

## Transcrição – Webconferência 1T25 – 19/05/2025 – 11h (Brasília)

**Renato Barboza:** Bom dia a todos, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da PDG referente aos resultados do segundo trimestre e primeiro semestre de 2025. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da companhia e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. As perguntas podem ser enviadas durante a apresentação clicando no ícone de Q&A, localizado na parte inferior da plataforma.

Está presente conosco hoje o senhor Mauricio Tiso, Diretor Presidente e Diretor de Relações com Investidores.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência, relativas às perspectivas de negócios do Grupo PDG, projeções e metas operacionais e financeiras são crenças e premissas da administração da companhia, com base em informações atualmente disponíveis. Considerações sobre o futuro não são garantia de desempenho, pois elas envolvem riscos, incertezas e premissas e dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções ou declarações da administração.

Passo a palavra agora ao senhor Mauricio Tiso, que fará a apresentação. Por favor, Mauricio, pode prosseguir..

**Maurício Tiso:** Bom dia a todas e todos. Gostaria de começar agradecendo a presença de todos nesta conferência de resultados da PDG Realty.

Antes de passarmos para a agenda da apresentação de hoje, gostaria de destacar os principais focos estratégicos da Companhia deste primeiro semestre. Mantivemos como foco a eficiência operacional da Companhia, com especial atenção na evolução dos lançamentos realizados (ix.Tatuapé e ix.Santana).

A obra do empreendimento ix.Tatuapé está atualmente com 82% de execução física, estando agora na fase de instalação de acabamentos internos e pintura da fachada. A obra está sendo executada dentro do cronograma e do orçamento previstos, possibilitando a liberação das parcelas do financiamento conforme contratado. A entrega do empreendimento está programada para o quarto trimestre, e, no momento seguinte teremos a entrada dos recursos provenientes do repasse das unidades.

Em relação ao empreendimento ix.Santana, contratamos a construtora que será responsável pela execução da obra e, em maio, demos início aos trabalhos no canteiro de obras. Adicionalmente, seguimos em tratativas finais referentes ao financiamento deste projeto.

Seguimos desenvolvendo nossa agenda de futuros lançamentos, buscando parcerias estratégicas e monitorando o mercado de perto para maximizar o sucesso dos nossos projetos.

Mantivemos também o foco na desalavancagem, no reforço de caixa e na redução nos custos operacionais da Companhia. Nesse sentido, em maio, finalizamos o processo de aumento de capital para pagamento de dívidas contraídas após o ajuizamento do pedido de recuperação judicial do Grupo PDG. Essa operação teve como objetivo viabilizar a quitação de dívidas, conforme acordado com os respectivos credores, preservando o caixa da Companhia.

Adicionalmente, na quinta-feira passada (dia 7 de agosto), foi aprovado, dentro do limite do capital autorizado, o aumento de capital no montante de R\$ 345,3 milhões, mediante a emissão privada de 627.806.311 ações ordinárias, com preço de emissão de R\$ 0,55 por ação. Com isso, em atendimento aos procedimentos legais, será concedido o prazo de 30 dias para que os atuais acionistas possam exercer seu direito de preferência na subscrição das novas ações. O aumento de capital para conversão de dívidas concursais em ações, deve ser concluído ao longo do segundo semestre, atendendo o previsto no Plano de Recuperação Judicial e seu Aditamento. Esse é um importante passo na continuidade da desalavancagem da Companhia, redução dos riscos e melhoria dos indicadores financeiros.

Começando com a nossa agenda da apresentação de hoje, iniciarei pelo slide 3, onde apresentamos os principais destaques do 2T25 e 6M25, os quais comentarei mais detalhadamente ao longo dessa apresentação:

Registramos um aumento de 21% nas vendas brutas na comparação semestral.

Alcançamos um VSO Total de 9,3% e VSO de lançamentos de 17,3% no trimestre.

Registramos uma redução de 33% no volume de distratos na comparação semestral.

Obtivemos um aumento de 73% nas vendas líquidas na comparação semestral.

As despesas gerais e administrativas foram reduzidas em 6% na comparação semestral.

As despesas comerciais foram reduzidas em 44% na comparação semestral.

Registramos um lucro bruto de R\$ 20,4 milhões, com margem de 37% no acumulado do semestre.

O custo a incorrer apresentou uma redução de 9% no acumulado do semestre.

Seguindo para o slide 5, apresentamos o desempenho de vendas da Companhia. No 2T25, as vendas brutas somadas às dações totalizaram R\$ 21,1 milhões, 1% acima do 2T24. No semestre, as vendas brutas totalizaram R\$ 43,5 milhões, 21% acima dos 6M24. Excluindo as dações em pagamento, as vendas brutas totalizaram R\$ 40,5 milhões no semestre, 51% acima dos 6M24. 85% da venda total foi de produtos localizados em São Paulo, que é a principal praça de atuação da Companhia. As vendas dos lançamentos representam 75% das vendas deste período.

Durante o 2T25, os distratos somaram R\$ 6,5 milhões, 4% abaixo do 2T24. No acumulado do semestre, os distratos totalizaram R\$ 11,9 milhões, 33% abaixo dos 6M24. As vendas líquidas totalizaram R\$ 14,6 milhões no 2T25, 4% acima do 2T24. No semestre, as vendas líquidas totalizaram R\$ 31,6 milhões, 73% acima dos 6M24.

No 2T25 foi repassado um VGV de R\$ 1,2 milhão, registrando uma redução de 29% na comparação com o 2T24. No semestre, foi repassado um VGV de R\$ 2,4 milhões, registrando uma redução de 40% na comparação com os 6M24. Esse resultado está em linha com as vendas realizadas de unidades entregues. Continuamos realizando os repasses através de um processo rápido, por meio de uma análise de crédito criteriosa e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial, focada na geração de caixa livre.

Falando agora sobre o estoque da companhia, no slide 6, apresentamos a composição do estoque. Ao final do 2T25, o estoque pronto somado ao estoque de lançamentos totalizou R\$ 209,9 milhões, 43% abaixo do 2T24 e 8% abaixo do 1T25. Essa redução decorreu, principalmente, das vendas realizadas no período. Sobre a composição desse estoque: 40% refere-se a lançamentos, 59% está localizado em São Paulo, e 80% são produtos residenciais.

No slide 8, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 1% na comparação trimestral. Na comparação semestral, o G&A foi reduzido em 6%, principalmente devido à renegociação com determinados fornecedores. As Despesas Comerciais foram reduzidas em 26% na comparação trimestral e 44% na comparação semestral, devido à menor despesa com unidades em estoque no período, que oscila mediante vendas e distratos das unidades. Seguimos com uma prática rigorosa de gestão das despesas e controle de caixa, buscando melhorar a eficiência operacional e reduzir os custos.

No slide seguinte, de número 9, apresentamos a variação da dívida extraconcursal. A dívida extraconcursal aumentou R\$ 4 milhões (1%) no trimestre e R\$ 21 milhões (5%) no semestre. O aumento no semestre decorreu, principalmente, da liberação das parcelas para financiamento da obra do empreendimento ix.Tatuapé.

Passando para o slide 10, apresento a variação da dívida concursal. A dívida concursal aumentou R\$ 37 milhões (3%) durante o trimestre e R\$ 133 milhões (11%) no semestre, devido ao aumento da taxa projetada para o IPCA, que impactou o ajuste a valor justo das dívidas. Com a conclusão do aumento de capital no terceiro trimestre, devemos registrar uma redução importante na dívida concursal. No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores e as doações realizadas, a Companhia já amortizou R\$ 1,9 bilhão em dívidas concursais.

Seguindo para o slide 11, apresentamos a desalavancagem da Companhia. Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e custo a incorrer, no final do 2T25, a alavancagem estendida da companhia totalizou R\$ 1,9 bilhão, um aumento de 2% ao longo do trimestre. Sobre o montante de alavancagem, destaco que as dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo. As dívidas concursais têm vencimentos até 2042 e poderão ser amortizadas por meio de doações em pagamento e por meio de conversão em ações.

No slide 12, apresentamos a demonstração dos resultados, na qual vou destacar as principais variações e impactos do período. Registramos um lucro bruto de R\$ 29,3 milhões no trimestre (com margem de 33%) e de R\$ 54,4 milhões (com margem de 37%) no semestre. No acumulado do semestre, registramos um aumento significativo na linha de "outras receitas operacionais", devido à reversão da provisão para distratos no período. Registramos um prejuízo financeiro de R\$ 78,8 milhões no trimestre e de R\$ 214,6 milhões no semestre, principalmente, devido ao ajuste a valor justo (AVJ) das dívidas, que foi impactado pelo aumento do IPCA projetado. Neste trimestre, registramos um prejuízo líquido de R\$ 82 milhões e, no semestre, um prejuízo líquido de R\$ 183 milhões.

Encerro aqui a apresentação dos Resultados da PDG e abro agora para as perguntas.

**Renato Barboza:** Obrigado, Maurício. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Lembrando que para fazer uma pergunta, basta clicar no ícone de Q&A localizado na parte inferior da plataforma.

A primeira pergunta é de Bruna Salles: "Bom dia, parabéns pelos resultados. Como a empresa está vendo o cenário econômico local e internacional? A taxa Selic, por enquanto, na casa de 10,5% ao ano. Qual a expectativa da companhia para esse período em relação ao setor?".

**Maurício Tiso:** Bom dia, Bruna, muito obrigado pela pergunta. Esse cenário mais desafiador exige que a companhia estude melhor os seus lançamentos futuros. Inclusive pensando na estrutura do repasse, né? O repasse ocorre por volta de três anos depois do lançamento, o que faz com que a gente não considere para o lançamento somente o cenário atual, e sim as expectativas para os próximos momentos. Quanto ao cenário atual, a gente não sente na estrutura do repasse uma grande dificuldade ou uma maior retenção no nosso segmento. A gente segue analisando, fazendo bem, no momento da venda, as análises de crédito para a gente ter uma esteira de repasse um pouco mais tranquila. Mas para o futuro, para lançamento, a companhia está estudando os melhores segmentos, as melhores praças, os melhores terrenos, e esperamos que nos próximos calls de resultado a gente já consiga trazer para vocês alguma referência um pouquinho mais sólida.

**Renato Barboza:** A próxima pergunta é de Jaime Mello: "Bom dia, parabéns pelos resultados. Como está o pipeline de lançamento da companhia? Alguma previsão de lançamento para este ano? E se a companhia pretende manter o foco apenas no residencial de média renda ou se eventualmente pretende lançar algum empreendimento em outras modalidades?".

**Maurício Tiso:** Bom dia, Jaime. Seguindo a mesma linha do que nós respondemos para a Bruna, a companhia olha todos os mercados, todos os segmentos, e ainda com foco aqui em São Paulo capital. A ideia é que, nós temos já um bom landbank, e dentro desse landbank estamos estudando cada um desses segmentos para poder executar os lançamentos com o melhor retorno para os nossos acionistas.

**Renato Barboza:** Próxima pergunta de Rubens Borba: "Obrigado pela apresentação. Para os novos lançamentos, como a companhia está em relação à carteira de terrenos atual e se a companhia está prospectando a aquisição de novos terrenos?".

**Maurício Tiso:** Obrigado, Rubens. Seguindo o raciocínio das outras duas respostas, a gente continua prospectando terrenos, dando continuidade aos lançamentos da companhia. E temos um bom landbank que é estudado muito mais com a ótica das nossas expectativas, nossos cenários para o repasse futuro desses terrenos, para que a gente consiga fazer o mesmo sucesso que a gente vem fazendo com os dois lançamentos atuais, que é o Tatuapé e o Santana. Então a companhia não para de prospectar terreno, ela continua buscando as melhores oportunidades aqui para gerar os melhores produtos e, conseqüentemente, trazer o melhor resultado para os acionista.

**Renato Barboza:** O Rubens Borba ainda coloca uma segunda e uma terceira pergunta. A segunda: "Qual a expectativa? Como está o processo de ramp-up da companhia desde a finalização do processo de recuperação?".

**Maurício Tiso:** Bom, Rubens, o que nesse momento a companhia buscou fazer foi se estabilizar após o plano de recuperação judicial e planejar uma sequência de lançamentos que tragam a continuidade dessa estabilização e o crescimento mais sustentável da companhia. Com o cenário que nós temos hoje, isso torna esse desafio com maior atenção, com maior foco e maior detalhamento. Não dá para acelerar uma esteira de lançamentos; todos precisam ser muito bem estudados para que essa execução e esse desligamento ocorram de forma saudável. Então, estamos aqui nesta fase agora, dessa estabilização e do planejamento para essa futura entrega de resultados.

**Renato Barboza:** E a última pergunta do Rubens Borba é sobre a entrega do Tatuapé, se a entrega está dentro do cronograma ainda previsto e dentro do custo a incorrer. Bom, Rubens, a resposta para essa é sim. Está completamente dentro do cronograma, bem tranquilo, inclusive, de execução e de custo também. Então, a expectativa em relação à entrega do Tatuapé é dentro do prazo e do custo, sem estouro de custos e sem estouro de prazo de obra. A companhia está bem tranquila em relação a isso. Obrigado pelas suas perguntas.

Próxima pergunta vem de Eduardo Brito: "Qual a previsão para concluir o aumento de capital da companhia?".

**Renato Barboza:** Bom, Eduardo, vamos lá. A gente divulgou na semana passada o aumento de capital, como o Maurício já passou na apresentação. Foi aprovado agora no dia 7 de agosto, e aí abrimos o período de direito de preferência. Esse período vai iniciar no dia 13 de agosto e vai até o dia 12 de setembro. Então, são 30 dias para que os atuais acionistas exerçam o direito de preferência. Depois disso, as ações que remanescerem, a ideia é que, após o exercício do direito de preferência, elas serão subscritas e integralizadas pelos credores que optaram pela conversão dos créditos em ações, conforme ocorreu nos outros aumentos de capital anteriores. Considerando esses passos e todo esse processo que deve ser feito, incluindo o direito de preferência de 30 dias, a expectativa é que a gente conclua o processo agora ao longo do segundo semestre deste ano. Obrigado pela sua pergunta, Eduardo.

A última pergunta, de Emília Garcia: "Por que as ações serão agrupadas novamente? Por que a empresa faz esse movimento?".

**Renato Barboza:** Emília, bom dia, obrigado pela sua pergunta. Importante essa pergunta, porque é uma pergunta que recorrentemente a gente recebe na área de Relações com Investidores. Esse movimento de grupamento é uma regra de listagem da B3, que prevê que nenhuma ação listada na B3 possa ficar mais de 30 pregões consecutivos sendo negociada abaixo de R\$ 1,00. Infelizmente, depois do aumento de capital do ano passado, o volume de negociações aumentou bastante e as ações da PDG, a PDGR3, passaram a ser negociadas abaixo de R\$ 1,00. Então, em função dessa obrigatoriedade imposta pelo regulamento de listagem da B3, para atender essa exigência, a gente precisa tomar a medida. O movimento de grupamento não é um movimento que a companhia deseja fazer, mas sim um que a companhia faz por uma exigência da B3.

Ainda não temos uma data definitiva para as ações passarem a ser negociadas grupadas. Esse processo vai se desenrolar ao longo do segundo semestre. Não é um processo rápido, depende de uma Assembleia Geral Extraordinária com acionistas. A proporção de grupamento também tem que ser determinada pela administração, sugerida e depois aprovada em assembleia. Depois ainda temos o período de recomposição das frações. Então todo esse processo demora alguns meses. A expectativa é que finalize lá para depois do quarto trimestre, mas isso não é um guidance, vai depender muito do desenrolar de todas essas etapas. De qualquer forma, a gente agradece a pergunta. É um movimento gerado não por iniciativa da companhia, e sim para o cumprimento de uma obrigatoriedade do regulamento de listagem da B3. Obrigado, Emília.

Uma pergunta aqui de Edvane Portillo de Carvalho: "Com o aumento de capital, há esperança da companhia parar de dar prejuízo financeiro no curto prazo?".

**Renato Barboza:** Edvane, obrigado pela sua pergunta, bom dia. Enfim, essa questão do prejuízo financeiro, ela passa pela questão do endividamento, da alavancagem da companhia, que vem sendo reduzida ao longo dos anos, principalmente depois da execução do plano de recuperação. Convertendo dívida em ações, a gente tem desalavancado a companhia e, obviamente, o prejuízo financeiro, que majoritariamente advém dos juros da dívida, vai reduzindo. Isso já reduziu materialmente ao longo dos anos, o que pode ser acompanhado pela planilha de resultados no nosso site de Relações com Investidores. Ali você vai conseguir acompanhar que a companhia já reduziu muito o prejuízo financeiro e vem reduzindo um pouco a cada ano, na medida em que os aumentos de capital são realizados. Parar de dar prejuízo financeiro vai acontecer quando for equalizada a dívida por meio dos aumentos de capital ou da quitação dessas dívidas ao longo do tempo.

Vamos encerrar aqui, então, a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de agradecer a participação de todos na teleconferência da PDG. Caso tenham alguma dúvida adicional, a equipe de Relações com Investidores está à disposição por meio do e-mail [ri@pdg.com.br](mailto:ri@pdg.com.br). Tenham todos um ótimo dia, uma ótima semana. A conferência de resultados da PDG está encerrada.