando que, no início da pandemia, ninguém sabia o que ia acontecer.

Não paramos de trabalhar internamente, o planejamento está pronto, e pretendemos fazer isso agora, no ano de 2021. A nossa ideia é fazer no início do ano, mas tudo vai depender de como será essa segunda onda. Acho que não dá ignorar e achar que isso não vai acontecer. Preferimos agir de maneira conservadora e estamos prontos para que, se ela venha, que tenhamos condição de atravessar, como tivemos de atravessar a primeira. Por esse motivo que optamos por prorrogar e postergar isso para o ano de 2021.

Ercílio Amaral (via webcast):

Qual a previsão da Companhia para sair da recuperação judicial? O que falta para a Empresa cumprir do plano? A Empresa acha provável a aprovação do aditivo do plano na AGC que vocês farão?

Augusto Reis:

Obrigado pela pergunta. Sim, estamos confiantes de que vamos conseguir obter a aprovação. Acho que é uma etapa importante do nosso plano. Vimos cumprindo com o plano. Obviamente que tem algumas etapas do plano que operacionalmente demoram mais para acontecer, o processo de dação de ativos, mas, de maneira geral, vimos cumprindo. Cumprimos com o pagamento dos credores trabalhistas na sua plenitude. Então, eu entendo que sim, vimos cumprindo 100% do que foi planejado inicialmente.

E com relação à saída da RJ, já me perguntaram nos últimos *calls*, eu vou reforçar a minha resposta. Essa não é uma decisão da Companhia, é uma decisão do juízo da recuperação. Obviamente que, pela lei, já poderíamos ter saído no aniversário do segundo ano, mas essa é uma decisão do juízo.

Obviamente, imagino que nisso seja ponderado todo o contexto, os processos que ainda estão em andamento, como as dações de alguns ativos para alguns dos credores, agora com a nova AGC. Mas a nossa expectativa é de que não seja postergada essa conclusão da RJ por muito mais tempo. Mas é difícil dar uma previsão de data, até porque não é uma decisão da Companhia.

Suellen Gomes, Gomespar Investimentos: (via webcast):

Bom dia. Se minha análise não estiver errada, eu tenho notado que, com o passar dos trimestres, os resultados da Companhia vêm melhorando, e o balanço ficando mais limpo em termos de passivos. A Empresa espera uma retomada rápida depois da saída da recuperação judicial? Essa retomada contará com os recursos necessários para tal?

Augusto Reis:

Bom dia, Suellen. Obrigado pela pergunta. Sim, acreditamos em uma retomada, mas rápida ou devagar, essa não é muito a nossa preocupação. A nossa preocupação é que ela seja sustentável.

A nossa preocupação aqui tem sido muito grande melhorar a nossa eficiência operacional, melhorar os nossos processos. Lembrando que passamos por um momento muito difícil nos últimos anos, de baixa liquidez; ainda passamos. Isso resultou em uma redução grande de quadro, tivemos que abrir mão de uma série de atividades que fazíamos, e agora a ideia é que venhamos aos poucos retomando isso e melhorando a eficiência operacional da Empresa. Então, a nossa preocupação é muito mais da retomada em si, não necessariamente de que ela seja rápida ou não, mas sim sustentável.

É óbvio que cenário econômico é fundamental, e a maneira como ele vem acontecendo tende a nos ajudar muito. Então, estamos internamente bastante otimistas quanto à nossa retomada, sim.

Suellen Gomes:

A Companhia deve voltar a trabalhar com parcerias para lançamentos futuros? Parabéns pela melhora contínua e pelos resultados. Obrigada.



Augusto Reis:

Obrigado, Suellen. Sim, pretendemos trabalhar com parcerias. É óbvio que analisando sempre pontualmente, não existe nenhuma diretriz até o momento, pelo menos, de algum tipo de movimentação estratégica e como um todo, mas, caso a caso, sim. As parcerias, quando são sinérgicas e agregam valor para os dois parceiros ou mais, sempre são importantes, estamos sempre abertos a buscar parceiros e trabalhar com outras companhias, sejam elas de companhias do setor ou até mesmo investidores. Temos interesse, sim, e acreditamos que essa é uma estratégia importante para a Companhia no processo de retomada.

Sergio Brito, Goldman Sachs (via webcast):

Boa notícia sobre a entrega de mais um projeto, o Palm Beach em Manaus. Há previsão de novas entregas?

Augusto Reis:

Bom dia. Obrigado pela pergunta. Esse é um fato que nos deixou bastante felizes daqui porque, como eu venho falando, o foco da Companhia é resolver o problema que ainda temos com as obras paradas. Então, toda vez que conseguimos concluir alguma delas, sempre é uma grande vitória internamente, que nos deixa bastante satisfeitos.

Temos, sim, algumas conversas em andamento para alguma delas, sejam conversas no sentido até mesmo de venda do ativo em si, o que também é uma solução para a obra; não necessariamente a retomada e conclusão é uma solução. Lembrando que temos empreendimentos em que as obras nem iniciadas foram.

Então, olhamos para cada um desses projetos de maneira individual e buscamos soluções individuais. Então, temos, sim, algumas conversas em andamento, algumas evoluídas, outras no início, mas isso é um foco nosso aqui, e vai continuar sendo, até que consigamos resolver todos os problemas que temos com os empreendimentos paralisados.

Daniel Santos, Península Investimentos (via webcast):

Qual o perfil do lançamento que vocês comentaram? A condição de recuperação prejudica na obtenção das licenças e recursos necessários para voltar a lançar?

Augusto Reis:

Respondendo à sua pergunta, o foco da nossa retomada, como eu falei, é aqui na região da Grande da Grande São Paulo. A nossa ideia, obviamente, também está muito focada nos terrenos que temos em *land bank* hoje, e a ideia é focar no segmento de média renda, do econômico à média para média alta e, como eu falei, focados na região da Grande São Paulo.

Sim, o status de recuperação judicial traz uma dificuldade adicional para obtenção de recursos, obviamente, mas eu acho que hoje o mercado tem alguma alternativa diferentes, que não tínhamos no passado e que, de certa forma, nos ajudam e podem nos trazer a possibilidade de voltar a lançar.



Mas, de fato, a saída da RJ futuramente tende a nos ajudar com isso, sim, que hoje é um elemento que dificulta.

Saul Miller, Blue Angel Asset Management (via webcast):

Parabéns para a administração da Empresa pela condução dos negócios. O aumento nos custos com prestação de serviços deve aumentar ao longo do próximo ano. Houve um aumento neste trimestre. Isso deve se manter? Obrigado, e parabéns novamente.

Augusto Reis:

Obrigado pelos parabéns. De fato, percebemos que o mercado como um todo está sentindo bastante o aumento dos custos, mas isso, por enquanto, ainda muito focado no aumento de custo de matéria-prima para as obras.

Como estávamos com apenas um empreendimento em andamento, esse que entregamos agora, ainda não sentimos reflexo nesse aumento de custos. Mas, naturalmente, na retomada, sim.

Acredito que esse aumento também não seja um aumento de longo prazo. Acredito que no médio prazo isso deve se normalizar. Entendo que é muito mais um reflexo da parada que o mercado teve em função da pandemia, mas, sim, hoje, traz impactos de custo mais focados nas empresas que estão com operação de construção em andamento, que não é o nosso caso.

Então, entendo que nossos números não refletem esses aumentos de custo, que estão mais focados no aumento de matéria-prima e de materiais da construção civil.

Operadora:

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

Augusto Reis:

Queria agradecer novamente a todos pela participação. É sempre muito bom poder responder. Isso demonstra o interesse e, principalmente, o reconhecimento do mercado como um todo pelo trabalho que vimos tentando fazer aqui.

Eu estou bastante confiante, e reforço minha confiança no nosso time. Acho que vivemos um momento que nos surpreendeu. Estávamos todos muito preocupados no início da pandemia, e entendo que hoje ainda estamos, mas o time cada vez mais unido, mais focado naquilo que precisamos fazer, correndo atrás do nosso objetivo final, que é a retomada da Companhia.

Então, agradeço mais uma vez a todos, e até o próximo trimestre. Obrigado, e um abraço.

Operadora:



Obrigada a teleconferência dos resultados do 3T e 9M20 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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”