

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 1T19. Está presente hoje conosco o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com investidores.

Informamos que a apresentação é gravada, e que 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.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 esta 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, que iniciará a apresentação. Por favor, pode prosseguir.

Vladimir Ranevsky:

Bom dia a todos. Bem-vindos à teleconferência dos resultados da PDG referentes ao 1T19. Vamos iniciar nossa agenda através do slide quatro, onde temos o sumário executivo e apresentamos os principais acontecimentos desse 1T.

Até o momento, já foram pagos R\$256 milhões aos credores, e com a continuidade das ações previstas no plano de recuperação judicial, esse valor deve aumentar ao longo deste ano.

Por mais um trimestre, conseguimos reduzir o prejuízo da Companhia, saindo de um prejuízo de R\$260 milhões no 1T18 para R\$240 milhões no 1T19, ou seja, uma redução de R\$20 milhões.

Registramos um aumento de 73% nas vendas brutas na comparação trimestral, que totalizaram R\$86 milhões no 1T19. Os distratos foram reduzidos em 44%, passando de R\$52 milhões no 1T18 para R\$29 milhões no 1T19.

As vendas líquidas melhoraram significativamente na comparação trimestral, atingindo R\$57 milhões no 1T19, frente a uma venda líquida negativa de R\$3 milhões no 1T18.

E no 1T19, o número de unidades repassadas aumentou 50% em relação ao trimestre do ano passado. Em VGV, esse aumento foi de 8%.

Em março, entregamos mais um projeto, o loteamento Mais Viver Campinas. Este loteamento possui 444 lotes, com VGV de R\$63 milhões, e está 97% vendido.

Passando para o próximo item da nossa agenda, no slide seis, vemos a estrutura da dívida concursal da PDG. A dívida concursal da Companhia registrou um aumento de R\$15 milhões em decorrência dos juros e correção monetário no valor de R\$21 milhões, enquanto as dações em pagamento somaram R\$6 milhões.

Conforme já mencionei, as dações continuarão ocorrendo ao longo do ano, contribuindo para a continuidade das amortizações dos créditos concursais. Com isso, até o final do 1T, considerando o aumento de capital, pagamentos aos credores das classes 1, 2 e 4, e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$256 milhões da dívida concursal.

Passando agora para os resultados operacionais e financeiros, no slide oito, demonstramos o resultado das vendas da Companhia. As vendas brutas do período somaram R\$86 milhões, ou 76% acima do valor registrado no 1T18. Do total vendido, R\$12 milhões referem-se às vendas de unidades desoneradas, ou seja, unidades que geram caixa livre para a Companhia.

Ao longo do trimestre, foram distratadas unidades equivalentes a um VGV de R\$29 milhões, valor 44% abaixo do registrado no 1T18.

Considerando a melhora nas vendas brutas e a redução no volume de distratos, as vendas líquidas registraram uma boa performance, atingindo R\$57 milhões no 1T19, enquanto as vendas líquidas no 1T18 foram de -R\$3 milhões, em função do menor volume de vendas brutas e maior volume de distratos.

Seguimos com a estratégia de priorizar a realização dos distratos de unidades com melhor liquidez e livres de ônus, uma vez que essas unidades são geradoras de caixa imediato no momento da revenda.

No slide nove, apresentamos as despesas gerais e administrativas. A redução dos custos e a readequação da estrutura continuam entre as nossas prioridades, buscando melhorar os processos e aumentar a eficiência de operação da Companhia.

Na comparação entre o 1T19 e o 1T18, o G&A registrou um aumento de 17%. Este aumento é explicado pelo incremento na rubrica de despesas com prestação de serviços, e também pela menor recuperação de créditos tributários neste trimestre.

O aumento dos gastos com prestação de serviço está relacionado ao pagamento dos assessores da Companhia e demais estruturas de apoio necessárias para o cumprimento do plano de recuperação.

Mesmo diante da ligeira alta registrada no período, as despesas gerais e administrativas devem continuar em sua tendência de redução, conforme observado nos últimos trimestres.

Se, por um lado, o G&A aumentou, ainda que pontualmente, as despesas comerciais foram reduzidas em 52% na comparação entre o 1T19 e o 1T18. No agregado, ou

seja, despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, houve uma redução de 8% na comparação entre o 1T18 e o 1T19.

Passando para o slide dez, vamos abordar agora a questão do estoque da Companhia, que ao final do 1T19 totalizou R\$1,8 bilhão a valor de mercado. O número de unidades totais em estoque passou de 4.853 no 4T18 para 4.570 no 1T19, uma diminuição de 6%. Em relação ao 1T18, houve uma diminuição de 16% no número de unidades em estoque.

Ao final do 1T19, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentraram 60% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 47% estão concentrados em projetos com faixa de venda acima de 60%, portanto, com boa liquidez.

Atualmente, o estoque da Companhia apresenta as seguintes características: 37% do estoque total, incluindo o produto comercial, estão concentrados em projetos com faixa de vendas acima de 60%; 55% do estoque total estão concentrados em produtos residenciais, excluindo Minha Casa Minha Vida, loteamento e comercial.

Do total do estoque concluído, R\$523,8 milhões, 73% estão localizados em São Paulo e Rio de Janeiro, e 97% concentrados em projetos com faixa de vendas entre 61% e 99%.

A dívida extra concursal da Companhia, que está no slide 11, aumentou em R\$43 milhões, acréscimo de 2% entre 4T18 e 1T19, o que é reflexo de juros e correção monetária de R\$119 milhões.

As disponibilidades se mantiveram estáveis, em R\$138 milhões, entre o 4T18 e o 1T19. As dívidas do Sistema Financeiro de Habitação foram reduzidas em R\$7 milhões, ou 1%. E, ainda durante o 1T19, realizamos amortizações de dações em pagamento no valor de R\$76 milhões.

Para concluir, no slide 12, apresentamos a demonstração dos resultados, cujos destaques ficaram por conta das vendas imobiliárias, que somaram R\$142 milhões no 1T, do aumento de 97% da receita operacional líquida, além da queda de 8% no SG&A e da redução de 8% no prejuízo líquido.

Em função do grande volume de baixas de imobilizado ocorridas durante o 1T18, a linha de depreciação e amortização também impactou positivamente o resultado do 1T19.

Antes de encerrar, eu gostaria de enfatizar que, após revisarmos todos os processos, controles e estruturas da Companhia, estamos finalizando o planejamento estratégico do curto e médio prazo, planejamento este que iniciamos ao final de 2018.

Neste trabalho, além de planejarmos o retorno dos lançamentos, identificamos novas oportunidades, que permitirão à PDG diversificar seus produtos e serviços com o objetivo de gerar receitas recorrentes para fortalecer as receitas da Companhia. Em breve, teremos mais informações detalhadas a respeito.

Com isso, encerro aqui minha apresentação, e agora abro para perguntas.



Operadora:

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

Vladimir Ranevsky:

Obrigado a todos pela participação na teleconferência. Caso vocês tenham dúvidas, por favor, contatem nossa área de Relações com Investidores, que está sempre à disposição.

Tenham todos um bom dia, e um bom final de semana.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T19 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

“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”