

Transcrição – Webconferência 4T23 – 01/04/2024 – 11h (Brasília) – 10h (NY)

Renato Barboza: Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da PDG Realty S.A., referente aos resultados do quarto trimestre e do ano de 2023. Está presente conosco o senhor Augusto Reis, Diretor Presidente, Diretor Vice-presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da companhia e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência, relativas às perspectivas de negócios do Grupo PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, são crenças e premissas da administração da Companhia, com base nas informações atualmente disponíveis. Considerações sobre o futuro não são garantia de desempenho, pois, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, e dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições do setor e outros fatores operacionais e financeiros podem afetar o desempenho futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções. Passo a palavra agora ao senhor Augusto Reis que fará a apresentação de hoje. Por favor, senhor Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis: Obrigado Renato, bom dia a todas e todos, espero que estejam bem. Quero agradecer a participação de vocês na nossa conferência de resultados da PDG referentes ao 4T23 e 2023 como um todo. Antes de passar para a agenda do dia, gostaria de destacar que o ano de 2023 foi marcado por importantes eventos que reforçam a retomada da operação da Companhia.

No 4T23, fizemos o segundo lançamento dentro da nossa marca comercial, a ix.Incorporadora, que inclusive celebrou seu primeiro ano em agosto de 2023, e agora já conta com 2 lançamentos no mercado. Além disso, em linha com a missão da ix. de oferecer melhores experiências para os clientes, seguimos implementando melhorias significativas em toda cadeia de suporte e atendimento aos nossos clientes e, os resultados já são observados tanto na nossa pesquisa de *Customer Satisfaction* (CSAT), quanto nos sites especializados em manifestações dos consumidores. Nossa pesquisa CSAT já apresenta uma média de satisfação próxima aos 90%.

Em 2023, seguindo o planejamento estratégico da Companhia, reforçamos nossa agenda de ESG e obtivemos importantes resultados. No 3T23, divulgamos nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade, com base nas Normas do GRI, que é uma das metodologias mais utilizadas mundialmente para comunicar as práticas de modelo de governança,

responsabilidade social e gestão ambiental. Além disso, a ix. tornou-se signatária do Pacto Global da ONU, e vem buscando alinhar suas operações e práticas com os princípios e diretrizes dos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável.

Também em 2023, fomos eleitos como Great Place to Work, com os principais pontos de reconhecimento sendo o clima, trabalho em equipe e colaboração. Além disso, também tivemos uma excelente avaliação nos quesitos de diversidade e inclusão. Com todos os desafios que a empresa enfrentou e ainda enfrenta, receber essa certificação é motivo de orgulho especial para nós.

Além dos avanços no âmbito da operação, obtivemos uma importante conquista no âmbito da desalavancagem da Companhia. Contextualizando, as dívidas extraconcursais da Companhia são aquelas dívidas que não foram reestruturadas dentro do Plano de Recuperação Judicial. Essas dívidas possuem garantias e continuam sendo renegociadas com os respectivos credores.

Em outubro de 2021, quando foi deferida a sentença de saída da Recuperação Judicial do Grupo PDG, ficou estabelecido que, quando o saldo de uma dívida extraconcursal é maior que o valor da sua garantia correspondente, a Companhia não poderia privilegiar o pagamento deste saldo residual extraconcursal em detrimento aos credores concursais e, por isso, os credores extraconcursais podem solicitar a habilitação do saldo residual na RJ.

Em 2022, três credores apelaram contra essa decisão de encerramento e, a Companhia entendeu que, enquanto a apelação não fosse julgada, existiria a incerteza sobre a produção dos efeitos da Sentença sobre os valores residuais extraconcursais.

Agora, no início de fevereiro deste ano, a 2ª Câmara Reservada de Direito Empresarial do Tribunal de Justiça de São Paulo rejeitou a apelação desses credores e manteve integralmente as disposições da Sentença de saída da RJ. Com isso, em conjunto com nossos assessores jurídicos, entendemos que há agora a segurança jurídica necessária para embasar o recálculo dos saldos das dívidas extraconcursais, considerando que este saldo deverá ser habilitado na Recuperação Judicial, incorrendo assim na reversão dos juros aplicados desde o início da RJ e, o saldo residual passando a ser corrigido conforme as condições estabelecidas no plano.

Esta conquista representa mais um avanço significativo para a Companhia, uma vez que resulta em uma importante redução dos seus passivos financeiros. Além do efeito do recálculo dos saldos das dívidas extraconcursais observado nas demonstrações do 4T23 e 2023, esse recálculo irá gerar trimestralmente um impacto significativo na linha de Resultado Financeiro, pois daqui para frente, as linhas de despesas financeiras vão sofrer

uma redução expressiva, além de seguir mais estável ao longo dos trimestres, ou seja, não deveremos observar maiores variações nessa rubrica com tanta frequência.

Iniciando agora os nosso slides, passando para a agenda de apresentação, no slide 4, vou falar um pouco sobre os principais destaques no período: em novembro nós lançamos o empreendimento ix.Santana, em linha com nossa projeção de lançamentos do ano de 2023. Também em novembro, concluímos o aumento de Capital para conversão de créditos em ações, no montante de R\$ 439 milhões. A conclusão desse aumento de capital, além de contribuir para a desalavancagem, resulta na redução dos riscos operacionais e na melhora dos nossos indicadores financeiros da Companhia. O aumento de capital para conversão de dívidas concursais em *equity*, seguiu estritamente o PRJ e seu Aditamento nos termos que foram aprovados pelos nossos credores.

Registramos um lucro bruto de R\$38,4 milhões em 2023, com margem bruta de 41,9%. Adicionalmente, registramos um lucro financeiro de R\$2,3 bilhões no 4T23 e de R\$1,8 bilhão em 2023. No 4T23, registramos uma importante desalavancagem no montante de R\$3,1 bilhões. Por fim, registramos um lucro líquido de R\$1,7 bilhão no 4T23 e de R\$1,1 bilhão em 2023.

Seguindo para o slide 6, passamos para o próximo item da agenda no qual comentarei sobre os lançamentos da Companhia ao longo do ano: No 4T23, lançamos o empreendimento ix.Santana, que está em uma localização privilegiada na zona norte de São Paulo, próximo a estações de metrô e de vias que conectam toda a cidade. O empreendimento tem como diferencial um bosque de mais de 1000m² dentro de um condomínio que conta com estrutura moderna e sofisticada, com 3 *rooftops* e mais de 18 áreas de lazer. Este é um produto voltado para média-alta renda, com um VGV aproximado de R\$116 milhões com 156 unidades. Esse segundo lançamento consolida ainda mais o processo de retomada.

Passando para o slide 7, comentarei sobre o andamento do projeto do ix.Tatuapé. Relembrando, o ix.Tatuapé é um projeto voltado para Média Renda, com 147 unidades e VGV de R\$60 milhões. O projeto também está localizado próximo do metrô e de importantes vias da cidade de São Paulo e conta com mais de 10 áreas de lazer.

Conforme comentei no call do último trimestre, com o objetivo de superar às expectativas e construir melhores experiências para os nossos clientes, nós optamos pela antecipação do início dessa obra em dois meses.

A obra está na fase final de fundação e início da estrutura, próximo da execução da primeira laje. Hoje estamos com 10% de evolução física do empreendimento.

Seguimos com a execução da obra dentro do cronograma, reforçando nosso compromisso com os clientes, parceiros e investidores. Outro aspecto importante é que já recebemos três das parcelas do financiamento para construção do projeto. Ainda em relação à agenda de lançamentos, seguimos tomando as ações necessárias para realizar mais um lançamento em 2024.

Seguindo para o slide 8, vamos falar sobre o desempenho de vendas. No 4T23, as vendas brutas somaram R\$14,9 milhões, 42% abaixo do 4T22. No acumulado do ano, as vendas brutas totalizaram R\$69,3 milhões, 35% abaixo de 2022 e, ligeiramente abaixo da projeção inicial da Companhia para o ano.

Na medida que os lançamentos avançam, o montante de novos estoques se tornará progressivamente mais relevante no resultado das vendas, o que tende a alavancar os indicadores comerciais ao longo do tempo. O resultado de vendas dos lançamentos está em linha com a expectativa, onde registramos um VSO de lançamento de 6,3% no quarto trimestre.

Durante o 4T23, os distratos somaram R\$8,3 milhões, em linha com o valor registrado no 4T22. Em 2023, os distratos totalizaram R\$52,1 milhões, 40% abaixo de 2022. O distrato segue sendo uma importante alavanca para aumentar a quantidade de unidades disponíveis para venda, por isso, nosso principal indicador de venda continua sendo a venda bruta. Conforme mencionado, na medida em que os lançamentos avançarem, as vendas provenientes dos distratos se tornarão menos relevantes em comparação com as vendas dos novos estoques. Importante destacar que os distratos realizados se deram, em sua totalidade, nas unidades concluídas.

Em 2023, foram repassadas 189 unidades, com VGV totalizando R\$15,2 milhões, uma redução de 62% na quantidade de unidades na comparação com 2022. O volume repassado foi impactado pela redução das vendas, contudo, o resultado obtido ficou em linha com as vendas realizadas, isso reforça a eficiência operacional do nosso time.

Falando sobre o estoque, no slide 9, considerando apenas o estoque efetivamente disponível para venda (isto é, estoque pronto e lançamentos), ao final do 4T23, o estoque somava R\$391 milhões, registrando um aumento de 33% na comparação com o 4T22. Esse aumento decorreu, principalmente, do lançamento do ix.Santana no 4T23 e da correção monetária aplicada ao estoque.

Falando sobre esse estoque disponível para venda: 37% são estoques de lançamentos, 57% estão localizados em São Paulo, que é a principal praça de atuação da Companhia atualmente, 68% está concentrado em produtos residenciais

No slide 10, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 20% na comparação trimestral e 16% na comparação anual. O aumento decorreu, principalmente, da maior despesa com prestadores de serviços na área jurídica.

As Despesas Comerciais aumentaram 284% na comparação trimestral, pois no 4T22, registramos reversão, não recorrente, de custo de carregamento das unidades em estoque. Vale ressaltar que, as despesas comerciais do 4T23 ficaram abaixo do registrado ao longo dos demais trimestres de 2023. Na comparação anual, as despesas comerciais foram reduzidas em 5%.

Com isso, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, aumentaram 48% na comparação trimestral e 7% na comparação anual. Avaliamos constantemente a estrutura e os processos da Companhia, de forma a mantê-los alinhados com nossa estratégia financeira.

No slide seguinte, número 11, apresentamos a variação da dívida extraconcursal. A dívida extraconcursal foi reduzida em R\$2,5 bilhões (86%) durante o 4T23, devido ao recálculo da dívida e ajuste a valor justo (AVJ), conforme expliquei anteriormente. No acumulado do ano, a dívida extraconcursal foi reduzida em R\$2,2 bilhões (84%).

Passando para o slide 12, vou falar sobre a variação da nossa dívida concursal. A dívida concursal foi reduzida em R\$85 milhões (6%) durante o 4T23, devido ao pagamento realizado por meio da conversão de créditos em ações, que totalizou R\$439 milhões.

No acumulado do ano, a dívida concursal aumentou R\$15 milhões (1%), devido ao acréscimo de juros nesse período e à habilitação de novos créditos na recuperação judicial. No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores, e as ações realizadas, a Companhia já amortizou R\$1,5 bilhão em dívidas concursais.

A dívida concursal foi reduzida em R\$85 milhões (6%) durante o 4T23, devido ao pagamento realizado por meio da conversão de créditos em ações, que totalizou R\$439 milhões.

No acumulado do ano, a dívida concursal aumentou R\$15 milhões (1%), devido ao acréscimo de juros no período e à habilitação de novos créditos na recuperação judicial.

No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores, e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$1,5 bilhão em dívidas concursais.

Seguindo para o próximo slide, 13, falando sobre a desalavancagem da Companhia, no 4T23 a Companhia realizou a provisão contábil de baixa parte dos empreendimentos com obras paralisadas e, por isso, o custo a incorrer apresentou uma redução de 89% durante o 4T23. Contudo, a Companhia segue constantemente buscando soluções viáveis para essas obras paralisadas.

Assim, somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e custo a incorrer, no final do 4T23, a alavancagem estendida da companhia totalizou R\$1,7 bilhão, registrando uma importante redução de R\$3,1 bilhões (65%) no trimestre.

Qualificando as dívidas da Companhia, nós temos hoje as dívidas concursais que têm vencimentos até 2042 e poderão ser amortizadas por meio de dações em pagamento e também por meio de conversão em ações. As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e também poderão ser habilitadas no nosso processo de RJ ao longo do tempo.

Adicionalmente, devido ao recálculo da dívida extraconcursal, o passivo total da Companhia foi reduzido em 38% no 4T23. Seguimos trabalhando para reduzir as despesas, os passivos e a alavancagem da Companhia.

Por fim, no slide 14, vou falar sobre nossa demonstração de resultados. No acumulado de 2023, registramos um lucro bruto de R\$38,4 milhões, 22% acima do resultado obtido em 2022. O principal impacto foi a redução do custo, decorrente da reversão para provisão de distratos.

Conforme mencionei, diante da incerteza sobre a retorno dos ativos, a Companhia realizou a provisão contábil de baixa de parte dos empreendimentos com obras paralisadas, resultando em um aumento significativo das despesas operacionais.

Registramos um lucro financeiro de R\$2,3 bilhões no 4T23 e de R\$1,8 bilhão em 2023, devido à reversão de encargos de dívidas extraconcursais que mencionei anteriormente. Por fim, a Companhia registrou lucro líquido de R\$1,7 bilhão no 4T23 e de R\$1,1 bilhão em 2023.

Finalizo a minha apresentação reafirmando nossa satisfação por termos superado mais um ano de muitos desafios, cumprimos os objetivos estratégicos traçados para 2023, que de forma geral, foi um ano de grandes conquistas e muitos avanços em todas as frentes.

Agora, em 2024, seguimos com nossa agenda de aprimoramento e crescimento, com atenção especial a todos os aspectos que envolvem os lançamentos atuais (ix.Tatuapé e ix.Santana), além dos próximos lançamentos, para gerar cada vez mais matéria prima para venda.

Continuamos evoluindo nas ações para melhorar a experiência dos nossos clientes e fortalecendo continuamente nossa agenda ESG. Entendemos que, na medida em que avançamos na retomada, melhores controles, processos, qualidade e inovação são fundamentais. Entendemos também que, a cada dia, a Companhia está mais preparada para esse futuro.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas, lembrando que basta acessar o ícone na lateral direita inferior para enviar perguntas.

Primeira pergunta, do Rubens, "Bom dia, parabéns pelo excelente resultado. Augusto, poderia repassar a explicação sobre o impacto da decisão de cálculo de juros na linha de resultado financeiro daqui para frente? É possível afirmar que o impacto é favorável para Companhia daqui em diante?"

Augusto Reis: Rubens, obrigado pela pergunta, esse foi o ponto principal do trimestre, basicamente Rubens, já comentei isso umas vezes nos últimos calls, mas acho importante ressaltar, que essas dívidas extraconcursais vinham na sua totalidade sendo corrigidas pelos seus índices contratuais, lembrando que são dívidas anteriores ao pedido do RJ, ou seja, anteriores a 2017. Isso trazia para a Companhia um valor extremamente alto a cada trimestre de despesas financeiras, essa decisão define que nossas dívidas extraconcursais ficam como concursais limitadas aos valores de suas garantias, e a parte dessas dívidas que não possuem garantia o suficiente devem retroagir à data do pedido da RJ, e a partir da data do pedido até a data de hoje, elas vêm sendo corrigidas pelos índices previstos no plano, que obviamente são muito inferiores aos contratuais originais. Isso faz com que nossa linha de despesas financeiras a cada trimestre, a partir de hoje, seja reduzida drasticamente, porque a partir de agora elas vão passar a ser corrigidas na parte garantida pelos índices contratuais, mas na sua parte sem garantia, conforme o plano e conforme as demais dívidas concursais. Acredito que é um pacto extremamente favorável, não só pela questão numérica, mas também porque eu acredito que agora a nossa demonstração, os nossos indicadores financeiros vão passar a retratar um pouco mais a realidade operacional da Companhia, vamos deixar de ter uma linha com peso extremamente relevante e que distorcia a nossa apresentação de resultados a cada trimestre, e a todo momento que havia uma negociação com credores dessas dívidas extraconcursais, havia a reversão pontual dessas negociações, o que gerava um impacto pontual a cada trimestre, então acredito que daqui para frente teremos indicadores um

pouco mais estáveis para reportar para o mercado. Acho que é isso, caso não tenha ficado claro, fique à vontade para perguntar novamente, Rubens.

Renato Barboza: Finalizando aqui as perguntas do Rubens, ele pergunta “Quanto que a Companhia espera reduzir trimestralmente a linha de resultado financeiro? Sobre as dívidas, é correto interpretar que a Companhia não tem mais dívidas vencendo no curto prazo? As dívidas fora do plano podem migrar para dentro do plano na mesma condição das dívidas que estão hoje dentro do plano?”

Augusto Reis: Bom, a redução trimestral do resultado financeiro, se olharmos nossos últimos trimestres, essa linha de despesas financeiras ela variava em torno de R\$ 200 milhões por trimestre, automaticamente a tendência é que essa seja a redução, obviamente que isso é uma média. É correto interpretar que a Companhia não tem mais de fato uma dívida de curto prazo, e essa era uma grande distorção que havia, ou seja, já tínhamos dívidas que eram consideradas de curto prazo, porém essas dívidas serão pagas ao longo do tempo nas condições do plano. Essas dívidas podem sim migrar para dentro do plano e serem tratadas da mesma forma que todos os demais credores, o que é de fato extremamente importante para a Companhia

Renato Barboza: Próxima pergunta, do Bruno, da BM Asset: “Augusto, com a pacificação da correção sobre as dívidas, é correto concluir que os resultados da Companhia devem seguir de forma mais linear daqui em diante, sem tanta volatilidade?”

Augusto Reis: Oi Bruno, bom dia, obrigado pela pergunta. Sim, é correto, a partir de agora devemos ter uma linearidade melhor nos nossos resultados, e à medida que os lançamentos vão aumentando, e também a evolução física dos nossos empreendimentos, a gente vai passando a ter um reflexo maior da realidade atual da Companhia. Tem um número importante que eu não comentei ao longo da apresentação, mas olhando para 2024, o volume de vendas que temos internamente, para os nossos lançamentos no ano de 2024 já vai ser maior que as vendas de estoques prontos, então a Companhia já começa a entrar agora num momento de futuro, de empreendimentos novos, com maior representatividade do que os empreendimentos antigos, o que vai trazer para todos um indicador do futuro da Companhia

Renato Barboza: Próxima pergunta do Bruno, “De acordo com o comunicado ao mercado enviado pela Companhia, houve antecipação do início das obras do ix.Tatuapé. Qual é a estratégia para a tomada dessa decisão? Com o início da obra, a questão de custos e prazos estão dentro do projetado na viabilidade para esse projeto?”.

Augusto Reis: Bruno, basicamente assim, foram dois pontos principais, óbvio que a antecipação das obras é importante para trazer mais segurança para os novos compradores, mas também, um dos pontos importantes foi tentarmos trazer uma experiência diferente para os clientes que já haviam comprado. Foi no intuito de trazer um fator surpresa positivo para esses clientes que confiaram e compraram o empreendimento no início, basicamente foi isso. A obra sim, ta se mantendo em linha com nossos custos orçados na viabilidade, e também o cronograma, dado que antecipamos dois meses, temos a expectativa de não ter variação no nosso prazo de entrega contratual. A fase de maior risco do projeto, que sempre é a fundação, já foi superada, já concluímos, então já minimizamos o risco de forma significativa.

Renato Barboza: Próxima pergunta, de Carla Neves, da Call Invest: “Bom dia. Sobre o lançamento do empreendimento ix.Santana, é possível notar que o VGV é quase o dobro do ix.Tatuapé. Podemos concluir que a Companhia deve seguir aumentando o VGV por empreendimento? Qual valor a Companhia pretende lançar em velocidade de cruzeiro?”

Augusto Reis: Bom dia Carla, obrigado pela pergunta. O ix.Santana foi praticamente o dobro do ix.Tatuapé, lembrando que nossa estratégia de retomada passa pelo nosso *landbank*, quando iniciamos o planejamento de retomada da Companhia, selecionamos o ix.Tatuapé, principalmente pelo tamanho, um empreendimento menor, para que pudéssemos retomar nossa atividade operacional de maneira gradativa, então agora o ix.Santana é maior, por uma questão de terreno mesmo. Não houve uma estratégia de dobrar, mas sim por questão de *landbank* da Companhia

Renato Barboza: A Carla pergunta para a gente “O que a Companhia espera do mercado para esse ano em termos de juros e de vendas?”

Augusto Reis: A expectativa para o ano é bastante positiva, com essa tendência de queda da Selic, sabemos o quão importante é, e o quão sensível é o nosso mercado. Estamos otimistas com o ano, acho que nessa linha, otimistas com os nossos lançamentos já feitos, e também, principalmente com os lançamentos que ainda pretendemos fazer, ou seja, já entrar em um cenário um pouco mais sólido e estável, economicamente falando, ajudando nosso processo de retomada.

Renato Barboza: Acabou de chegar uma pergunta, do Rafael Zunino: “Augusto, existe um planejamento corrente para 2024, para negociação de terrenos em áreas fora da estratégia de localização operacional da ix. em São Paulo? Qual seria o valor aproximado desses terrenos negociáveis?”

Augusto Reis: Oi Rafael, vou responder de duas formas aqui, não sei se você está perguntando sobre aquisição de novos terrenos ou desmobilização de terrenos que temos hoje. Primeiro, a aquisição de terrenos, nossa estratégia continua sendo foco exclusivo na cidade de São Paulo, o time continua prospectando e buscando identificar alguma oportunidade alinhada com nossa estratégia, e também na segunda visão da sua pergunta, falando sobre terrenos em desmobilização, sim, ainda temos alguns terrenos na Companhia em outras praças, fora de São Paulo, e que de fato continuamos buscando desmobilizar esses terrenos, buscando oportunidades que façam sentido para a Companhia desmobilizá-los.

Renato Barboza: Muito obrigado, vamos encerrar por aqui nossa sessão de perguntas e respostas da conferência, antes de passar a palavra ao Augusto, vou lembrar que para dúvidas adicionais, basta enviar e-mail para ri@pdg.com.br. Augusto, volto a palavra para você para considerações finais antes do encerramento.

Augusto Reis: Obrigado Renato, obrigado a todos que enviaram as perguntas, caso tenha alguma outra, estamos a disposição pelo nosso RI, e queria agradecer a participação de todos, reforçar nosso otimismo com o ano de 2024. Apesar de 2023 ter sido um ano comercialmente mais difícil quando comparamos com anos anteriores, para a Companhia foi um ano extremamente positivo. Como mencionei, tivemos vários pontos importantes, e talvez esse da decisão, que apesar do julgamento ter acontecido agora no início de 2024, o reflexo já traz para 2023 e o principal é a consequência daqui pra frente. É sempre importante termos os nossos indicadores financeiros refletindo a atividade operacional da empresa. Isso traz mais um fator positivo para nossa expectativa para 2024. Então é isso, mais uma vez, obrigado a todos, e falamos na divulgação dos números do próximo trimestre.

Renato Barboza: A conferência de resultados da PDG está encerrada, agradecemos a participação de todos, tenham um ótimo dia.