



Teleconferência de Divulgação de Resultados

2T21 - PDG

16 de agosto de 2021

Renato Barbosa:

Bom dia, senhoras e senhores. Obrigado por aguardarem. Sou Renato Barbosa, da área de Relações com Investidores da PDG e dou as boas-vindas a vocês para a conferência dos resultados do 2T e 1S20 da PDG Realty S.A.

Hoje, pela primeira vez, estamos realizando esta conferência 100% via plataforma de *webcast*, desta forma todos os participantes poderão enviar suas perguntas ao longo da apresentação via plataforma. Em seguida, ao final da apresentação, faremos a leitura das perguntas para que a administração da Companhia responda.

Se vocês notarem ao lado direito do *browser*, vocês irão encontrar um ícone com uma “?”, basta clicar e enviar a sua pergunta que, a mesma, será lida ao final.

Está presente conosco hoje, o senhor Augusto Alves Reis Neto, Diretor Presidente da PDG. Gostaria de informar ainda que perguntas poderão ser enviadas após a conferência diretamente para a equipe de RI pelo e-mail: ri@pdg.com.br.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que, eventuais declarações que possam ser feitas durante a conferência relativas às perspectivas de negócio da PDG, projeções, metas operacionais e financeiras constituem apenas crenças e premissas da diretoria da Companhia, bem como informações, que estão atualmente disponíveis.

Considerações futuras não são garantia de desempenho, elas envolvem riscos e incertezas e premissas pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Os investidores precisam compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho da PDG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos e em tais condições futuras.

Agora, gostaríamos de passar a palavra a Augusto, CEO da PDG, para apresentação. Por favor, Augusto, pode prosseguir.

Augusto Alves Reis Neto:

Obrigado, Renato. Bom dia a todos, espero que estejam todos bem, se cuidando neste momento, queremos agradecer, em primeiro lugar, a participação de vocês em nossa Conferência de Resultados, onde iremos falar do resultado do 2T e consolidado do 1S21. Antes de falar da nossa agenda para a teleconferência de hoje, gostaríamos de comentar brevemente sobre os nossos principais focos de trabalho neste 1S.

Ao longo dos primeiros 6 meses do ano, nós seguimos priorizando a execução do nosso planejamento estratégico para a retomada de nossas operações, priorizando a preservação do caixa, buscando solução para obras ainda paralisadas, o retorno dos



nossos lançamentos, reforçando nosso time através da contratação de pessoas em posições estratégicas e na melhora da experiência de nossos clientes.

Estes temas, serão o foco da PDG deste ano, pois entendemos que são a base para o nosso processo de retomada. Durante este 2T, felizmente, temos observado uma diminuição na letalidade da pandemia, principalmente com o avanço da vacinação aqui no Brasil, mas ainda assim, continuamos muito atentos, principalmente, a saúde de nossa equipe, respeitando todas as medidas preventivas e de proteção recomendadas pelos órgãos públicos e pelo nosso setor. Além, das medidas adicionais preventivas que adotamos desde o início da pandemia.

O avanço da vacinação, é o nosso guia para que possamos retomar as nossas atividades presenciais. Entendemos que este mês de agosto, em função ao aparecimento das novas variantes e as suas consequências em todo mundo e, também no Brasil, nos permitirá também decidir com mais segurança, o melhor momento para esta retomada presencial.

Enquanto isso, nossa equipe de Gente e Gestão, continuam acompanhando ativamente os casos suspeitos ou confirmados de contaminação pela Covid, além de promover constantemente os cuidados adequados e medidas preventivas para evitar as novas contaminações.

Essas medidas, em conjunto a implementação do trabalho em regime de *home office* para todo o nosso time, vem apresentando resultados extremamente positivos, pois houve poucos casos de contaminação desde o início da pandemia, dos nossos colaboradores, e todos os que foram contaminados já estão plenamente recuperados.

Em relação às operações da Companhia para esse ano, a exemplo do ano passado, nós preparamos o orçamento com alguns cenários pessimistas, para o caso de uma piora nas condições de mercado em função da pandemia. Entretanto, até o momento, não temos observado desvios de orçamento em relação ao nosso cenário base decorrentes das consequências da pandemia.

Continuamos trabalhando ativamente em nosso projeto de jornada digital que tem como objetivo, digitalizar a jornada do nosso cliente desde o seu primeiro contato com a PDG, até o ponto final, que é o recebimento das chaves. Além disso, este projeto tem como objetivo também, a digitalização e simplificação de diversos processos dentro da Companhia através do aperfeiçoamento e desenvolvimento de novas ferramentas tecnológicas para execução de atividades cotidianas, auxiliando na melhoria da experiência dos nossos clientes, internos e externos com a PDG.

Em junho, concluímos um importante projeto, a implementação das medidas necessárias para a adaptação em cumprimento à nova lei de Geral de Proteção de Dados. Ao longo de todo o período do projeto, mapeamos procedimentos, sistemas, elaboramos o planejamento para redução e mitigação dos riscos, realizamos o treinamento do time, a relação a aplicabilidade e possíveis impactos da LGPD.

Com isso, a PDG hoje, está em conformidade com a lei vigente e preparada para o atendimento de qualquer eventual ocorrência. Continuaremos trabalhando para aperfeiçoar nossos processos e controles, buscando não apenas atender os requisitos legais estabelecidos, mas também para aumentar cada vez mais o nível de segurança das informações pessoais dos nossos clientes, investidores e parceiros. De forma a



proteger os nossos *stakeholders* e resguardar a Companhia de infrações e possíveis sanções. Ao longo do 1T, como parte do projeto de melhoria da experiência dos nossos clientes com a PDG, iniciamos o processo de internalização da nossa área de atendimento aos clientes, e isto trará mais qualidade e agilidade ao atendimento, além de nos aproximar mais dos nossos clientes.

Agora, passando para a nossa agenda da apresentação. No slide 2, falaremos um pouquinho sobre o sumário executivo, os destaques do semestre. Depois, passamos uma atualização sobre o andamento do plano de recuperação judicial, e por último, comentaremos sobre os resultados operacionais e financeiros do período.

Seguindo para o Slide 4, temos o sumário executivo, onde apresentamos aqui, os destaques do período.

As nossas vendas brutas foram de R\$ 83 milhões no 1S, 6% acima do valor registrado no 1S do ano passado. As vendas líquidas recorrentes, iremos explicar um pouquinho melhor este ponto nos próximos slides, foram de R\$ 49 milhões, 36% acima do valor registrado no 1S20.

No 1S21, foram repassados o equivalente a R\$ 43 milhões de reais, 13% acima do valor repassado no 1S do ano anterior. Continuamos realizando o repasse através de um processo rápido, muito alinhado com o nosso processo de vendas e sempre focado na geração de caixa livre.

Neste 2T, concluímos o processo de aumento de capital da Companhia, onde foram feitas as conversões dos créditos dos credores trabalhistas e quirografários, totalizando R\$ 301,9 milhões, equivalente a 48,1 milhões de ações emitidas. Durante o 2T21, a dívida concursal foi reduzida em R\$ 57 milhões, 6%, principalmente devido à conclusão deste processo de aumento de capital para a conversão dos créditos concursais em ações de emissão da PDG.

No acumulado do semestre, a dívida concursal foi reduzida em R\$ 28 milhões, 3%. Desde o início do nosso plano de recuperação, as amortizações de dívidas concursais somaram 618 milhões até o encerramento do segundo tri deste ano. Um aumento de 88% nas nossas receitas operacionais líquidas em relação ao 1S do ano passado, lucro bruto de R\$ 13 milhões no 1S21, com a margem bruta de 6,7%, um aumento de 19% no lucro bruto em relação ao 1S do ano passado.

Em linha com nosso compromisso, de buscar solução para os projetos com obras paralisadas, vendemos mais 2 projetos neste trimestre. Ao todo, no 1S, conseguimos encontrar a solução para 3 obras que estavam paralisadas, por meio da solução desses projetos foi possível, além de resolver a situação de todos os clientes desses empreendimentos, mas reduzir também, os passivos da Companhia. Além de resolver a situação destes 2 empreendimentos neste 2T, o nosso custo a correr da Companhia, foi reduzido também em R\$ 103 milhões.

Ainda neste trimestre, lançamos a nossa Empresa de prestação de serviços, a Vernyy, que abordaremos com mais detalhes nas próximas telas.

Passando para o próximo item da agenda. Sobre o nosso plano de recuperação, no slide 6, mostramos a variação da dívida concursal da PDG, ou seja, das dívidas que estão reestruturadas dentro do plano. Durante o 2T, a nossa dívida concursal foi



reduzida em R\$ 57 milhões, 6%, como já comentamos anteriormente, principalmente devido à conclusão do processo de aumento de capital, onde foi feita a conversão de créditos concursais em ações de emissão da Companhia.

Conforme comentado também, concluímos em junho, com a conclusão em junho do aumento de capital para os créditos, já estava previsto em nosso plano de recuperação. Apenas recordando, nesta conversão, foram convertidos os créditos dos credores trabalhistas da classe 1 que escolheram as opções A e D do nosso aditamento ao plano, e dos credores das classes 3 e 4, os credores quirografários, que optaram também pela conversão.

Com a conclusão do aumento de capital, depois de muito tempo, a Companhia passou a contar como um acionista controlador, o VKR Fundo de Investimento Multimercado.

Neste momento de retomada, é importante para a Companhia ter um acionista de referência. Reitero que, conforme já mencionado em nossa última *call*, o fundo declarou que neste momento não atuará para influenciar a gestão dos negócios da PDG. Tampouco tem quaisquer intenções de promover o cancelamento de registro de Companhia aberta ou realizar operações societárias envolvendo a Companhia.

Além do aumento de capital, outras amortizações e dações para pagamento das dívidas concursais, continuam ocorrendo conforme está previsto em nosso plano também. No acumulado do semestre, como já mencionado, mas reforçando aqui. A nossa dívida concursal foi reduzida em R\$ 28 milhões e, também, como destaquei no sumário, desde o início do plano de recuperação, as amortizações de dívidas concursais já atingiram R\$ 618 milhões.

Seguindo os resultados operacionais e financeiros, no slide 8. Nós demonstramos os resultados de vendas da Companhia. No acumulado do semestre, as nossas vendas brutas somaram 83 milhões em relação ao 1S20. No segundo tri, deste ano de 2021, registramos um resultado de vendas bem positivo em relação às nossas estimativas, inclusive com grande preço em certas praças. Nós continuamos focados nas vendas das unidades geradoras de caixa livre.

Observamos um incremento em nossa VSO de unidades prontas, foram o nosso maior VSO de unidades prontas nos últimos 24 meses, atingindo 10,3%. Vale aqui destacar que, esse excelente resultado tem como uma das principais causas o reforço que nós fizemos no nosso time comercial que, através de uma estratégia muito bem desenhada, vem realizando uma excelente performance de vendas, com ganho de preço em alguns produtos e com uma eficiência comercial, uma relação entre investimento e o VGV e as vendas, muito, muito acima do que nós planejamos.

As vendas à vista, somaram 13,6 milhões nos 6 meses de 2021, o que representa 16% das vendas brutas do trimestre. Nos 6 primeiros meses deste ano, os nossos distratos totalizaram R\$ 57 milhões, 36% acima dos primeiros 6 meses do ano passado.

Este aumento decorreu, principalmente, em função dos distratos da unidade do projeto meridiano, um projeto que nós vendemos no 1T. Este volume de distratos do meridiano, equivale a R\$ 23 milhões dos 57 dos primeiros 6 meses. Se desconsiderarmos estes distratos do meridiano, os distratos líquidos da PDG, desconsiderando este projeto equivale a R\$ 34 milhões do semestre, 19% abaixo do



1S do ano passado. Desta forma, nossa venda líquida recorrente atingiu R\$ 49 milhões no 1S, 36% acima do 1S do ano passado. Como viemos mencionando nas últimas teleconferências, as nossas vendas acontecem 100% em produtos já concluídos e isso nos permite iniciar o processo de repasse exatamente quando efetuamos a venda. Com isso, existe um período muito curto entre a venda e o repasse e o que reduz substancialmente o eventual risco de distrato de vendas novas.

No slide 9, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. Essas despesas gerais e administrativas aumentaram 66% na comparação trimestral e 62% na comparação semestral. Esse aumento decorreu, principalmente, do maior volume de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, fruto do resultado de sucesso na aprovação do nosso aditivo do plano de recuperação aprovado, referente aos credores trabalhistas.

Nos 6 meses de 2020, o saldo das despesas comerciais foi negativo, devido a uma reversão de provisão de pagamento de IPTU e condomínio de unidades prontas. Nos 6 meses de 2021 as despesas comerciais totalizaram R\$ 38 milhões.

Falando de nosso time, nosso quadro de colaboradores aumentou 7% neste trimestre, onde realizamos algumas contratações pontuais no trimestre, porém, desde o início do ano nós reforçamos as nossas equipes de maneira estratégica onde reforçamos principalmente o nosso time comercial, o nosso time jurídico, com a chegada do nosso Diretor Comercial e Marketing, Caio Bento e a nossa Diretora Jurídica, Doutora Renata Melo.

São posições extremamente estratégicas, agora ocupadas por pessoas com grande experiência em nosso mercado e principalmente alinhados aos nossos valores e aos nossos objetivos. Desta forma, os excelentes resultados já são evidentes. Acreditamos que um grande time com valores alinhados e consolidados são a base para o nosso processo de retomada.

Falando sobre os estoques da Companhia, no slide 10. No final do 2T nosso estoque no valor de mercado totalizou 1 bilhão 697 milhões, 9% abaixo do primeiro trio. Esta redução decorreu principalmente das vendas de 2 projetos no 2T. Ao final do 2T, o estado de São Paulo concentra 30% do estoque da Companhia, excluindo os produtos comerciais do nosso total de estoque residencial disponível. 52% estão concentrados em projetos, com uma faixa de venda acima de 660%, o que demonstra uma boa liquidez no nosso estoque pronto.

Falando sobre este estoque pronto, que hoje é de 438, 9 milhões, destacamos que 74% estão localizados na cidade de São Paulo e Rio de Janeiro, 64% com projetos de vendas acima de 60% e 52% concentrados em produtos residenciais. No slide seguinte, número 11, apresentamos a dívida extraconcursal bruta da Companhia que aumentou R\$ 84 milhões, 3% durante o trimestre. Devido aos juros e correção monetária ocorridos no período.

Considerando o aumento de 1 milhão nas disponibilidades, a nossa dívida líquida aumentou 83 milhões, 3%. No slide 12, apresentamos o nosso DRE. A demonstração de resultados. Destacarei aqui, as principais variações e os impactos em nossa demonstração de resultados no período. Principalmente, devido a venda de 3 projetos inacabados e a venda de terrenos. A nossa receita operacional líquida, registrou um aumento de 88% na comparação semestral, porém o nosso lucro bruto do 1S foi de 13



com margem de 6,7, representando um aumento de 19% na comparação com o 1S. Porém, uma queda, comparando com o primeiro trimestre do ano.

Um evento muito importante para a Companhia, neste 2T foi a mudança de parecer dos nossos auditores independentes, que passou de abstenção de parecer, abstenção de opinião para um parecer positivo sobre as informações financeiras intermediárias consolidadas da PDG. Este é um reflexo direto de que estamos no caminho certo, onde continuamos buscando equacionar o balanço da companhia e conseguimos implementar controles e projeções confiáveis para o nosso fluxo de caixa.

Já encontramos a solução para diversas obras paradas, continuamos na busca de soluções para as restantes, redimensionamos a nossa operação, lançamos uma nova unidade de negócios, que gerará receitas recorrentes, e pretendemos voltar a lançar em breve. Todas essas ações, somadas às outras e diversas iniciativas que estão em curso, levaram ao entendimento da auditoria independente de que a mudança de parecer de abstenção de opinião para positivo era possível neste estágio de retomada da Companhia.

Ressaltamos aqui que, o trabalho feito pelo time da PDG na preparação dessas informações, controles e projeções foi essencial para que o auditor tivesse segurança e condições de realizar esta importante alteração no nosso parecer.

Falaremos agora de um marco, também, bastante importante, no slide 14. Que foi o lançamento da nossa nova unidade de negócios, a Vernyy.

Em 2019, com o objetivo de criar este novo braço de atuação e diversificar a nossa fonte de receita, nós decidimos investir no desenvolvimento de uma plataforma tecnológica própria que, aliada aos mais de 12 anos de experiência da PDG no mercado imobiliário, mais de 150 mil unidades entregues, nos permitiria oferecer soluções digitais, inteligentes e integradas para atender as mais diversas necessidades do setor e dos seus diversos agentes.

Disto, surgiu a Vernyy. Que lançamos agora como já comentamos em junho que a Vernyy foi dimensionada para trabalhar com principais 3 frentes de atuação: desenvolvimento imobiliário, engenharia e soluções, e inteligência condominial. Com o lançamento da Vernyy, a PDG espera dar sequência a sua estratégia de retomada, não apenas com retorno dos lançamentos, mas também por meio da diversificação das nossas atividades.

A criação de uma unidade de negócios, com foco exclusivo na prestação de serviços imobiliários está em linha ainda, com o nosso plano de reestruturação das atividades da Companhia, que inclui também investimento em negócios que possibilitem a geração de receitas recorrentes.

Temos toda a cadeia de atuação da Vernyy, com propostas de oferecer colaboração de ponta a ponta em todas as etapas do projeto imobiliário. Ao longo dos anos tivemos a oportunidade de desenvolver um conhecimento muito grande em toda a cadeia imobiliária, desde aquisições de diversas empresas realizadas pela PDG, inclusive fora do Brasil, o lançamento de mais de 700 projetos, 160 mil unidades, a compra de centenas de terrenos, atuação em 15 estados e no Distrito Federal, vendas de 25 bilhões, R\$ 19 bilhões em repasse, entre outros números que mostram a grandeza que a PDG atingiu.



A própria recuperação judicial, trouxe para a Companhia, uma experiência importante, tanto no sentido de buscar alternativas para o endividamento como obras e terrenos, quanto no sentido de se reinventar diante de um cenário pouco favorável. Buscando processos mais eficientes, maximização dos nossos recursos, agilidade na geração de caixa, nova postura do time de vendas, gestão dos nossos fornecedores, credores, contencioso, passivo entre tantos outros desafios que enfrentamos ao longo de todo o processo da recuperação judicial e que, ainda temos enfrentado e aprendido muito com ele.

Lembrando que todo esse processo, foi conduzido em uma Empresa de capital aberta, listada no novo mercado, atendendo às rígidas regras de governança e *disclosure* tornando toda a jornada de recuperação mais complexa e delicada, porém muito mais transparente e assertiva em termos de informação.

Toda esta vivência dos tempos da maior incorporadora do país até a recuperação judicial, fez e fará da PDG uma Empresa mais experiente e mais robusta, e a Vernyy já nasce com um histórico, e uma bagagem de experiências que poucas empresas têm o privilégio de possuir. Acreditamos que a Vernyy possui um enorme potencial, e estamos dedicando todos os esforços para o seu sucesso.

Finalizando, não podemos deixar aqui de destacar o fechamento deste semestre especial, onde nós conseguimos implantar diversas melhorias e atingimos as importantes conquistas mencionadas anteriormente. Seguimos com atenção e cautela em relação à pandemia, bem como no aumento da taxa de juros e da inflação.

Entretanto, continuamos muito confiantes em nossa estratégia e nos sinais de recuperação que a Companhia vem apresentando. Seguimos, praticamente com 100% do time em *home office*, fato que em nenhum momento impactou a nossa operação, pelo contrário conseguimos seguir apresentando resultados que refletem o trabalho de uma equipe coesa, competente, alinhada e determinada. Determinada a retomar a nossa PDG de forma eficiente e com qualidade e o melhor de tudo, sabemos que isso tudo é apenas o início desse processo de retomada.

Encerro aqui a nossa apresentação de resultados, e abro para as perguntas daqueles que tiverem interesse em fazê-las. Obrigado por enquanto.

Mário Henrique, Jp Morgan (via webcast):

Augusto e equipe, parabéns pelos resultados. Em função do aumento da inflação e da taxa de juros observada recentemente, vocês veem o risco em postergar a retomada dos lançamentos da Companhia?

Augusto Alves Reis Neto:

Mário, obrigado pela pergunta. Acho que esta é uma pergunta que não se cala, não é mesmo? É extremamente relevante em nosso setor hoje, e sim, achamos que esse momento de incerteza neste aumento de custos, sabemos da relevância que isto tem em nosso negócio.

Então, estamos fazendo testes aqui e reavaliando obviamente os nossos custos e tentando monitorar o impacto disso, mas por enquanto, imagino que devam ter outras perguntas nesse sentido, mas por enquanto mantemos a nossa previsão fazermos o



nosso lançamento de retomada ainda este ano, mas continuamos bem atentos para este contínuo aumento do custo, que é muito relevante.

Então, sim. Respondendo objetivamente, nós vemos que tem risco sim, mas por enquanto, ainda não nos levou a postergação.

Mário Henrique, Jp Morgan (via webcast):

O impacto na linha de D&A será recorrente até o final do ano?

Augusto Alves Reis Neto:

Mário, não. Nós temos, na verdade, este incremento, vamos ter a manutenção na verdade. Não iremos ter um novo aumento, mas ela deve se manter ainda este ano nesse patamar.

Como comentado na apresentação, isso está muito impactado em função do resultado de nossa assembleia. Isso trouxe custos, despesas na verdade, decorrentes deste processo da aprovação deste plano, e em função disto, este ano, ainda será um pouco pesado nessa linha, mas não é uma tendência de continuidade, ela terá um fim determinado até o final deste ano onde concluiremos o pagamento destas despesas e dessa forma, a partir do ano que vem, teremos uma expectativa de que este custo, esta despesa, diminua consideravelmente.

Bruno, Itaú (via webcast):

Bom dia. Parabéns, pela apresentação, sempre muito clara e objetiva. Quando vocês estimam que a nova Empresa, de prestação de serviço, comece a impactar nos resultados e no balanço da PDG?

Oi, Bruno. Obrigado pela pergunta. Nós não temos expectativas de que isto aconteça no curto prazo, tudo bem Bruno? Acho que de maneira relevante, devemos ter um incremento a partir do ano que vem para 2023, ou seja, estamos trabalhando de maneira bem pé no chão, conservadora. É óbvio que, como uma prestação de serviço, qualquer melhora é substancial, mas, de maneira conservadora, não estamos trabalhando com uma previsão de curto prazo. Então, a expectativa é de que isso aconteça mais de médio a longo prazo.

Bruno, Itaú (via webcast):

Qual a expectativa de saída da recuperação judicial?

Augusto Alves Reis Neto:

Pergunta de sempre Bruno. Esta pergunta se repete, obviamente, concluímos o nosso 2º ano no final de 2019, quer dizer, ou seja, o prazo dos 2 anos já se passou. Então, estamos nas expectativas.

A Companhia vem cumprindo com as obrigações, 100% das obrigações previstas. Sair do RJ não significa que estas obrigações acabam, pelo contrário, o plano continua vigente, conosco atendendo e cumprindo estas obrigações, mas temos expectativa de que isso aconteça este ano. É óbvio que não depende da PDG, é uma decisão que



depende do juiz que controla o nosso processo de recuperação, porém diante do prazo e do cumprimento das obrigações, até então, entendemos que isto deve acontecer em breve.

Mas é difícil passar uma previsão de maneira mais assertiva, porque não depende da Companhia.

João Franco, Franco Assent (via webcast):

Bom dia. Parabéns pelos resultados e pela apresentação. Vocês esperam que esta aceleração observada nas vendas no 1S, seja observada ao longo do 2S?

Augusto Alves Reis Neto:

Oi, João. Nós acreditamos que sim. Achamos que ela irá se manter, temos uma expectativa muito positiva com relação a esse desempenho, dado que ele é um desempenho bem sólido, ou seja, não é fruto de nenhuma campanha agressiva de descontos ou de preços, pelo contrário, é fruto de um trabalho estratégico, bem desenhado com o time focado, uma estratégia de investimento na comercialização bem inteligente.

Então, isso vai continuar ao longo do ano, é óbvio que isso também se dá em função do mercado, e acreditando que esse comportamento irá se manter ao longo do ano, e as nossas estratégias também.

Estamos bem confiantes de que iremos manter este desempenho ao longo do ano, e para o próximo título se der certo, se a economia do país continuar desta maneira também. É óbvio que, vale aqui uma ressalva com relação ao cenário macroeconômico. Não só macroeconômico, mas também políticos em um cenário de grandes incertezas.

Isso tudo traz reflexos para o nosso mercado. Isso pode trazer algum tipo de consequência e algum tipo de impacto, mas por enquanto viemos performando acima da expectativa, e esperamos manter ao longo do 2S também.

João Franco, Franco Assent (via webcast):

Parabéns pelas duas obras que vocês solucionaram neste trimestre. Fica a dúvida nessa solução. Existe também, uma solução para os clientes que haviam comprado os imóveis nesses empreendimentos?

Augusto Alves Reis Neto:

Sim, sim. Toda vez que damos uma solução para os empreendimentos que estão aguardando uma solução, eles são abarcados por essa solução, seja através de uma venda, seja através de uma sessão do empreendimento, de uma destituição do patrimônio de afetação, ou seja, os clientes sempre são parte da solução do projeto, e nesses 2 especificamente, aliás, nos 3 deste ano, os clientes fizeram parte da solução do dos projetos.



Nós viemos trabalhando desde o início, João, muito forte. Esta continuará sendo uma prioridade da Companhia até que este potencial problema se encerre. A solução sempre passa pelos clientes que estão nos projetos.

Rubens Garcia, GNC Invest (via webcast):

Bom dia, Augusto e Companhia. Parabéns pela alteração no parecer positivo do auditor. Mesmo antes da saída do RJ. Em relação ao time PDG, vocês comentaram que reforçaram alguns times, vocês estão preparados para seguir com a nova Empresa Verne concomitantemente com a retomada dos lançamentos?

Augusto Alves Reis Neto:

Sim, Rubens, com certeza. Aliás, o reforço no time ele já vem alinhado a essa estratégia. Já fizemos nosso reforço na área comercial, ele passa pela Verna e, com certeza, entendemos que as agendas possuem muita afinidade. Elas estão diretamente relacionadas, são agendas iguais, são o mesmo *business*. Mas, por outro lado, também entendemos que temos que ter times focados em estratégias independentes.

Então, vemos trabalhando desta maneira, desde o início de quando idealizamos este novo braço de prestação de serviço, e a medida que este nosso braço, essa nossa nova Empresa, for ganhando corpo e for ganhando volume, vamos incrementando sim, os times de maneira a atender a demanda que acreditamos que existe, e que é crescente.

Rubens Garcia, GNC Invest (via webcast):

O fundo VKR, como controlador, pretende investir na PDG?

Augusto Alves Reis Neto:

Rubens, ficaremos te devendo esta resposta. Na verdade, a informação de que, como divulgado, para vocês desde o início, desde o pedido de conversão dos créditos, o fundo já desde o início, formalizou de que não há intenção, pelo menos por enquanto, em participar da gestão. E, de fato, isto não vem acontecendo. Não há nenhum tipo de participação, e o interesse deles é um interesse econômico.

Dado que não há uma participação na gestão, até então, não temos a informação se há algum objetivo de investir na Companhia, mas achamos que tudo depende de como a Companhia, deste processo de retomada nosso, de maneira sólida, nós vemos boas perspectivas não apenas do fundo controlador, mas de eventuais novos acionistas que possam surgir. Dado que viemos melhorando substancialmente os nossos indicadores operacionais, o que achamos ser mais importante.

Agora, esta mudança no parecer vem reforçando o trabalho que vem sendo feito, afinal de contas, o parecer olha tudo aquilo que foi feito e diz se está de acordo ou não. Então, ou seja, é uma mudança que ocorre pelo fato de ainda estar em recuperação, como você mesmo disse. É bem relevante. É importante e reforça que estamos no caminho correto. Então, nós vemos com bons olhos, não apenas do fundo VKR, mas como de eventuais potenciais novos acionistas que possam aparecer.



Carla Navarro, Grow Invest (via webcast):

Bom dia. Parabéns pela apresentação. Vocês veem tendência de alta no D&A da Companhia?

Augusto Alves Reis Neto:

No D&A consolidado não, como já mencionamos aqui em uma das perguntas que fizeram, o nosso D&A está bem acima do normal, do volume que entendemos ser o nosso normal em função do que já comentamos aqui, agora. Mas, achamos que viemos, e vamos continuar reforçando o time.

O processo de retomada passará por isso, então naturalmente, achamos que haverá um incremento do *headcount* ao longo do tempo. Nada de maneira expressiva, no curto prazo, mas na medida que os negócios vão crescendo, e a atividade operacional da Companhia vai aumentando, iremos sim, ter necessidade de incrementar, mas nada substancial. Porém, como as despesas que hoje vem correndo, elas tem um fim, até o final do ano conseguimos terminar de cumprir com essas obrigações no consolidado, as despesas gerais e administrativas irão diminuir.

Mas, o nosso *headcount*, acreditamos e esperamos que continue crescendo à medida em que a Companhia vai incrementando a sua atividade operacional.

Carla Navarro, Grow Invest (via webcast):

Vocês têm a intenção de lançar mais produtos na Empresa de prestação de serviço, a Vernyy?

Augusto Alves Reis Neto:

Carla, não. Na verdade, a Vernyy não foi desenhada como uma incorporadora, ela é uma prestadora de serviços imobiliários, porém é uma prestadora de serviço. O *core* do nosso negócio imobiliário continua na PDG. E a PDG sim, tem interesse em como estão em nossos planejamentos, de retomar os seus lançamentos este ano. E o ano que vem, continuar com o nosso planejamento de longo prazo, que está feito desde o ano passado, ou seja, continuaremos perseguindo o nosso planejamento de PDG.

Mas, a Vernyy não foi desenhada para incorporar novos empreendimentos, pelo contrário, a ideia é que ela preste serviço para terceiros.

Ercilio Amaral, Benny Invest (via webcast):

Bom dia. Parabéns pela apresentação e resultados. Vocês têm a intenção de voltar a lançar, em outras regiões, além da grande São Paulo? E fora o estado de São Paulo?

Augusto Alves Reis Neto:

Obrigado, Ercilio, pela pergunta. Não, no momento não, este processo de retomada está sendo, vocês vêm nos acompanhando em todas as nossas conversas que ressaltamos sempre do cuidado que estamos tendo, calma em fazer aos poucos, em ter uma estrutura adequada. Ou seja, isso passa também por um mercado onde temos um conhecimento mais amplo, uma experiência maior, o nosso time está próximo.



Então, toda vez que a PDG passou por isso, como a maioria das incorporadoras passaram de esta diversidade geográfica trazer uma série de problemas, e em função disso, o nosso foco é São Paulo.;

Então, não temos, pelo menos no curto e médio prazo, nenhuma expectativa de voltar a lançar em outras praças, que não São Paulo.

Vladimir Ranevsky, VKR (via webcast):

Parabéns pela iniciativa de diversificar o negócio e pela condução da Empresa de forma clara e segura. Por favor, é possível dizer se, e quando vocês pretendem lançar novos empreendimentos?

Augusto Alves Reis Neto:

Vladimir, obrigado pela sua participação e pela pergunta. Em nosso planejamento deste ano de 2021 pretendemos, e está previsto o nosso lançamento agora, para o último trimestre. É óbvio que sabemos o quão dependente da economia é o nosso projeto e o nosso mercado e, como viemos falando e, reforçamos aqui, estamos tendo muito cuidado ao escolher o melhor momento para diminuir todos os riscos maiores.

Então, por enquanto, a nossa expectativa, o nosso planejamento é lançar no último trimestre, mais precisamente nos últimos 2 meses do ano, como já falamos nas últimas conversas, estamos com o nosso processo de aprovação do projeto já em etapa final, então acreditamos que em breve já vamos estar com o nosso projeto aprovado e, com isso, pronto para lançar.

Então, a previsão é para o último trimestre, mas é difícil garantir até por todas as a as variáveis externas que podem surgir, como mesmo a economia, aumento de taxa de juros, aumento do custo de material da construção, quer dizer, estamos tendo bastante cuidado neste planejamento. Este nosso processo de retomada deve ser o mais assertivo possível.

Nós sabemos da responsabilidade que temos, então estamos tentando minimizar todos os riscos potenciais.

Márcio Costa da Silva, XP (via webcast):

Augusto, Renato e equipe, parabéns pela performance dos desempenhos. Em relação às dívidas, existe a ideia de continuar transformando em ações aos beneficiários?

Augusto Alves Reis Neto:

Oi, Márcio. Obrigado pela pergunta. Sim, existe sim. Achamos que este é uma solução que, para a Companhia, é muito importante e, à medida que, conseguimos melhorar o desempenho operacional da Companhia e nossos números vão melhorando, achamos que esse modelo, ele acaba sendo até mais atrativo também como solução para os próprios credores. Então acreditamos muito neste modelo, achamos que sim, é parte da nossa estratégia de desalavancagem, este modelo de conversão.



Ele é muito saudável, tanto para a Companhia, quanto potencialmente para os acionistas atuais e novos. Mesmo com o processo eventual de diluição que haja, mas achamos que o benefício a longo prazo acaba sendo até mais importante.

Maycon Jefferson Da Silva, Caterpillar Brasil LTDA (via webcast):

A que se refere a essa queda brusca de quase 69% nos valores das ações da PDG entre o mês de junho e julho? Seria a força vendedora de ações dos credores quirografários?

Augusto Alves Reis Neto:

Maycon, obrigado pela pergunta. Viemos acompanhando este movimento, e olhamos isso, achamos que ele é influenciado por esses dois fatores que você levantou, quer dizer, por esse fator que você levantou de pressão vendedora, percebemos um aumento no volume de cumprir venda de ações nesse último período, no último mês, nos últimos dois meses.

Nós achamos que ele tem influência sim, porém, acreditamos que ele está muito mais relacionado com o mercado em geral. Quando olhamos para as outras Companhias, também percebemos este movimento de queda no preço. Então achamos que, de maneira macro, esses dois fatores sim impactam, mas o principal tem sido o mercado.

Pelo menos por enquanto e na nossa avaliação aqui.

Maycon Jefferson Da Silva, Caterpillar Brasil LTDA (via webcast):

Os dados atuais da inflação e o risco político e fiscal do país, podem atrapalhar os resultados do 3T21 da PDG?

Augusto Alves Reis Neto:

Mycon, assim, achamos que objetivamente, o terceiro trio, temos menos preocupação, nós nos preocupamos mais com o cenário para o ano que vem e talvez até o final deste ano. O nosso mercado é extremamente dependente do cenário político e macroeconômico. Todos nós sabemos. Então, toda vez que temos esse tipo de volatilidade, de insegurança, quer dizer, isso tudo traz impactos.

Já estamos vendo aí, taxa de juros subindo e conseqüentemente, taxa de crédito imobiliário subindo, o que traz impacto, obviamente, para o nosso mercado. Então achamos que, por outro lado, não seja tão rápido este reflexo. Então, percebemos que a própria Selic já vem subindo há algum tempo e agora que começamos a sentir um aumento na taxa de crédito imobiliário.

Então, seja dada essa lei de que temos entre uma coisa e a outra, achamos que sim, podemos ter impacto, mas não no terceiro tri. Mas, para o quarto, e principalmente para o ano que vem, que é o ano de eleição, podem acontecer muitas coisas.

Então, mais para frente sim, mas para o terceiro trio, por enquanto não visualizamos nada muito concreto.

Ercilio Amaral, Benny Invest (via webcast):



Qual a previsão de lançamentos para 2022?

Augusto Alves Reis Neto:

Bom, Ercilio. Viemos aí, com um planejamento muito pé no chão, então a nossa previsão, como falamos nesse ano, é um lançamento para o ano que vem, que são dois. É uma estimativa, não temos nenhum tipo de compromisso, é simplesmente um planejamento interno.

Trabalhamos com as nossas premissas dimensionadas para isso. Isso faz parte do nosso processo de retomada que passa por isso, mas está sujeito a alterações. Mas, por enquanto, o nosso planejamento é 1 lançamento neste ano e 2 no próximo.

Renato Barbosa:

Obrigado, Augusto. Não temos mais perguntas então passarei para você fazer o encerramento com suas considerações finais antes de encerrarmos aqui, a conferência da PDG, por favor.

Augusto Alves Reis Neto:

Maravilha. Obrigado, Renato e obrigado por todos que participaram, que fizeram perguntas. Acho que de fato, como mencionado, este semestre foi extremamente importante para nós, um semestre que continuamos ainda com muita incerteza com relação a pandemia, mas também, de muito aprendizado.

Achamos que o ano passado foi fundamental para criar base para esse desempenho que estamos entregando neste ano. E achamos que o desempenho, quando olhamos para a parte operacional, estrutura, equipe, coesão, achamos que isso tudo tem dado base para o nosso processo de retomada.

Então, estamos muito otimistas aqui, muito felizes com o time que viemos construindo, com a união, com o alinhamento de valores que achamos ser o principal e, não temos dúvida de que conseguiremos cumprir com nosso planejamento, com as nossas expectativas e que todos, não só nós, mas principalmente os nossos acionistas e credores, todos irão futuramente, ter os benefícios deste processo que vem sendo construído desde 2017, de quando entramos em recuperação judicial, até agora.

Um processo longo, duro, de muito aprendizado, mas que temos certeza de que está construindo bases sólidas para o processo de retomada da PDG. Então, é isso. Obrigado a todos. Fiquem bem. Se cuidem, e até o nosso próximo *call* do 3T do ano. Obrigado a todos.

Renato Barbosa:

Obrigado senhoras e senhores. Está encerrada a conferência da PDG. Até o 3T21. Abraços a todos.