



Teleconferência de Divulgação de Resultados

1T20 - PDG

18 de maio de 2020

Operadora:

Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 1T20. 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. Por favor, Sr. Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis:

Bom dia a todos, desejo que todos estejam bem. Inicialmente eu gostaria de agradecer a participação de todos vocês na nossa teleconferência de resultados, onde vamos falar dos resultados referentes ao 1T20.

Na nossa agenda de hoje, no slide número 2, eu iniciarei com o sumário executivo sobre os principais acontecimentos no 1T20, depois eu farei uma breve atualização sobre o andamento do nosso plano de recuperação judicial, além dos destaques dos resultados operacionais e financeiros do período.



Finalmente, eu farei alguns comentários sobre os novos projetos que nasceram durante a atual pandemia e os impactos presentes e futuros. No slide número 4, no sumário executivo, mostramos a continuidade das ações que a Companhia vem tomando frente à pandemia do Coronavírus.

Além das duas ondas de ações que já destacamos na nossa última teleconferência, agora estamos na quinta onda de iniciativas de ações. Durante a terceira, no início de março, nós disponibilizamos a teleorientação médica 24 horas, em parceria com a nossa empresa de seguro e saúde, a todos os nossos colaboradores.

Continuamos acompanhando os casos suspeitos e prestando todo o auxílio àqueles que nos demandem em apoio. Além disso, estamos com 100% do nosso time trabalhando em *home-office*.

Iniciamos uma série de bate-papos virtuais, a direção da Companhia e todo o time da PDG, e objetivo desses bate-papos tem sido manter todos informados sobre as ações que íamos tomando e a situação da Companhia frente ao momento atual. Nós acreditamos que a informação transparente é o melhor caminho para manter o time unido e contribuindo para manter a empresa em plena operação.

Nós alteramos momentaneamente a forma de pagamento do nosso vale-alimentação, com isso, começamos a realizar os pagamentos junto com o depósito do valor do vale-refeição em conta dos colaboradores. E o intuito dessa ação foi dar mais flexibilidade para todos durante esse período de pandemia.

Para tentar auxiliar o time em relação à preocupação com a saúde, nós iniciamos o envio de uma série de informativos sobre nutrição, ergonomia e exercício. Realizamos uma pesquisa com foco nos equipamentos de TI e das nossas necessidades digitais com todos os nossos colaboradores, para que em breve possamos tomar as iniciativas necessárias para melhorar o nosso regime de *home-office* e a performance da equipe.

Ao longo da quarta onda de ações, durante a segunda quinzena de abril, continuamos realizando bate-papos com todo o time, além de manter o envio de informativos sobre saúde e o acompanhamento dos casos suspeitos ou que necessitassem de assistência do nosso departamento de gente e gestão.

Nós antecipamos a realização da nossa campanha de vacinação contra a gripe, uma campanha de que todos os colaboradores puderam participar e as suas famílias também, e essa campanha de vacinação aconteceu no modelo 100% *drive-throu*. Além disso, nós participamos de uma pesquisa feita pela *Great Place To Work*, cujo objetivo foi avaliar o impacto do Coronavírus no dia a dia dos colaboradores e dos negócios da Companhia.

Falarei um pouco mais à frente sobre os resultados dessa pesquisa. No slide 5, abordamos as iniciativas tomada na quinta onda, que já foram iniciadas no mês de maio, e finalizadas no último dia 15. Nós concluímos o planejamento para a volta do escritório pós-finalização do isolamento social, haja vista que inicialmente a previsão era que se encerrasse no dia 11 de maio.

Para esse planejamento de volta, previmos todas as medidas de segurança para o time e, em função disso, definimos que vamos realizar a volta em onda, de acordo



com as necessidades de cada função, perfil de risco, meio de transporte que os colaboradores utilizam para vir para o escritório, entre outras variáveis, sempre com a preocupação voltada para a saúde e proteção do nosso time.

Eu gostaria de antecipar um assunto que eu irei comentar um pouco mais à frente da apresentação, que se refere à adoção do regime de *home-office*. Como eu disse a volta ao escritório será um pouco diferente, e já estamos trabalhando para que esse modelo de *home-office* seja adotado futuramente pelos colaboradores.

Essa volta já vai prever uma volta em uma sequência, em que aqueles que futuramente possam vir a continuar trabalhando no regime *home-office*, voltem em um segundo momento, mas irei comentar um pouco mais sobre isso no final da apresentação.

Ao longo da quinta onda, mantivemos os informativos de saúde ao time, realizamos mais um bate-papo com todos e, nesse bate-papo, pudemos falar sobre os resultados obtidos na pesquisa da *Great Place To Work*. Queria ressaltar que ficamos bastante orgulhosos com o resultado da pesquisa. Pudemos verificar que a nossa pontuação, atribuída pelo nosso time, em função do regime de *home-office*, foi superior ao resultado da média de todas as empresas que participaram da pesquisa.

Questões como comunicação interna, produtividade, cuidados com o time, obtiveram notas próximas a 100%, algumas delas inclusive obtiveram nota máxima. Isso sem dúvida mostra que estamos no caminho certo, tanto no cuidado com o time, quando no cuidado com os negócios da Companhia.

Por último, no dia 12, realizamos uma palestra virtual em função do dia das mães. Nessa palestra tivemos a participação de uma psicóloga e uma enfermeira obstetra, em que o foco foi dar, não só às mães funcionárias, colaboradoras, pertencentes ao nosso time da PDG, mas também às esposas dos nossos colaboradores.

Foram discutidos temas relacionados a saúde, *home-office*, educação em tempos de pandemia entre outros temas. No slide número 6, continuando sobre a situação do Coronavírus, no início do mês de abril, tomamos duas diretrizes bastante importantes que visavam a preservação do nosso caixa. A diretriz principal foi a retenção máxima do caixa, com relação a essa diretriz nós tomamos 4 principais ações.

Primeiro, fazer uma revisão dos nossos pagamentos mensais, e renegociar todo o possível referente a pagamento a fornecedor e prestador de serviço. Obviamente que isso sempre feito em conjunto com eles, e sempre tentando preservar as relações e as necessidades dos nossos parceiros.

Passamos a fazer um apontamento diário sobre o percentual de inadimplência. Por enquanto ainda não identificamos grandes variações. Adotamos benefícios gerados pela MP, basicamente em relação ao FGTS e o sistema S, e suspendemos temporariamente os nossos investimentos, sejam eles relacionados ao nosso lançamento, inicialmente previsto para o ano de 2020, como outros também.

Nosso entendimento é que nesse momento, enquanto não tivermos uma previsão um pouco mais assertiva e segura do que vem pela frente, de retorno e finalização do isolamento social, e as consequências que esse isolamento vai trazer para a



economia, devemos, em função de uma preservação do nosso caixa, segurar todo e qualquer investimento que inicialmente tínhamos previsto fazer.

A segunda diretriz diz respeito à manutenção dos empregos. Em função de todo o processo de reestruturação que a PDG passou nos últimos anos, nós temos hoje uma estrutura bastante enxuta e bastante eficiente. Isso nos permite manter a operação em pleno funcionamento, e trabalhar fortemente para a retomada.

Por esse motivo, nesse momento vemos como prioridade a manutenção do time, sem a necessidade até o momento de grandes reduções, ou mesmo reduções no quadro. Nesse sentido, temos utilizado os benefícios gerados pelos pacotes econômicos, como eu mencionei anteriormente, e utilizamos a programação de férias para um grupo de colaboradores e do banco de horas que sempre utilizamos na Companhia.

Entendemos que dessa maneira, conseguimos proteger a renda do nosso time, em um momento tão crítico para todos nós. Por último, como eu já disse anteriormente, implementamos a jornada flexível, e pretendemos adotar o modelo de *home-office* parcial, não para a totalidade da Companhia, mas parcial, de maneira definitiva para a Companhia.

Continuaremos monitorando atentamente o desdobramento da crise, e atuando para preservar as operações da Companhia e dos colaboradores, mesmo com esse ambiente incerto. No slide 7, temos o sumário executivo, em que eu vou falar um pouco dos principais fatos ocorridos no 1T desse ano.

Observamos uma importante queda, de 27%, no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$ 240 milhões no 1T19 para R\$ 175 milhões no 1T20. As nossas despesas gerais administrativas continuam em uma trajetória decrescente, registramos queda de 12% quando comparamos o 1T19 com o 1T20.

Desde o início de plano de recuperação da PDG, já amortizamos, de dívida concursais, um montante de R\$ 282 milhões, até o encerramento do 1T20, e nesse 1T, os nossos distratos somaram R\$ 20 milhões. Isso reforça o que eu queria ressaltar um pouco: a nossa estratégia de distrato.

Lembrando que o nosso grande volume de distrato, a maioria e quase que sua totalidade, refere-se à distratos de vendas já realizados há bastante tempo, ou seja, o nosso indicador de distrato, mesmo com números muitas vezes mais altos ou iguais aos R\$ 20 milhões desse 1T, eles representam e estão alinhados com a nossa estratégia, de distratar de maneira a liberar ativos para comercialização.

O nosso índice de distrato de vendas recentes, é muito próximo de zero, isso porque o nosso processo de repasse de financiamento dos clientes anda muito concomitante ao processo de vendas. Isso faz com que o nosso volume de distratos de vendas novas seja próximo de zero.

Isso é muito importante porque diminui de maneira importante o nosso impacto de caixa decorrente de distratos, ainda mais no momento que estamos enfrentando. Observamos também a recuperação de vendas líquidas frente aos três últimos trimestres, em que nós atingimos o volume de R\$ 19 milhões no 1T.



Falarei mais à frente quando falarmos sobre a demonstração de resultados do exercício, na parte de receita. Em relação à possível queda de preço de venda dos imóveis no mercado, não vislumbramos, até o momento, uma correção no valor desses estoques que possa impactar os resultados no curto prazo.

Isso porque ao longo de todo o período de recuperação judicial, nós já fizemos inúmeros ajustes de preço, adequando as características dos nossos estoques à realidade de mercado. Entendemos que não há a necessidade, ao menos por enquanto, de fazer grandes ajustes nos nossos valores de preço de venda.

Conforme comentamos na última teleconferência de resultados durante o mês de agosto de 2019, nós retomamos a obra do empreendimento Palm Beach, em Manaus, e essa tinha previsão de entrega no mês de maio de 2020.

Ou seja, nesse mês atual. E é com bastante satisfação que, mesmo diante desse cenário bastante incerto com os problemas que a crise está nos trazendo, conseguimos iniciar o processo de vistoria das unidades com nossos clientes na última semana e, para esse processo, temos adotados todas as iniciativas de segurança e higiene necessárias. Estamos fornecendo kits individual para todos os clientes que fazem as vistorias, para que possam utilizar máscaras, álcool em gel.

Limitamos a quantidade de pessoas durante as vistorias, para evitar aglomerações, ou seja, estamos tentando seguir todas as regras para preservar a saúde dos nossos colaboradores e dos nossos clientes, mas também para que consigamos atender às expectativas dos nossos clientes para que possam receber as suas unidades.

Recordando que o Palm Beach é um empreendimento localizado em Manaus, e é um empreendimento voltado para moradores de média e alta renda. Aproveito para reafirmar nosso compromisso, o compromisso da Companhia em continuar encontrando soluções para os nossos empreendimentos que ainda não estão acabados.

Palm Beach era um deles e, felizmente nesse caso, nós conseguimos concluir, e dentro em breve todos os clientes estarão com suas unidades e as chaves em mãos. Nesse momento tão difícil, entendemos que é uma conquista bastante importante para nós.

Passando para o próximo item da agenda, já sobre o plano de recuperação no slide 9, vemos a estrutura da dívida concursal, a nossa dívida registrou um aumento de R\$ 18 milhões, basicamente em decorrência da atualização de juros e correção monetária no valor R\$ 32 milhões.

Além disso, realizamos pagamentos ou dações no valor de R\$ 14 milhões no trimestre. Desde o início do plano, a Companhia já amortizou de dívidas concursais o montante de R\$ 282 milhões, o que reflete a nossa continuidade operacional e o cumprimento das nossas obrigações previstas inicialmente no plano.

Outras amortizações e dações para o pagamento das dívidas concursais vão continuar ao longo desse ano, conforme previsto no nosso plano de recuperação também. Passando para os resultados operacionais e financeiros, no slide 11. No 1T20, nossas vendas brutas somaram R\$ 39 milhões, 55% abaixo do valor registrado no 1T19.



Parte de redução do volume dessas vendas, deve-se principalmente ao nosso ajuste de política de vendas a partir do 2T19. Passamos a focar basicamente as unidades que geram caixa para a Companhia, que é o que vem nos mantendo operacionais durante esse período. Durante o 1T os nossos distratos, como eu já disse, somaram R\$ 20 milhões, 31% abaixo do 1T19.

Esses números ressaltam a estratégia da Companhia de focar os distratos com maior liquidez, livres de ônus, para que possamos gerar caixa, reforçando assim o caixa da Companhia. Reflexo da estratégia que a Companhia tem adotado para os distratos, foi possível observar uma recuperação nas vendas líquidas frente aos últimos trimestres, atingindo R\$ 19 milhões agora no 1T, como já mencionei.

Lembrando que nos últimos dois trimestres, a nossa venda líquida foi negativa, pois foi bastante impactada pelos distratos. No entanto, esses distratos que impactaram nossos resultados nos últimos trimestres foram importantes para que pudéssemos manter nossa esteira de vendas agora para o ano de 2020.

Falando sobre os impactos financeiros, o avanço da pandemia trouxe bastante instabilidade para a economia e bastante turbulência aos mercados, impactando de maneira importante as vendas da PDG e de todo o mercado.

Esses impactos começaram no final do mês de março e, por esse motivo, naturalmente não impactaram os nossos resultados no 1T. Considerando que as vendas dos meses de janeiro e fevereiro permaneceram dentro do que havíamos projetado, os resultados de vendas do 1T não sofreram grande impacto com base no que havíamos previsto inicialmente.

Sobre o cenário de quedas das vendas, apresentado já no final de março, e a imprevisibilidade quanto à retomada da economia e os impactos que teremos, nós fizemos uma revisão das nossas projeções, prevendo diversos níveis de redução de receita. Trabalhamos com cenários de queda dessas receitas, incluindo cenários bem críticos, com impactos previstos nas receitas não só no ano de 2020, mas também no ano de 2021.

E é sobre esse cenário que iremos estar nos baseando todas as nossas decisões. Todo o nosso processo de tomada de decisão é feito com base nesse cenário crítico, de impacto de vendas em 2020 e 2021.

No slide 12, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. No 1T20, as despesas gerais e administrativas diminuíram 12% com relação ao 1T19, principalmente em função do menor volume de despesas com prestação de serviços. O saldo de despesas comerciais foi negativo em R\$ 14 milhões no 1T, em função de reversão de provisão de pagamento de IPTU e condomínio das nossas unidades prontas.

Em função dessa reversão não recorrente na linha de despesas comerciais, as despesas gerais e administrativas somadas às comerciais, nosso SG&A, registrou uma queda de 92% na comparação do 1T19 com o 1T20.

Como vem sendo feito ao longo dos anos, diante do cenário de grande incerteza, a Companhia continua direcionando os seus esforços para reduzir seus custos e suas



despesas, buscando aumentar constantemente a eficiência da operação para a retomada.

Falando sobre os estoques da Companhia no slide 13. Ao final do 1T20, o estoque a valor de mercado totalizou R\$ 1,852 bilhão, 0,5% abaixo do valor registrado no final do 4T19. Desse total, 26%, ou seja, R\$ 479 milhões, referem-se a empreendimentos concluídos, estoques prontos.

Basicamente, esse nosso estoque concluído está distribuído em 74% entre São Paulo e Rio de Janeiro, 72% concentrado em projetos onde as nossas vendas superam 70%, e 60% dele concentrado em produtos residenciais.

No slide 14, apresentamos nossa dívida extraconcursal, que aumentou R\$ 91 milhões ou 3% entre o 4T19 e o 1T20. Esse aumento é reflexo, basicamente, dos juros e correção monetária no valor de R\$ 118 milhões que ocorreram no período.

A redução da dívida extraconcursal ocorreu principalmente em função dos pagamentos de principal e juros no trimestre, que representaram R\$ 38 milhões.

Para concluir, no slide 15 apresentamos a demonstração de resultados. Quero destacar aqui a importante queda, como já falei anteriormente, de 27% no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$ 240 milhões no 1T19 para R\$ 175 milhões no 1T20. E outro ponto que merece bastante destaque foi a queda de praticamente todas as nossas linhas de despesas operacionais, com exceção das despesas financeiras, o que é natural.

Dessa forma, o total de despesas operacionais foi reduzido em 22%, o que representa R\$ 47 milhões, quase R\$ 48 milhões entre o 1T19 e o 1T20. O ponto negativo ficou por parte das receitas, reflexo da queda das vendas, como já mencionado anteriormente também.

Como eu falei, em função do cenário de queda nas vendas, apresentado no final de março e a imprevisibilidade quanto à retomada da economia, nós iniciamos uma revisão das projeções, previmos diversos cenários de redução de receita. Todas as nossas projeções têm impacto e consideraram reflexos em 2020 e 2021. Ou seja, buscamos ser bastante conservadores, imaginamos que teremos um grande impacto nas vendas, não só em 2020, mas também em 2021.

Sabemos que o nosso mercado é extremamente dependente de fatores macroeconômicos, como emprego, renda, taxa de juros e, principalmente, a confiança do nosso cliente. Entendemos que, com a exceção da queda da taxa de juros, o que é positivo, todos os outros itens foram bastante afetados pela crise.

O que nos leva a acreditar que o nosso mercado, sofrerá bastante impacto em função da crise, ou seja, acreditamos que em função de afetar esses 3 pontos principais, devemos sofrer impactos tanto no ano de 2020 quanto no ano de 2021. Até porque até o presente momento não sabemos ainda quando isso se encerrará, qual é a expectativa de retomada da economia e, conseqüentemente, do nosso mercado.

A parte positiva foi que mesmo adotando esse cenário mais pessimista das projeções, conseguimos observar que possivelmente contaremos com os recursos necessários para atravessar esse momento mais crítico, ou seja, não identificamos, até o



momento, mesmo considerando um cenário mais crítico de receita, nenhuma necessidade de fazer alguma ação mais restritiva que possa impactar as nossas atividades operacionais, acho que é um ponto bastante relevante.

Passando para o último tópico da nossa agenda, com relação aos impactos presentes e futuros da COVID-19, diante dessa dura realidade imposta pela pandemia, conseguimos identificar algumas oportunidades, que nesse momento são fundamentais para a continuidade operacional da empresa.

Por exemplo necessidade da digitalização do nosso processo de venda. Nós demos início a um projeto que chamamos internamente de jornada digital. Ele prevê a implantação de um processo totalmente eletrônico para vendas. Parte desse projeto já foi iniciado no mês de maio, e ele tem o objetivo de reduzir materialmente o tempo gasto ao longo do processo de vendas, oferecendo aos clientes uma forma segura de compra em função do cenário que estamos vivendo.

Não é só isso. Pretendemos também agilizar grande parte dos processos internos da Companhia, ou seja, o processo de digitalização não está simplesmente focado na questão de vendas, mas também imaginamos que vá conseguir trazer bastante benefício para a Companhia como um todo.

Hoje já é possível fazer a compra de uma unidade da PDG de maneira 100% digital. No entanto, o nosso projeto de jornada digital não se encerra na assinatura do compromisso de compra e venda. O nosso objetivo é que consigamos fazer com que toda a jornada do cliente, ou seja, desde o momento da compra até o registro do contrato de financiamento no cartório de registro de imóveis, aconteça de maneira digital.

Sabemos que algumas dessas etapas ainda precisam ser superadas, mas acreditamos que a crise está nos proporcionando uma união de fatores, uma união de intenções de todos os elos dessa corrente, ou seja, sabemos que todos os partícipes dessa corrente do processo de vendas do cliente estão unidos nesse mesmo propósito. Tanto os clientes quanto os incorporadores, os bancos e até mesmo os cartórios de registros de imóveis.

Entendemos que essa é uma grande oportunidade, e entendemos que é importante aproveitar e utilizar o benefício que ela pode nos trazer. Como antecipei anteriormente, no slide 4, estamos em fase final do nosso projeto de desenho de *home-office*, e queremos aproveitar essa oportunidade em que todos nós estamos trabalhando em 100% *home-office* para estender esse processo depois.

Acreditamos que essa mudança de regime é uma mudança cultural, mas trará muitos benefícios para todos os colaboradores e para a empresa como um todo. A ideia é que tenhamos um projeto de *home-office* em que não 100% da Companhia, mas parte dela, possa trabalhar 100% *home-office* se essa for a opção, e parte da Companhia, parte *home-office*, parte no escritório.

Uma coisa que não comentei é que a nossa impressão é que com esse regime de *home-office* a nossa produtividade aumentou ao longo desse período. Vimos realizando um trabalho intenso com as equipes de gente, gestão e TI, além dos times para encontrar o melhor formato para esse programa.



A estratégia foi desenhada com base na pesquisa interna que fizemos, como mencionado anteriormente, e pudemos, com essa pesquisa, identificar todas as nossas fragilidades e nossas forças para que esse modelo funcione. O mais importante é o desejo do nosso time, dado que o aumento da produtividade está sendo bastante perceptível.

Por incrível que pareça, tivemos inclusive uma percepção do time de que houve uma sensível melhora no processo de comunicação. Apesar de todos em casa, a percepção do time é que o nosso processo de comunicação interna melhorou bastante, o que pôde ser comprovado também no resultado da pesquisa da *Great Place To Work*, como eu já mencionei.

Outro fator importante para a implantação do *home-office* são as possíveis economias que podemos gerar no médio e longo prazo, como eventual redução de estrutura física, o que pode nos trazer uma redução de despesas.

Abordando a nossa Assembleia Geral de Acionistas, conforme o fato relevante que divulgamos, nós a suspendemos temporariamente para aguardar os dispositivos legais por parte do governo e Comissão de Valores Mobiliários, para que no momento oportuno pudéssemos realizar a nossa AGO com segurança, tanto para o time da PDG quanto para os nossos acionistas.

Assim, considerando que as regras para a realização dessa assembleia de maneira digital foram publicadas recentemente pelos respectivos órgãos, publicaremos ainda essa semana o edital de convocação para a realização da nossa Assembleia de Acionistas prevista para acontecer agora no mês de junho.

O fato é que ao longo dos anos a PDG adquiriu bastante experiência para enfrentar situações de crise, seja econômica, do setor ou mesmo da própria situação da PDG, a exemplo do nosso processo de recuperação judicial. O processo de recuperação por si só forçou a Companhia a se reinventar. Tivemos que criar formas e meios para enfrentar as turbulências e as crises que nos foram impostas. E podemos dizer que até aqui vimos enfrentando todas essas dificuldades com sucesso.

Continuamos com a atenção total voltada aos impactos e consequências da crise, preparados para ajustes que tenhamos que fazer, priorizando ao máximo a retenção do caixa da Companhia e a saúde dos nossos colaboradores, mantendo o nosso time preparado para que tão logo esse momento passe, estejamos prontos para a retomada da Companhia. Eu encerro por aqui a apresentação dos resultados referentes ao 1T, e abro para eventuais perguntas que possam ter. Obrigado.

Participante (via webcast):

Como estão os lançamentos?

Augusto Reis:

Como já dissemos nas últimas teleconferências, a Companhia tinha a previsão de lançar um empreendimento ainda esse ano, fizemos todos os trabalhos internos que podíamos para o nosso projeto, o lançamento, estar praticamente pronto e em aprovação na prefeitura.



Porém, é natural que em um momento como esse, em que tamanha incerteza está imposta para todos nós, decidimos de maneira extremamente responsável e conservadora, suspender esses investimentos. Naturalmente nada do que foi feito foi perdido, ou seja, estamos prontos, o projeto está pronto, para que, tão logo superemos esse momento e o mercado volte, possamos de fato lançar.

Objetivamente, suspendemos o lançamento temporariamente, e ainda sem nenhuma expectativa de data para que possamos lançá-lo.

Participante (via webcast):

Poderia dar mais detalhes sobre a precificação de estoque?

Augusto Reis:

Acho que falei basicamente na apresentação, não temos nenhuma expectativa de fazer revisão de preço, dado que nós já fizemos isso ao longo do tempo, desde o período da entrada na recuperação judicial, não visualizamos por enquanto nenhuma necessidade de fazer algum ajuste de preço.

Participante (via webcast):

Poderia dar mais detalhes sobre a continuidade operacional e os impactos para funcionários?

Augusto Reis:

Como eu mencionei, estamos trabalhando com um cenário bastante conservador de redução de receita, e por enquanto não visualizamos nenhuma necessidade de fazer ajustes na estrutura. Temos tentado, através das iniciativas que vimos tomando e, se necessário for futuramente, tomar algum tipo de ação com relação a redução de quadro, a nossa prioridade é sempre deixar que essa seja a última iniciativa a ser tomada.

Ou seja, a nossa ideia é que consigamos manter o máximo possível a estrutura que temos hoje, dado que ela é bastante enxuta, bastante adequada para a operação da empresa e, mais ainda, fundamental para a retomada. É óbvio que o cenário é dinâmico, temos que continuar e estamos de olho aberto para o que vem acontecendo, a expectativa de retomada e a consequência que essa crise pode trazer.

Por enquanto com as informações do cenário que temos hoje, não visualizamos nenhuma necessidade de fazer nenhum ajuste.

Participante (via webcast):

Como está o plano de recuperação de judicial?

Augusto Reis:

De fato, por enquanto estamos cumprindo o plano 100%, é óbvio que algumas ações demoram um pouco mais em alguns momentos, mas estamos cumprindo 100% das nossas obrigações. Como eu mencionei, já conseguimos efetuar o pagamento de R\$



272 milhões de dívidas concursais até o fechamento do 1T, o que é bastante relevante para uma empresa em recuperação judicial com todas as dificuldades que essa situação nos impõe.

Participante (via webcast):

Qual é a previsão de saída?

Augusto Reis:

Pela lei, o nosso período de 2 anos concluiu-se em dezembro do ano passado, ou seja, a saída do processo de RJ é uma decisão que não é da Companhia. Eu já comentei na última teleconferência, mas entendemos que ainda temos algumas ações importantes do plano para serem tomadas. Ou seja, por parte da Companhia, ainda não temos previsão exata de quando sairemos.

Até porque essa é uma decisão do juízo da recuperação e não da Companhia, mas não acreditamos que ela se encerre no curto prazo.

Márcio Costa, XP investimentos:

Bom dia a todos, bom dia Augusto. Minha pergunta é bem simples, eu acredito que possa ter essa postura otimista em relação à PDG, pela apresentação, pela recuperação, pela redução da dívida, acho que vocês estão fazendo um trabalho crescente, e isso é muito positivo.

A minha pergunta é, em relação às crises anteriores que a PDG já passou, se compararmos com o momento atual, como a Companhia enxerga esse momento? É um momento que podemos dizer que já passamos por situações piores ou de repente é o maior desafio da empresa hoje em relação a outros momentos anteriores?

Augusto Reis:

Obrigado pela sua pergunta acho que é bastante pertinente para o momento que vivemos. Eu acho que podemos separar basicamente em 2 grupos. Nós tivemos um aprendizado muito grande nas outras crises, mas obviamente que ela teve reflexos e causas externas, mas também muitos motivos da crise que vivemos foram internos. Eu acho que essa é uma diferença bastante grande das passadas para essa atual.

Isso porque eu entendo que a PDG conseguiu aprender bastante com as crises e com as causas internas, acho que tivemos um aprendizado muito grande durante todo esse processo, o que nos deixou de certa maneira preparados internamente, para a crise que estamos vivendo hoje. Óbvio que a crise que estamos passando hoje não era esperada por ninguém.

O fato dos aprendizados e todos os ajustes que foram feitos internamente, nos deixaram, de certa maneira, fortalecidos para atravessar esse momento. E respondendo com relação à comparação dessa com as anteriores, esta obviamente é mais complexa por ser mundial, é uma complexidade muito maior, e inevitavelmente sem perspectivas.



Ninguém sabe ainda como será pós-COVID, em todos os sentidos, em termos econômicos, de emprego e até mesmo de comportamento do nosso consumidor. Eu acho que é uma crise mais complexa, mais forte do que as anteriores.

Por outro lado, internamente eu entendo que a PDG está mais preparada, obviamente que ninguém sabe ainda como será essa crise, mas olhando esse mês de abril e o final do mês de março, nós já estamos no meio do mês de maio, e entendo que nós estamos conseguindo conviver bastante bem, no sentido de que internamente a operação está funcionando, estamos conseguindo enfrentar os desafios de maneira satisfatória dentro de todas as dificuldades externas.

Eu acho que internamente estamos mais preparados, com base nas anteriores, mas, naturalmente, externamente ninguém sabe ainda o que esperar e qual a consequência real dessa crise. Espero ter respondido à sua pergunta.

Acho que todas as perguntas foram respondidas.

Eu gostaria de agradecer a todos pela participação na nossa teleconferência de resultados. Caso haja alguma outra pergunta ou alguma que eu não tenha conseguido identificar, nosso canal de relação com os investidores está à disposição de vocês, através do nosso e-mail ri@pdg.com.br

Eu queria reforçar aqui os resultados que obtivemos, que a Companhia vem obtendo, que foram reforçados pela pesquisa que foi feita pela *Great Place To Work*. Entendo que esse é um indicador importante e definitivo e mostra que estamos no caminho certo. Estamos tentando cuidar uns dos outros e todos vêm tentando cuidar da PDG.

Vivemos um momento bastante difícil, mas sentimos uma energia bastante boa de todo o time, com foco e todos entendendo o momento da empresa, o momento do mercado, e todos bastante confiantes de que isso tudo vai passar e que vamos conseguir fazer o processo de retomada da PDG tão esperado por todos nós.

Eu gostaria de agradecer, desejar que todos se mantenham bem e se cuidem nesse momento difícil, e muito obrigado a todos.

Podemos encerrar e agradecer mais uma vez a participação de todos e os aguardo na nossa próxima teleconferência nos resultados do 2T20. Obrigado. Um abraço a todos.

Operadora:

Obrigada, a teleconferência dos resultados do 1T20 da PDG está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um ótimo dia.

“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”