

São Paulo, 14 de agosto de 2020: a PDG Realty S.A. (PDGR3) – Em Recuperação Judicial – anuncia **hoje** seus resultados do segundo trimestre e do primeiro semestre de 2020. Fundada em 2003, a PDG desenvolve projetos para diversos segmentos e diferentes públicos, atuando na incorporação, construção e nas vendas de empreendimentos residenciais, comerciais e loteamentos.

Destaques do Resultado:

- ❖ **Queda de 26% no prejuízo líquido da Companhia**, que passou de R\$489 milhões no 1S19, para R\$362 milhões no 1S20. **Na comparação trimestral, o prejuízo foi reduzido em 25%.** (página 22)
- ❖ **O SG&A registrou queda de 48% na comparação entre o 1S19 e o 1S20. Na comparação trimestral, a redução foi 7%.** (página 18)
- ❖ Desde o início do Plano de Recuperação da Companhia, as **amortizações de dívidas concursais somaram R\$285 milhões** até o encerramento do 2T20. (página 21)
- ❖ **Melhora de 3,8 pontos percentuais na Margem Bruta**, passando de 6,8% no 1S19, para 10,6% no 1S20. (página 17)

Teleconferência de Resultados

Segunda-Feira, 17 de agosto de 2020

➤ Português

11h00 (local)

10h00 (NY)

(11) 4210-1803

(11) 3181-8565

[WEBCAST](#)

Replay: (11) 3193-1012 | Código: 5430072#

➤ Inglês (Tradução Simultânea)

10h00 (NY)

10h00 (local)

+1 844 204-8942

+1 412 717-9627

[WEBCAST](#)

Replay: (11) 3193-1012 | Código: 9096741#

Relações com Investidores:

(+55 11) 2110-4400

www.pdg.com.br/ri

ri@pdg.com.br

Pandemia Covid-19

Desde meados de março, quando os impactos da pandemia do COVID-19 começaram a ser mais perceptíveis no Brasil, a Administração da Companhia tomou uma série de medidas visando preservar a saúde do time de colaboradores, bem como ações visando a manutenção dos empregos e a continuidade da operação da Companhia.

Principais Ações – Pessoal:

- ❖ Intensificação da limpeza e sanitização geral do escritório;
- ❖ Disponibilização de álcool gel em diversos locais da empresa, banheiros e salas de reunião;
- ❖ 100% dos colaboradores em home office desde março;
- ❖ Disponibilização de vacina contra gripe para os colaboradores e dependentes.
- ❖ Acompanhamento diário com todos os colaboradores para identificação de algum caso confirmado ou suspeito de contaminação.
- ❖ Envio de comunicações internas com as práticas recomendadas pelo Ministério da Saúde para prevenção e cuidados com a saúde durante o Home Office;
- ❖ Disponibilização de manuais de acesso remoto e reuniões por videoconferência;
- ❖ Reuniões online do presidente com todos os colaboradores, visando manter o alinhamento em relação à operação da Companhia;
- ❖ Acompanhamento sobre a efetividade do trabalho remoto, visando identificar ações de melhoria;
- ❖ Implementação do Programa de Trabalho à Distância;

Principais Ações – Operação:

Diretriz 1: Retenção máxima do Caixa:

- ❖ Revisão dos pagamentos mensais, com renegociações possíveis visando;
- ❖ Acompanhamento diário sobre o percentual de inadimplência;
- ❖ Adoção dos benefícios gerados pela MP (FGTS e Sistema S);

Diretriz 2: Manutenção dos empregos para retomada operacional:

- ❖ Adoção definitiva do home-office de forma escalonada.

❖ Mensagem da Administração	4
❖ Indicadores Operacionais e Financeiros	9
❖ Desempenho Operacional – Vendas	10
❖ Desempenho Operacional – Distratos e Revenda	11
❖ Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)	12
❖ Desempenho Operacional – Estoque	13
❖ Desempenho Operacional - Banco de Terrenos	15
❖ Desempenho Operacional – Dados Históricos	15
❖ Desempenho Operacional – Habite-ses	16
❖ Desempenho Operacional - Repasse	16
❖ Desempenho Econômico - Financeiro	17
❖ Demonstrações de Resultado e Balanço Patrimonial	22

Mensagem Inicial

Experimentamos um bom início de ano, com a continuidade das vendas dentro do esperado pela Companhia, o G&A controlado, o cumprimento do nosso Plano de Recuperação Judicial e a continuidade do planejamento para a volta dos lançamentos em 2020.

No início do mês de março, dado o rápido avanço da COVID-19, rapidamente focamos na estratégia de proteção do Caixa, manutenção das operações e na preservação da saúde dos nossos colaboradores.

No primeiro momento, tomamos todas as medidas preventivas e de proteção até então recomendadas pelo Ministério da Saúde e Governo do Estado, como já detalhei em nossa Mensagem do último trimestre.

No início da segunda quinzena de março, diante da intensificação da Pandemia, instituímos o trabalho em regime de *Home Office* para 100% dos nossos colaboradores de escritório, implementando essa ação em apenas 3 dias após a decisão ser tomada. Desta forma, conseguimos manter todas as operações da Companhia sem qualquer interrupção, preservando principalmente a saúde dos nossos colaboradores.

Ao longo de todo o período de trabalho remoto, temos realizado reuniões virtuais com todo o nosso time de colaboradores, além disso, aperfeiçoamos e disponibilizamos ferramentas tecnológicas para otimizar o trabalho e enviamos informativos sobre saúde, ergonomia e recomendações de prevenção. Ademais, nosso departamento de Gente e Gestão, tem acompanhado ativamente os casos suspeitos ou que necessitem de assistência.

A PDG aderiu no primeiro trimestre à pesquisa "O impacto do Coronavírus no seu dia a dia e nos negócios", realizada em conjunto com a Great Place to Work (GTW). E, refletindo as ações implementadas, os resultados obtidos foram acima da média das empresas participantes, motivo de muito orgulho para todo time PDG.

Os reflexos comerciais e econômicos da pandemia puderam ser sentidos já a partir do final do mês de março, com a implementação de inúmeras restrições em todos os segmentos, implicando na desaceleração da economia, no aumento do índice de desemprego, na diminuição do consumo, na queda do índice de confiança do consumidor e do empresário. Não restam dúvidas que os desdobramentos da pandemia têm impactado nas vendas de todos os setores da economia, e por consequência no setor imobiliário e na PDG.

Muito embora os resultados das vendas do primeiro trimestre tenham permanecido dentro do esperado pela Companhia, as vendas no segundo trimestre já apontaram os reflexos da Pandemia, afetando, principalmente os meses de abril e maio. Entretanto, observamos que o mês de junho apresentou melhora significativa em relação aos 2 meses anteriores, dando-nos expectativas melhores que as, até então, esperadas.

Ao longo do segundo trimestre mantivemos o foco na venda de unidades geradoras de caixa para a Companhia, por meio de companhias de vendas focadas nesses produtos, onde obtivemos bons resultados.

Ainda ao longo do segundo trimestre, a Companhia iniciou a implantação do projeto “Jornada Digital”, com objetivo de implementar processos eletrônicos ao longo de toda cadeia de vendas. A implantação desse projeto possibilita, não só uma opção segura de compra para os nossos clientes diante do cenário de isolamento social, mas também reduz materialmente o tempo gasto ao longo do processo de vendas. A Jornada Digital foi pensada em duas frentes: (i) atender às necessidades trazidas pelo momento atual de Pandemia, e; (ii) atualizar e simplificar os processos da Companhia diante das novas tendências do mercado.

Fruto da imprevisibilidade trazida pela Pandemia, realizamos uma revisão de nossas as projeções, prevendo diversos níveis de redução nas receitas. Trabalhamos com diversos cenários de queda, incluindo cenários bastantes críticos, com impacto previsto nas receitas para todo o ano de 2020 e início de 2021, cenário sobre o qual estamos baseando todas as tomadas de decisão da Companhia. Entretanto, com o passar dos meses, temos observados que os resultados têm se mostrado melhores do que o inicialmente modelado em nossas projeções, fato que nos dá segurança de que a Companhia contará com os recursos necessários para atravessar este momento de Pandemia, sem a necessidade de nenhuma ação mais restritiva que possa impactar as nossas atividades operacionais.

Outro fator positivo para esse momento refere-se ao fato de que nossas operações de venda estão concentradas em estoques prontos, o que nos permite realizar os repasses dos contratos de financiamento dos clientes em momento imediatamente seguinte à venda, o que praticamente elimina o risco de distratos das novas vendas, ajudando na manutenção do caixa em níveis adequados à nossa necessidade e realidade. Esse fator vem se demonstrando extremamente importante para a Companhia diante da realidade atual, dado que nos traz uma aceleração da entrada de caixa advinda de novas vendas.

Em relação à possível queda nos preços de imóveis no mercado, a PDG não vislumbra, neste momento, uma correção no valor de seus estoques que possa impactar os resultados. Ao longo do período de Recuperação Judicial, a Companhia já realizou diversos reajustes de preços com base na característica de suas unidades à venda.

Continuamos priorizando a retenção do caixa por meio da revisão dos pagamentos mensais e com as renegociações que forem possíveis. Acompanhamos diariamente o percentual de inadimplência, e buscamos a adoção dos benefícios gerados por eventuais Medidas Provisórias (ex. postergação do pagamento de impostos).

Além da retenção de caixa, a administração segue priorizando a manutenção dos empregos para retomada operacional da PDG.

Como informado no início da Pandemia, tomamos a decisão de suspender temporariamente o lançamento previsto para esse ano de 2020 e também os demais investimentos anteriormente previstos, até que tenhamos um cenário menos incerto, e uma maior previsibilidade quanto às reais consequências futuras da crise. Essa decisão está sendo constantemente reavaliada em função dos indicadores de saúde e econômicos, de maneira que, tão logo tenhamos uma maior clareza quanto às consequências da Pandemia, estejamos prontos para reativar a esteira da retomada.

Ainda ao longo do primeiro semestre, retomamos o programa de gestão, desdobramento e acompanhamento de metas em toda Companhia. Esse programa havia sido temporariamente suspenso em função das dificuldades enfrentadas pela PDG nos últimos anos. Essa atividade é fundamental para uma correta e efetiva gestão dos nossos indicadores, identificando os desvios e planejando as correções, minimizando os impactos e maximizando os resultados do nosso time.

Considerando a retomada das atividades no estado de São Paulo e alinhados com as instruções do Governo estadual e municipal e do setor da construção civil, decidimos retomar as atividades do escritório de São Paulo no início de agosto. Os protocolos de segurança e saúde estão sendo atentamente observados e foram informados aos nossos colaboradores. A Companhia disponibilizou kits com álcool em gel, máscaras e orientações para os colaboradores que retornam ao escritório, bem como contratou profissional de saúde para acompanhar os colaboradores in office e os casos suspeitos.

Tendo em vista os bons resultados obtidos durante esse período de Home Office, implantamos na PDG o Programa de Trabalho à Distância, um benefício que tem como objetivo o bem-estar e a melhoria da qualidade de vida dos nossos colaboradores. Assim, os colaboradores que conseguirem desempenhar suas atividades à distância poderão aderir parcialmente ou integralmente a essa modalidade.

Resultados Operacionais

No primeiro semestre, as vendas brutas somaram R\$78 milhões, 44% abaixo do valor registrado no 1S19. A redução no volume de vendas deve-se (i) à alteração na política de vendas a partir do 2T19, no qual voltamos a focar nas vendas de unidades geradoras de caixa livre e (ii) ao impacto do avanço da pandemia do COVID-19 no Brasil, principalmente na segunda quinzena de março, em abril e maio.

Durante o 1S20, os distratos somaram R\$42 milhões, 39% abaixo do 1S19. A Companhia segue adotando a estratégia de priorizar a realização dos distratos em ativos com boa liquidez de mercado e desonerados, para reforço do caixa da Companhia.

As vendas líquidas somaram R\$36 milhões no semestre, 49% abaixo do 1S19. Mesmo diante da desaceleração nas vendas, decorrente da pandemia do COVID-19, foi possível atingir resultados positivos nas vendas líquidas durante o primeiro semestre de 2020, refletindo o esforço da Companhia em digitalizar o processo vendas, visando efetivar as vendas mesmo na situação atual.

Durante o 1S20, foram repassadas 285 unidades, equivalente a um VGV de R\$38 milhões, através de um processo rápido e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre. Entretanto, parte da queda no repasse é reflexo da suspensão ou da diminuição no ritmo de trabalho de alguns cartórios e bancos, em função da pandemia. Desta forma, certos repasses que deveriam ocorrer dentro do primeiro semestre, serão realizados ao longo do segundo semestre.

As despesas gerais e administrativas aumentaram 59% na comparação entre o 2T19 e o 2T20. Na comparação semestral, o aumento foi de 14%. Esse aumento decorreu principalmente devido ao aumento na provisão de bonificações.

Contudo, em função da reversão não recorrente ocorrida na linha de despesas comerciais durante o 1T20, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) registraram queda de 48% na comparação entre o 1S19 e o 1S20.

A dívida extraconcursal registrou aumento de R\$78 milhões (3%) durante o 2T20, reflexo dos R\$98 milhões de juros incorridos, deduzidos das amortizações de R\$20 milhões. No acumulado do ano, a dívida extraconcursal aumentou R\$169 milhões (6%).

No 2T20 a dívida concursal aumentou R\$14 milhões, principalmente devido aos juros acruados no período. No total, considerando o aumento de capital, os pagamentos aos credores das classes I, II e IV e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$285 milhões de dívidas concursais.

Resultados Operacionais

Reflexo do conjunto de ações que vêm sendo tomadas pela administração, durante o primeiro semestre de 2020, foi possível observar uma queda de 26% no prejuízo líquido da Companhia, que passou de R\$489 milhões no 1S19, para R\$361 milhões no 1S20. Na comparação trimestral, o prejuízo foi reduzido em 25%.

Mensagem Final

Como comentado em ocasiões anteriores, com o passar dos anos, a Companhia adquiriu grande experiência em enfrentar as mais diversas situações de crise, hora do setor, hora da economia do país, hora de sua própria situação – a exemplo da Recuperação Judicial. O processo de Recuperação Judicial, por si só, forçou a Companhia a se reinventar, a criar novas formas e meios de enfrentar as turbulências e situações críticas.

Agora, com a Pandemia, não está sendo diferente. Todos os dias nos deparamos com novas situações, novas dificuldades e novos desafios, e estamos mais uma vez, tentando tirar o máximo das lições que esse momento pode nos trazer:

- Lançamos o Programa Jornada Digital, e estamos otimizando nosso processo de vendas e simplificando nossos processos internos;
- Lançamos nosso Programa de Home Office para todo time PDG;
- Melhoramos muito nossa comunicação interna, essencial nesse momento de distanciamento social;
- Reativamos e melhoramos nosso programa de Gestão de Metas e Resultados;
- Readequamos nosso escritório, buscando prevenir ao máximo riscos à saúde de nosso time.

Estamos reconstruindo uma Companhia baseada em uma estratégia simples, com metas e objetivos atingíveis.

Continuamos focados no processo de reconstrução da Companhia, enfrentando sim as consequências e dificuldades da Pandemia, mas aproveitando as experiências e necessidades de ajustes que ela está nos impondo, mantendo-nos fiéis à nossa estratégia de preservação máxima de caixa, melhoria e otimização dos processos, engajamento e aproximação dos times, confiança nas e entre as pessoas, reconstrução da credibilidade junto aos nossos clientes e mercado, e neste momento, principalmente, saúde dos nossos colaboradores e manutenção do nosso time para que estejamos preparados para a retomada, tão logo ela chegue.

Estamos muito felizes e confiantes pelas conquistas e superações do nosso Time diante de todas essas dificuldades!

Indicadores Operacionais e Financeiros

❖ Abaixo os resultados dos principais indicadores da Companhia referentes ao 2T20 e 1S20.

Vendas e Estoque	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1S20	1S19	1S20 vs. 1S19	2T20 (IFRS)	1S20 (IFRS)
Vendas Brutas %PDG - R\$ milhões	39	53	-26,1%	78	139	-44,0%	39	78
Vendas Líquidas Contratadas %PDG - R\$ milhões	17	13	34,3%	36	70	-48,2%	18	36
Número de Unidades Vendidas Líquidas %PDG	89	77	15,6%	145	337	-57,0%	90	145
Estoque a Valor de Mercado %PDG - R\$ milhões	1.854	1.793	3,4%	-	-	-	1.854	-
Resultado do Exercício ⁽¹⁾	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19	1S20	1S19	1S20 vs. 1S19		
Receita Operacional Líquida - R\$ milhões	57	71	-19,7%	104	200	-48,0%		
Lucro (Prejuízo) Bruto - R\$ milhões	14	30	-53,3%	11	14	-21,4%		
Margem Bruta - %	24,1	42,7	-18,6 p.p	10,6	6,8	3,8 p.p		
Margem Bruta Ajustada - %	30,2	51,4	-21,2 p.p	20,0	19,2	0,8 p.p		
Despesas Gerais, Administrativas e Comerciais	(23)	(25)	-8,0%	(25)	(47)	-46,8%		
Lucro (Prejuízo) Líquido - R\$ milhões	(187)	(249)	-24,9%	(362)	(489)	-26,0%		
Margem Líquida - %	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.		
Resultado de Exercício Futuro ⁽¹⁾	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19					
Receita Líquida de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	491	493	-0,4%					
Custo de Vendas a Apropriar - R\$ milhões	(399)	(402)	-0,7%					
Lucro Bruto REF - R\$ milhões	92	91	1,1%					
Margem Bruta REF - %	18,7	18,5	0,2 p.p					
Balanço Patrimonial ⁽¹⁾	2T20	2T19	2T20 vs. 2T19					
Disponibilidades - R\$ milhões	113	139	-18,7%					
Dívida Líquida - R\$ milhões	3.051	2.758	10,6%					
Patrimônio Líquido - R\$ milhões	(5.289)	(4.503)	17,5%					
Dívida Líquida (ex-Apoio à Produção) / Patrimônio Líquido (%)	n.a.	n.a.	n.m.					
Ativos Totais - R\$ milhões	1.820	2.200	-17,3%					

Obs: (1) Resultados Financeiros consideram IFRS 10.

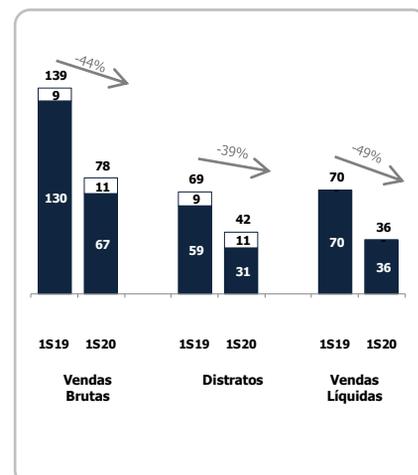
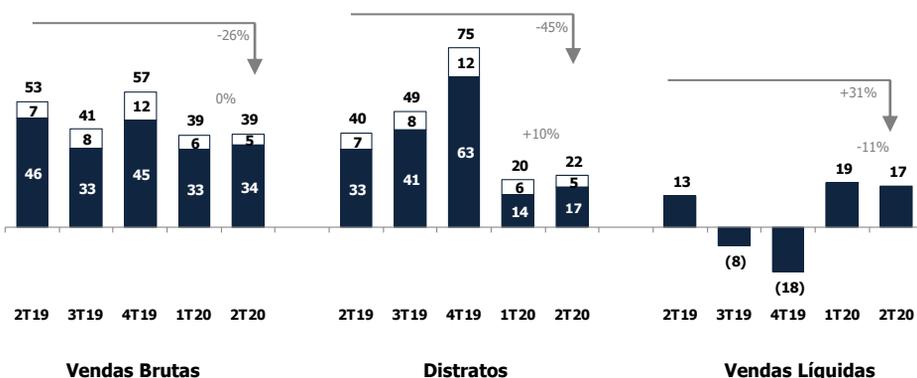
VGV %PDG refere-se apenas a parcela correspondente à participação da Companhia, excluindo parceiros.

Desempenho Operacional – Vendas

- ❖ No 2T20, as vendas brutas somaram R\$39 milhões, 26% abaixo do 2T19 e em linha com o 1T20. No acumulado do primeiro semestre, as vendas brutas atingiram R\$78 milhões, 44% abaixo do 1S19. A queda nas vendas brutas observada ao longo dos últimos trimestres é explicada pela alteração na política de vendas da Companhia, que voltou a focar seus esforços comerciais na venda de unidades geradoras de caixa livre imediato.
- ❖ As vendas à vista atingiram R\$4,6 milhões no 2T20, representando 12% das vendas brutas do trimestre. Obtivemos uma boa performance nas vendas à vista no semestre, que atingiram R\$10,2 milhões no período, representando 13% das vendas brutas totais realizadas no período. Ao longo do segundo trimestre realizamos companhia focada em vendas à vista de unidades geradoras de caixa, onde obtivemos bons resultados.
- ❖ Durante o 2T20, os distratos somaram R\$22 milhões, 45% abaixo do 2T19 e 10% acima do 1T20. No acumulado do ano, foram distratados R\$42 milhões, redução de 39% em relação ao 1S19. Continuamos priorizando a realização dos distratos de unidades livres de ônus para reforçar a geração de caixa imediato para companhia no momento da revenda.
- ❖ As vendas líquidas somaram R\$17 milhões no 2T20, 31% acima do 2T19. No 1S20, as vendas líquidas atingiram R\$36 milhões, 49% abaixo do 1S19. Mesmo diante da desaceleração nas vendas, decorrente da pandemia do COVID-19, foi possível atingir resultados positivos nas vendas líquidas durante o primeiro semestre de 2020, refletindo o esforço da Companhia em digitalizar o processo vendas, visando efetivar as vendas mesmo na situação atual.

Performance de Vendas – VGV %PDG em R\$ milhões

□ Revenda dentro do Trimestre
■ Valor Líquido de Revenda



- ❖ Do total de unidades distratadas no 2T20, 99% corresponde a empreendimentos com faixa de vendas acima de 60%, refletindo a estratégia adotada pela Companhia, de priorizar os distratos em produtos com boa liquidez de mercado e que, portanto, devem apresentar uma velocidade maior de revenda.
- ❖ Durante o trimestre, 100% do volume distratado correspondeu a unidades de empreendimentos que já estão concluídos, portanto, essas unidades estão aptas para revenda e geração de caixa imediata.

Distratos no 2T20 por Faixa de Venda e Ano de Entrega

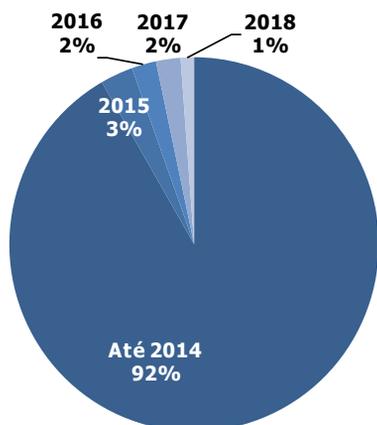
VGV em R\$ milhões

Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total Distrato	
	Unidade	VGV	Unidade	VGV	Unidade	VGV
Até 20%	-	-	-	-	-	-
Entre 21 e 40%	-	-	-	-	-	-
Entre 41 e 60%	1	0,2	-	-	-	0,2
Entre 61 e 80%	-	-	-	-	-	-
Entre 81 e 99%	85	21,5	-	-	-	21,5
TOTAL	86	21,7	-	-	-	21,7

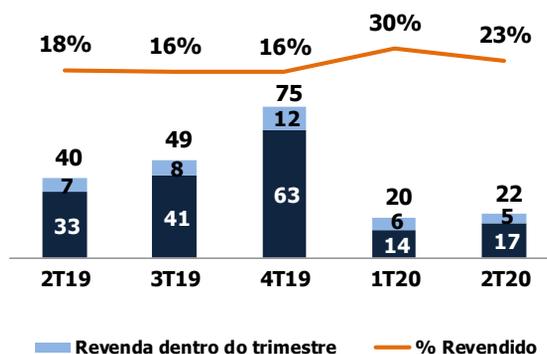
↓ 100%
↓ 99%

- ❖ Considerando os distratos por safra de venda, 92% dos distratos ocorridos no 2T20 foram de unidades comercializadas até 2014, sob um processo de análise de crédito menos criterioso, e que portanto, têm maior probabilidade de ocorrência de distrato por motivos financeiros.
- ❖ Dos R\$22 milhões distratados durante o 2T20, R\$5 milhões (23%) foram revendidos dentro do próprio trimestre, evidenciando novamente a assertividade na estratégia de priorização dos distratos com maior liquidez.

Distratos por Safra de Venda – %VGV – 2T20



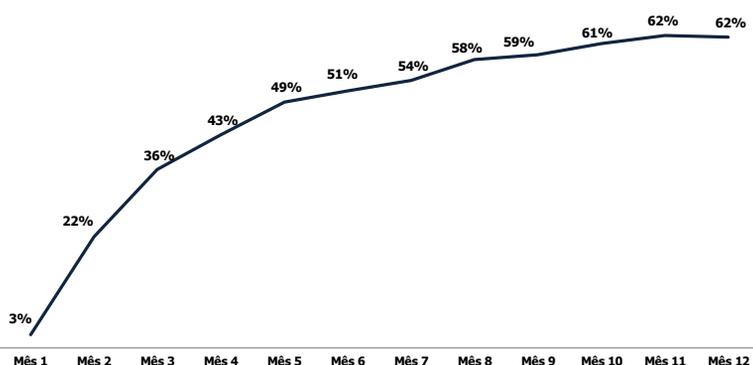
Evolução dos Distratos e Revenda – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Distratos e Revenda

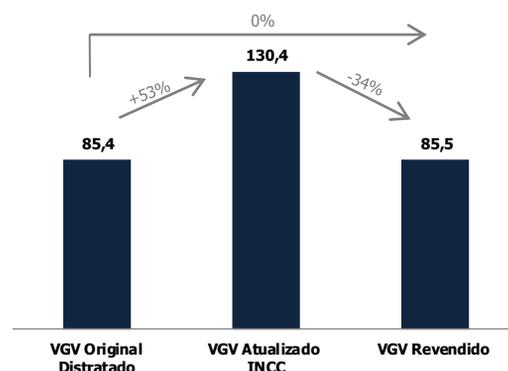
- ❖ Em média 62% das unidades distratadas são revendidas em até 12 meses.
- ❖ Nos últimos 12 meses, o preço de revenda se manteve em linha com o preço da venda original.

Curva Média de Revenda – unidades



Preço de Revenda

VGV distratado nos últimos 12 meses – R\$ milhões



Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta (VSO)

- ❖ Analisando a venda sobre oferta (VSO) trimestral sob o conceito de estoque efetivamente disponível (VSO de vendas brutas), o índice atingiu 2% no 2T20, em linha com o valor registrado nos últimos trimestres.
- ❖ No 2T20, a equipe comercial da PDG foi responsável por 80% das vendas brutas realizadas. No acumulado de 2020, a equipe comercial da PDG foi responsável por 85% das vendas brutas.

Quadro de Vendas sobre Oferta (VSO) – R\$ milhões

	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20
Estoque Inicial	1.806	1.793	1.827	1.862	1.852
(-) Vendas Líquidas	13	-8	-18	19	17
Vendas Brutas ¹	53	41	57	39	39
Distratos ¹	40	49	75	20	22
(+) Ajustes ²	0	26	16	9	20
Estoque Final	1.793	1.827	1.862	1.852	1.854
VSO Trimestral (Venda Bruta)	3%	2%	3%	2%	2%
VSO Trimestral (Venda Líquida)	1%	n.a.	n.a.	1%	1%

(1) Vendas Brutas e Distratos consideram vendas realizadas no mesmo trimestre;

(2) O ajuste positivo de R\$20 milhões no 2T20 refere-se, principalmente, à correção pelo INCC e à reprecificação de certas unidades em estoque.

Desempenho Operacional – Vendas sobre Oferta por Região

- No 2T20, a velocidade de vendas sobre oferta por região (ex. comercial) registrou queda de 1 p.p. em relação ao 2T19. Essa queda é explicada por dois fatores: (i) pela alteração na política de vendas da Companhia, que voltou a focar seus esforços comerciais na venda de unidades não oneradas, que são geradoras de caixa livre no momento da revenda; (ii) pelo impacto negativo da pandemia nas vendas, principalmente em abril e maio.
- A região Centro-Oeste registrou a maior velocidade de vendas sobre oferta no 2T20, atingindo um índice de 17%.

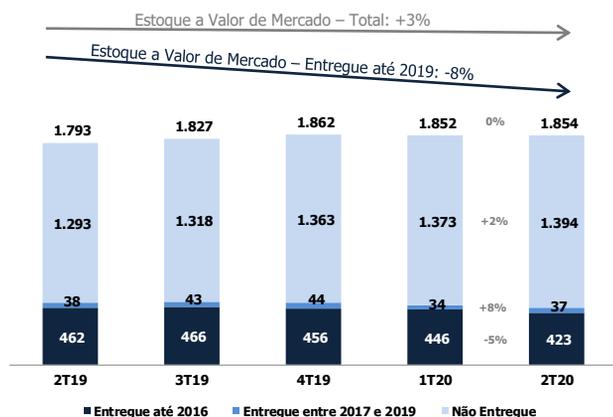
Quadro de Vendas Brutas sobre Oferta (VSO) por Região

Região (ex-Comercial)	2T19	3T19	4T19	1T20	2T20
SÃO PAULO	4%	3%	5%	2%	6%
RIO DE JANEIRO	2%	1%	0%	1%	0%
MG/ES	3%	10%	4%	0%	0%
NORTE	10%	8%	14%	11%	6%
NORDESTE	1%	3%	1%	3%	1%
SUL	14%	4%	9%	0%	6%
CENTRO-OESTE	43%	41%	36%	7%	17%
TOTAL (EX-COMERCIAL)	5%	4%	5%	4%	4%
COMERCIAL	0%	0%	0%	0%	0%
TOTAL	3%	2%	3%	2%	2%

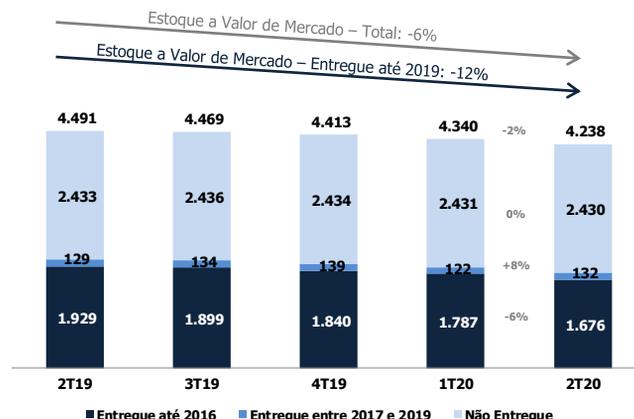
Desempenho Operacional – Estoque

- Ao final do 2T20, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.854 milhões, 0,1% acima do valor registrado ao final do 1T20. Em relação ao 2T19, houve um aumento de 3% no valor do estoque.
- O número de unidades totais somaram 4.238 no 2T20, diminuição de 2% na comparação com o 1T20. Em relação ao 2T19, houve uma diminuição de 6% no número de unidades em estoque.
- Considerando apenas as unidades concluídas, a queda do estoque entre o 2T19 e o 2T20 foi de 8% em VGV e 12% em número de unidades.

Estoque a Valor de Mercado – R\$ milhões



Unidades em Estoque



Desempenho Operacional - Estoque

- ❖ Ao final do 2T20, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 59% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 40% está concentrado em projetos com faixa de venda acima de 60%, portanto, com boa liquidez.

Estoque por Faixa de Vendas e Região

VGV em R\$ milhões

Região	Até 60%		De 61 a 80%		De 81 a 99%		Total		
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	%
SÃO PAULO	235	210,2	319	47,9	524	115,2	1.078	373,4	35%
RIO DE JANEIRO	213	206,8	59	29,1	120	22,6	392	258,6	24%
MG/ES	-	-	-	-	21	3,6	21	3,6	0%
NORTE	134	55,7	113	91,5	167	49,4	414	196,5	19%
NORDESTE	486	154,9	-	-	98	51,7	584	206,6	20%
SUL	-	-	-	-	27	8,2	27	8,2	1%
CENTRO-OESTE	-	-	-	-	42	6,6	42	6,6	1%
% Total (Ex-Comercial)		60%		16%		24%			100%
TOTAL (Ex-Comercial)	1.068	627,5	491	168,5	999	257,3	2.558	1.053,4	57%
COMERCIAL	1.526	739,7	95	41,5	59	19,3	1.680	800,5	43%
TOTAL	2.594	1.367,3	586	210,0	1.058	276,6	4.238	1.853,9	100%
% Total		74%		11%		15%			100%

40%

Estoque por Faixa de Vendas e Ano de Entrega

VGV em R\$ milhões

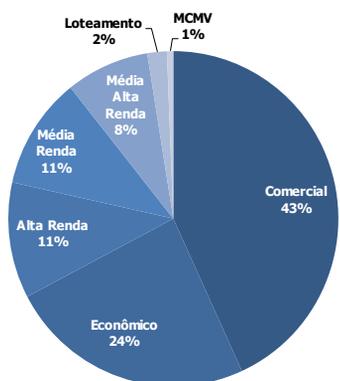
Faixa de Venda	Entregue		Não Entregue		Total		% Total
	Unidades	VGV	Unidades	VGV	Unidades	VGV	
Até 20%	17	2,8	528	274,5	545	277,3	15%
Entre 21 e 40%	2	1,6	708	456,8	710	458,4	25%
Entre 41 e 60%	412	131,1	927	500,4	1.339	631,6	34%
Entre 61 e 80%	319	47,9	267	162,1	586	210,0	11%
Entre 81 e 99%	1.058	276,6	-	-	1.058	276,6	15%
TOTAL	1.808	460,1	2.430	1.393,8	4.238	1.853,9	100%

71%

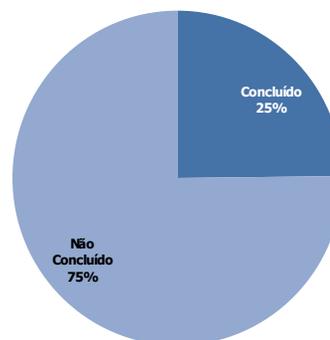
26%

- ❖ Atualmente, o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: (i) 26% do estoque total (incluindo o produto comercial) está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%; (ii) 54% do estoque total está concentrado em produtos residenciais (excluindo MCMV, Loteamento e Comercial);
- ❖ Do total do estoque concluído (R\$460,1 milhões): (i) 74% do VGV está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro e, (ii) 71% está concentrado em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

Estoque por Produto – %VGV



Estoque por Ano de Entrega – % VGV



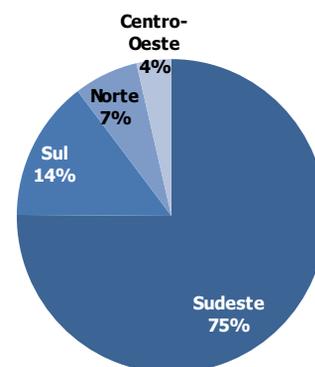
Desempenho Operacional – Banco de Terrenos

- ❖ Durante o 2T20 foi vendido um terreno que não se enquadrava na estratégia de retomada da Companhia. Desta forma, o banco de terrenos encerrou o 2T20 com VGV potencial de R\$7,7 bilhões (%PDG), equivalente a aproximadamente 19,6 mil unidades.
- ❖ Outros terrenos que também não se enquadram na estratégia da Companhia continuarão em processo de venda ou distrato, auxiliando na aceleração da redução dos custos, na monetização de ativos para desalavancagem e no reforço de caixa.

Banco de Terrenos – Unidades e VGV

Segmento	Unidades (%PDG)	%	VGV PDG (R\$ mm)	%	Preço Médio (R\$)
Alta Renda	1.885	10%	902,4	12%	478.739
Média Alta Renda	80	0%	29,6	0%	369.625
Média Renda	1.078	6%	545,6	7%	506.077
Econômico	11.739	60%	4.491,7	58%	382.627
Residencial	14.782	75%	5.969,2	77%	403.816
Comercial	-	0%	-	0%	-
Loteamento	4.800	25%	1.803,7	23%	375.776
Total	19.582		7.772,9		396.943

Distribuição por Região - %VGV PDG



Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Ao final do 2T20, a Companhia possuía 17 projetos não concluídos, com um total de 4.096 unidades (%PDG), sendo 256 (6%) pertencentes ao Programa Minha Casa Minha Vida e 3.840 unidades (94%) residenciais (ex-MCMV), comerciais e loteamento.

	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Lançamentos⁽¹⁾	714	160.526	155.046
Concluídos⁽²⁾	697	156.378	150.950
Em Construção⁽³⁾	17	4.148	4.096

(1) Histórico de lançamentos até junho/2020 - Líquido de cancelamentos

(2) Projetos com Habite-se ou Vendidos até o final de junho/2020

(3) Projetos em construção ao final de junho/2020

Projetos Concluídos	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	426	96.692	95.337
MCMV - Crédito Associativo	271	59.686	55.613
Total	697	156.378	150.950

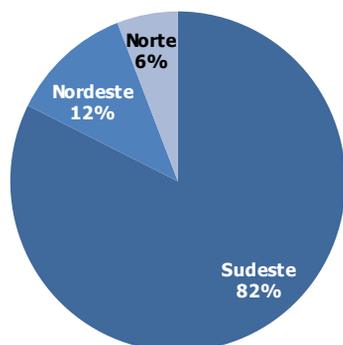
Projetos em Construção	# Projetos	# Total Unidades	# Unidades PDG
Residencial, Comercial e Loteamento (ex- MCMV)	16	3.892	3.840
MCMV - Crédito Associativo	1	256	256
Total	17	4.148	4.096

Obs: Considera apenas obras sob gestão financeira da PDG

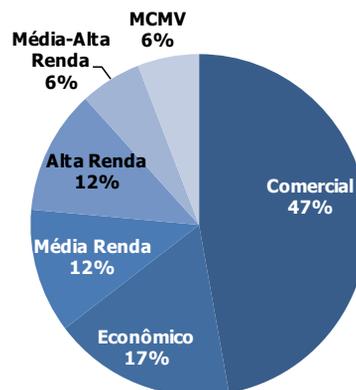
Desempenho Operacional – Dados Históricos

- ❖ Dos 17 projetos não concluídos, 82% estão localizados na região Sudeste e 47% correspondem a projetos residenciais (ex. MCMV, Comercial e Loteamento).

Distribuição por Região – % VGV



Distribuição por Produto – % VGV



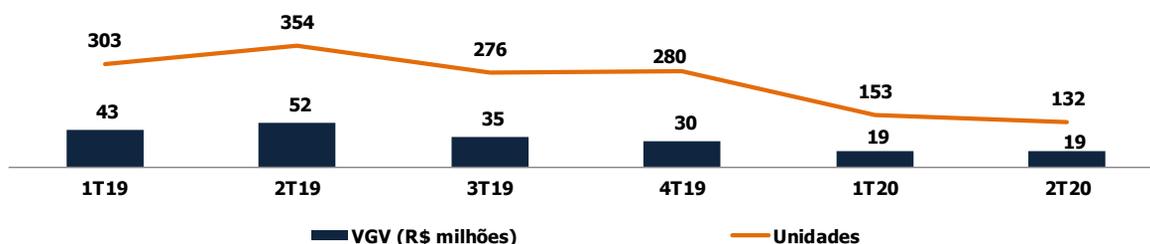
Desempenho Operacional – Habite-ses

- ❖ Durante o 2T20 não foram emitidos habite-ses para projetos da Companhia.

Desempenho Operacional – Repasse

- ❖ Ao longo do 2T20, foram repassadas 132 unidades, equivalentes a um VGV de R\$19 milhões. Na comparação com o mesmo período de 2019, observou-se uma redução de 63% no VGV repassado.
- ❖ No acumulado do primeiro semestre, foram repassadas 285 unidades, com VGV de R\$38 milhões, representando uma redução de 57% no número de unidades repassadas e queda de 60% no VGV em relação ao 1S19.
- ❖ A queda no volume financeiro repassado ao longo do 1S20 não é apenas reflexo da redução no volume de vendas, mas também reflexo da suspensão ou da diminuição no ritmo de trabalho de alguns cartórios e bancos, em função da pandemia. Desta forma, parte dos repasses que deveriam ocorrer dentro do primeiro semestre, serão realizados ao longo do segundo semestre.

Repasse por Trimestre – VGV e Unidades



Margem Bruta

- A margem bruta decresceu 18,6 pontos na comparação entre o 2T19 e o 2T20, principalmente devido ao menor volume de vendas e à concessão de descontos nas vendas. Apesar da diminuição no lucro bruto, entre o 1S19 e o 1S20, a margem apresentou melhora de 3,8 p.p., principalmente devido ao menor volume de juros capitalizados no custo.

R\$ milhões em IFRS

MARGEM BRUTA	TRIMESTRAL			A CUMULADO		
	2T20	2T19	(%) Var.	1S20	1S19	(%) Var.
Receita Líquida	57	71	-19%	104	200	-48%
Custo	(44)	(41)	7%	(93)	(187)	-50%
Lucro (Prejuízo) Bruto	13	30	-54%	11	13	-19%
Margem Bruta	24,1%	42,7%	-18,6 pp	10,6%	6,8%	3,8 pp
(+) Juros Capitalizados no Custo	3	6	-44%	10	25	-61%
Lucro (Prejuízo) Bruto Ajustado	16	36	-56%	21	38	-45%
Margem Bruta Ajustada	30,2%	51,4%	-21,2 pp	20,0%	19,2%	0,8 pp

Resultado de Exercícios Futuros (REF)

- Ao final do 2T20, a margem bruta REF era de 18,7%, aumento de 0,1 p.p. em relação ao 1T20.
- O cronograma previsto para apropriação do lucro bruto REF no resultado da Companhia é de 17,6% em 2020 e 82,4% em 2021.

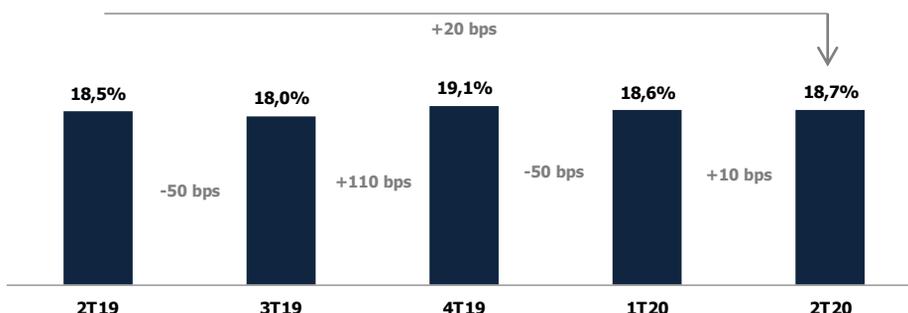
R\$ milhões em IFRS

Resultado de Exercícios Futuros - REF	2T20	1T20
Receita de vendas a apropriar	500	498
(-) Impostos sobre as vendas a apropriar *	(9)	(9)
Receita líquida REF	491	489
(-) Custo de vendas a apropriar	(399)	(398)
Lucro bruto REF	92	91
Margem bruta REF	18,7%	18,6%
Juros capitalizados	10	10
Margem bruta REF Ajustada**	16,7%	16,6%

* Estimamos a despesa com Pis e Cofins para melhor visualização da Margem bruta REF
 ** A margem REF ("Backlog") se diferencia da margem bruta reportada no resultado pois não inclui os efeitos de juros capitalizados e amortização do ágio decorrente da combinação de negócios realizada em 2010 com a Agre.

Cronograma de apropriação do REF	2020	2021
	17,6%	82,4%

Evolução da Margem Bruta REF



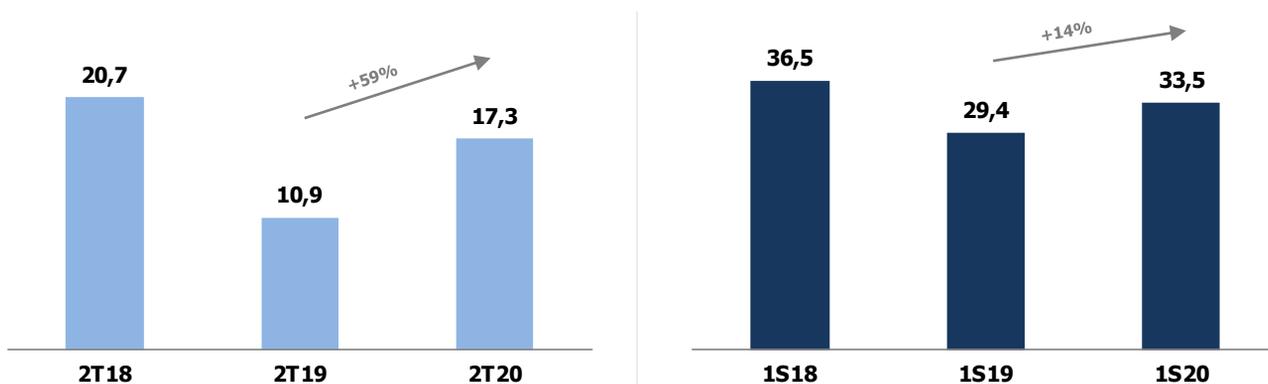
Despesas Comerciais, Gerais e Administrativas (SG&A)

- ❖ Na comparação entre o 2T20 e o 2T19, as Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 59%. Na comparação semestral, o aumento foi de 14%. Esse aumento decorreu principalmente do aumento na provisão de bonificações.
- ❖ Entre o 2T19 e o 2T20, as despesas comerciais foram reduzidas em 60%. O saldo de despesas comerciais foi negativo em R\$8,9 milhões no 1S20, em função da reversão de provisão para pagamento de IPTU e condomínio de unidades prontas no 1T20.
- ❖ As despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais (SG&A) registraram queda de 7% na comparação entre o 2T19 e o 2T20, e redução de 48% entre o 1S19 e o 1S20.
- ❖ Como vem sendo feito ao longo dos últimos anos, e diante do cenário de grande incerteza trazido pela eclosão da COVID-19, a Companhia continuará direcionando ainda mais esforços para adequar seus custos e aumentar a eficiência da operação.

R\$ milhões em IFRS

DESPESAS GERAIS, ADMINISTRATIVAS E COMERCIAIS	TRIMESTRE			ACUMULADO		
	2T20	2T19	(%) Var.	1S20	1S19	(%) Var.
Total de Despesas Comerciais	5,4	13,6	-60%	(8,9)	18,0	n.m.
Salários e Encargos	13,1	9,7	35%	21,2	18,9	12%
Prestação de Serviços	3,5	0,2	n.m.	8,4	7,8	8%
Outras Despesas Administrativas	0,7	1,0	-30%	3,9	2,7	44%
Total de Despesas Gerais e Administrativas	17,3	10,9	59%	33,5	29,4	14%
Total de Despesas SG&A	22,7	24,5	-7%	24,6	47,4	-48%

Evolução das Despesas Gerais e Administrativas – R\$milhões



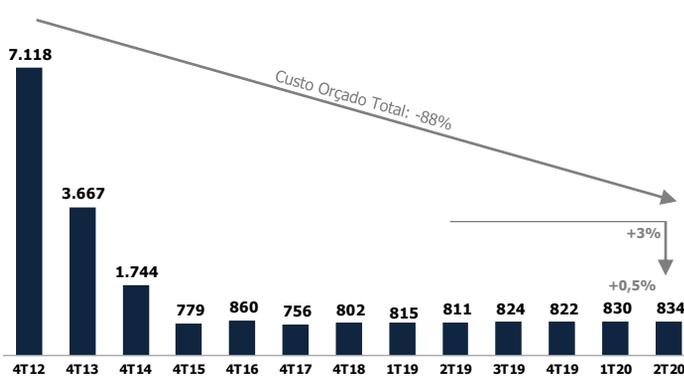
Contas a Receber (on e off balance) e Custo a Incorrer

- ❖ Encerramos o trimestre com um total de contas a receber de R\$622 milhões, aumento de 0,3% em relação ao 1T20.
- ❖ O custo a incorrer aumentou R\$4 milhões durante o 2T20, decorrente da correção do INCC e à revisão do orçamento de certas obras. Em termos históricos, desde o final de 2012, o custo a incorrer total, que era de R\$7,1 bilhões, registrou queda de 88%.

Contas a Receber

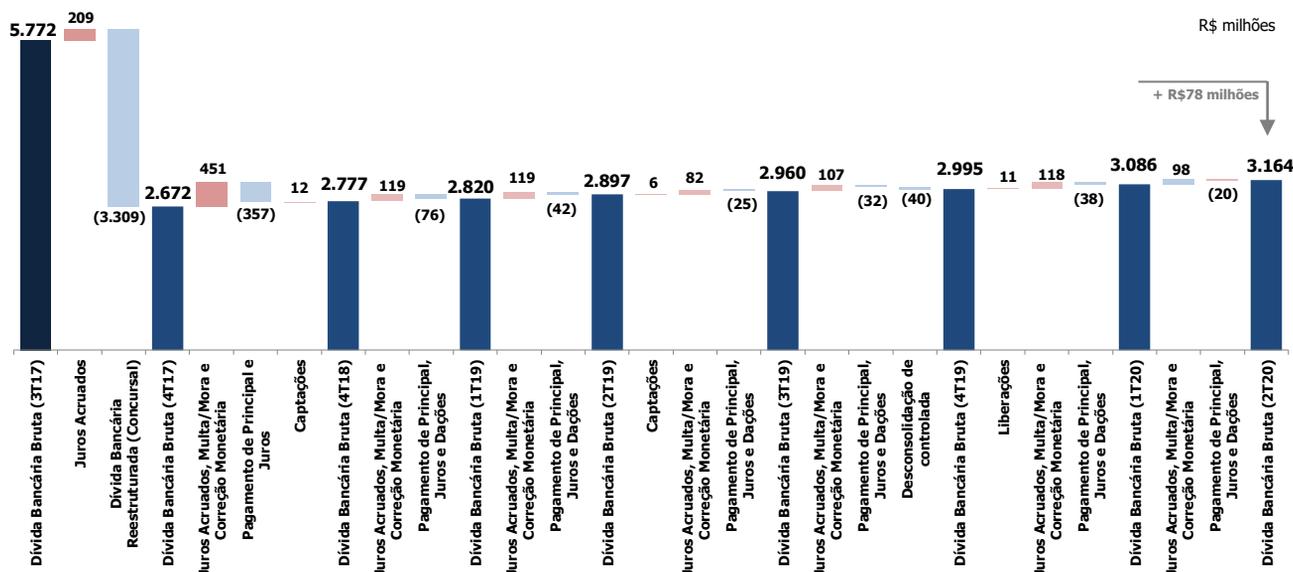
CONTAS A RECEBER ON E OFF BALANCE (R\$ MM)	2T20	1T20	(%) Var.
R\$ milhões em IFRS			
Contas a receber (on balance)	281	281	0%
Receita bruta de vendas - REF	500	498	0%
Adiantamento de clientes - Recebimento de clientes	(59)	(60)	-2%
Adiantamento de clientes - Permuta física lançados	(100)	(99)	1%
Total de contas a receber (a)	622	620	0%
Custos orçados a incorrer de unidades vendidas	(395)	(394)	0%
Custos orçados a incorrer de unidades em estoque	(439)	(436)	1%
Compromisso com custos orçados a incorrer (b)	(834)	(830)	0%
Total de contas a receber líquido (a + b)	(212)	(210)	1%
Curto Prazo	207	200	3%
Longo Prazo	74	81	-9%
Total de contas a receber (on balance)	281	281	0%

Custo a Incorrer – R\$ milhões



Dívida Extraconcursal

- ❖ A dívida extraconcursal registrou aumento de R\$78 milhões (3%) durante o 2T20, reflexo dos R\$98 milhões de juros incorridos, deduzidos das amortizações de R\$20 milhões.
- ❖ No acumulado do ano, a dívida extraconcursal aumentou R\$169 milhões (6%).



Dívida Extraconcursal

- ❖ Considerando o aumento de R\$5 milhões nas Disponibilidades, a Dívida Líquida aumentou R\$73 milhões (2%) na comparação entre o 1T20 e o 2T20.

R\$ milhões em IFRS

ENDIVIDAMENTO	2T20	1T20	(%) Var.
Disponibilidades	113	108	5%
SFH	741	731	1%
Debêntures	191	179	7%
CCB/CRI	239	226	6%
Apoio a Produção	1.171	1.136	3%
Capital de giro, SFI e NP	351	350	0%
Finep/Finame	8	7	14%
Debêntures	438	427	3%
CCB/CRI	1.195	1.165	3%
Coobrigação	1	1	0%
Dívida Corporativa	1.993	1.950	2%
Dívida Bruta	3.164	3.086	3%
Dívida Líquida	3.051	2.978	2%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)	1.880	1.842	2%
Patrimônio Líquido Total ⁽¹⁾	(5.289)	(5.099)	4%
Dívida Líquida (sem Apoio a Produção)/ PL	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Inclui patrimônio líquido dos acionistas não controladores

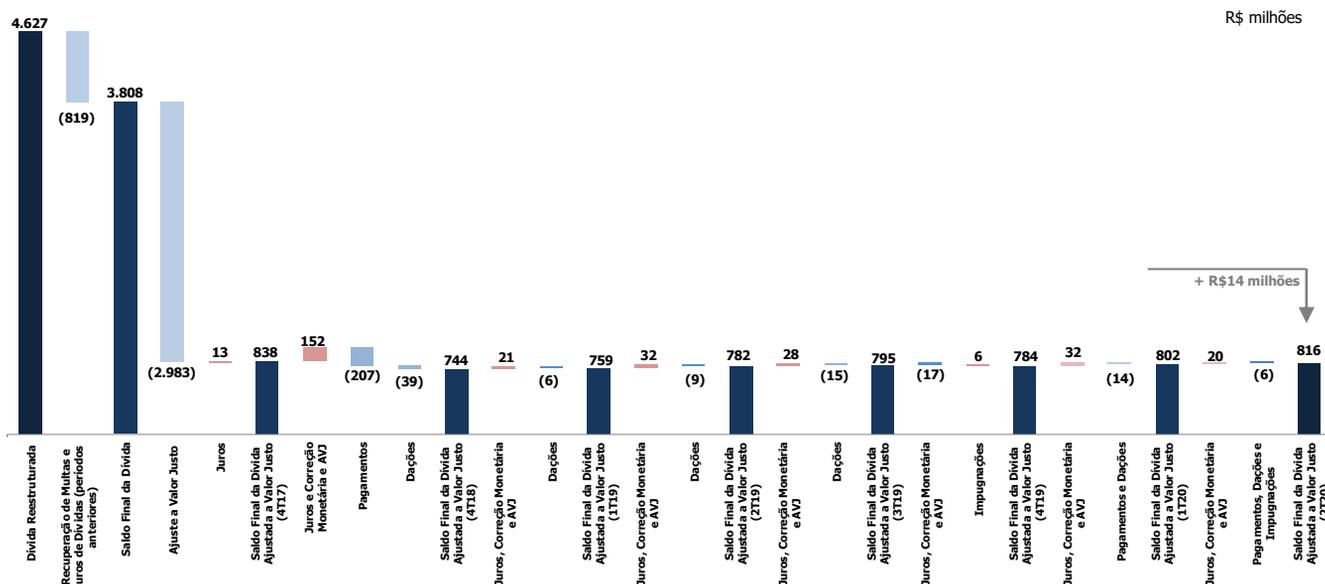
Quadro de Variação da Dívida Líquida

R\$ milhões em IFRS

VARIAÇÃO DA DÍVIDA LÍQUIDA (R\$ MM)	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	1T20	2T20
Disponibilidades	1.353	1.092	604	201	213	138	118	108	113
Variação das Disponibilidades	(468)	(261)	(488)	(403)	12	(75)	(20)	(10)	5
Dívida Bruta	8.367	7.869	6.155	5.319	2.672	2.777	2.995	3.086	3.164
<i>Apoio a Produção</i>	5.215	4.517	2.719	1.643	1.050	1.086	1.111	1.136	1.171
<i>Dívida Corporativa</i>	3.152	3.352	3.436	3.676	1.622	1.691	1.884	1.950	1.993
Variação das Dívida Bruta	602	(498)	(1.714)	(836)	(2.647)	105	218	91	78
Variação da dívida líquida	(1.070)	237	1.226	433	2.659	(180)	(238)	(101)	(73)

Dívidas Concursais

- No 2T20 a dívida concursal aumentou R\$14 milhões, principalmente devido aos juros acruados no período.
- No total, considerando o aumento de capital, os pagamentos aos credores das classes I, II e IV e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$285 milhões de dívidas concursais.



Obs.: A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida a valor justo, estão contemplados na Nota 13 de nossas Demonstrações Financeiras.

Resultado Financeiro

- O prejuízo financeiro aumentou em 22% na comparação entre o 2T19 e o 2T20. Na comparação semestral, o aumento no prejuízo foi de 11%.

R\$ milhões em IFRS

RESULTADO DO FINANCEIRO (R\$ MM)	TRIMESTRE			A CUMULADO		
	2T20	2T19	(%) Var.	1S20	1S19	(%) Var.
Rendimento de aplicações financeiras	0,7	1,0	-30%	1,3	2,0	-38%
Variação Monetária, juros e multas por atraso	0,4	35,6	-99%	9,5	20,9	-55%
Outras receitas financeiras	1,3	8,7	-85%	3,0	16,6	-82%
Total de receitas financeiras	2,4	45,3	-95%	13,8	39,5	-65%
Juros de empréstimos	(98,9)	(124,4)	-20%	(219,2)	(245,4)	-11%
Despesas bancárias	(0,1)	(0,2)	-50%	(0,3)	(0,4)	-23%
Outras despesas financeiras	(18,5)	(23,8)	-22%	(50,9)	(42,8)	19%
Despesas financeiras brutas	(117,5)	(148,4)	-21%	(270,4)	(288,6)	33%
Juros capitalizados ao estoque	(6,4)	3,1	n.m.	(1,9)	16,5	n.m.
Total de despesas financeiras	(123,9)	(145,3)	-15%	(272,3)	(272,1)	0%
Total do resultado financeiro	(121,5)	(100,0)	22%	(258,5)	(232,6)	11%

Trimestres e semestres findos em 30 de junho de 2020 e 2019

DEMONSTRAÇÕES DE RESULTADO (R\$ '000) - IFRS	TRIMESTRAL			ACUMULADO		
	2T20	2T19	(%) Var.	1S20	1S19	(%) Var.
Receita bruta operacional						
Vendas imobiliárias	61.839	56.120	10%	124.381	197.834	-37%
Outras receitas operacionais	(1.341)	22.781	n.m.	(2.571)	21.861	n.m.
(-) Deduções da receita	(3.105)	(7.815)	-60%	(17.519)	(19.494)	-10%
Receita operacional líquida	57.393	71.086	-19%	104.291	200.201	-48%
Custo das unidades vendidas	(40.089)	(34.527)	16%	(83.436)	(161.769)	-48%
Juros capitalizados	(3.473)	(6.203)	-44%	(9.798)	(24.861)	-61%
Custo dos imóveis vendidos	(43.562)	(40.730)	7%	(93.234)	(186.630)	-50%
Lucro (prejuízo) bruto	13.831	30.356	-54%	11.057	13.571	-19%
Margem bruta	24,1%	42,7%	-18,6 pp	10,6%	6,8%	3,8 pp
Margem bruta ajustada (1)	30,2%	51,4%	-21,2 pp	20,0%	19,2%	0,8 pp
Receitas (despesas) operacionais:						
Equivalência patrimonial	(861)	1.542	n.m.	(832)	1.711	n.m.
Gerais e administrativas	(17.346)	(10.940)	59%	(33.506)	(29.399)	14%
Comerciais	(5.361)	(13.603)	-61%	8.924	(18.041)	n.m.
Tributárias	(1.365)	(2.873)	-52%	(1.723)	(4.520)	-62%
Depreciação e amortização	(560)	(1.035)	-46%	(1.122)	(2.008)	-44%
Outras despesas operacionais	(61.628)	(147.064)	-58%	(95.020)	(210.196)	-55%
Resultado financeiro	(121.477)	(99.965)	22%	(258.597)	(232.501)	11%
Total receitas (despesas) operacionais	(208.598)	(273.938)	-24%	(381.876)	(494.954)	-23%
Lucro (prejuízo) antes do I.R. e C.S.	(194.767)	(243.582)	-20%	(370.819)	(481.383)	-23%
Imposto de renda e contribuição social	5.020	(5.247)	n.m.	5.066	(12.103)	n.m.
Lucro (prejuízo) dos acionistas não controladores	(189.747)	(248.829)	-24%	(365.753)	(493.486)	-26%
Acionistas não controladores	2.969	(148)	n.m.	3.959	4.254	-7%
Lucro (prejuízo) líquido do período	(186.778)	(248.977)	-25%	(361.794)	(489.232)	-26%
Margem líquida	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

(1) Ajustado por juros capitalizados no custo das unidades vendidas

EBITDA	TRIMESTRAL			ACUMULADO		
	2T20	2T19	(%) Var.	1S20	1S19	(%) Var.
Lucro (Prejuízo) antes dos impostos	(194.767)	(243.582)	-20%	(370.819)	(481.383)	-23%
(-/+) Resultado financeiro	121.477	99.965	22%	258.597	232.501	11%
(+) Depreciação / Amortização	560	1.035	-46%	1.122	2.008	-44%
(+) Juros financiamento capitalizados no CMV	3.473	6.203	-44%	9.798	24.861	-61%
(-/+) Resultado de equivalência patrimonial	861	(1.542)	n.m.	832	(1.711)	n.m.
EBITDA	(68.396)	(137.921)	-50%	(100.470)	(223.724)	-55%
Margem EBITDA	n.a.	n.a.	n.m.	n.a.	n.a.	n.m.

Em 30 de junho e 31 de março de 2020

ATIVO (R\$ '000) - IFRS	2T20	1T20	(%) Var.
Circulante			
Disponibilidades e aplicaões financeiras	113.108	108.267	4%
Contas a receber de clientes	207.169	200.248	3%
Estoques de imóveis a comercializar	1.074.276	1.112.049	-3%
Despesas com vendas a apropriar	-	743	-100%
Créditos com partes relacionadas	8.791	8.334	5%
Tributos correntes a recuperar	8.247	10.066	-18%
Total Circulante	1.411.591	1.439.707	-2%
Não Circulante			
Realizável a longo prazo			
Contas a receber de clientes	74.275	81.144	-8%
Estoques de imóveis a comercializar	158.988	160.491	-1%
Tributos correntes a recuperar	19.089	17.351	10%
Créditos com partes relacionadas	54.419	54.291	0%
Outros créditos	66.933	60.382	11%
Total Realizável a longo prazo	373.704	373.659	0%
Permanente			
Investimentos	31.461	44.657	-30%
Imobilizado	1.009	1.140	-11%
Intangível	1.864	2.130	-12%
Total Permanente	34.334	47.927	-28%
Total Não circulante	408.038	421.586	-3%
Total do Ativo	1.819.629	1.861.293	-2%

Em 30 de junho e 31 de março de 2020

PASSIVO E PATRIMÔNIO LÍQUIDO (R\$ '000) - IFRS			
	2T20	1T20	(%) Var.
Circulante			
Empréstimos e financiamentos	1.099.441	1.088.371	1%
Debêntures	629.130	605.928	4%
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	1.422.737	1.379.160	3%
Coobrigação na cessão de recebíveis	1.304	1.304	0%
Fornecedores	105.903	106.363	0%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	24.813	24.655	1%
Obrigações por aquisição de imóveis	714	714	0%
Adiantamentos de clientes	281.907	287.279	-2%
Obrigações fiscais e trabalhistas	31.935	19.823	61%
Obrigações tributárias diferidas	16.559	16.598	0%
Imposto de renda e contribuição social	12.559	11.980	5%
Obrigações com partes relacionadas	8.839	8.514	4%
Provisões para contingências diversas	129.547	121.349	7%
Outras obrigações	122.330	122.385	0%
Total Circulante	3.887.718	3.794.423	2%
Exigível de longo prazo			
Obrigação por emissão de CCBs e CCIs	11.467	11.256	2%
Obrigações com credores do plano de recuperação judicial	791.601	777.539	2%
Obrigações por aquisição de imóveis	22.065	21.836	1%
Adiantamentos de clientes	26.266	26.197	0%
Obrigações fiscais e trabalhistas	7.086	7.705	-8%
Obrigações com partes relacionadas	63.656	62.368	
Obrigações tributárias diferidas	969.773	975.843	-1%
Provisões para contingências diversas	995.554	953.590	4%
Outras obrigações	333.006	329.931	1%
Total Exigível de longo prazo	3.220.474	3.166.265	2%
Patrimônio líquido			
Capital social	4.992.033	4.992.033	0%
Reserva de capital	1.236.743	1.236.743	0%
Prejuízos acumulados	(11.454.278)	(11.267.500)	2%
Participação atribuída aos acionistas não controladores	(63.061)	(60.671)	4%
Total Patrimônio Líquido	(5.288.563)	(5.099.395)	4%
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	1.819.629	1.861.293	-2%