

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG referente aos resultados do 4T16. Estão presentes conosco: o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores; e a Sra. Natalia Pires, Diretora Vice-Presidente Jurídica.

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](mailto:ri@pdg.com.br).

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet, no endereço [www.pdg.com.br/ri](http://www.pdg.com.br/ri), e na plataforma Engage-X. 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, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Vladimir, pode prosseguir.

**Vladimir Ranevsky:**

Obrigado. Bom dia a todos. Eu pediria que fôssemos diretamente para o slide número quatro, onde começaremos falando sobre a recuperação judicial. Apresentamos neste slide um resumo dos principais eventos que levaram a Empresa a entrar com pedido de recuperação judicial.

Apesar de todos os esforços que fizemos durante o ano para dar continuidade ao plano de recuperação iniciado em 2016, houve uma piora na situação da economia do País, e do setor especialmente, em adição às dificuldades financeiras e operacionais que já existiam na Empresa.

Isso exerceu grande impacto na Companhia. Tivemos fatores como aumento da inflação, aumento da taxa de juros, de desemprego, queda na renda dos consumidores, redução do funding para financiamento imobiliário, com as consequentes restrições de crédito, tanto para o consumidor quanto para a construção, além da deterioração da confiança do consumidor, o que impactou

diretamente no nosso custo, da dívida da Empresa, demanda por imóveis, do aumento dos distratos. Esses foram os grandes ofensores.

Frente à fraca e ao aumento dos distratos, a Empresa passou a enfrentar uma restrição ainda maior de caixa, que comprometeu o pagamento de fornecedores, de condomínio e IPTU.

Essa restrição de caixa, que foi aliada à dificuldade na liberação e contratação do financiamento à produção, comprometeu a nossa gestão e a continuidade de alguns dos nossos empreendimentos, o que culminou na interrupção de algumas obras em andamento.

Diante desse cenário, e apesar de todos os esforços e dos avanços que alcançamos, nós decidimos, em conjunto com nossos assessores, que a melhor solução, a mais sustentável para a crise pela qual passa o Grupo PDG era o ajuizamento da recuperação judicial.

Essa medida permitirá à Companhia continuar avançando de forma organizada e com prazos e procedimentos definidos, com a coordenação de todos os envolvidos no processo de otimização. Possibilitará a manutenção da normalidade operacional das atividades, e também a preservação do valor e, principalmente, do caixa da Companhia.

Passando para o slide cinco, nós ajuizamos o pedido de recuperação no dia 22 de fevereiro, e obtivemos o deferimento do pedido em 02 de março. A partir dessa data, temos 60 dias para apresentar um plano de recuperação para os credores.

Durante 180 dias a Companhia estará protegida contra ações e execuções, o que nos permitirá ter mais foco no plano de recuperação, na sua concepção, o que é fundamental para o reequilíbrio da Empresa, e sua continuidade.

No slide sete, falamos agora sobre o demonstrativo de resultados. Nós apuramos um prejuízo de R\$2,4 bilhões no trimestre e R\$5,3 bilhões no ano.

No próximo slide, explicarei melhor os ajustes ocorridos nesse período. Nossa margem bruta fechou o ano em R\$-725 milhões, principalmente por conta das atualizações monetárias para contas a receber de unidades distratadas, no valor de R\$252 milhões, descontos concedidos no valor de R\$85 milhões e revisões no custo orçado das obras em andamento no valor de R\$141 milhões.

No slide oito, com relação aos ajustes, o principal impacto para o prejuízo do exercício está contabilizado na rubrica de outras despesas operacionais, no montante de R\$3,4 bilhões.

As principais movimentações nessa rubrica foram: R\$562 milhões de provisão para perdas em contas a receber de clientes, devido a um aumento expressivo na inadimplência dos mesmos nos clientes vencidos há mais de um ano; R\$393 milhões de baixa efetiva de contas a receber atrelada aos clientes inadimplentes há mais de um ano; R\$96 milhões de provisão para perdas em mútuos a receber de parceiros; R\$835 milhões de baixa em investimentos e contas correntes com parceiros por conta dos descruzamentos de parcerias com as SPEs, como, por exemplo, HM1, Rossi, Cyrela, entre outras; R\$171 milhões de *impairment* sobre os terrenos, *land bank* e unidades concluídas; R\$442 milhões de baixa por distratos de terrenos ou dações

para amortização da dívida; e R\$949 milhões de acréscimo na provisão para contingências, principalmente por conta dos atrasos de obra e distratos de clientes.

Passando para o slide nove, falando dos ativos, o grupo de contas a receber foi reduzido em R\$3,5 bilhões no ano de 2016, principalmente em função do recebimento de clientes, que foi no valor de R\$2,2 bilhões; aumento da provisão para crédito de liquidação duvidosa no valor de R\$562 milhões; e desconsolidação de 15 SPEs com a HM1 no valor de R\$155 milhões.

A rubrica de estoque foi reduzida em R\$1,6 bilhão em 2016, principalmente em função do *impairment* do *land bank* e unidades concluídas no valor de R\$613 milhões e apropriação de custo por venda de unidades no valor de R\$973 milhões.

A rubrica de propriedades para investimento sofreu uma redução de R\$473 milhões no ano de 2016 em função da venda e desconsolidação do investimento Real Estate Partners, que ocorreu no 2T16.

No slide dez, falando um pouco dos passivos, tivemos um aumento de R\$560 milhões no grupo de outras provisões a pagar, principalmente em função do aumento nas provisões para contingências jurídicas cíveis, tributárias e trabalhistas que ocorreram em 2016.

Passando para o slide 12, falando um pouco sobre as ações do plano de reestruturação, em maio de 2016 concluímos a venda de dois projetos, que foram o D'Oro e a Arena, pelo valor de R\$10 milhões, com redução de custo a incorrer de R\$52 milhões.

Ainda em maio, vendemos nossa participação na REP, 58%, recebendo R\$34 milhões em unidades imobiliárias em São Paulo, e reduzimos a dívida líquida em R\$214 milhões.

Em novembro, descruzamos a parceria com a HM1 em 18 SPEs, onde 15 ficaram com a HM1 e três com a PDG. Reduzimos em R\$237 milhões a dívida estendida, em R\$7 milhões custo a incorrer, e em R\$32 milhões a dívida de SFH.

Também em novembro, concluímos a venda do projeto Buona Vita Atibaia, reduzindo o custo a incorrer em R\$1,4 milhões, além da redução de R\$8,6 milhões em passivos da Companhia.

No âmbito do memorando de entendimentos, a Companhia concluiu, junto à Vinci Partners, a linha de financiamento no valor total de R\$100 milhões. As primeiras séries da 9ª e da 10ª emissão totalizaram R\$ 50 milhões, e foram integralizadas totalmente em 2016. As segundas séries foram integralizadas em 2017, também no valor total de R\$50 milhões.

Ainda em relação ao memorando de entendimentos, entre agosto de 2016 e janeiro de 2017 a Companhia recebeu aproximadamente R\$105 milhões dos seus principais credores, com a finalidade de cobrir custos relacionados ao G&A da Companhia.

No total, as vendas de ativos e descruzamento de parcerias reduziram o passivo da Companhia em mais de R\$550 milhões, além da entrada de ativos de R\$44 milhões. As operações financeiras foram responsáveis por uma entrada de caixa de R\$205 milhões.

No slide 14, ressaltamos alguns destaques do trimestre. Tivemos queda de R\$182 milhões no saldo da dívida de SFH entre o 3T16 e o 4T16, e de R\$690 milhões durante o ano de 2016.

No 4T16, a dívida líquida foi reduzida em R\$53 milhões, e no ano de 2016 a redução foi de R\$433 milhões.

A alavancagem total da Companhia, incluindo a dívida financeira líquida e o custo a incorrer no acumulado do ano, apresentou uma redução de R\$352 milhões.

As despesas gerais e administrativas continuam sendo fortemente controladas e reduzidas, resultando em queda de 25% entre o 4T15 e o 4T16, e queda de 22% em 2016, na comparação com o ano anterior. No acumulado de 2016, as despesas comerciais caíram 9% em relação ao acumulado de 2015.

Ao longo do ano de 2016, foram entregues 16 projetos, representando mais de 5.500 unidades, reduzindo ainda mais o risco financeiro e de execução da Companhia, o que foi um feito, considerando as dificuldades que tivemos durante o ano.

Concluimos, ainda no início de 2017, a integralização das segundas séries das 9ª e 10ª emissões de debêntures, como foi dito, no valor total de R\$50 milhões.

Falando sobre vendas, no slide 16, os distratos continuam sendo o principal impacto nas vendas, embora as vendas brutas permaneçam desaquecidas. Eles atingiram R\$172 milhões no 4T16, 65% abaixo do 4T15. No ano, os distratos atingiram R\$1,1 bilhão, 42% abaixo do valor registrado em 2015.

As vendas brutas somaram R\$334 milhões no 4T16, 39% abaixo do 4T15. No acumulado de 2016, as vendas brutas somaram aproximadamente R\$1,5 bilhão, com queda de 41% em relação a 2015.

As vendas líquidas atingiram R\$162 milhões no 4T16, 153% acima do 4T15, e representando uma melhora em relação ao trimestre anterior, onde as vendas líquidas foram negativas. Em 2016, as vendas líquidas somaram R\$332 milhões, 40% abaixo do ano anterior.

Slide 17, por favor, para falarmos sobre vendas à vista. Elas continuam representando um importante reforço no nosso caixa imediato, e atingimos R\$64 milhões no 4T16, o que representa cerca de 20% das vendas brutas do trimestre. No acumulado do ano, as vendas à vista somaram R\$286 milhões, o equivalente a 20% das vendas brutas do período.

No slide 18, sobre revenda de distratos, continuamos com um índice de revenda de distratos razoável. Atingimos cerca de 80% em 12 meses após o distrato. Apenas no 4T16, revendemos o equivalente a 23% dos distratos realizados durante o trimestre, queda de 4 p.p em relação aos 27% registrados no 3T16.

No ano, foram revendidos R\$293 milhões dentro dos trimestres, o que representa 26% dos distratos realizados.

Com relação ao G&A, no slide 19, tem sido um grande foco nosso o controle e redução dessas despesas, e temos reduzido significativamente e de forma recorrente

esses custos operacionais e administrativos da Companhia, com consequente ganho de produtividade, tanto administrativamente como operacionalmente. Nós reduzimos em 25% o G&A entre o 4T15 e o 4T16, e em 22% entre os anos de 2015 e 2016. Esse é um trabalho contínuo.

No 4T16, reduzimos o quadro total de colaboradores em 13%, e no ano a redução total foi de 48%.

No ano, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais registraram queda de 17%.

No slide 20, qualidade dos estoques. O estoque total ao final do ano passado, 2016, era de R\$2,3 bilhões, representando 5.400 unidades. Aproximadamente 65% dos estoques, excluindo o produto comercial, estão concentrados em projetos que apresentam boa liquidez, com faixa de venda acima de 60%, fato que pode auxiliar na aceleração das vendas da Empresa no momento em que houve melhora no cenário econômico do País e do setor.

Atualmente, 64% das unidades em estoque são produtos residenciais, excluindo MCMV, loteamento e comercial. 45% do estoque já está performado, isso é importante, é gerador de caixa imediato. Do estoque já performado, 70% estão localizados em São Paulo e Rio de Janeiro, e 88% concentrados em projetos com faixa de venda acima de 60%.

Slide 21, por favor. Variação da dívida líquida. Apesar das dificuldades de caixa que a Companhia vem enfrentando, no 4T16 a dívida líquida foi reduzida em R\$53 milhões, sendo que R\$11 milhões são referentes aos descruzamentos de parcerias com a HM1.

No acumulado do ano, a queda da dívida líquida foi de R\$208 milhões, e considerando a desconsolidação das dívidas da Real Estate Partners e o descruzamento da parceria com a HM1, a queda acumulada foi de R\$433 milhões. No total, desde 2014 a Empresa abateu R\$1,9 bilhão da dívida líquida.

No slide 22, sobre desalavancagem, continuamos trabalhando para reduzir a alavancagem da Companhia, e conseguimos diminuir essa alavancagem estendida, que é dívida líquida mais custo a incorrer, em R\$53 milhões durante o 4T16, e em R\$352 milhões em 2016. Desde 2012, a desalavancagem estendida já ultrapassa os R\$7 bilhões.

No slide 23, falamos dos projetos em andamento e custo a incorrer. No 4T, entregamos um projeto, mesmo diante da situação mais restritiva de caixa e de crédito para financiamento à produção, e em 2016 entregamos 16 projetos, sendo 13 de gestão financeira da PDG, com um total de 5.552 unidades, e aproximadamente R\$1,6 bilhão em VGV. Esse é o percentual da PDG.

Desta forma, iniciamos este ano de 2017 com apenas 27 projetos em andamento. O custo a incorrer se manteve em R\$860 milhões, o que está em linha com o 4T16.

O aumento de 10% no custo a incorrer em relação ao 4T15 decorreu principalmente, da correção do INCC e da revisão do orçamento de obras no 2S, que tiveram seu ritmo reduzido em função das restrições de caixa da Companhia. Desde o final de



2012, o custo a incorrer total registrou queda de 88%, reduzindo de forma expressiva o nosso risco de execução dos ativos da Empresa.

Ainda com relação a este número que apresentamos, de 27 projetos em andamento, temos neste grupo seis empreendimentos em andamento, 17 obras paralisadas e entregamos quatro obras, que já têm habite-se e a primeira reunião de condomínio.

Com isso, encerro nossa apresentação. Estamos disponíveis para perguntas.

**Operadora:**

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

**Vladimir Ranevsky:**

Quero agradecer a presença de todos. Novamente, nosso RI está disponível para esclarecer qualquer dúvida que vocês tenham. Obrigado, e até a próxima.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T16 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora. Tenham um bom dia.

“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.”