

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 4T e do ano de 2017. Está presente conosco o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com investidores.

Informamos que esta teleconferência está sendo gravada e todos os participantes estarão apenas ouvindo 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, e na plataforma MZiQ, www.mzip.com. 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, e obrigado pela participação em nossa teleconferência.

O ano passado, de 2017, foi sem dúvida o período mais importante e mais desafiador no processo de reestruturação da PDG. Como todos lembram, em fevereiro de 2017, a Companhia ajuizou seu pedido de recuperação judicial, com o objetivo de continuar avançando no processo de reestruturação de forma organizada e com prazos e procedimentos pré-definidos.

Após o deferimento do pedido de recuperação judicial no início de março, a Companhia, em conjunto com seus assessores, iniciou o processo de desenvolvimento do plano com longas rodadas de negociações e reuniões com os principais credores a fim de conceder um plano capaz de acomodar as exigências desses credores e, ao mesmo tempo, permitir o equilíbrio e a continuidade da PDG.

Dessa forma, em 30 de novembro de 2017, apenas nove meses após o protocolo do pedido de recuperação judicial, o plano foi aprovado em assembleia geral de credores,

vindo a ser homologado no dia 18 de dezembro de 2017. O plano aprovado contempla os meios de recuperação pelos quais acreditamos que será possível equacionar os descompassos do fluxo de caixa, manter a normalidade operacional e permitir a continuidade das obras momentaneamente paralisadas.

Relembrando que, entre os meios estabelecidos para a recuperação da Companhia, estão: o redimensionamento dos negócios do Grupo PDG, a reestruturação das dívidas sujeitas à recuperação judicial, a captação de novos recursos e a alienação de ativos de acordo com a dinâmica apresentada no plano.

Não resta dúvida de que o processo de recuperação judicial da PDG representa, desde o início, um marco inédito, pois envolveu prazos e valores sem precedentes na história recente considerando os seguintes aspectos: o plano foi desenvolvido, negociado, aprovado e homologado em pouco mais de nove meses após o protocolo do pedido de recuperação da Companhia.

Ao todo, o pedido de recuperação contempla aproximadamente 512 empresas do Grupo PDG, um número expressivo de empresas. O plano foi aprovado pelos credores em todas as classes de crédito; ao todo, mais de 20.000 credores tiveram seus créditos renegociados e o montante do crédito reestruturado superou os R\$4,6 bilhões.

Portanto, iniciaremos agora a nossa agenda de hoje, com um sumário dos destaques operacionais. Depois, passarei para vocês uma atualização sobre o processo da recuperação judicial da Companhia e seus impactos e comentarei ainda sobre os programas de regularização tributária e, por último, passarei pelos principais resultados operacionais e financeiros da Companhia.

Passando para o slide quatro, apresentamos os principais fatos ocorridos neste trimestre. Como disse anteriormente, em 30 de novembro de 2017, a PDG aprovou em assembleia de credores o seu plano de recuperação judicial, reestruturando R\$4,6 bilhões em dívidas.

Em função da aprovação do plano de recuperação, houve uma redução de R\$818 milhões na dívida bruta, além de seu alongamento para até 25 anos. Considerando o ajuste a valor justo, AVJ, a dívida da Companhia sofreu redução de R\$3,1 bilhões. Falaremos sobre esses números com mais detalhes durante a apresentação sobre a recuperação judicial.

Em decorrência da adesão aos programas de regularização tributária, o PERT e o PRT, a Companhia obteve uma redução de R\$323 milhões adicionais nos impostos a pagar.

Na parte operacional, as despesas gerais e administrativas apresentaram uma queda de 35% na comparação entre o 4T16 e o 4T17. Na comparação entre os anos de 2016 e 2017, a redução foi de 34%. Já as despesas comerciais recuaram 72% em relação ao 4T16, e 79% na comparação entre os anos de 2016 e 2017.

Passando para o slide seis, nós mostramos o status sobre a recuperação judicial. Apenas para lembrar, ajuizamos o pedido de recuperação em 22 de fevereiro e obtivemos deferimento do pedido em 2 de março. Após a representação do plano em setembro, iniciamos os trabalhos para a preparação da assembleia de credores, que foi realizada no dia 30 de novembro de 2017.

Como resultado da assembleia, pouco mais de nove meses após o ajuizamento do pedido de recuperação judicial, o plano foi aprovado pelos credores em todas as classes de crédito, com mais de 20.000 credores tendo seus créditos renegociados, e o montante de crédito reestruturado superou os R\$4,6 bilhões.

No slide sete, apresentamos a nova estrutura da dívida da PDG. No gráfico do slide, é possível observar que a dívida bancária da Companhia foi reduzida em R\$3,1 bilhões entre o 3T17 e o 4T17. Do total de R\$4,6 bilhões em dívidas reestruturadas dentro do plano de recuperação, em que são consideradas as dívidas concursais, R\$3,3 bilhões correspondem às dívidas bancárias, ou seja, que estavam sendo classificadas dentro da dívida bruta da Companhia.

Dessa forma, a dívida bruta, não considerando dívidas trabalhistas, fornecedores e outras dívidas não bancárias, passou de R\$5,8 bilhões no 3T17 para R\$2,7 bilhões no 4T17.

Essa parcela da dívida remanescente, ou seja, a parcela que não foi reestruturada do plano e que soma R\$2,7 bilhões, que chamamos de dívidas extraconcursais, está sendo negociada com cada credor individualmente. Vamos falar sobre essa parcela da dívida no slide seguinte.

No slide oito, demonstramos como ficam estruturadas as dívidas concursais. Se observarmos a primeira coluna do gráfico, vemos o total das dívidas reestruturadas dentro do plano de recuperação judicial da Companhia, ou seja, os R\$4,6 bilhões, que chamamos, de dívida concursal, como eu disse. Esse montante engloba as dívidas bancárias, no valor de R\$3,3 bilhões, e as demais dívidas, no valor de R\$1,3 bilhão, como, por exemplo, as dívidas com fornecedores, contingências e outros.

A recuperação de multas e juros referentes a períodos anteriores totalizou R\$818,5 milhões. Dessa forma, a dívida total reestruturada passou a ser de R\$3,8 bilhões.

Agora explicarei o valor de R\$2,9 bilhões, que foi mostrado anteriormente, que reduziu a dívida da Companhia de forma expressiva e impactou bastante o nosso resultado. Conforme definição do CPC 38 sobre instrumentos financeiros, reconhecimento e mensuração, quando há modificação substancial nos termos de passivo financeiro existente ou parte dele, a Companhia deve contabilizar a extinção do passivo financeiro original e reconhecer o novo passivo a valor justo. A diferença apurada entre esses passivos deve ser registrada no resultado do período de apuração.

Sendo assim, após calcular o valor justo da sua dívida a valor presente, a Companhia registrou esse resultado com ajuste positivo de R\$2,9 bilhões. A metodologia de cálculo, bem como o saldo original da dívida e o saldo da dívida do valor justo, está contemplada na nota 13 das nossas demonstrações financeiras.

Após o ajuste a valor justo da dívida, houve a incidência de juros no período, no valor de R\$12,9 milhões. Sendo assim, considerando todos os efeitos mencionados anteriormente, o valor justo das dívidas concursais era de R\$837,7 milhões ao final de dezembro de 2017.

Quero ressaltar que a redução da dívida referente à conversão da dívida em *equity*, no valor de R\$74,2 milhões, ainda não foi contabilizada e não consta no gráfico ou nas

demonstrações financeiras. O impacto da conversão só ocorrerá após a homologação do aumento de capital, que deverá ocorrer durante o mês de maio.

Passando para o slide nove, falaremos um pouco sobre as dívidas extraconcursais, ou seja, aquelas que não estão sujeitas ao plano de recuperação. Se considerarmos todos os efeitos decorrentes da aprovação do plano de recuperação da Companhia, as dívidas concursais encerraram o ano em R\$2,7 bilhões. Essas dívidas estão sendo renegociadas com cada credor individualmente.

Eu quero destacar que praticamente a totalidade dessas dívidas extraconcursais possui garantias, seja por meio de alienação fiduciária, cessão de direitos creditórios, hipoteca ou equipamentos, conforme é possível observar no quadro à direita do slide. Essas dívidas serão amortizadas à medida que os ativos em garantia forem monetizados.

Passando para o slide dez, comentarei sobre o impacto da provisão para contencioso, decorrente da aprovação e implantação do plano de recuperação da Companhia. Ao final de 2016, o total das provisões para contingências prováveis somava R\$1,057 bilhão. Após os ajustes decorrentes da aprovação do plano, R\$735 milhões foram reclassificados para a rubrica de obrigações a pagar do plano de recuperação judicial.

Dessa forma, o saldo remanescente das provisões totalizou R\$575 milhões ao final do ano de 2017, porque ingressaram novas ações. Desse total, R\$328 milhões, se materializados, estarão sujeitos às condições previstas no plano de recuperação da Companhia, que prevê pagamento em até 20 anos. O mesmo racional se aplica às contingências possíveis, registradas do lado direito da tabela, onde R\$390 milhões também estarão sujeitos ao plano.

Passo agora a comentar sobre a adoção da Companhia aos programas de regularização tributária PRT e PERT, no ano passado. No slide 12, vemos o impacto da adoção aos programas de regularização, onde a Companhia conseguiu uma economia de caixa em R\$323 milhões em impostos a pagar. Até o momento, houve pagamento de R\$19,5 milhões e o montante a pagar é de R\$8,1 milhões.

Falando agora sobre resultados operacionais e financeiros, no slide 14, vemos o resultado das vendas. Desde o pedido de recuperação judicial, a Companhia adotou uma estratégia de vendas focada nas vendas à vista, nas vendas de unidades livres de ônus e de unidades cujos recursos possam ser utilizados para pagamento dentro da própria SPE. As vendas brutas atingiram R\$94 milhões no 4T17, 154% acima do 3T17 e 72% abaixo do 4T16. No acumulado do ano, as vendas brutas totalizaram R\$275 milhões, uma redução de 81% em relação a 2016.

O aumento das vendas brutas durante o 4T17 ocorreu principalmente devido ao esforço de vendas da nossa equipe própria. No 4T17, foram distratados R\$14 milhões, 82% abaixo do 3T17 e 92% abaixo do 4T16. Em 2017, os distratos somaram R\$344 milhões, 69% abaixo de 2016.

As vendas líquidas somaram R\$80 milhões no 4T17, revertendo a venda líquida negativa apresentada durante os 9M17. No acumulado do ano, as vendas líquidas ficaram em R\$-69 milhões.

No slide 15, falamos sobre o G&A da Companhia, que registrou uma redução de 35% entre o 4T16 and 4T17, e redução de 34% na comparação entre os anos de 2016 e

2017. No 4T17, reduzimos o quadro total de colaboradores em 28% na comparação com o 3T17, e em 69% na comparação com o 4T16.

Ao longo do 4T17, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, que chamamos de SG&A, registraram queda de 56% em relação ao 4T16. Na comparação entre o ano de 2016 e 2017, a queda foi de 52%. Com o objetivo de continuar o processo de desalavancagem e ajuste da estrutura ao tamanho da operação, continuamos empreendendo esforços na redução de custos e ganhos de produtividade.

Falando sobre o estoque agora, no slide 16, encerramos o ano de 2017 com um estoque total valorado em R\$2,2 bilhões. Desse total, 61% são de produtos residenciais, excluindo Minha Casa Minha Vida, loteamentos e comerciais. 44% do estoque total já estão concluídos e, portanto, são geradores de caixa imediato para Companhia. Do total do estoque pronto, 60% estão localizados em São Paulo e Rio de Janeiro, e 90% concentrados em projetos com faixas de vendas acima de 60%.

No slide 17, temos a demonstração de resultados em que destaco as principais variações. A melhora na linha de venda de imobiliários reflete a melhora nas vendas registradas ao longo do 4T17, além do resultado da venda de alguns terrenos ao longo do ano.

A linha de resultado financeiro positiva em R\$3,4 bilhões reflete principalmente a recuperação de multa e juros no valor de R\$818 milhões e o ajuste a valor justo das dívidas, comentado anteriormente, no valor de R\$2,9 milhões.

A linha de imposto de renda e contribuição social reflete os impactos de adesão da Companhia aos programas de regularização tributária e imposto diferido sobre o ajuste do valor justo da dívida.

Por fim, o resultado da Companhia, considerando todos os impactos decorrentes da implantação do plano de recuperação, foi de R\$1,3 bilhão no 4T17 e de R\$173 milhões no acumulado do ano de 2017.

Quero ressaltar que o nosso foco este ano passa a ser a implantação do plano da recuperação judicial, que é uma fase extremamente importante para a nossa Empresa, e a retomada gradual das atividades regulares do nosso Grupo PDG.

Isso era tudo por hoje. Quero agradecer a participação de todos na teleconferência, e desejo a todos um bom dia. Estou aberto a perguntas, se alguém tiver.

Marcelo Mota, JPMorgan:

Bom dia. Tenho duas perguntas. A primeira, se vocês pudessem comentar um pouco sobre a linha de outras despesas operacionais durante o trimestre, que foi de quase R\$1,1 bilhão, e vemos na nota 28 do seu DFP que, de fato, ali tem alguma coisa de *impairment*, de intangível. Se pudessem comentar o valor que representou quase metade dessa linha, que é o de demais contas patrimoniais, se é alguma coisa um pouco mais específica. Só para entendermos o que houve.

E a segunda pergunta é se poderiam falar sobre o *outlook* de geração de caixa. Este foi um trimestre que, se tirarmos o ajuste da renegociação de dívida, o fluxo de caixa

ainda ficou negativo. Como vocês estão vendo essa linha para 2018? Quais são as medidas para acelerar essa geração

Vladimir Ranevsky:

Bom dia, Marcelo. Com relação à sua primeira pergunta, basicamente, o que tivemos foi a inclusão de PDD, de provisão para devedores duvidosos, e, realmente, *impairment*, que compõem essa linha.

Com relação à geração de caixa, o nosso foco, evidentemente, uma vez que estamos implantando o plano, é de acelerar isso o mais rápido possível, as vendas dos ativos que foram autorizadas agora; para fazermos as vendas dos que são, evidentemente, os ativos dos bancos.

Esse é um processo 'startado' por nós, mas que tem que ter sempre o apoio das instituições e aprovação, em muitos casos, de alguns terrenos ou de outro tipo de ativo que precisamos vender.

Mas esse está sendo nosso foco. Temos hoje as coisas bastante claras, as definições e liberações já estão feitas, e devemos acelerar bastante as nossas vendas da PDG, reforçando efetivamente o nosso caixa.

Paralelamente, também estamos buscando algum tipo de crédito para acelerar esse processo de reforço de caixa. Acredito que consigamos isso dentro de um prazo razoável no futuro próximo. Espero ter respondido suas perguntas.

Marcelo Mota:

Perfeito. Muito 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:

Quero novamente agradecer a todos pela participação. Dizer que estamos todos muito motivados e felizes com o que conseguimos fazer durante o ano de 2017, e estamos bastante otimistas e positivos com relação ao desenvolvimento das nossas atividades agora em 2018.

Um abraço a todos, e obrigado mais uma vez.



Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T e do ano de 2017 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”.