

Operadora:

Bom Dia, sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 1T13. Estão presentes conosco o Sr. Carlos Augusto Leone Piani, Diretor Presidente, o Sr. Marco Racy Kheirallah, Diretor Financeiro, o Sr. Guido Prestes Lemos, Diretor de Relações com Investidores, e o Sr. Renato Barboza, Gerente 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, queira, por favor, solicitar 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 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. Carlos Piani, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Carlos, pode prosseguir.

Carlos Piani:

Obrigado. Bom dia a todos. Primeiramente, gostaria de agradecer a presença de vocês em nossa conferência de resultados do 1T13. Este é o primeiro resultado trimestral após a comunicação do nosso novo plano de negócios e revisão dos custos de obras.

Já iniciamos uma retomada da nossa atividade operacional, mas nosso desempenho financeiro ainda está fortemente impactado pelo ajuste no custo de obras realizado. Esperamos ter um impacto maior do nosso processo de reestruturação a partir do 2S13.

Nossa agenda de hoje terá três partes. Na primeira, comentarei sobre as principais informações operacionais; em seguida, Marco Kheirallah, nosso Vice-Presidente e Diretor Financeiro, comentará sobre as informações financeiras, e, por fim, iremos para a sessão de perguntas e respostas.

Vale destacar que, a partir do 1T13, nossas demonstrações financeiras passaram a seguir as normas de consolidação, acordos de participação, coligadas e divulgação do IFRS/IAS emitidos em maio de 2011 e aplicáveis a partir de 1º de janeiro de 2013. Entretanto, continuamos a apresentar nossas informações operacionais não auditadas segundo o critério de consolidação proporcional, mas sem considerar as participações na nossa coligada argentina TGLT.

Passando, então, para nossa apresentação, no slide três temos uma breve descrição dos nossos lançamentos. No 1T, começamos a retomar o crescimento dos lançamentos. Lançamos seis projetos, que totalizaram R\$388 milhões, número 52% superior ao do 4T12. No consolidado, 1.765 unidades foram lançadas, representando 135% a mais de unidades que no trimestre anterior.

Houve uma maior concentração na região Sudeste, que chegou a representar quase 90% dos lançamentos; e em termos de segmentos, mais de 50% dos lançamentos foram concentrados no segmento de alto padrão.

Gostaria de lembrar que a aderência dos nossos lançamentos ao nosso planejamento estratégico acontecerá no tempo, na medida em que ajustamos nosso banco de terrenos e terminamos os projetos existentes, mas ainda não lançados.

Passando para a próxima página, temos uma descrição das nossas vendas. As vendas líquidas no 1T alcançaram R\$881 milhões, número 32% maior que no trimestre anterior. Foram vendidas 3.363 unidades, quase 50% a mais que no 4T12. Do total de vendas, 62% foram referentes a unidades em estoque, e o restante em relação a unidades lançadas.

Os destaques do trimestre foram os lançamentos de março: as duas fases do empreendimento Jardim das Perdizes, em São Paulo, e o Viva Penha, no Rio de Janeiro, que vendeu mais de 90% das unidades.

No trimestre, também distratamos 960 unidades, 43% a menos que no trimestre anterior. Isso representou uma reversão de R\$169 milhões em vendas, valor 27% menor que no 4T12.

Na página seguinte, temos a quebra por região e segmento. Em termos de região, as vendas do trimestre ficaram novamente concentradas na capital de São Paulo, com aproximadamente 45% do total. O destaque foi o crescimento da participação do Rio de Janeiro de 9% para 18% do total, principalmente devido às vendas dos lançamentos do período.

Em termos de segmentos, podemos destacar a manutenção da concentração no médio padrão de forma consolidada, com mais de 54%, e o crescimento do alto padrão de 8% para 23%, principalmente devido aos lançamentos de São Paulo.

Passando para o próximo slide, temos os nossos estoques. Ao final do 1T, nossos estoques alcançaram R\$5,2 bilhões, 2% a mais que no 4T12. Neste trimestre, continuamos também a revisão dos nossos estoques e chegamos a um incremento no seu cálculo em R\$579 milhões, sendo que R\$253 milhões referem-se a um ajuste na atração proporcional dos estoques e projetos de co-incorporação, e R\$326 milhões referem-se a um aumento pela utilização de tabela individualizada em preços, em vez de preços médios de tabela.

Considerando as vendas e lançamentos dos últimos 12 meses, o VSO ficou em 42% nesse trimestre, devido à grande concentração de vendas de estoques no período. Se ajustarmos o cálculo pelos distratos realizados nos últimos 12 meses, nosso VSO ficaria em torno de 50%.

No próximo slide, temos a quebra das nossas 18.000 de unidades em estoque, por segmento, safra e região. Em termos de segmento, continuamos com aproximadamente 50% do nosso estoque concentrado no segmento de médio padrão de forma consolidada. Em termos de safra, terminamos o trimestre com 30% entre estoque pronto e a entregar em 2013, e com 70% a entregar em 2014 em diante. Vale destacar que temos R\$830 milhões em estoque acabado ao final de março deste ano. Em termos de região, aproximadamente 45% estão localizados na região Sudeste, e o restante distribuído pelas demais regiões do País.

Com isso, termino a primeira parte da apresentação, e gostaria de passar a palavra para o Kheirallah, que descreverá algumas informações operacionais e as informações financeiras do trimestre. Kheirallah.

Marco Racy Kheirallah:

Bom dia. Nós vamos reportar dois números em relação à entrega de unidades: um é o encerramento de obras físicas, outro é a averbação de matrículas; o primeiro, para evidenciar a redução do risco de execução e do consumo de caixa em obras, e o segundo para indicar a base disponível para ser repassada e o retorno do caixa para a Companhia.

No 1T, encerramos obra em 12.241 unidades, representando aproximadamente 50% daquilo que temos planejado para o ano. Nossa estimativa é em torno de 24.000 a 28.000 unidades com obras encerradas dentro deste ano. Averbamos matrícula em 4.051 unidades, principalmente de obras encerradas no ano passado, em linha com a expectativa de averbações para o ano. O fruto disso é que repassamos 3.933 unidades no 1T, em linha também com a projeção que temos para o ano.

O slide seguinte, de repasse, estaremos reportando-o sempre olhando para os números dos últimos 12 meses.

Indo para o slide número 12, variação de dívida líquida, durante o 1T tivemos uma variação de dívida líquida de R\$331 milhões, sendo que R\$36 milhões referem-se ao ajuste contábil da marcação a mercado das debêntures emitidas no ano passado, no processo de capitalização.

Desta maneira, se fazendo este ajuste, o consumo de caixa de fato da Companhia foi de R\$295 milhões, sendo R\$140 milhões do fluxo de caixa operacional negativo e R\$150 milhões em despesas financeiras líquidas.

Falando um pouco da dívida corporativa, tivemos um evento relevante no 1T, que foi a repactuação do CRI junto ao mercado, onde rolamos, com investidores originais, R\$130 milhões dos R\$400 milhões que venciam deste CRI. Utilizamos o saldo de recebíveis liberados em uma operação de cessão de recebíveis junto a um banco de investimentos.

No todo, dos vencimentos do 1S, rolamos 77% deles e amortizamos 23%. Dos vencimentos concentrados no 2S13, já negociamos a rolagem de 57% e pretendemos

amortizar 12%, que são amortizações mensais de baixo valor, intermediárias, e temos 31% dos vencimentos concentrados nos últimos dois meses do ano, com dois bancos, e ainda não abrimos negociação dessas rolagens, principalmente em vista de novas opções de captação que nos foram oferecidas recentemente por prazos mais longos, de dois a quatro anos, e a taxas bastante atrativas.

No âmbito de financiamento à produção, estamos negociando com todos os bancos suplementações de verbas aos contratos originais, para fazer frente aos reorçamentos anunciados no trimestre do ano passado. Já aprovamos R\$411 milhões de suplementações; temos R\$98 milhões em fase final de negociação e um volume potencial adicional bastante representativo, já identificado, mas que ainda não demos início à negociação.

Ainda no âmbito de financiamento à produção e crédito imobiliário, fizemos, junto à Falconi, uma revisão detalhada do processo de contratação e liberação de financiamento à produção, e identificamos oportunidades significativas de melhoria de processos, visando reduzir os prazos de contratação e liberação. O objetivo deste processo é otimizar o ciclo de caixa, reduzindo assim a necessidade de uso de capital próprio durante a obra. Demos início a este projeto no 1T, e deve durar até o final do ano.

No próximo slide, só repassando os distratos que realizamos neste trimestre. Realizamos R\$169 milhões, sendo que a composição segue concentrada nas restrições de renda no ato do repasse.

Seguimos com ritmo de venda bastante positivo nas unidades distratadas e com ganho de preço, ambos no mesmo ritmo do 4T; ganhos de preço na ordem de 17% e ritmo de venda na ordem de 72%. Vamos reportar estes números sempre utilizando dados dos últimos 12 meses, para poder mensurar a eficiência da revenda em linha com o estoque de lançamento.

Por último, passando para o resultado, a margem bruta ajustada do trimestre ficou em linha com a margem REF reportada no 4T12, ambas na casa de 27%. Vale lembrar aqui que a margem REF reportada atualmente da Companhia não inclui projetos como o Jardim das Perdizes, onde temos 25%, portanto não consolidamos nosso balanço de acordo com as novas regras contábeis que o Piani comentou no começo.

Em termos de SG&A, tivemos uma redução de 9% ano contra ano e de 15% em relação ao 4T12, excluindo para esta comparação as participações nos lucros e as despesas com opções.

As despesas de opções são despesas contábeis sem efeito caixa, e as participações no lucro 'bookadas' nesse trimestre referem-se a remunerações de bônus retidas do ano de 2011 e que foram pagas a funcionários já desligados da Companhia.

As despesas comerciais totalizaram R\$46 milhões, representando 4,4% do total de vendas contratadas brutas no trimestre, abaixo da média de 5% do ano de 2012. As despesas gerais e administrativas, excluindo esses R\$10 milhões de PLR, totalizaram R\$115 milhões.

Com isso, tivemos um lucro líquido ajustado de R\$5 milhões, e excluindo efeitos contábeis não recorrentes, de R\$79 milhões durante o 1T. Estes efeitos são: R\$35 milhões do ajuste a mercado da debênture, que comentei anteriormente, e R\$44

milhões de descruzamentos societários e baixa de ativos não realizáveis que fizemos neste trimestre.

Com isso, gostaria de abrir agora para perguntas e respostas.

Enrico Trotta, Itaú BBA:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas rápidas. A primeira, vocês poderiam dar um pouco mais de cor nesses descruzamentos societários e baixa de ativos não realizados que vocês tiveram no trimestre? O que foram essas baixas, especificamente? Se você pudesse dar um pouco mais de detalhes nisso, eu agradeceria.

E minha segunda pergunta, falando de dívida corporativa, vocês já mencionaram sobre o 2S13, que já renegociaram, o que falta; como está a situação da dívida corporativa que tem para vencer no 1S14? Se não me engano, é em torno de R\$1 bilhão que vocês têm que renegociar de dívida corporativa. Seguindo o cronograma de amortização, quando vocês esperam começar a renegociar isso? Obrigado.

Carlos Piani:

Enrico, obrigado pela pergunta. Vou pegar a primeira, a segunda o Kheirallah responde. Em relação à primeira, esses dois efeitos não recorrentes, o primeiro foi um descruzamento. Tínhamos um parceiro financeiro, onde o descruzamento da nossa parceria levou a uma baixa de R\$23 milhões nessa linha e um ganho de R\$10 milhões na margem bruta que está permeada no resultado deste período. Basicamente, foi isso. Terminamos uma parceria existente com um parceiro financeiro.

A segunda, tinha algo que só vimos nesse trimestre, um ativo antigo da Companhia, que não tinha mais utilização, e resolvemos baixá-lo por completo via resultado, R\$20 milhões. Um empreendimento que não foi à frente, tinha um resíduo e baixamos esse ativo do nosso balanço.

Marco Racy Kheirallah:

Em relação à dívida do 1S14, para ser sincero, Enrico, nós não começamos. Uma coisa de cada vez. Estamos 100% focados nas rolagens do 2S13. E, de novo, a surpresa positiva que temos encontrado é uma aceitação muito grande de todos os bancos a fazerem essas suplementações no âmbito do financiamento à produção.

A nossa estratégia continuará sendo, sempre que possível, substituir dívida corporativa por dívida de financiamento à produção. Do ponto de vista prático, ainda não demos início à renegociação das dívidas que vencem no 1S. Acho que chegando próximo do final do ano, do 4T, devemos focar nisso.

Enrico Trotta:

OK. Obrigado.

Nicole Hirakawa, Credit Suisse:

Bom dia. Minha pergunta é sobre geração de caixa. Vocês deram uma redução significativa de lançamento nesse último ano. Eu queria entender o que está sendo o *bottleneck* para geração de caixa. Vemos que vocês têm um volume de recebível bem

expressivo, e eu queria entender quando podemos imaginar que o *cash flow* deve virar.

Além disso, queria entender se o fato de vocês terem desfeito essas parcerias terá algum impacto no consumo de caixa futuro, se vocês terão que arcar com a parte de construção dos parceiros, ou se vocês já vinham fazendo isso e dando o mútuo para eles. São essas. Obrigada.

Marco Racy Kheirallah:

Nicole, primeiro, respondendo a segunda parte da pergunta, não, não teve nenhum efeito de caixa nos descruzamentos.

E em relação à primeira, o consumo de caixa essencialmente é fruto das obras terminando. A redução dos lançamentos atuais impactará isso no fluxo de caixa do ano que vem, 2014, já de forma representativa, e em 2015, esse novo patamar de lançamentos que estamos fazendo hoje é muito representativo.

Então, do ponto de vista prático, esse consumo de caixa que esperamos ter ainda durante este ano é fruto do término de obras de lançamentos de 2011 e 2012; teve um volume de lançamentos muito representativo em 2011. Mantemos aqui nossa expectativa que, sob o ponto de vista operacional, deveríamos ter um fluxo de caixa equilibrado no 4T13 e passar a gerar caixa positivo no ano que vem.

Nicole Hirakawa:

Entendi. Então, o processo de repasse está funcionando.

Marco Racy Kheirallah:

O processo de repasse está funcionando. Começamos aquele trabalho com a Falconi, já vimos alguma evidência de melhoria simplesmente no redesenho, mas você precisa ter matéria-prima para repassar. Por isso demos aqueles dois números, de término de obra e de averbação.

Em vez de falarmos em um número só, entrega de unidade, o objetivo de fornecer esses dois números é, primeiro, quando você termina a obra, o grosso, mais de 95% das despesas associadas àquele empreendimento terminaram. Teremos ainda alguma coisa de despesa de incorporação, assembleia, registros, mas o grosso das despesas caixa daquele empreendimento terminou. Esse é o objetivo daquele primeiro número.

Dito isso, termina a obra e você precisa gerar Habite-se, CND, averbar matrícula, e aí vira matéria-prima para o repasse. Aí a origem do segundo número que estamos fornecendo, e começaremos a mostrar, de novo, a performance do repasse sempre nos últimos 12 meses.

Então, sim, repasse segue funcionando. E só para lembrar o seguinte: daquela nossa expectativa de 32.000 a 36.000 matrículas averbadas e individualizadas deste ano, temos um volume em torno de 20.000 unidades que foram repasse na planta, então não vão constituir matéria-prima para novos repasses, este caixa já está entrando na Companhia. O saldo pode ser repasse ou quitação, no âmbito do SFH.

Nicole Hirakawa:

OK. Kheirallah, só uma última pergunta: o que vocês estão vendo de pico de alavancagem, que deve ser no 3T?

Marco Racy Kheirallah:

Acho que no final do 3T?

Nicole Hirakawa:

Mas qual nível?

Marco Racy Kheirallah:

Não fornecemos este número ainda, Nicole.

Nicole Hirakawa:

OK. Obrigada.

Eduardo Silveira, Banco Espírito Santo:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre essa questão da averbação e da produção. Vimos a produção bastante forte no trimestre, com 12.000, e averbação 4.000, e a meta de produção do ano é até menor que a averbação. Quanto tem de *carry over* do ano passado de unidades que estão no processo para obter a matrícula, como vocês veem isso para frente? Eu vejo esse, talvez, como um dos grandes gargalos para ter, como o Kheirallah falou, a matéria-prima para repasse.

Marco Racy Kheirallah:

Em torno de 8.000 unidades, que é o *carry over* de obra terminada, unidades entregues ou terminadas no ano que vem que serão averbadas neste ano. Não sei dizer lá no final do ano o quanto teremos de *carry over* para o ano que vem, mas, essencialmente, o que explica é isso. O que terminamos de obra nesse 1T é matéria-prima para averbação de matrícula nos próximos três a seis meses, trimestre que vem e o próximo.

Sempre tem esse *carry over*, por isso o número de averbação do ano é superior ao número de produção.

Eduardo Silveira:

Se me permitirem mais uma pergunta, em relação ao G&A, que aumentou um pouco no trimestre: como podemos observar o G&A para o ano, e se esse trimestre teve alguma coisa a mais que não deve continuar. Obrigado.

Carlos Piani:

O G&A, comparando com o 4T, caiu, ele não subiu. Ele caiu em torno de 8%, se não me engano. Ainda teve o benefício de algumas despesas não recorrentes nesse 1T, então ele está em uma direção descendente. Mas isso acontecerá ao longo do tempo.

Como eu falei no início, esperamos que o impacto mais relevante venha a se refletir nas demonstrações a partir do 2S13, onde algumas de nossas iniciativas estarão em velocidade de cruzeiro. Essa queda um pouco mais expressiva, vocês verão a partir do 3T e do 4T.

Eduardo Silveira:

Piani, me corrija se eu estiver errado, mas aqui no 1T, pelo menos no release, está com R\$125 milhões o G&A, e eu tinha que era por volta de R\$90 milhões no 4T. Tem alguma coisa de outras que passa nessa linha?

Marco Racy Kheirallah:

É porque você teve, no 4T12, R\$39 milhões de reversão de *stock options*, na linha de participação no lucro e *stock options*. E de novo, isso é efeito contábil de apropriação do programa de opções, não tem efeito caixa nenhum. E teve R\$10 milhões nesse trimestre.

Quando você ajusta esses dois números, o desse trimestre é R\$115,401 milhões, e o do trimestre anterior é R\$125,176 milhões, uma queda de 8%; R\$9,775 milhões.

Carlos Piani:

Na hora que temos o desligamento de um dos beneficiários do plano anterior, e ainda não temos um novo plano para a Companhia, há uma reversão das despesas feitas do plano de *stock options*. Então, como está havendo uma troca de pessoas na Companhia, toda vez que há desligamento de algum beneficiário há essa reversão, e é o que aconteceu no 4T, explicado pelo Kheirallah.

Eduardo Silveira:

Muito claro. Bom dia.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia. Uma pergunta rápida. Vocês falaram que neste ano a geração de caixa deve ficar perto do *breakeven*. Queria entender até que ponto a alavancagem de vocês deve subir. Se devemos ver, talvez, ainda o 2T com consumo relevante, depois o 3T e o 4T mais *flat*. Como vocês estão enxergando essa parte de dívida líquida/*equity*?

Marco Racy Kheirallah:

Marcelo, só para corrigir, nossa expectativa é de geração de caixa negativo no 2T e no 3T e de equilíbrio no 4T. A partir do 4T o fluxo de caixa operacional fica equilibrado, e a partir do ano que vem ele passa a ser positivo. Temos ainda um aumento de endividamento do ponto de vista de dívida líquida ao longo deste ano. E aí é a pergunta que a Nicole tinha feito antes, e ainda não damos indicação de qual é esse pico de endividamento que teremos.

Marcelo Motta:

OK. Obrigado.

Operadora:

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

Carlos Piani:

Estamos no início da fase de reestruturação, mas estamos animados com a perspectiva de construirmos novamente uma grande história de sucesso. Tivemos o privilégio de encontrar e recrutar gente que faz a diferença, que pensa como um verdadeiro time de donos, tem compromisso com os resultados e busca realização dos nossos clientes, sempre agindo de forma simples e trabalhando com ética.

Tenho certeza que, com esse grupo, alcançaremos nossos objetivos e seremos, mais uma vez, líder de vendas nas regiões onde atuamos, com rentabilidade e admiração de todos os públicos, de forma a gerar valor para os nossos acionistas.

Obrigado novamente por atenderem nossa conferência de resultados do 1T, e bom dia a todos.

Operadora:

A teleconferência dos resultados do 1T13 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.”