



Teleconferência de Divulgação de Resultados

1T21 - PDG

17 de maio de 2021

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 1T21. 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:

Obrigado, bom dia, a todos. Primeiro, gostaria de desejar que todos estejam bem, se cuidando nesse momento tão difícil que o país e o mundo vêm atravessando. E queria agradecer a participação de vocês na nossa teleconferência, onde nós vamos falar sobre os resultados do 1T21.

Antes de falar da nossa agenda para a teleconferência de hoje, queria comentar brevemente sobre os nossos principais focos de trabalho nesse primeiro trimestre.

Nos primeiros meses deste ano, mantivemos o foco na preservação do caixa da



Companhia, além do cuidado com a manutenção das nossas operações e a preservação da saúde do nosso time.

Com o agravamento da pandemia, principalmente a partir de fevereiro, nós continuamos bastante atentos ao nosso mercado e principalmente à saúde do nosso time, respeitando todas as medidas preventivas e de proteção recomendadas pelos órgãos públicos, pelo nosso setor da construção civil, e também as medidas adicionais preventivas que nós adotamos desde o início da pandemia.

A nossa equipe de Gente e Gestão continua acompanhando ativamente os casos suspeitos e confirmados de contaminação pela COVID-19, além de promover constantemente cuidados adequados e medidas preventivas para evitar novas contaminações.

Esses cuidados, em conjunto com a implementação do trabalho em regime de home office, tem apresentado resultados positivos e houve poucos casos de contaminação dos nossos colaboradores, felizmente todos eles já recuperados.

Focamos também na manutenção da saúde física e mental do nosso time, adotamos diversas iniciativas, visando incentivar a prática segura de exercícios, objetivando a manutenção e melhoria da saúde física e mental. Fizemos palestras com profissionais de saúde, eventos virtuais para atualização e promoção da interação entre o nosso time.

Em relação às operações da Companhia para este ano, à exemplo do ano passado, nós preparamos, diante do cenário da pandemia, um orçamento com alguns cenários mais pessimistas, para o caso de uma piora nas condições do mercado, em função da pandemia.

Entretanto, até o momento, não observamos nenhum grande desvio do nosso orçamento em relação ao nosso cenário-base elaborado no final do ano passado e início deste ano.

Continuamos trabalhando ativamente no nosso projeto de Jornada Digital, que tem como objetivo digitalizar a jornada do nosso cliente, desde o primeiro contato com a PDG até o recebimento da chave. E, além disso, esse projeto também tem como objetivo a digitalização e simplificação de diversos processos internos da Companhia, através do aperfeiçoamento e desenvolvimento de novas ferramentas tecnológicas, para execução das nossas atividades do dia a dia e auxiliar na melhoria da experiência dos nossos clientes, tanto os internos quanto os externos.

Em relação a Lei Geral de Proteção de Dados, a LGPD, nós continuamos trabalhando para aperfeiçoar nosso processo de controle, para atender aos requisitos legais, e também aumentar cada vez mais o nível de segurança das informações pessoais dos nossos clientes e parceiros, de forma a proteger todos eles, e também obviamente preservar a Companhia de possíveis infrações legais.

Passando para nossa agenda da apresentação no slide 2, vou falar um pouquinho sobre o sumário executivo, com os destaques do trimestre, depois vou fazer uma atualização sobre o andamento do nosso plano de recuperação judicial e, por último, comentar sobre os resultados operacionais e financeiros do período do 1T21.

No slide 4, no slide executivo, passamos pelos destaques do período. Primeiro, as



vendas brutas de R\$35 milhões no 1T21, 40% acima do valor registrado no 4T20. As nossas vendas líquidas recorrentes, eu vou explicar um pouquinho mais à frente o porquê de recorrente, foram de R\$26 milhões, 117% acima do registrado no 4T20 e 37% acima do registrado no 1T20.

Um aumento de 45% nas receitas operacionais líquidas em relação ao 4T20 e 98% em relação ao 1T20. Uma redução de 59% nas despesas comerciais e de 8% no SG&A com relação ao 4T20. Redução de 7% na Dívida Líquida na comparação entre o 1T20 e 1T21.

Desde o início do plano de recuperação da companhia, essas amortizações de dívidas concursais somaram R\$307 milhões até o encerramento do 1T21. Tivemos um lucro bruto de R\$12,3 milhões no 1T21, com uma margem bruta de 13,3%.

Em linha com nosso compromisso de buscar solução para os projetos e obras paralisadas, nesse 1T21, eu até já comentei na nossa última conferência, nós concluímos a venda de um empreendimento Meridiano, chamamos internamente de Meridiano, na cidade do Rio de Janeiro.

Com isso, os clientes do empreendimento que aguardavam uma solução, tiveram, com a empresa que comprou o projeto, todos os seus contratos renegociados individualmente e conseqüentemente as suas expectativas individuais atendidas. Ou seja, é uma obra que estava paralisada e essa solução trouxe uma solução também para os nossos clientes, que é o foco da nossa companhia desde o início da recuperação judicial e continua sendo e continuará sendo.

Essa solução traz um impacto no nosso número de distratos e conseqüentemente na nossa venda líquida. Por isso, nós expurgamos esse impacto ao mencionar o nosso indicador de vendas líquidas do trimestre. Eu vou falar com um pouco mais detalhe à frente.

No slide 6, falando um pouco sobre o nosso plano de recuperação judicial, conforme eu falei na nossa última teleconferência, em janeiro nós concluímos o pagamento dos nossos credores trabalhistas, que escolheram a opção B de pagamento, de acordo com o aditivo, o nosso plano de recuperação aprovado em Assembleia e isso representou um pagamento de R\$ 4,7 milhões, que ocorreu em janeiro.

Ao longo desses primeiros meses do ano, nós demos andamento no nosso processo de aumento de capital para conversão de créditos elegíveis a esse aumento. Só para recordar, estão sendo convertidos créditos dos credores trabalhistas que escolheram as opções A e D do nosso aditamento ao plano, e também e os credores das classes 3 e 4, os credores quirografários, que também optaram por essa conversão.

Dessa forma, no dia 19 de março, nós fizemos uma assembleia geral de acionistas, onde foi aprovado um aumento de capital no valor de R\$301,9 milhões, o que equivale a 48 milhões de ações.

Seguindo as melhores práticas do mercado e a regulação das companhias abertas, foi disponibilizado um período de preferência de 30 dias para que os acionistas atuais pudessem subscrever ações correspondentes a esse aumento de capital, e esse período de direito de preferência foi encerrado no dia 23 de abril.



No dia 28 de abril, logo após recebermos o resultado final da execução desse direito de preferência pelo nosso agente de custódia, nós divulgamos um aviso aos nossos acionistas, informando sobre o resultado desse exercício de direito de preferência, onde foram subscritas 48.759 ações, que representam 0,1% do total dentro do aumento de capital.

Os valores pagos por esses acionistas que exerceram o direito serão distribuídos de forma proporcional aos credores que optaram por fazer a conversão de suas ações. E as ações remanescentes serão entregues para os credores elegíveis, para a quitação de seu crédito.

Após divulgar aos acionistas o resultado desse direito de preferência, nós recebemos uma comunicação de um dos credores, o 'FIDC - VKR Fundo de Investimento em Direitos Creditórios', onde ele nos informou que irá subscrever 31.814.000 ações nesse aumento de capital e consequentemente passará a deter 56,68% do capital social após a efetivação do aumento de capital da Companhia.

O comunicado enviado pelo fundo informa ainda que, no momento, ele não irá atuar para influenciar a gestão dos negócios sociais e também não tem nenhuma intenção de promover o cancelamento de registro de companhia aberta ou de realizar qualquer operação societária envolvendo a Companhia.

Nós continuamos tomando todas as medidas para concluir esse nosso processo de aumento de Capital, na expectativa de que isso seja concluído até meados de junho. Inclusive é o prazo que temos previsto no nosso aditivo ao plano de recuperação judicial. Manteremos todos informados assim que esse processo for concluído.

No slide 7, falando um pouquinho mais ainda sobre a recuperação judicial, mostramos um pouco a variação da nossa dívida concursal, ou seja, as dívidas que foram reestruturadas no plano.

No 1T21, essa dívida concursal aumentou R\$29 milhões, principalmente em função dos juros e correção monetária do período.

Os pagamentos das ações realizadas neste trimestre totalizaram R\$ 11 milhões, e como destaquei no sumário executivo, desde o início do plano, essas amortizações já representam R\$307 milhões.

Veremos uma redução das dívidas concursais nos próximos trimestres, provavelmente no 2T21, devido a essa conversão de créditos em ações.

Além disso, outras amortizações das ações para pagamento das dívidas concursais continuarão ocorrendo ao longo do tempo, respeitando o que está previsto no nosso plano de recuperação judicial aprovado.

Seguindo os resultados operacionais e financeiros, no slide 9, no 1T21 as nossas vendas brutas somaram R\$35 milhões e representam um aumento de 40% em relação ao registrado no 4T20.

Continuamos focados nas vendas das unidades geradoras de caixa livre e por esse motivo as nossas unidades já entregues têm representado uma maior velocidade de vendas. No nosso 1T21 essa velocidade de vendas (VSO), atingiu 7.5%.



As vendas à vista atingiram R\$ 7,5 milhões no primeiro trimestre, o que representa 21% das vendas brutas e que demonstra a nossa estratégia de fortalecimento do caixa.

Durante o 1T21, os distratos somaram R\$32 milhões, o que foi 60% acima do 1T20. Esse aumento decorreu principalmente devido aos distratos do projeto Meridiano, como eu mencionei anteriormente. E esses distratos do Meridiano representaram R\$22,8 milhões do que foi destrutado no trimestre.

Desconsiderando esse evento, que não é recorrente da venda no empreendimento, os distratos somaram R\$9 milhões no 1T21, ou seja, 55% abaixo do 1T20. Dessa forma, a nossa venda líquida recorrente, ou seja, expurgando esse impacto dos distratos do Meridiano, atingiu R\$26 milhões no 1T21, 117% acima do valor registrado no 4T20 e 37% acima do registrado no 1T20.

Como eu já mencionei, e venho mencionado em todas as nossas conversas, as nossas vendas acontecem 100% com produtos concluídos e, conseqüentemente, o nosso processo de repasse acontece simultâneo ao nosso processo de vendas, o que reduz de maneira substancial o risco de eventual distrato dessas vendas e conseqüentemente de algum impacto no nosso Caixa.

No slide 10, apresentamos as Despesas gerais e administrativas e comerciais. Na comparação entre o 1T21 e o 1T20, essas despesas gerais e administrativas aumentaram 59%. Esse aumento decorreu principalmente do maior volume de despesas com assessorias financeiras e jurídicas, decorrentes da aprovação do nosso plano, aditivo ao nosso plano de recuperação judicial, que aconteceu no final do último trimestre do ano de 2020. Porém, nos próximos trimestres, devemos manter uma tendência de redução desse G&A.

No 1T21, as nossas despesas comerciais somaram R\$ 6 milhões, 59% abaixo do 4T20. Relembrando, no 1T20, o saldo de despesas comerciais foi negativo em R\$14 milhões em função da reversão da provisão para pagamento de IPTU e condomínio de unidades prontas, o que não aconteceu neste trimestre.

As despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, o nosso SG&A somaram R\$31,7 milhões no 1T21, 8% abaixo do 4T20, o que mostra essa tendência de queda para os próximos trimestres.

Falando sobre os estoques da Companhia no slide 11, ao final do 1T20, o estoque a valor de mercado totalizou R\$1.886 bilhões, 3% abaixo do 4T20. Em número de unidades, esse estoque representa hoje 3.979 unidades.

Ao final do 1T21, o estado de São Paulo concentrava 38% desse estoque, excluído nessa conta os produtos comerciais. Do total do estoque residencial disponível, 41% estão concentrados em produtos com faixa de venda acima de 60%, ou seja, o nosso estoque demonstra uma boa liquidez.

Falando sobre o estoque pronto, que é de R\$446 milhões dos R\$1.886 bilhões, R\$446 milhões são de unidades prontas, e podemos destacar as seguintes características:

-76% estão localizados entre São Paulo e Rio.

-66% em projetos com vendas acima de 60%



-53% de concentrado produtos residenciais.

Só para ter uma ideia do impacto da venda do Meridiano na nossa base de estoque, ela representou uma redução de R\$105 milhões do nosso estoque.

No slide 12, apresentamos a dívida extraconcursal bruta da companhia. Houve um aumento de R\$77 milhões, 3% durante esse período do 1T21, basicamente devido à juros e correção monetária incorridos no período.

Considerando um aumento de R\$11 milhões nas nossas disponibilidades, a dívida líquida aumentou R\$66 milhões, 2% na comparação entre o 4T20 e o 1T21. Na comparação entre o 1T21 e o 1T20, a dívida líquida foi reduzida em 7%.

Para concluir, no slide 14, apresentamos a demonstração dos resultados e falamos um pouco sobre as principais variações do 1T21. A Companhia registrou um lucro bruto de R\$12 milhões no 1T21 e uma margem bruta de R\$13 milhões.

O resultado positivo no 1T21 refletiu o aumento da receita líquida, decorrente principalmente da venda de terreno e o projeto nesse período e o impacto da alta dos índices, que são utilizados para correção monetária dos clientes. Destaco também uma diminuição de 8% no prejuízo líquido, na comparação entre o 1T21 e o 1T20.

Finalizando, eu queria comentar um pouquinho sobre as nossas metas para o ano de 2021. Pelo segundo ano consecutivo, porém dessa vez conseguimos iniciar esse processo bem no início do ano, mais precisamente no final do ano passado, que foi o estabelecimento das metas para todo o nosso time. Isso nos permite acompanhar desvio, identificar causas, traçar um plano de ação para corrigir esses desvios de maneira mais assertiva e no tempo correto.

Esse trabalho foi iniciado no final de 2020, como eu já falei, e teve a participação de todo o corpo diretivo da Companhia e também de todos os gestores. Neste trabalho, nós elaboramos um planejamento de longo prazo, e com base nesse planejamento de longo prazo, definimos as metas para o ano de 2021, que depois foi submetido e aprovado pelo nosso Conselho de Administração.

Neste ano, além das principais metas que tivemos em 2020, que eram o caixa, a retomada das obras, o lançamento e as vendas, nós incluímos também uma meta que volta a ser bastante importante para a Companhia, que é o cliente.

A nossa estratégia do ano de 2021 vai passar também pela agenda de clientes, a preocupação no atendimento da nossa base de clientes e também dos clientes que vão continuar entrando na nossa base ao longo do ano em função da venda dos estoques performados e também do nosso futuro lançamento. Esses temas serão foco no ano de 2021, pois entendemos que eles são base para o processo de retomada.

Outro ponto importante, é bastante gratificante poder compartilhar isso, conseguimos, através desse programa de estabelecimento de metas, lembrando que esse é o segundo ano que fizemos isso, pudemos criar para esse ano, um programa de participação de resultados para 100% dos colaboradores da empresa.

É um fato que há algum tempo já não tínhamos na Companhia, em função do período que passamos, mas dado o momento de retomada, entendemos que é coerente e uma



maneira de estimular e retribuir o comprometimento e a dedicação de todo o time.

Além disso, seguimos executando o nosso planejamento para a recuperação e a retomada da Companhia, implementando e aprimorando o nosso projeto de jornada digital, que começou no ano passado, reforçando a nossa equipe em posições estratégicas e trabalhando com muito foco no nosso próximo lançamento, que vai acontecer agora no segundo semestre.

Estamos focando muito também em um trabalho de restabelecimento da cultura e dos valores do nosso time. Estamos trabalhando na fase final para o lançamento da nossa empresa de prestação de serviços. Espero e acredito que na nossa próxima conversa, do próximo trimestre, poderemos compartilhar alguns fatos novos sobre esse tema.

Estamos cautelosos em relação ao avanço da COVID-19 e os possíveis impactos que essa pandemia traz no nosso setor e também na economia do país como um todo. Porém, até o momento, estamos bastante confiantes de que adotamos a estratégia correta.

Continuamos monitorando os eventuais impactos que podem surgir, mas estamos confiantes no nosso processo de retomada e ele deve acontecer de maneira mais importante agora nesse ano de 2021.

Com isso eu encerro por aqui essa apresentação e abro para perguntas daqueles que tiverem interesse em fazê-las. Obrigado.

Sergey Rurik , Goldman Sachs.:

Bom dia. Parabéns para a administração pelos resultados que têm consistentemente mostrado melhoras. Minha pergunta é sobre o plano de recuperação: qual expectativa para a Companhia sair da recuperação?

Segunda pergunta: o que falta para cumprir 100% das obrigações do plano?

Augusto Reis:

Bom dia, Sergey, obrigado pela pergunta. Agradeço o reconhecimento do trabalho que vem sendo feito.

Bom, tínhamos dois grandes passos importantes a dar ainda no processo de recuperação, que aconteceram agora recentemente. Um deles na Assembleia, onde aprovou o aditivo ao plano. E o passo seguinte foi esse processo de aumento de capital, que está sendo concluído agora.

Imaginamos a previsão de que até o meio do próximo mês de junho estejamos com esse processo concluído. É óbvio que nosso plano de recuperação judicial não se encerra, ele continua, tem obrigações que vão sendo cumpridas até o final do pagamento dos credores, em todas as opções que fizeram e prazos de recebimento. Porém, isso não impede que o nosso processo de recuperação judicial seja encerrado.

Então, como eu já falei em outras conversas com vocês, temos a expectativa de que isso aconteça em breve, esse ano ainda com certeza, mas é difícil passar algum tipo de previsão mais assertiva, até porque isso é uma decisão que não depende da



Companhia, é muito mais uma decisão do juízo da recuperação. Mas a nossa expectativa é de que isso aconteça em breve, até mesmo pelo fato de já terem sido dados esses dois últimos passos importantes.

Bom, eu acho que eu já respondi a segunda parte da pergunta também, que eram as principais obrigações. Basicamente é a continuidade de pagamento, de acordo com as opções que cada um deles fizeram. Ou seja, se sairmos da recuperação, o processo não acaba, as obrigações continuam ainda válidas e a Companhia está trabalhando para cumprir com todas elas.

Daniel Santos, Investing.com:

Bom dia a todos. Parabéns pela apresentação, muito informativa e fácil de entender. Gostaria de saber se a PDG acha que pode haver alguma mudança no planejamento com a entrada de um controlador? Como a administração enxerga essa mudança, boa ou ruim para o futuro da empresa?

Augusto Reis:

Bom dia, Daniel. Obrigado pela pergunta. Bom, isso foi fato divulgado, como um fato relevante, tão logo recebemos a notificação. A informação que eu tenho é de que não há nenhum interesse por parte do fundo de fazer alguma mudança estratégica no curto prazo. Essa é a informação que eu tenho e que posso passar.

Com relação a como encaramos, se é bom ou ruim, eu entendo como extremamente positiva para a Companhia. Acho que é uma demonstração de credibilidade no trabalho que vem sendo feito e principalmente no processo de retomada da Companhia. O nosso entendimento aqui de todo o time da Companhia é que sim, é um movimento importante e positivo para esse processo de retomada da empresa. Obrigado pela pergunta.

Suelen Gomes, Gomes Participações:

Bom dia. Parabéns pelos resultados. Augusto, você espera que a dívida líquida continue a cair ao longo dos próximos trimestres? Obrigada.

Augusto Reis:

Oi, Suelen. Obrigado pela pergunta. Sim, acreditamos que sim. O próprio movimento de capitalização de créditos é importante, vai trazer impacto nos números do 2T21 e isso pode vir a ser eventualmente uma tendência.

E mais do que isso, a Companhia continua trabalhando para continuar fazendo os pagamentos ou seja, cumprido exatamente com o previsto no plano, então a nossa expectativa é de que sim, haja uma redução contínua desse endividamento, que é fundamental para o nosso processo de retomada. As expectativas são positivas nesse sentido.

Andreia Martins, Blue Angel Asset Management:

Bom dia e obrigado pela apresentação. Qual o planejamento para a PDG voltar a lançar? Obrigada.

Augusto Reis:

Oi, Andreia, bom dia. Viemos falando nas últimas conversas com o mercado, pois tínhamos expectativa de retomar os nossos lançamentos no ano passado. Em função da pandemia, nós postergamos isso para este ano. O nosso planejamento continua firme, o time focado, está evoluindo de maneira bastante positiva e a nossa expectativa é que retomemos e façamos o nosso primeiro lançamento no segundo semestre deste ano.

Rubens Garcia, G&G investimentos:

Bom dia, Augusto, e demais participantes. Qual a expectativa de vocês em relação aos recentes aumentos de preços e a inflação no setor de construção? Isso pode atrapalhar os lançamentos da PDG?

Augusto Reis:

Oi, Rubens, bom dia. Excelente pergunta. Bom, isso é um fato que traz preocupação para todo o mercado em geral. Óbvio que a linha de custo de obra é o maior representativo da nossa linha de custos, na composição de custos de qualquer empreendimento imobiliário, então toda vez que se tem aumentos de custo, e nos últimos meses isso tem sido muito representativo, preocupa. Isso aperta as margens e traz risco.

É óbvio que no nosso momento, no momento atual, olhando para a nossa operação, como estamos muito focados em estoque já performado, ou seja, a nossa atividade operacional em obra hoje não está acontecendo, isso não tem trazido impactos para os nossos resultados. Porém, quando olhamos para a frente, preocupa.

Eu acho que tem dois lados, é óbvio que um aumento do custo de obra traz uma pressão de preço. Por um lado, eu acho que o mercado ainda tem espaço para absorver isso de alguma forma, até porque o cenário do mercado imobiliário ainda é positivo, com taxa de juros ainda a níveis muito baixos, mesmo com uma sinalização de subida, ainda em níveis baixos, então entendemos que o mercado ainda pode absorver eventuais aumentos para compensar esse aumento de custo.

Mas, obviamente, sabemos que o nosso mercado é muito sensível a preço, então isso traz muita preocupação. Por enquanto, não visualizamos nenhum risco em função específico disso, o time está muito mais focado trabalhando firme no orçamento do nosso lançamento, para poder estar com isso em linha e não ter nenhum tipo de desvio futuro.

Ou seja, felizmente estamos acompanhando esses preços antes de ter colocado o produto no mercado, o que nos dá a possibilidade de fazer algum ajuste, se necessário for. Então, é um ponto que preocupa sim, mas não imaginamos que isso trará impactos e que colocará em risco o nosso lançamento, pelo menos no curto prazo.

Antônio Carlos, Franco Asset:

Oi, Augusto, parabéns pelos resultados nestes anos desafiadores. Com a volta dos lançamentos, quais os mercados e produtos que a PDG pretende atuar? Muito obrigado



e um abraço.

Augusto Reis:

Oi, Antônio Carlos, obrigado e bom dia. Obrigado pela pergunta. Bom, o nosso foco será a região da grande São Paulo. Entendemos que o risco de dispersão geográfica é um risco que não queremos voltar a correr, pelo menos no curto prazo, então o nosso foco de atuação será na grande São Paulo e preferencialmente no segmento residencial e com foco em produtos de segmento de média renda para média alta renda. A nossa estratégia de retomada passa por ele, então será concentrada nesse tipo de produto.

Eduardo Rodrigues, da Warm Capital.

Bom dia, qual é a expectativa de vocês em relação às margens dos produtos? Muito obrigado.

Augusto Reis:

Oi, Eduardo. Bom, ainda não temos uma margem alvo. Eu acho que a nossa estratégia... é óbvio que o produto tem que ser rentável, vamos buscar trabalhar com as margens de mercado, ou seja, sabemos que o mercado imobiliário não tem muita mágica, não tem muita ginástica, ou seja, estamos sempre limitados ao preço de venda, quem manda o preço é o mercado e não a Companhia, e sempre também embasado no custo de obra, que também não tem muito muito milagre para ser feito.

Então, o nosso objetivo é atuar com as margens de mercado, ou seja, nada fora da realidade. É óbvio que isso depende muito também da estrutura de capital que conseguirmos viabilizar em cada projeto cada empreendimento, mas dentro de uma realidade de mercado de produtos lançados, dentro de um momento sem estresse, onde os preços estão adequados, os custos também, ou seja, atuar dentro de imagens de mercado.

Saúl Miller, Wells Fargo BR:

Parabéns pela apresentação Augusto. A PDG conseguiu resolver mais um projeto que estava com obra parada. Como está o planejamento para resolver as demais? Obrigado.

Augusto Reis:

Obrigado Saúl, pela pergunta. Esse é um ponto fundamental na nossa estratégia de retomada, principalmente. É o foco da Companhia desde o início da entrada em RJ e isso nunca deixou de ser. É óbvio que cada projeto tem uma particularidade, ou seja, não é uma estratégia única para todos. Cada um é tratado de uma maneira individual, cada um tem a sua solução possível e todas elas são diferentes.

Então a nossa estratégia tem sido conversar de maneira individual sobre cada um dos projetos, com vários perfis de investidores diferentes ou buscando soluções financeiras para viabilizar a retomada por parte da própria companhia mesmo. Não existe uma estratégia única, a estratégia é resolver. O foco do nosso time está muito voltado para isso e vai continuar assim até que consigamos dar solução para todos os projetos e cada um deles. Muito provavelmente vai ter uma solução diferente, seja a retomada, seja a venda do projeto, mas cada um vai ter provavelmente um caminho diferente do



outro.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao senhor Augusto Reis para as considerações finais.

Augusto Reis:

Senhores, gostaria de agradecer mais uma vez a participação de todos e de todas as perguntas. É importante para nós poder compartilhar todo o esforço que o time vem fazendo. É um momento difícil que o país e o mundo passam, mas continuamos confiantes.

O ano de 2020 foi prova de que nós acertamos na estratégia, ou seja, esse ano, com o passo que demos no ano passado, acreditamos que devemos replicar a mesma estratégia, com foco no caixa, avaliando a variação dos nossos principais indicadores, venda e qualquer movimento no sentido de percepção de risco maior, atuar para conter e para segurar o caixa.

Isso continuará sendo e é o nosso dia a dia aqui. Foi assertivo e eu tenho certeza de que será no ano de 2021, que é um ano importante, de retomada, estamos confiantes no nosso orçamento. Espero poder estar de volta no segundo trimestre trazendo boas notícias e falando um pouco mais de números positivos para vocês.

Fiquem bem, desejo que todos se cuidem e que logo acabe essa pandemia e todos possamos estar juntos novamente. Obrigado a todos e até o próximo *call* com vocês.

“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”