

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG referente aos resultados do 2T e 1S de 2015.

Estão presentes conosco o Sr. Carlos Piani, Diretor-Presidente, o Sr. Rafael Espírito Santo, Diretor-Financeiro de Relações com Investidores, e o Sr. Antônio Guedes, Diretor de Operações.

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 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 pela 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. Nesse 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 e certezas de 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. Carlos Piani, Diretor-Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Carlos Piani, pode prosseguir.

Carlos Piani:

Bom dia a todos. Primeiramente gostaria de agradecer a presença de vocês na nossa conferência dos resultados do 2T deste ano.

Nossa agenda de hoje terá quatro partes. Na primeira, falarei sobre os destaques do trimestre e sobre a mudança de gestão. Depois, Antônio Guedes, nosso Vice-Presidente de Operações, falará sobre a nossa evolução operacional do trimestre.

Na sequência, Rafael Espírito Santo, nosso Diretor-Financeiro, discorrerá sobre os resultados financeiros do período. E por fim, iremos para a sessão de perguntas e respostas. Portanto, vamos passar para a página quatro, para os destaques do 2T.

Primeiro, tivemos uma geração de caixa de R\$78 milhões, totalizando R\$488 milhões no semestre. Nesse trimestre, nossa geração de caixa foi impactada por mudanças na

política de repasse dos bancos, pagamento aos sócios minoritários e uma ação preferencial resgatada. Depois, o Rafael irá explicar em maiores detalhes essa evolução.

Segundo, concluímos como sucesso nossa operação de aumento de capital. Levantamos R\$500 milhões, com a participação de cerca de 80% da nossa base acionária.

Terceiro, continuamos nosso processo de alavancagem com a redução de 9% da nossa dívida líquida, concentrada nas amortizações das dívidas de financiamento da produção. Nosso processo de rolagem de dívidas está avançando e esperamos formalizar e concluir o processo ao longo do 3T deste ano.

Quarto, reduzimos em 52% o custo a incorrer dos projetos lançados pré-2013 em relação ao trimestre anterior. Dando continuidade ao processo de redução de risco na execução de projetos.

Por fim, concluímos o processo de orçamento base zero. Nesse projeto, simplificamos a nossa estrutura administrativa e reduzimos em aproximadamente 23% nosso quadro de pessoal em não-obra.

Tivemos nesse trimestre, o impacto dos custos de demissão e acredito que a partir do 3T, teremos o benefício desse projeto. O Guedes e o Rafael detalharão esses pontos na parte operacional e financeira.

Passando para a próxima página, comentarei sobre a mudança de gestão. Nos últimos dois meses, informamos ao mercado em momentos distintos que Marco Kheirallah, nosso Ex-Diretor-Financeiro e eu, deixaríamos a Companhia. Essas decisões foram tomadas de forma independente, mas tiveram o mesmo entendimento da situação que havia se completado um ciclo na PDG.

Chegamos à Companhia em setembro de 2012 com a missão inicial de reposicionar estrategicamente a Empresa, consolidar as suas controladas, recrutar uma nova liderança e executar um enorme número de projetos existentes, reduzir a sua alavancagem e tornar a Companhia mais eficiente para prepará-la para uma nova fase de crescimento.

Acredito que conseguimos alcançar esses objetivos. Ao longo dos quase três anos, redefinimos um novo posicionamento estratégico com a redução do número de praças, a escolha de segmentos de atuação em novos critérios de investimento. Isso levou à concentração dos lançamentos no eixo Rio-São Paulo e do cancelamento de 48 projetos, representando quase R\$2 bilhões em VGV.

Unificamos as quatro empresas controladas pela PDG – CHL, Goldfarb, Agre e Asa, em uma única empresa operacional. Redesenhamos processos e recrutamos uma nova liderança de excelente qualidade.

Terminamos 296 projetos existentes antes de 2013, com a entrega de cerca de 60.000 unidades para os nossos clientes. Isso representa 90% dos empreendimentos existentes pré-2013, mais do que eliminando o risco de execução dos projetos mais antigos.

Reduzimos a alavancagem on and off-balance-sheet em mais de R\$ 6 bilhões, principalmente através da redução de custo de obra e da amortização do financiamento à produção dos empreendimentos. E por fim, reduzimos o nível analisado das despesas de G&A em mais de 53%; de R\$568 milhões no 3T12 para R\$264 milhões neste trimestre, tornando a Empresa mais ágil e eficiente.

Portanto, acredito que alcançamos muito nos últimos anos. Entretanto, ainda temos muito a realizar pela frente, apesar dessa tremenda evolução, o mercado tornou-se mais desafiador, dado o cenário macroeconômico. Com a saída do Kheirallah, discuti com os membros do Conselho de Administração como adequar a nossa liderança para esse novo momento e ciclo da Companhia.

Chegamos à conclusão consensual que dada a mudança do financeiro, seria um momento oportuno de fazer uma mudança adicional, incluindo a Presidência. Com isso, o Conselho de Administração convidou Márcio Trigueiro, ex-presidente da Sascar e sócio da GP Investimento, para me suceder.

Conheci o Márcio há 14 anos, quando ele estava na GP e eu no Pactual, e fomos conselheiros em um investimento em uma empresa de tecnologia. Márcio é um profissional com vasta experiência financeira e de gestão. Tenho certeza que ele fará um excelente trabalho, dando continuidade e aperfeiçoando o que fizemos até aqui.

Para o lugar de Kheirallah, Márcio convidou Maurício Teixeira, Ex-Diretor-Financeiro da Allied e Sascar, com quem ele trabalhou durante os últimos três anos. Eu e o Kheirallah continuaremos dando suporte à Companhia como os membros do Conselho de Administração.

O processo de transição com Márcio e Maurício já está em curso, eles assumem formalmente no dia 17 de agosto. Acredito que com essa dupla e o grande time que montamos na PDG, a Companhia estará preparada para continuar o processo de monetização e desalavancagem para posteriormente voltar a crescer.

Agora eu gostaria de passar a palavra para o Guedes que discorrerá sobre os nossos resultados operacionais do período.

Antônio Guedes:

Bom dia a todos. Vamos começar no slide sete, vou falar da monetização dos nossos projetos. Vale ressaltar que durante o 2T, não lançamos nenhum projeto e continuamos focados na redução do risco de execução por meio da entrega dos projetos lançados antes de 2013.

Encerramos esse trimestre com apenas 34 projetos lançados antes de 2013, totalizando 296 projetos entregues entre o início de 2012 e o final deste 2T, sem ajustes adicionais de orçamento. Até o final deste ano, teremos finalizado praticamente todos os projetos lançados antes de 2013, reduzindo ainda mais a complexidade e o risco de execução.

No slide oito, vemos que o saldo de custo a incorrer totalizou R\$1,1 bilhão no 2T deste ano; queda de 55% em relação ao 2T14 e de 23% em relação ao 1T15. Considerando apenas o custo a incorrer de projetos lançados após 2012, o custo a incorrer terminou o 2T15 em R\$287 milhões, queda de 52% frente aos R\$594 milhões registrados no 1T15.

Em relação ao custo a incorrer de R\$7,1 bilhões registrados ao final de 2012, a redução foi de 96%. Continuamos reduzindo o risco de execução a cada trimestre e estamos cada vez mais próximos de entregar todas as obras lançadas antes de 2013.

Seguindo para o slide de vendas, na página nove, durante o 2T15 a Companhia registrou vendas brutas de R\$350 milhões, valor 30% abaixo do 1T15, ocasião em que realizamos a campanha de vendas “Na ponta do lápis”.

A queda nas vendas neste trimestre reflete um cenário mais difícil da economia e também do setor. Além disso, é um trimestre imediatamente posterior à realização de uma grande campanha de vendas. No semestre, as vendas brutas atingiram R\$852 milhões, 30% abaixo do 1S14 quando registramos R\$1,2 bilhão.

Nesse trimestre, os distratos atingiram R\$279 milhões, aumento de 10% em relação ao 1T15, e apenas 1,5% acima do valor registrado no 2T14. O aumento dos distratos continua refletindo o período de maior volume de entregas pelo que estamos passando agora, além do maior aperto nas condições de crédito para o financiamento imobiliário com aumento das taxas e a diminuição do limite máximo de financiamento.

Considerando a redução nas vendas brutas do aumento do volume de distratos, registramos uma venda líquida de R\$71 milhões no trimestre e R\$319 milhões no semestre.

Indo agora para o slide dez, sobre os estoques, reduzimos em VGV, 21% o estoque total entre o 2T14 e o 2T desse ano; em 1% entre o 1T15 e o 2T15. Já o estoque a ser entregue até o final de 2015, registrou queda de 34% entre o 2T14 e o 2T15, e aumento de 7% entre o 1T15 e 2T15, impactado pelos distratos ocorridos durante o período.

Continuaremos mantendo foco na venda de estoque, com especial atenção ao estoque gerador de caixa imediato.

Slide 11 sobre os distratos. Seguimos com elevado nível de revenda de distratos em 12 meses, atingindo 87% na revenda. Além disso, continuamos recompondo uma parcela relevante da inflação acumulada do período entre a venda original e a revenda, com preço médio de 6,7 p.p. acima do VGV original distratado, em linha com o 1T15, conforme demonstrado no gráfico de preço de revenda.

Passando para o slide 12, temos a esteira de repasse. Em virtude do cenário econômico mais desafiador e o mercado de crédito mais receptivo, com o aumento da taxa de juros e diminuição do limite máximo financiado, os clientes têm enfrentado maior dificuldade em obter o financiamento imobiliário junto aos bancos. Dessa forma, o número de unidades repassadas nesse trimestre foi de 3.470 unidades em linha com o 2T14, porém, 19% abaixo do volume repassado do 1T15.

No semestre, foram repassados 7.743 unidades em linha com 7.486 unidades no mesmo período do ano anterior. Como estamos mantendo um elevado volume de entregas ao longo dos últimos trimestres, o que gera o estoque de matéria-prima relevante para o repasse, a tendência é que o volume de unidades repassadas acelere ao longo do 2S.

Agora vou passar a palavra ao Rafael Espírito Santo, que falará sobre a parte financeira da PDG.

Rafael Espírito Santo:

Bom dia a todos. Começando pelo slide 14, mostramos a evolução de nossas despesas gerais e administrativas, que tem mantido uma tendência de queda trimestre após trimestre.

Nos últimos meses, como o Piani comentou, a PDG concluiu seu primeiro orçamento base zero, realizando um ajuste mais profundo em nossa estrutura corporativa para nos adequar ao tamanho atual de nossa operação.

Como a implementação das medidas definidas pela OBZ foi realizada em junho, grande parte do resultado desse ajuste deve ser sentido ao longo do 2S. Mas mesmo levando em consideração os custos trabalhistas incorridos nesse trimestre, decorrentes desse ajuste, o G&A ficou 6% abaixo do trimestre anterior.

No slide seguinte, apresentamos a evolução da nossa geração operacional de caixa, medida pela variação da dívida líquida. Como podemos observar, este é o 4T consecutivo de geração positiva de caixa, totalizando aproximadamente R\$900 milhões nos últimos 12 meses.

Importante mencionar que a geração de caixa desse trimestre foi negativamente impactada por alguns eventos extraordinários não relacionados diretamente à nossa operação. Excluindo esses efeitos, nossa geração teria atingido os R\$216 milhões nesse trimestre.

Indo para o slide 16, apresentamos a nossa alavancagem total, considerando não apenas a dívida líquida financeira, mas também o custo a incorrer de construção, que era a maior obrigação da Companhia ao final de 2012, e que foi reduzido significativamente desde então.

Desde 2012 já fomos capazes de reduzir R\$6,2 bilhões nesse conceito de alavancagem, diminuindo de forma significativa os riscos da Companhia, e nos aproximamos de um balanço com ativos mais performados e menos onerados.

A seguir temos a evolução do saldo de dívidas do SFH. A geração de caixa operacional de nossos projetos é direcionada inicialmente para a quitação dos financiamentos à produção, e já amortizamos mais de R\$0,5 bilhão de forma líquida em 2015, entre quitações e liberações de novos financiamentos, sendo quase R\$300 milhões apenas no 2T.

Conforme continuamos repassando os empreendimentos entregues, essa linha de financiamento deve continuar a ser reduzida de forma significativa nos próximos trimestres.

No slide seguinte temos o cronograma de amortização de dívidas corporativas. Equacionamos todas as nossas necessidades de refinanciamento do 1S15, e as negociações relativas às dívidas vencendo no 2S estão em estágio avançado. Já temos a aprovação formal da rolagem dos vencimentos de alguns bancos e estamos nesse momento negociando os termos finais, formalizando os documentos, constituindo garantias.

Por fim, no slide 19, apresentamos outro número que acompanhamos periodicamente: a evolução dos nossos ativos líquidos. Como podemos perceber, a redução no valor de mercado da Companhia, mesmo já considerando o aumento de capital, não refletiu o desempenho do ativo intrínseco atrelado a ele, apesar da desalavancagem financeira e do menor risco operacional da Companhia.

Com isso, passo a palavra de volta ao Piani para as considerações finais.

Carlos Piani:

Vamos para a sessão de perguntas e respostas antes, por favor.

Luís Stacchini, Credit Suisse:

Bom dia a todos. Na verdade, são duas perguntas. A primeira, com relação a estratégia de vocês para acelerar a monetização de recebíveis, acelerar repasse, mais precisamente. Queria saber quais medidas vocês estão somando para conseguir acelerar esse processo de repasse, e se eventualmente faria alguma estratégia um pouco mais agressiva, se faria sentido fazer um pouco mais de pro soluto para conseguir enquadrar o cliente nos critérios mais restritivos dos bancos, se você pudesse comentar um pouco sobre isso.

E também queria entender um pouco melhor, se você pudesse dar um *update* da rolagem de dívida. Eu vi aqui até que o *schedule* de cronograma de amortização que vocês apresentaram na apresentação é um pouco diferente do que tem no release. Se vocês pudessem dar um pouco de cor das rolagens, o *trade* das negociações, dar um pouco também do detalhe dos vencimentos mais relevantes, seria ótimo. Obrigado.

Carlos Piani:

Vou falar aqui da primeira parte, o Rafael vai pegar a parte aqui da rolagem e o Guedes me ajuda aqui.

Nós temos focado bastante nessa monetização de ativo como nós falamos, tanto no recebimento do recebível como a conversão do repasse. Então, tem inúmeras ações, desde grupo dentro da Companhia, hoje nós temos uma rotina diária de acompanhamento dessas atividades, mas basicamente nós temos sido mais flexíveis para permitir essa conversão.

Então, em um repasse algumas vezes nós fazemos equiparação de tabela caso haja alguma perda. Onde nós temos uma apreciação de preço nós invertemos, nós somos mais agressivos e menos condescendentes para distratar, então nós distratamos para tentar revender mais rapidamente.

Onde o banco reduziu *loan to value* nós tentamos complementar fazendo algum pro soluto, dado que a inadimplência sobre financiamento imobiliário é muito pequena, independentemente desse cenário, então eu diria assim que é um conjunto de ações.

Acho que vale a pena o Guedes comentar uma última campanha que nós fizemos, que inclui não só preço mas condições favoráveis que também flexibilizam ou maximizam a chance dessa conversão.

Antônio Guedes:

Tiveram duas ações que nós fizemos para esse. Uma, nós fizemos uma campanha que chama “Só se for agora PDG”, que nós temos os clientes que estão na boca do repasse, vários clientes, nós fazemos um dia de atendimento ao cliente, dois dias, para poder acelerar e ter todas as áreas da Empresa envolvidas, e nós facilitamos esse acordo para nós podermos fazer o repasse.

E outra, nós fizemos uma campanha que chama “PDG Facilita”, que você tem essa questão que o Piani colocou, de fazer um pro soluto, aí você faz parcelas de adimplência premiada para isso, alguns empreendimentos que são da parte comercial nós estamos fazendo uma tabela mais direta e não repasse. Então, são várias ações, dependendo da localização do produto, dependendo da liquidez do produto, então são várias estratégias que nós estamos tomando.

Mas o importante é que uma a uma nós vamos olhando e vamos tomando essas decisões. Então, é uma agenda diária das equipes e focando realmente hoje no repasse.

Rafael Espírito Santo:

Na segunda parte da sua pergunta, em relação às rolagens de dívida, como eu havia comentado, nós estamos avançando, então nesse momento nós estamos aqui em fase final das negociações. Nós não temos nenhuma nova formalização. Até a diferença entre o gráfico que nós apresentamos agora e no *release*, é que nós já estamos considerando alguma coisa que está muito avançada, e nós já estamos considerando rolada para o final de 2016. Mas efetivamente nós estamos bem no final desse processo.

Luís Stacchini:

Está certo. Obrigado.

Só mais um follow-up, com relação a esse saldo de ações preferenciais resgatáveis que vocês têm no valor de R\$300 milhões. Quando essas ações ficam resgatáveis? Elas aparecem também nesse cronograma de amortização e dívida corporativa? Obrigado.

Rafael Espírito Santo:

Só alinhando um pouco o conhecimento, essas ações foram um instrumento onde a PDG se financiou lá no passado, esse instrumento está ‘encarteirado’ em um banco grande. Eles têm direito a um dividendo fixo, e eles seriam mandatoriamente resgatáveis agora em junho.

Nós estamos em negociação e nós conseguimos estender esse prazo, estamos em negociação até para trocar de instrumento. E formalmente um instrumento de dívida, e de fato eles ainda não estão refletidos nesse cronograma de amortização.

Então, a ideia é alongar esse instrumento, provavelmente de acordo com as nossas negociações em todos os bancos, e a ideia é que nós consigamos alongar na casa de 18 meses.



Luís Stacchini:

Está certo. Muito obrigado a todos. Bom dia.

Operadora:

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

Carlos Piani:

Para concluir minha última conferência como Presidente da PDG, eu gostaria de agradecer a todos que nos auxiliaram a chegar até aqui. Nossos acionistas, conselheiros, credores, sócios, fornecedores e principalmente o nosso time de colaboradores. Sem eles a transformação realizada não seria possível. Nossos colaboradores se comportaram como um verdadeiro time de donos nos últimos três anos. Tenho muito orgulho de ter participado desse time. Tenho certeza de que com esse grupo o Márcio conseguirá fazer ainda mais nos próximos anos.

Desejo a todos muito sucesso. Com isso, termino a minha fala. Obrigado novamente por atenderem a nossa conferência de resultado do 2T. Tenham todos um bom dia.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 2T e 1S15 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora. Obrigada.

“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.”