

Transcrição – Webconferência 2T24 – 13/05/2024 – 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 segundo trimestre e do primeiro semestre de 2024. 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 todos. É um prazer tê-los aqui conosco nesta conferência. Hoje, vamos abordar em detalhes os resultados do segundo trimestre e a performance acumulada no primeiro semestre de 2024.

Antes de iniciarmos a apresentação formal, gostaria de destacar os principais focos estratégicos que nortearam as ações da PDG neste primeiro semestre. Mantivemos o foco no fortalecimento e crescimento da companhia, com especial atenção aos nossos dois últimos lançamentos: o ix.Tatuapé e o ix.Santana.

Sobre o ix.Tatuapé, as obras avançam conforme o cronograma. Atualmente, 20% da superestrutura está concluída. Vale ressaltar que o projeto está sendo executado dentro dos padrões de qualidade, custo e cronograma inicialmente definidos, o que garante a liberação das parcelas de financiamento conforme o contrato. Seguindo nossa estratégia de superar as expectativas dos clientes, adiantamos o cronograma físico da obra em dois meses, em relação ao previsto no contrato de compra e venda das unidades.

Em relação ao ix.Santana, lançado no último trimestre de 2023, o projeto segue em fase de preparação para o início das obras, com previsão para os próximos meses. No momento, estamos concentrados nas atividades comerciais e de vendas.

Visando manter o ritmo de crescimento, estamos trabalhando ativamente na prospecção e desenvolvimento de novos lançamentos. Em abril, com o objetivo de oferecer uma experiência ainda mais personalizada aos nossos clientes, lançamos o programa Personal.ix. Ele permite que os clientes escolham entre diferentes kits de acabamento, personalizando seus apartamentos de acordo com suas preferências e estilo de vida. O programa superou as expectativas, com uma taxa de conversão de 47% – atingimos 100% da meta prevista! Com esse sucesso, planejamos estender o Personal.ix para os próximos lançamentos da PDG.

Tivemos redução de 72% no prejuízo financeiro e de 60% no prejuízo líquido na comparação semestral. As vendas líquidas aumentaram 114% no primeiro semestre de 2024 em relação ao mesmo período de 2023, e os distratos caíram 38%. As despesas gerais, administrativas e comerciais foram reduzidas em 10%. No segundo trimestre de 2024, vendemos dois terrenos que não se alinhavam à estratégia de lançamentos futuros. Em julho, o Conselho de Administração aprovou um aumento de capital de R\$ 416 milhões, dentro do limite do capital autorizado. Foi concedido o prazo legal de 30 dias para que os atuais acionistas exerçam seu direito de preferência na subscrição de novas ações. O aumento de capital para conversão de dívidas concursais em ações será concluído no segundo semestre. Este é um passo importante para a continuidade do processo de desalavancagem da companhia, reduzindo os riscos e melhorando nossos indicadores financeiros. Adicionalmente, em assembleia geral extraordinária realizada no dia 10, foi aprovado o grupamento das ações na proporção de 10 para 1, sem modificação do capital social, para atender às normas da B3. As ações passaram a ser negociadas grupadas a partir de 21/10/2024. Em 31 de julho, divulgamos nosso segundo Relatório de Sustentabilidade, que reflete nossos princípios, compromisso com as pessoas e com o meio ambiente. O relatório contempla indicadores de desempenho econômico, operacional e socioambiental, além de destacar nossas políticas e práticas de sustentabilidade. Ele é motivo de muito orgulho para nós, pois representa a materialização dos nossos princípios e compromisso com a sustentabilidade.

No segundo trimestre de 2024, as vendas brutas somaram R\$ 20,9 milhões, 14% acima do segundo trimestre de 2023. No acumulado do semestre, as vendas brutas somaram R\$ 36 milhões, 4% acima dos primeiros seis meses de 2023. As vendas dos nossos lançamentos representam 38% dos resultados de vendas do semestre. Os distratos caíram 53% no segundo trimestre, em relação ao mesmo período do ano passado. No

acumulado do semestre, os distratos totalizaram R\$ 17,8 milhões, 38% abaixo do valor registrado nos primeiros seis meses de 2023. As vendas líquidas totalizaram R\$ 14,1 milhões no segundo trimestre de 2024 e R\$ 18,2 milhões no primeiro semestre, representando um aumento de 281% e 114%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos de 2023. No segundo trimestre, repassamos 32 unidades, equivalente a um VGV de R\$ 1,7 milhão. Nos primeiros seis meses do ano, repassamos 79 unidades, o que equivale a um VGV de R\$ 4 milhões. Isso representa uma redução de 25% na quantidade de unidades, em relação ao primeiro semestre do ano passado. Continuamos realizando o repasse através de um processo rápido, com análise de crédito criteriosa, alinhado com a nossa estratégia comercial focada na geração de caixa.

O estoque disponível para venda somava R\$ 370 milhões ao final do trimestre, com redução de 3% em relação ao primeiro trimestre de 2024 e aumento de 27% em relação ao segundo trimestre do ano passado. Esse aumento decorreu principalmente do lançamento do ix.Santana. Nosso estoque é composto por 37% de lançamentos, e 52% está localizado na cidade de São Paulo, nossa principal praça de atuação.

As despesas gerais e administrativas foram reduzidas em 1% na comparação trimestral e 15% na comparação semestral, devido à menor despesa com serviços de assessoria. As despesas comerciais foram reduzidas em 27% na comparação trimestral e 3% na comparação semestral, influenciadas pela menor despesa com unidades em estoque. As despesas gerais, administrativas e comerciais combinadas foram reduzidas em 14% na comparação trimestral e 10% na comparação semestral. Continuamos avaliando a nossa estrutura e processos, para mantê-los alinhados com a nossa estratégia.

A dívida extraconcursal foi reduzida em R\$ 4 milhões durante o segundo trimestre, devido à migração para a dívida concursal. Apesar dos juros de R\$ 79 milhões no período, conseguimos amortizar R\$ 4 milhões. A dívida concursal aumentou R\$ 65 milhões no segundo trimestre, devido à habilitação de novos credores. Considerando o aumento de capital, os pagamentos e as dações em pagamento, já amortizamos R\$ 1,5 bilhão em dívidas concursais. No final do segundo trimestre, a alavancagem estendida totalizou R\$ 1,9 bilhão, um aumento de 3% em relação ao primeiro trimestre e uma redução de 61% em relação ao segundo trimestre do ano passado. As dívidas concursais têm vencimento até 2042 e podem ser amortizadas por meio de dações em pagamento ou conversão em ações. As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas.

Registramos um prejuízo financeiro de R\$ 42 milhões no segundo trimestre, uma redução de 70% em relação ao segundo trimestre do ano anterior. No acumulado do semestre, o prejuízo financeiro foi de R\$ 83,6 milhões, 72% abaixo do mesmo período de 2023. Essa redução decorreu da redução do saldo da dívida extraconcursal e da conversão de dívidas em ações. Em relação ao prejuízo líquido, registramos uma redução de 48% na comparação trimestral e 60% na comparação semestral. Por fim, quero reafirmar que seguimos comprometidos com a retomada da companhia, com foco na desalavancagem e na melhoria da eficiência operacional. Continuamos trabalhando na estratégia de lançamentos, buscando os melhores momentos para lançar e monitorando as condições do mercado, buscando maximizar os resultados. Encerro por aqui a apresentação e abrimos para as perguntas.

Renato Barboza: Obrigado, Augusto. Temos a primeira pergunta do Sérgio Brito, da Investform: "Bom dia! Parabéns pelo material e pelos resultados! Gostaria de um resumo de como está o processo de recuperação judicial da PDG, uma vez que a retomada da empresa é importante para o mercado".

Augusto Reis: Bom dia, Sérgio! Obrigado pela pergunta. Para resumir, estamos focando em duas agendas principais: o processo de desalavancagem, cumprindo nossas obrigações e o plano de recuperação judicial, e a agenda de novos lançamentos. É um processo que leva tempo, e, além dos dois empreendimentos já lançados, estamos trabalhando nos próximos. Sem tirar o foco do caixa, que é o principal indicador de operação e de continuidade da companhia. Acredito que já passamos por momentos muito mais complicados. Hoje, a PDG consegue olhar para a agenda de crescimento.

Renato Barboza: A segunda pergunta do Sérgio é sobre o impacto da redução das dívidas.

Augusto Reis: Sérgio, a PDG tem um montante de dívida bastante representativo. Acreditamos que a maior parte será resolvida através do plano de recuperação judicial e de aumento de capital e emissão de novas ações, o que é positivo, pois não pressiona o nosso caixa. À medida que esse processo acontece, melhora o nosso balanço, que limita a capacidade da PDG de acessar capital a custos de mercado. Estamos bastante otimistas com a continuidade das negociações e pagamentos das dívidas. Com isso, resolvemos o nosso balanço e temos acesso a novas linhas de crédito. Mas precisamos de uma agenda operacional adequada, com lançamentos acontecendo. Temos que trabalhar nas duas agendas.

Renato Barboza: Próxima pergunta, de Roberto, da Greenvest, é sobre a expectativa para as vendas e os desafios do trimestre.

Augusto Reis: Roberto, bom dia! Obrigado pela pergunta. Este ano tem sido difícil. No entanto, estamos confiantes de que o segundo semestre seja melhor comercialmente do que o primeiro. Considerando as inseguranças, torcemos para que o cenário econômico continue na sua tendência de melhora. A expectativa é que o segundo semestre seja melhor que o primeiro.

Renato Barboza: Próxima pergunta do Roberto: “a PDG conta com banco de terrenos?”.

Augusto Reis: Sim! Conseguimos manter no nosso landbank alguns terrenos importantes, dentro da nossa estratégia de localização em São Paulo. Em 2023, conseguimos fazer a aquisição de um terreno importante e bem localizado. Mantemos a nossa estratégia em paralelo com a agenda operacional. A atividade de prospecção de novas áreas continua, pois é fundamental para a retomada e crescimento da PDG.

Renato Barboza: Próxima pergunta, do Álvaro, do BBI, sobre a expectativa para o cenário do setor.

Augusto Reis: Álvaro, acredito que você se referiu à expectativa para o próximo trimestre. A expectativa é positiva. O terceiro trimestre talvez esteja um pouco mais sensível, mas ainda assim, é boa. Existem indicadores mais positivos no setor de produtos mais econômicos, mas acreditamos que o mercado como um todo tende a melhorar nos próximos dois trimestres.

Renato Barboza: Álvaro pergunta como a PDG pretende se diferenciar no mercado.

Augusto Reis: Excelente pergunta! Acreditamos que a mudança e criação da ix responde a essa pergunta. Apostamos nos nossos produtos. Nos dois produtos que lançamos recentemente, percebemos o cuidado na criação de produtos diferenciados. Quando trabalhamos com cuidado, conseguimos colocar no mercado um produto bem resolvido. Isso já o torna um diferencial. Em relação a preço, quem define o preço é o mercado. Sacrificar o preço significa sacrificar margem, e não podemos focar nisso. Uma maneira de nos diferenciarmos é através de produtos bem desenvolvidos e da estratégia de atendimento que buscamos proporcionar, que é o pilar estratégico da ix: proporcionar melhores experiências. Acreditamos que, com foco em produto e atendimento, reconquistaremos a confiança do cliente e do mercado.

Renato Barboza: Temos uma pergunta do Cléber, da Green Companhia, sobre a liderança e reputação da PDG.

Augusto Reis: Cléber, o selo Great Place to Work é mais uma constatação do que uma busca por si só. Quando buscamos essa certificação, já tínhamos confiança de que conseguiríamos. Obter o selo foi uma maneira de transmitir para o mercado essa informação. É uma maneira de mostrar o esforço da PDG. Manter o time motivado é um desafio em momentos de reestruturação de empresa. Acreditamos que esse é o caminho, não por uma questão de selo, mas por acreditar que pessoas comprometidas trazem melhores resultados, fortalecendo a cultura e o engajamento. Isso é fundamental para a recuperação da PDG.

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 participaram! É sempre bom ter a percepção do mercado sobre o esforço da companhia. Seguimos focados no processo de recuperação, motivados para continuar superando os desafios. Acreditamos muito na capacidade do time e no setor. Acreditamos que teremos momentos muito bons pela frente. Obrigado a todos!

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