



Teleconferência de Divulgação de Resultados

4T20 - PDG

05 de abril de 2021

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 4T20 e 12 meses de 2020. 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 desta 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 gostaria de passar a palavra ao Sr. Augusto Reis, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis:

Bom dia a todos. Primeiro, desejo que todos estejam bem nesse momento tão difícil pelo qual nosso país e o mundo estão passando. Queria agradecer também a participação de todos na nossa teleconferência de resultados, onde vamos abordar os resultados referentes ao quarto trimestre e o acumulado do ano de 2020.

Vamos iniciar nossa teleconferência hoje pela nossa agenda, no slide dois, onde vocês poderão ver o nosso sumário executivo com os principais acontecimentos de 2020. Depois, vou para uma atualização sobre o andamento do plano de recuperação



judicial, onde tivemos diversos acontecimentos recentes importantes; e por último, vou comentar sobre os destaques dos resultados operacionais e financeiros do período.

Antes de começar, gostaria de comentar um pouco sobre o trabalho que fizemos ao longo do ano, e seguimos fazendo, obviamente. Desde o início da pandemia, lá no meio de março, adotamos diversas medidas preventivas e de proteção recomendadas pelos órgãos públicos e também pelo setor da construção civil.

Além disso, promovemos medidas preventivas adicionais na Companhia. A nossa equipe de gente e gestão acompanhou e continua acompanhando ativamente os casos de suspeita e também os casos de contaminação pela covid. Caso necessitem de assistência, nosso time está sempre à disposição para dar o suporte necessário, obviamente que dentro daquilo que a Companhia pode, além de promover constantemente os cuidados adequados para evitar novas contaminações.

Nós realizamos testes rápidos em todos os colaboradores quando eles precisam ir para o escritório, e fizemos isso disponibilizando uma profissional de saúde, que fica à disposição do nosso time no escritório durante todo o período da manhã.

Nós focamos também na manutenção da saúde física e mental do nosso time, adotando diversas medidas, diversas iniciativas como *lives*, palestras com profissionais da área, materiais dirigidos para promover a melhoria e o bem-estar da equipe.

Nós temos um programa hoje na Companhia de ginástica laboral chamado conhecido como PDG em Casa, onde realizamos à distância um trabalho duas vezes por semana, a cada dois dias, uma *live* com um profissional de Educação Física, que faz exercícios, e isso está à disposição de todo o time da Companhia.

Além do PDG em Casa, neste mês de março, agora em 2021, nós iniciamos o nosso Campeonato de Saúde, onde o nosso time foi dividido em equipes que competem entre si por meio de pontuações que são atingidas de acordo com os exercícios físicos praticados por cada membro da equipe. Ao final do ano, os melhores pontuados serão premiados.

Essa é mais uma iniciativa para fomentar a prática segura de exercícios, objetivando a manutenção e a melhoria da saúde física e mental, além de promover uma constante interação entre os nossos colaboradores. Todo o campeonato é promovido, obviamente, e acompanhado remotamente.

Falando nisso, em acompanhamento remoto, optamos por adotar o regime de trabalho à distância lá no início da pandemia, em março de 2020. De lá para cá, pudemos verificar que esse formato de trabalho não impactou na eficiência e nem na continuidade das nossas operações.

Nós pudemos verificar, através de pesquisas internas e estudos de modelos, que esse sistema de fato vem sendo eficiente, e, em função disso, adotamos oficialmente a opção do trabalho à distância. Ele permanecerá em uso mesmo após o término da pandemia.



Este programa foi pensado para contribuir com o bem-estar e a melhoria da qualidade de vida do nosso time, fato que já tem refletido na melhoria do clima interno, e também na melhoria de diversas operações da Companhia.

Um ponto de grande preocupação ao adotarmos esse novo regime de trabalho foi a eficiência da comunicação. Por este motivo, desde o início, quando optamos por esse modelo de trabalho à distância, adotamos rotinas de conversas com todo o time quinzenais, em toda a Companhia, através das ferramenta de comunicação à disposição hoje, onde todo nosso time se conecta, eu e meu time direto apresentamos os principais acontecimentos recentes, os objetivos, ajustes que eventualmente são necessários, e no final abrimos para dúvidas e comentários de todos os participantes.

Isso tem sido fundamental para engajar o time, motivar e, principalmente, manter o time alinhado com o nosso momento, com as expectativas e necessidades da Companhia. Tenho certeza de que, com isso, por incrível que pareça, mesmo à distância, estamos mais alinhados do que quando estávamos presencialmente trabalhando.

Eu acredito realmente que temos obtido resultados excelentes com o conjunto de medidas que nós temos adotado. O sucesso dessas medidas pode ser verificado também no ano passado, quando participamos da pesquisa da Great Place to Work, para avaliar os impactos do coronavírus no dia a dia e nos negócios, e os resultados, como já comentei em *calls* anteriores, foram acima da média das empresas participantes em todo o país e de diversos segmentos. Isso foi, e ainda é, motivo de grande orgulho, e reforça a responsabilidade que temos quanto à comunicação do time, e nos mostra que estamos no caminho certo com relação a isso.

Ao final da apresentação, vou comentar mais um pouco sobre as outras iniciativas que viemos tomando desde o início do ano passado em função de todas essas suas dificuldades e as rotina de dia a dia da Companhia.

Indo para a nossa apresentação, no slide quatro, temos o sumário executivo, onde eu vou falar um pouco dos destaques do período. Nossas vendas líquidas somaram R\$12 milhões no 4T20, e isso representou uma melhora significativa em relação ao 4T19, onde as vendas líquidas foram negativas. Em 2020, as vendas líquidas somaram R\$64 milhões, ou seja, um aumento de 45% em relação ao ano de 2019. Nós tivemos uma redução de R\$392 milhões na dívida extraconcursal da Companhia no 4T20 também. No acumulado do ano, esta dívida extraconcursal foi reduzida em R\$178 milhões, o que representa 6% de redução.

Uma informação importante sobre o plano de recuperação é que as nossas amortizações de dívidas concursais somaram R\$294 milhões após o encerramento do 4T20, no acumulado até o final do ano de 2020.

Registramos um lucro bruto de R\$52 milhões no quarto trimestre, e R\$71 milhões no ano. No acumulado de 2020, a margem EBITDA foi de 34%, o que representa uma melhora de 28 p.p. na nossa margem bruta. Alcançamos uma redução de 49% no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$900 milhões em 2019 para R\$454,6 milhões em 2020.

No quarto trimestre, entregamos também nosso empreendimento Palm Beach, localizado em Manaus, empreendimento voltado para moradores de classe média alta.



Este projeto já está com mais de 80% das unidades vendidas, são 270 unidades lançadas no empreendimento.

Esse foi um passo importante na recuperação da Companhia, e está alinhado com o nosso compromisso de solucionar as nossas obras que ainda não foram finalizadas.

Por falar nisso, na esteira da solução desses projetos paralisados, agora no mês de março, concluímos também a venda de um empreendimento nosso no Rio de Janeiro, o Meridiano. É um empreendimento que sempre foi muito importante dado o tamanho e a especificidade do projeto. E com isso, com a venda desse empreendimento, todos aqueles clientes que estavam lá aguardando uma solução tiveram, com a empresa compradora, os seus contratos renegociados individualmente e, conseqüentemente, todos eles tiveram uma solução para aquilo que era, até então, um problema para eles e para a Companhia também.

Passando para o próximo item da agenda, vamos falar um pouco sobre o nosso plano de recuperação judicial, no slide seis. Temos dois eventos bastante importantes que aconteceram no ano de 2020. Conforme eu falei na nossa última teleconferência, em setembro nós entregamos uma proposta para aditamento do nosso plano de recuperação.

O objetivo era readequar o pagamento dos credores trabalhistas a uma perspectiva econômico-financeira da Companhia, preservando todas as condições de pagamento previamente estabelecidas para todos os demais credores. Ou seja, foi um aditivo contratual que trata apenas da classe 1, da classe dos trabalhistas.

Tendo em vista o aumento significativo de solicitações de habilitação de créditos trabalhistas retardatários no ano de 2020, identificamos a necessidade de reestruturar os créditos trabalhistas, visando assegurar o cumprimento dessas obrigações e, ao mesmo tempo, evitar um desequilíbrio econômico-financeiro no caixa da Companhia.

Em novembro, fizemos uma assembleia com esses credores e, na ocasião, o aditamento foi aprovado por 100% dos credores presentes. O aditamento foi homologado em dezembro e, com isso, pudemos reestruturar aproximadamente R\$34 milhões em créditos trabalhistas.

Em janeiro, concluímos o pagamento dos credores que escolheram a opção B do plano. O pagamento desses credores foi feito em janeiro, no total de R\$4,7 milhões. Os credores trabalhistas que optaram pelas opções A e D terão seus créditos convertidos em ações da PDG.

Além disso, dando continuidade ao cumprimento do nosso plano, neste plano é previsto que, a cada três anos da sua homologação, os credores das classes 3 e 4 podem optar por converter os seus créditos também em ações da PDG.

Nesse sentido, demos início ao processo de conversão dos créditos daqueles que solicitaram em outubro de 2020. Ao final de janeiro deste ano, consolidamos a lista dos credores das classes 1, 3 e 4 que solicitaram a conversão dos créditos, e seguindo os ritos previstos na legislação da CVM e da B3, realizamos agora, dia 19 de março, uma assembleia geral com os nossos acionistas onde foi aprovado o aumento de capital no valor de R\$301 milhões, equivalentes à emissão de 48 milhões de ações.



Estamos agora no momento de período preferência dos acionistas atuais da Companhia para que possam, aqueles que tiverem interesse subscrever, ações em função de aumento de capital. Esse período é de 30 dias, e ele teve início no dia 25 de março.

No slide sete, ainda falando sobre a recuperação judicial, nós temos a estrutura da dívida concursal da PDG, ou seja, aquelas que foram reestruturadas dentro do plano. Podemos ver que, durante o 4T20, há um grande aumento do saldo dessa dívida, na barra chamada alteração da base de credores.

Esse aumento se deu em função de um dos credores de uma debênture que era extraconcursal, ou seja, não estava tratada no plano, ter solicitado a habilitação do seu crédito na recuperação judicial. Ou seja, é uma dívida que era extraconcursal e migrou para o mundo concursal. Por isso, a dívida comercial registrou um aumento líquido de R\$145 milhões, o que representa 17%, entre o 3T e o 4T20.

No acumulado de 2020, a dívida concursal aumentou R\$191 milhões. Ao longo do ano, realizamos pagamentos em dações, previstas também no plano, no valor de R\$47 milhões.

Como destaquei no sumário executivo, desde o início do plano, a Companhia já amortizou em dívidas concursais o montante de R\$294 milhões. Outras amortizações e dações continuaram a ser feitas no decorrer deste e dos próximos períodos.

Seguindo para os resultados operacionais e financeiros, no slide nove, demonstramos o resultado das vendas da Companhia. As vendas brutas somaram R\$25 milhões, 56% abaixo do 4T19. No acumulado do ano, as vendas brutas somaram R\$141 milhões, o que significa uma redução de 41% quanto ao ano de 2019. A redução das vendas brutas observada está em linha com a política de vendas da Companhia, cujo esforço comercial está direcionado para a venda de unidades geradoras de caixa livre imediato; ou seja, foco total no reforço de caixa em função de toda dificuldade que a pandemia nos trouxe.

As vendas à vista atingiram R\$9 milhões no 4T, o que representa 36% das vendas brutas do trimestre. Obtivemos uma boa performance de vendas à vista no ano, atingindo o montante de R\$28 milhões no período. Ou seja, 20% do valor das nossas vendas brutas foi vendas à vista. Isso reflete a nossa estratégia de reforçar o caixa da Companhia, como mencionei.

Durante o 4T, os distratos somaram R\$13 milhões, 83% abaixo do que foi feito no 4T19. No acumulado do ano, foram distratados R\$77 milhões, uma redução de 60% em relação ao ano de 2019. Nós continuamos priorizando a relação de distratos naquelas unidades que estão livres de ônus e que, conseqüentemente, reforçam o caixa da Companhia.

Gostaria de reforçar também o que já mencionei em *calls* anteriores, que como as nossas vendas acontecem em produtos 100% concluídos, isso nos permite iniciar o repasse exatamente no mesmo momento da venda, o que reduz substancialmente o nosso risco de distrato. E todos os distratos que viemos fazendo, por esse motivo que eu expliquei, se dão em vendas realizadas em um passado bastante distante; ou seja, eles não se referem a vendas novas.



Acho que a mensagem importante que fica é que não temos nenhum ponto de atenção com relação a distratos de vendas recentes. Ou seja, não sentimos nenhum impacto de distratos em função mais precisamente da pandemia, exatamente pelo motivo de conseguirmos trabalhar com o repasse concomitante à venda.

As vendas líquidas somaram R\$12 milhões no 4T, 25% abaixo do 3T. No acumulado do ano, elas se somaram R\$64 milhões, 45% acima do ano de 2019. Ou seja, mesmo tendo uma venda bruta menor, a nossa venda líquida foi 45% acima dos resultados de 2019.

Conforme eu comentei nas últimas teleconferência, abril e maio foram os meses mais difíceis, mais impactados pela pandemia. Nos meses seguintes, as vendas superaram as metas que havíamos definido, que esperávamos em função do cenário que tratamos pela pandemia.

E, ao final do ano, pudemos ver que os resultados ficaram muito próximo do que a Companhia previu no início do ano. Ou seja, mesmo com a pandemia, acho que os esforços de venda foram bastante positivos e trouxeram um desempenho muito importante para a Companhia conseguir atravessar o ano de 2020, e conseguir, inclusive, cumprir com a obrigação do nosso aditivo ao plano de recuperação.

No slide dez, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. Na comparação do 4T20 com o 4T19, as despesas gerais e administrativas foram reduzidas em 12%. Na comparação entre os anos de 2019 e 2020, o G&A aumentou em 2%. Esse aumento decorreu principalmente de um volume maior de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, em função do nosso aditivo ao plano de recuperação, que já mencionei também.

As despesas comerciais diminuíram 50% entre o 4T19 e o 4T20, e 58% na comparação entre o ano de 2019 com o ano de 2020. Essa redução, basicamente, aconteceu em função da revisão da provisão de despesas com unidades prontas.

As despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, o nosso SG&A, registaram uma queda de 34% na comparação entre o 4T19 e o 4T20, e uma redução de 26% entre os anos de 2019 e 2020.

Diante do cenário de grande incerteza trazido pela pandemia, fizemos os ajustes necessários para adequar os nossos custos e aumentar nossa eficiência de operação. Parte desses esforços que temos dedicado à reconstrução da Empresa pode ser observada por meio do aumento de nosso quadro de colaboradores. Ainda que não tenhamos aderido a nenhuma campanha de 'não demita', nós não só não demitimos em função da pandemia, como contratamos novos colaboradores ao longo deste período. Conseguimos reestruturar áreas importantes da Companhia, e isso representa um aumento pequeno na quantidade de colaboradores, mas importante em função das novas pessoas e funções que ocuparam. Falarei sobre isso um pouco mais à frente.

Falando sobre os estoques da Companhia no slide 11, ao final do 4T20, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1,941 bilhão, 4% acima do valor registrado ao final do 3T20. Em relação ao 4T19, houve um aumento de 3% no valor de estoque. Em número um número de unidades, nosso estoque hoje está composto por 4.092 unidades.



Ao final do 4T20, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 60% do estoque da Companhia, excluindo produtos comerciais. Do total do estoque residencial disponível, 39% estão concentrados em projetos com faixa de venda acima de 60%; ou seja, um estoque com boa liquidez.

Falando sobre o estoque pronto, hoje temos um estoque de R\$458 milhões, onde destacamos as seguintes características: 74% estão localizados em São Paulo e Rio, 68% concentrados em projetos com vendas acima de 60%, e 56% concentrados em produtos residenciais. Esse é o perfil do estoque pronto, hoje, da Companhia.

No slide seguinte, 12, apresentamos a dívida extraconcursal bruta, que foi reduzida em R\$392 milhões, como mencionei anteriormente, no 4T. Isso ocorreu em função da migração da debênture da extraconcursal para o mundo concursal por uma solicitação do credor. No acumulado do ano, a dívida extraconcursal foi reduzida em R\$178 milhões, ou seja, 6% de redução.

No slide 13, falando ainda sobre a dívida extraconcursal líquida, mesmo considerando a ligeira redução de R\$8 milhões em disponibilidades, a dívida líquida sofreu uma importante redução de R\$384 milhões na comparação entre o 3T e o 4T20. No acumulado do ano, a dívida líquida diminuiu R\$182 milhões, como mencionei anteriormente.

Para concluir, no slide 14, apresentamos a demonstração dos resultados, e vou destacar aqui as principais variações do 4T e no acumulado do ano. A PDG registrou lucro bruto de R\$53 milhões no 4T, com margem bruta de 82%. No acumulado do ano, registramos um lucro bruto de R\$71 milhões e margem de 34%.

O principal fator para esse resultado positivo e para o elevado nível da margem foi a redução no custo das unidades vendidas, que sofreu importante redução, principalmente em função do menor volume de provisão para distratos. Destaco também o lucro financeiro de R\$246 que aconteceu no 4T20. Este resultado decorreu principalmente de um ajuste ao valor justo das nossas obrigações com os credores habilitados na recuperação. No acumulado do ano, o prejuízo financeiro foi reduzido em 83%.

Outro destaque foi a queda em praticamente todas as linhas de despesas operacionais. Desta forma, o total das despesas operacionais foi reduzido em 54% na comparação anual.

Por fim, quero destacar aqui o resultado positivo de R\$70 milhões registrado no 4T, além da significativa redução de 49% no prejuízo líquido da Companhia entre 2019 e 2020.

Diante das informações apresentadas, fica evidente que os resultados obtidos pela Companhia ao longo do ano foram bastante promissores, superaram os cenários que nós traçamos no início da pandemia, que eram extremamente pessimistas, de maneira conservadora, o que nos deu certo conforto e um planejamento efetivo para atravessar o ano de 2020.

Para finalizar, queria comentar sobre outro projeto importante que surgiu no início da polêmica, e eu já comentei algumas vezes aqui, que é o projeto de Jornada Digital. Ele



tem, praticamente, dois objetivos principais: primeiro, atender às necessidades trazidas pelo atual momento da pandemia à nossa jornada de venda; ou seja, fazer com que a nossa jornada de venda consiga acontecer da maneira mais digital possível. E o segundo ponto é atualizar e simplificar os processos internos diante dessas novas tendências do mercado.

Ou seja, estamos usando todas as ferramentas que implantamos desde o início por uma necessidade da pandemia para que isso traga melhorias de processo e simplificação dos nossos processos internos, dando mais agilidade para a Companhia.

Conforme mencionei quando abordamos o tema de despesas gerais e administrativas, o ano de 2020 foi um ano em que, apesar de todas as incertezas e a insegurança trazidas pela pandemia, pudemos reforçar o time em áreas bastante estratégicas para o nosso processo de retomada.

Em resumo, foram praticamente três importantes mudanças. Primeiro, nós expressamos a nossa área de gente e gestão, remontando a nossa equipe de gestão. Isso nos permitiu retomar o processo de desdobramento e acompanhamento de metas para todo o time da Companhia. Essa mudança permitiu, inclusive, iniciar o ano de 2021 com as metas corporativas definidas e aprovadas pelo Conselho de Administração, dado que este trabalho foi feito ao final do ano de 2019, e com o desdobramento dessas metas corporativas também para todo o time. Ou seja, nós pudemos começar o ano de 2021 com todo o time alinhado e ajustado com o objetivo da Companhia.

Nós reforçamos o nosso time de gente, o que nos permitiu realizar diversas iniciativas voltadas para o bem-estar, como já mencionei anteriormente, com grande foco na saúde com a realização das *lives*, palestras, que abordaram não só a questão da saúde, mas também a questão da diversidade e da inclusão, um tema bastante importante para nós daqui para frente.

Temos dado também uma enorme importância para as iniciativas que incentivam a mudança na criação de hábitos saudáveis para o time, pois temos a convicção de que essa mudança melhora não só o desempenho, como também a motivação e o engajamento do time.

Outra mudança importante na equipe foi o reforço do nosso time jurídico. Nós trouxemos a nossa Diretora Jurídica, Renata Melo, uma profissional com muita experiência no mercado imobiliário e, principalmente, bastante alinhada com os nossos valores e nossos objetivos. Os resultados da chegada da Renata já são percebidos por toda a Empresa.

Reforçamos também a nossa área comercial e marketing, com a contratação do nosso Diretor Comercial e Marketing, Caio Bento, também um profissional com uma trajetória longa no mercado, uma trajetória de bastante sucesso no mercado imobiliário. Acima de tudo, a chegada do Caio será fundamental para o nosso projeto de jornada digital e também para o lançamento da nossa empresa de prestação de serviços.

Falando nisso, gostaria de comentar com vocês que estamos no processo final para o início dessa nova frente de operação. Como já falamos nos *calls* anteriores, a ideia é utilizar todo o know-how do nosso time, afinal são mais de 300 empreendimentos



lançados, vendidos, construídos e entregues no Brasil inteiro, oferecendo toda a esteira de serviços imobiliários para novos clientes e parceiros.

Para não deixar passar em branco, devemos recordar que, em setembro, entrou em vigor a nova Lei Geral de Proteção de Dados. Em relação a esse tema, estamos desenvolvendo e implementando um planejamento de adequação seguro e bastante eficaz, não apenas para atender o que está disposto na lei, mas também para aumentar o nível de segurança das informações que envolvem tanto os nossos clientes, quanto nossos parceiros, além de resguardar a Companhia.

Estamos otimistas com a recuperação que o setor apresentou ao longo do 2S20. No entanto, seguimos cautelosos com relação ao avanço da covid neste ano de 2021 e os possíveis impactos que eles podem trazer na economia do país.

Estamos fazendo nossa lição de casa, mais uma vez, nos preparando para possíveis cenários mais duros. Porém, estamos otimistas com a chegada das vacinas e com o início da retomada da nossa economia ainda em 2021.

Manteremos o foco na estratégia futura, implantando e aprimorando o nosso projeto de jornada digital, trabalhando intensamente com o nosso próximo lançamento, além dos últimos passos para lançarmos nossa empresa de prestação de serviços, como já falei.

Seguimos fiéis à nossa estratégia de preservação do caixa, melhoria e otimização dos nossos processos, engajamento e aproximação das equipes, confiança no nosso time, na preservação de saúde dos nossos colaboradores. Temos a convicção de que essa estratégia será capaz de suportar a nossa retomada.

Acho que é isso. Encerro aqui a nossa apresentação de resultados referentes ao 4T e ao ano de 2020, e abro para perguntas daqueles que assim quiserem. Obrigado a todos.

Mário Pierry, Bank of America (via webcast):

A maioria das empresas segurou os lançamentos. O que vocês estão pensando sobre o lançamento deste ano. Obrigado.

Augusto Reis:

Mário, obrigado pela pergunta. Como vocês devem lembrar, nos últimos *calls* nós falamos sobre isso, nós também seguramos o nosso lançamento. Ele estava previsto para o ano de 2019, mas em função da chegada da pandemia, optamos por postergar esse lançamento.

Ele está no nosso planejamento para o 2S21. Por enquanto, continuamos trabalhando com essa previsão, mas obviamente que atentos aos desdobramentos da pandemia. Por enquanto, ainda pretendemos continuar com essa previsão, mas, se houver alguma mudança de cenário, continuaremos buscando a preservação do caixa em primeiro lugar. Então, por enquanto, continuamos com a previsão inicial do lançamento no 2S. Obrigado pela pergunta.

José Ramos, Invest Partners (via webcast):



A empresa parece estar se recuperando, e a conversão de dívidas acontecendo e melhorando o balanço. Qual a expectativa para 2021 em relação às novas conversões e redução da dívida da PDG? Obrigado.

Augusto Reis:

José, obrigado pela pergunta. Eu acho que é difícil de prever. Tudo vai depender também desse primeiro movimento que ainda está acontecendo em função desse aumento de capital. Obviamente, vai depender também do movimento de recuperação da Companhia, que é no que estamos focando e trabalhando firme desde que entramos em recuperação judicial.

Na verdade, não é uma iniciativa recente. Desde que entramos em recuperação, estamos sempre olhando o processo de retomada. Passamos pelo pior momento, acreditamos, e agora focando no processo de retomada.

Pode ser que esse movimento seja uma tendência, mas é muito difícil de prever. Isso tudo depende também do cenário macroeconômico, o cenário de país, de mundo, mas acreditamos que essa pode ser uma tendência e, naturalmente, em sendo, ela nos ajuda. É um movimento que, como você mesmo disse na sua pergunta, melhora o balanço da Companhia e diminui a necessidade de desembolso de caixa para pagamento de dívida.

Então, é um movimento importante, mas é difícil dizer se irá continuar acontecendo ou não.

Daniel Gasparetti, Credit Suisse (via webcast):

Parabéns pela melhoria nos resultados e pela apresentação. Qual a expectativa para as vendas neste ano diante do agravamento da situação do país frente à pandemia? Vocês esperam um aumento no volume de distratos? Vocês esperam uma tendência de alta no G&A, já que houve aumento nessa linha, fora despesa comercial? Obrigado.

Augusto Reis:

Obrigado, Daniel. Passando pelo primeiro ponto, das vendas, a nossa expectativa por enquanto é de que consigamos performar dentro do previsto no nosso planejamento inicial. Lembrando que fizemos esse planejamento ao final do ano passado e, na ocasião, tínhamos uma expectativa, e acho que o país inteiro tinha uma expectativa, os números da pandemia se reduziam, ou seja, havia uma perspectiva bastante positiva de que os números continuassem decrescendo e conseqüentemente, a economia do país, em um período curto, poderia se recuperar.

É óbvio que a realidade, hoje, se mostrou um pouco diferente, muito mais preocupante. Porém, a nossa meta de vendas não é conservadora, mas é uma meta real. Ela não é uma meta agressiva. Ou seja, continuamos acreditando que é possível atingirmos a nossa meta.

O que reforça a nossa crença é que, no ano de 2020, a nossa meta prevista pré-pandemia versus o nosso realizado de vendas no pós-pandemia, no fechamento do

ano, teve um desvio muito pequeno. Ou seja, mesmo com todas as incertezas daquele primeiro momento, em que não se tinha nenhuma previsão de vacinas, nenhum tratamento eficaz – anda não tem, mas, pelo menos, a vacina já está aí – acreditamos que este ano temos uma luz um pouco mais forte no final do túnel. Ainda não sabemos se essa luz é o sol ou se é um trem, mas esperamos que seja o sol.

Mas estamos muito otimistas com o nosso volume de vendas. Ou seja, por enquanto, não temos nenhuma previsão de frustração. É óbvio que estamos nos preparando para que, se isso acontecer, não seja uma surpresa. Mas, por enquanto, não acreditamos que haverá alguma surpresa preocupante.

Sobre os distratos, como falei na apresentação, na verdade, o impacto de distrato é muito baixo, felizmente, em função de a nossa venda acontecer primeiro em produtos prontos e, conseqüentemente, o repasse acontecer muito próximo à venda. Eles são concomitantes, praticamente.

O risco do distrato diminui muito quando conseguimos pegar um cliente que acabou de assinar o contrato de compra e venda e colocar no banco para fazer o seu repasse. O período de tempo é muito curto, então isso diminui muito o risco de distrato e, conseqüentemente, não tem nenhuma expectativa de impacto de distratos.

E relação ao G&A, não temos nenhuma expectativa de incremento de G&A. Muito pelo contrário. É óbvio que, no processo de retomada da Empresa, hoje a nossa estrutura está dimensionada para o tamanho da Empresa hoje, e esperamos que futuramente tenhamos um incremento no G&A correspondente ao aumento do volume de crescimento e de operação da Empresa. Mas, para a nossa realidade de hoje, não há nenhuma expectativa de aumento. Obrigado novamente pela pergunta.

Saul Martinez, JPMorgan (via webcast):

Parabéns à Administração pelas ações com a equipe em relação aos cuidados com a pandemia. Um ótimo exemplo. Minha pergunta é se a melhora na linha de despesas financeiras deve ser observada ao longo de 2021. Obrigado.

Augusto Reis:

Saul, obrigado pela pergunta. Eu acho que sim. Toda vez que conseguimos fazer alguma negociação importante que reduza o nosso endividamento, conseqüentemente, ela traz benefícios para as nossas despesas financeiras. Então, esse continuará sendo o esforço da Companhia, do time. Isso é fundamental para o nosso processo de reestruturação e retomada, pensando no longo prazo.

Dito isso, sim, esperamos conseguir fazer com que esse número continue acontecendo e essa redução passe a ser recorrente.

José Lito (via webcast):

Parabéns pelos números de 2020. Minha pergunta é se vocês já estão trabalhando para outros lançamentos. Vocês já têm alguma expectativa de VGV para lançamentos recorrentes? Obrigado.



Augusto Reis:

José, obrigado pela pergunta. Na verdade, nossa primeira preocupação é voltar a lançar. É óbvio que, no nosso planejamento de longo prazo, sim, fazemos uma previsão de lançamentos, mas não darei nenhum tipo de direcionamento, até porque, como falei, o foco da Companhia hoje é voltar a lançar.

Então, sim, temos nosso projeto previsto para o 2S. Como falei em *calls* anteriores, estava previsto para 2020 e postergamos para 2021 em função da pandemia. E continua um projeto em São Paulo, com VGV aproximado de R\$60 milhões.

Por enquanto, esse é nosso objetivo. Acho que precisamos dar um passo de cada vez e, dando esse, sim, temos previsões, mas, obviamente, não faremos nenhuma agora. A nossa principal previsão agora é voltar a lançar no 2S com esse empreendimento aqui em São Paulo.

Paul, Orbis Investment (via webcast):

Os novos lançamentos da Empresa devem ser feitos com parceiros ou a PDG fará sozinha? Obrigado.

Augusto Reis:

Obrigado pela pergunta, Paul. Para esse primeiro lançamento, estamos avaliando as duas possibilidades. É óbvio que, se for um parceiro – e estamos conversando com alguns potenciais – em que haja sinergia e alinhamento de objetivos, de estratégia, faz sentido, sim. Ou seja, não é uma obrigação, mas sim uma possibilidade.

E também estamos avaliando a possibilidade de fazer o empreendimento sozinhos. É indiscutível a capacidade do nosso time em função de tudo o que já fizemos e entregamos. O nosso time continua, obviamente que reduzido, mas com todo o conhecimento e capacidade instalada. Então, temos condição de fazer.

Obviamente que temos hoje uma restrição financeira advinda da RJ, mas estamos buscando alternativas para conseguir contornar isso. E podemos, sim, estamos avaliando a possibilidade de fazer com parceiros, mas não necessariamente será com parceiros.

Marcelo Motta, JPMorgan (via webcast):

Parabéns pela apresentação. Quando a Empresa deve sair da recuperação judicial?

Augusto Reis:

Boa pergunta, Marcelo. Essa é uma pergunta recorrente em todas as nossa conversas. Eu vou repetir a mesma resposta de sempre, consequentemente. Na verdade, não temos uma previsão. O prazo legal é de dois anos da homologação. A nossa homologação foi em dezembro de 2017, e em dezembro de 2019 já poderíamos ter saído.



Essa é uma decisão, como eu já disse anteriormente, do juízo da recuperação judicial. É óbvio que tem uma série de acontecimentos, de fatos que vão acontecendo. Tivemos recentemente a nossa assembleia de credores trabalhistas; ou seja, isso tudo muda um pouco o cenário da RJ.

Mas o que posso dizer é que, hoje, a Companhia vem cumprindo 100% com o previsto no plano. Estamos em dia. Já passamos pelo pior momento, continuamos cumprindo com nossas obrigações. Agora depende, obviamente, de uma decisão do juízo da recuperação. É difícil de falar. Sinceramente, a Companhia não tem muito como passar uma perspectiva.

O que podemos fazer, vimos fazendo e vamos continuar fazendo, é correndo atrás de cumprir com as nossas obrigações para que, tão logo o juízo decida e entenda que a Companhia pode sair, a Companhia esteja preparada para voltar e estar fora da recuperação.

Marcelo Motta:

Há alguma obrigação crítica que a PDG precisa cumprir no plano ainda? Obrigado, e parabéns pelos resultados.

Augusto Reis:

Não. Na verdade, agora posso dizer que um passo importante foi essa nossa assembleia, o aditivo ao plano de recuperação. Tem ainda um processo de dação em pagamento das unidades que continua para aqueles credores que optaram por receber seus créditos em dação. Temos os processos de pagamento em ações da Companhia, isso está previsto a cada três anos.

Tirando esses fatos que são de maiores impactos, que trazem um impacto maior para a Companhia, no restante são obrigações de dia a dia da Companhia. Continuar vendendo, continuar monetizando os ativos, retomar a operação, voltar a lançar para que consigamos gerar valor para continuar pagando nossos acionistas.

Lembrando que o nosso plano prevê isso. Ele prevê que a Companhia volte a operar, para que ela gere valor, para que consiga cumprir com suas obrigações no plano de recuperação.

Então, acho que, de maneira macro, fora essas que eu mencionei, não nenhuma outra no nosso radar.

Operador:

Não havendo novas perguntas, encerramos agora a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Augusto Reis para as considerações finais.

Augusto Reis:



Mais uma vez, queria agradecer a todos pela participação, sempre efetiva. Acho que as perguntas enriquecem bastante a nossa conversa, conseguem dar a todos um pouco mais de informação, um pouco mais de qualidade na nossa apresentação.

Queria dizer que o ano de 2020 foi um ano de mudança de gestão, um ano de aditivo ao plano de recuperação, tudo isso com pandemia. Mais uma vez, nosso time conseguiu cumprir e superar as expectativas de todos.

Eu tenho muito orgulho de fazer parte desse time. Não é à toa que viemos até aqui, que conseguimos passar por tudo isso, porque com a capacidade, o engajamento, o envolvimento e o comprometimento do time, tudo fica mais fácil, mesmo com uma pandemia onde não sabemos o que vai acontecer, quando vai acabar e quais são as consequências. Acho que a motivação e o alinhamento do time têm sido fundamentais para esse nosso processo de retomada.

Continuaremos assim, firmes e fortes no nosso propósito. Esperamos que essa pandemia acabe logo, a vacina chegue logo para todos e que, no curto prazo, todos estejamos de volta à nossa rotina e próximos, de perto, seja com parte do trabalho à distância, seja com parte presencial, mas que consigamos estar de volta, todos juntos, de novo.

Mais uma vez, obrigado, e até o nosso próximo *call*, no próximo trimestre.

Operador:

A teleconferência dos resultados do 4T e 12 meses de 2020 da PDG está encerrada. Obrigado por participarem, e tenham um bom 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”