

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG referente aos resultados do 1T18. Está presente conosco o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações 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 só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo *webcast*, sua pergunta deverá ser enviada 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.pdg.com.br/ri. Neste endereço é encontrada a respectiva apresentação para download, na plataforma do *webcast*.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas de negócios da PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Elas envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da PDG e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Vladimir, pode prosseguir.

Vladimir Ranevsky:

Obrigado. Bom dia a todos. Obrigado pela participação nesta teleconferência na qual vamos discutir ou pelo menos apresentar os resultados do 1T18.

O 1T marca uma fase importante inicial de implementação do plano de recuperação da PDG. Esse primeiro ano do plano de recuperação é um dos mais importantes para a Companhia porque prevê, a partir deste 2S, o pagamento de parte dos valores acordados no plano de recuperação.

Recebemos também a conclusão sobre o estudo de mercado que encomendamos e que nos ajudará a definir o perfil de clientes e empreendimentos e localização que pretendemos lançar em um futuro próximo, cumprindo assim com nosso compromisso de retomarmos por completo as atividades de incorporação da PDG.

Embora o plano de recuperação abranja boa parte dos passivos, nós seguimos em negociações contínuas com os bancos, no sentido de retomarmos e finalizarmos os empreendimentos inacabados, cumprindo o compromisso que assumimos junto aos nossos clientes e também agregando mais valor aos ativos da Companhia.

Iniciaremos nossa agenda de hoje com um sumário dos destaques operacionais, e depois passarei para vocês uma atualização sobre o processo de recuperação judicial da Companhia e seus impactos; por fim, pelos principais resultados operacionais e financeiros da PDG.

Indo para o slide quatro, apresentamos os principais fatos ocorridos neste trimestre.

As despesas gerais e administrativas registraram uma queda de 66% na comparação entre o 1T17 e o 1T18. As receitas financeiras apresentaram uma melhora significativa, totalizando R\$29,6 milhões no 1T18, frente a um resultado negativo de R\$1,7 milhão registrado no 1T17. As despesas financeiras foram reduzidas em 27%, passando de R\$173 milhões no 1T17 para R\$126 milhões no 1T18. E o prejuízo teve um recuo de 6%, passando de R\$276 milhões no 1T17 para R\$260 milhões no 1T18.

Dando seguimento, passamos para o slide seis, no qual mostramos o status da recuperação judicial. Como eu disse, estamos implementando agora as ações que correspondem ao plano de recuperação judicial.

Teremos um aumento de capital referente à conversão de dívida em *equity* prevista no plano no valor de R\$74,2 milhões, que está em fase final de implementação, porém ainda não foi registrado nos resultados da PDG porque isso ocorrerá no próximo trimestre.

O prazo para o exercício do direito de preferência dos acionistas no aumento de capital foi encerrado no dia 30 de abril, após os 45 dias concedidos pela Companhia.

Gostaria de salientar que, durante o período de preferência dos acionistas no processo de aumento de capital, houve uma parcela dos investidores que exerceu seu direito de preferência e subscreveu as ações, evitando sua diluição, e demonstrando também a confiança no processo de recuperação da Companhia, o que nos deixou bastante felizes.

A homologação deste aumento deverá ocorrer entre o final de maio e o início de junho, ocasião em que faremos as devidas comunicações ao mercado. A partir do mês de junho, iniciaremos os pagamentos para as classes 1, 3 e 4, no valor total de aproximadamente R\$100 milhões até o final do ano. Os pagamentos serão realizados em seis parcelas a partir de junho.

Ressalto que os pagamentos que serão realizados para as classes 3 e 4 são apenas para os credores que validamente elegeram a opção A. Lembrando que a opção A é o pagamento em dinheiro, até o limite de R\$35.000 para a classe 3 e R\$25.000 para a classe 4.

Passando para o slide sete, no qual falamos sobre a movimentação da dívida concursal da PDG. No gráfico, é possível observar que a dívida ajustada a valor justo, que ao final do 4T17 era de R\$838 milhões, encerrou o 1T18 com R\$859 milhões, um aumento de R\$21 milhões, ou 2,5%, em decorrência da correção monetária do período. Essa dívida continua sendo atualizada ao longo do tempo, até que ocorra sua total amortização.

Sobre os resultados financeiros operacionais, no slide nove, mostramos o desempenho de vendas no período. Neste 1T, as vendas brutas somaram R\$49

milhões, 40% abaixo do 1T17 e 48% abaixo do valor registrado no 4T17. Essa queda decorreu da decisão tomada pela Companhia, por diversos motivos, de priorizar a venda de unidades livres de ônus e, portanto, geradoras de caixa imediato, além de priorizar também a venda de unidades cujos recursos pudessem ser usados para pagar as despesas das próprias SPEs.

Desde o início do 2T18, retomamos também as vendas de parte das unidades oneradas. Dessa forma, será possível observar uma melhora no volume de vendas brutas no próximo trimestre.

Durante o 1T18, o valor de distratos foi de R\$52 milhões, 63% menor do que o registrado no 1T17 e 271% acima do montante observado no 4T17. Ao longo do ano de 2018, manteremos a estratégia de priorizar a realização dos distratos das unidades com boa liquidez e livre de ônus, sendo, portanto, geradoras de caixa imediato no momento da revenda. Decorrente do aumento do volume distratado durante o 1T18, as vendas líquidas no período foram negativas em R\$3 milhões.

Passando para o slide dez, nós mostramos a evolução das despesas gerais e administrativas, assim como a evolução no quadro de colaboradores da Companhia. As despesas gerais e administrativas sofreram uma expressiva redução de 66% em relação ao 1T17, o que está em linha com o objetivo da Companhia de readequar constantemente sua estrutura e aumentar a eficiência da operação.

Entre o 1T17 e o 1T18, houve redução de 57% no *headcount*. Assim, estamos encerrando o 1T com 261 colaboradores. Cabe destacar ainda que as despesas comerciais aumentaram 16% na comparação entre o 1T17 e o 1T18. Esse aumento se deu em função do reconhecimento das despesas de comissões de vendas referentes aos distratos ocorridos no final do 1T18.

Com relação ao estoque da Companhia, no slide 11, nós encerramos o 1T18 com estoque total no valor de R\$2,1 bilhões. Desse total, 60% são produtos residenciais, excluindo os produtos Minha Casa Minha Vida, os loteamentos e os produtos comerciais.

Além disso, 40% desse estoque já está performado, sendo, portanto, gerador de caixa imediato. Desse estoque, 62% está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro. Também em relação ao estoque performado, 92% está concentrado em projetos com faixas de vendas acima de 60%. Ou seja, o estoque performado tem boa qualidade de venda, são estoques de boa venda.

No slide 12, encontramos o resultado financeiro da Companhia, no qual é possível notar uma melhora significativa das receitas financeiras durante o 1T18, que totalizaram quase R\$30 milhões, frente a um resultado negativo de R\$1,7 milhão no 1T17. Essa melhora ocorreu em função do aumento na correção monetária dos valores a receber referentes às unidades prontas.

Outro ponto que eu gostaria de destacar é o recuo de 27% nas despesas financeiras, que passaram de R\$173 milhões, no 1T17, para R\$126 milhões, no 1T18. Esse recuo se deve à redução no montante das dívidas e redução das taxas, ambas reestruturadas conforme previsto no plano de recuperação da Companhia. Dessa forma, o impacto do resultado financeiro no resultado da Companhia foi reduzido em R\$78,6 milhões.

Sobre as dívidas extraconcursais, falamos no slide 13, que são aquelas que não estão sujeitas ao plano de recuperação judicial. Ao final do 1T18, nossa dívida bruta totalizou R\$2,8 bilhões, com um aumento de 3% em relação ao valor registrado no final do 4T17, que era de R\$2,7 bilhões. Esse aumento é fruto dos juros incorporados ao longo do 1T, que foi de R\$106 milhões. Nesse mesmo período, realizamos amortizações da ordem de R\$25 milhões.

Novamente, gostaria de destacar que, praticamente, a totalidade dessas dívidas extraconcursais está lastreada por garantias, seja por meio de alienação fiduciária, cessão de direitos creditórios, hipoteca ou equipamentos, conforme é possível observar no quadro à direita do slide.

No slide 14, falamos sobre a demonstração dos resultados, na qual as principais variações são: a piora na linha de vendas imobiliárias, em função dos motivos que eu já mencionei anteriormente no slide nove; a redução de 66% nas despesas gerais e administrativas, também falado no slide dez; e o aumento de R\$35 milhões na linha de depreciação e amortização, que se deu em função da baixa de imobilizado e intangível e ajuste de depreciação de vida útil de software.

As outras despesas operacionais registraram um aumento de R\$60 milhões, principalmente em função da realização de *impairment* dos estoques no valor de R\$37 milhões e aumento das contingências no valor de R\$23 milhões. Eu também já comentei a melhora no resultado financeiro no slide 12.

E por fim, considerando todos os impactos mencionados acima, a PDG conseguiu reduzir em 6% o prejuízo líquido registrado no 1T17, passando de R\$271,8 milhões para R\$262,7 milhões neste 1T.

Eu encerro a apresentação da PDG e abro para as suas perguntas.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia. Vocês podem comentar um pouco sobre as vendas no 2T? Vocês comentaram no release que vocês começaram a venda também de unidades que têm algum tipo de oneração. Gostaria de entender se, de fato, existe uma melhora significativa na venda bruta agora que há um pouco mais de flexibilidade nas vendas.

E também comentar sobre o outlook para a geração de caixa. Como vocês estão vendo? Se com essa velocidade de venda de repente um pouco maior, vocês deveriam acelerar a geração de caixa, ou não? Obrigado.

Vladimir Ranevsky:

Bom dia, Marcelo. Como eu mencionei, nós conseguimos agora incluir todo o nosso estoque para venda. Isso vai trazer, evidentemente, uma maior oferta de ativos da PDG e a nossa expectativa é que essas vendas efetivamente ocorram.

Como eu mencionei, é importante atacarmos essa frente agora, em função dos compromissos financeiros que temos até o final do ano de cumprir com o plano de recuperação judicial, e o fato de termos acesso a todo o estoque da PDG é um fato bastante positivo.

Nós, da PDG pelo menos, e trocando ideias com alguns colegas de mercado, não estamos vendo um mercado espetacular, mas pelo menos em São Paulo estamos vendo que está havendo uma pequena retomada da compra de imóveis.

O desemprego continua muito alto, acho muito pouco provável que tenhamos algum tipo de *boom* neste ano, mas estamos bastante otimistas com relação aos imóveis, porque são imóveis que têm um bom apelo de faixa de mercado para venda, e também, como eu disse, aumentamos bastante a nossa oferta.

Marcelo Motta:

Perfeito. Fazendo um *follow-up*, nós podemos esperar no começo do ano que a margem bruta possa melhorar? Essa melhora marginal levanta desconto um pouco menor, ou ainda é cedo para pensar nessa frente?

Vladimir Ranevsky:

A nossa expectativa é de, pelo menos, manter a margem que temos hoje. Como o mercado, como eu falei, não está tendo uma reação extremamente positiva, nós esperamos pelo menos manter essas margens e, na medida do possível, ir corrigindo os preços, pelo menos de acordo com a variação que temos dos custos inerentes à valorização dos imóveis no mercado.

Marcelo Motta:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Vladimir Ranevsky para as considerações finais.

Vladimir Ranevsky:

Para encerrar, eu gostaria de fazer um *disclaimer*. Acho que avançamos bastante em todas as frentes da PDG. Nós estamos cumprindo com as nossas obrigações e o que foi definido no plano de recuperação em 2018. Uma vez que consigamos cumprir este ano, um ano muito importante no qual vamos pagar a maioria dos valores que estão previstos para este ano, as próximas dívidas da PDG vencerão daqui a 20 anos.

Assim, eu entendo que nós estamos em um caminho bastante positivo de recuperação, e também, em paralelo à implantação do plano, estamos trabalhando no sentido de captar novos recursos para a Companhia, para investir na retomada do negócio.

Nós temos mantido, em função disso, diversos contatos com fundos e investidores que têm demonstrado interesse nas oportunidades que existem dentro da PDG. Eu acho importante passar essa mensagem para vocês porque, de fato, nós estamos vendo as perspectivas da Empresa crescendo de uma forma bastante positiva.

Obrigado a todos pela participação e até a próxima.



Operadora:

A teleconferência dos resultados do 1T18 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas e tenham uma boa tarde.

“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”.