



**Operadora:**

Bom Dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 3T16. Estão presentes conosco o Sr. Marcio Trigueiro, Diretor Presidente; o Sr. Mauricio Teixeira, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com investidores, e o Sr. Antônio Guedes, Diretor Vice-Presidente 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 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 dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet, no endereço [www.pdg.com.br/ri](http://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 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. Márcio Trigueiro, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Márcio Trigueiro, pode prosseguir.

**Vladimir Ranevsky:**

Bom dia a todos. Obrigado por participarem da teleconferência do PDG. Meu nome é Vladimir Ranevsky. Eu queria inicialmente corrigir a informação que foi dada. Evidentemente, nem o Márcio e nem o Mauricio estão mais na Empresa como executivos. Como todos sabem, eu assumi recentemente essa função de CEO, CFO e Relações com Investidores.

Eu queria, antes de tudo, fazer uma apresentação minha. Eu sou Engenheiro formado pela PUC do Rio de Janeiro, tenho MBA em Gestão Corporativa pelo PDG – EXEC conhecido mais como IBMEC. Fiz uma especialização estratégica e corporativa na Universidade de Chicago. Sou gestor de empresas desde 1989, e desde essa época trabalhei com diversas empresas, diversos segmentos da indústria, e acabei, dentro dessa experiência profissional me especializando muito na questão de fusões, aquisições, reestruturação dessas próprias organizações.

Em 2004, já com uma bagagem já bastante grande, com uma experiência bastante grande nesse setor, nessa atividade eu fundei a minha empresa, e desde lá venho

trabalhando com diversas empresas (*inaudible*) meu trabalho aqui PDG (*inaudible*) do mercado imobiliário, como nós estamos vendo como foi o trimestre passado e como nós estamos vendo agora (*inaudible*) de lançamentos.

Como nós percebemos no mercado, a situação macroeconômica ainda está bastante difícil, continua ainda em alta o desemprego, a queda da renda, e as taxas de juros, e isso impacta também no depósito da poupança, que tem sido resgatado, dificultando os custos de lançamentos.

Nós vemos, por outro lado, também uma baixa na taxa de juros. Recentemente, a Caixa, que é o principal financiador do setor anunciou uma redução nas taxas de financiamento. Além disso, nós tivemos uma queda também na taxa básica de juros, estamos ganhando cupom e mantendo essa tendência que nós devemos ter uma ajuda na continuidade da retomada do setor.

Nós acreditamos que em 2017 nós devemos ter uma retomada do ponto de vista dessas carteiras atuais de lançamento. Nós acreditamos também que irá haver um aumento na demanda por imóveis, e nós acreditamos que isso possa ocasionar uma possível correção nos preços do mercado. Então, estamos um pouco mais otimistas em relação ao ano que vem.

Passando agora para a apresentação, eu queria começar a falar pela página quatro. No slide quatro nós vemos a demonstração de resultados da Companhia. Nesse trimestre nós apuramos um prejuízo de R\$1,7 bilhão, e aí nós queríamos destacar algumas linhas para explicar os principais impactos que afetaram esse resultado.

Passando para o slide cinco, o lucro bruto, no caso o prejuízo, nós tivemos o aumento do custo de obra de R\$112 milhões, uma provisão de estoque a valor de mercado de R\$103 milhões, prejuízo na venda de seis terrenos de R\$38 milhões, e R\$72 milhões de vendas negativas no 3T, com descontos e custos duvidosos somando R\$328 milhões.

Depreciação e amortização, tivemos R\$15 milhões de baixa do intangível que estava alocado ao terreno que foi vendido, Bossa Nova, lá em (*inaudible*).

Outras despesas operacionais, eu queria abrir aqui, nós tivemos cerca de R\$150 milhões de provisões de venda para a HSI. No 4T devemos ter lucro de R\$80 milhões na venda. R\$189 milhões de provisão de contingências jurídicas, principalmente pelo aumento de (*inaudible*), baixos depósitos judiciais, pagamentos de processos no 3T16.

R\$140 milhões de PDD, contas a receber; R\$101 milhões de perda e retorno, preferencial em investimento; R\$206 milhões no prejuízo na venda de SPEs com terreno, multa por atraso de obras e distratos; e R\$252 milhões em venda de terrenos, investimentos e parcerias.

A receita bruta fechou o trimestre negativa, e o prejuízo bruto por impacto, impactados principalmente pelas vendas líquidas negativas, pelo aumento nos custos das obras, além de concessão e desconto nas vendas e provisão de estoque a valor de mercado.

Tivemos também uma baixa de R\$15 milhões na linha de depreciação e amortização, que é fruto da baixa intangível colocada em terreno que vendemos nesse trimestre.

A linha de outras despesas operacionais que sofreu o maior ajuste, de mais de R\$1 bilhão, foi impactada principalmente pelo aumento da provisão do contencioso, além do aumento de PDG, de contas a receber e de distratos a pagar. Em resumo, nós tivemos um total de R\$1,4 bilhão no trimestre.

Indo para o slide sete, em relação às dívidas, em 19 de setembro realizamos a amortização das debêntures conversíveis, a oitava emissão, conhecido como PDGR-D81, totalizando aproximadamente R\$2 milhões. Por conta desse vencimento e amortização, essas debêntures deixaram de ser negociadas a partir dessa data.

Do memorando dos empreendimentos que foi assinado entre a Companhia entre os principais credores, as nossas negociações continuam com eles. Nós temos reuniões frequentes, praticamente diárias com os bancos para a liberação dos recursos, para cobrir nossas despesas, e para a finalização das obras e comercialização dos empreendimentos imobiliários.

Em paralelo, nós temos também, analisando com a RK Partners, outras alternativas que visam a reforçar a nossa liquidez e o nosso caixa. Fizemos também o descruzamento da parceria com a HM1, com 18 SPEs, onde 15 ficarão com a HM1, três com a PDG, permitindo que a Companhia utilize discricionariamente os ativos dos projetos. A concretização dessa operação está sujeita à superação de algumas condições precedentes.

Indo para o slide oito, nós detalhamos o cronograma de amortização das dívidas. Eu quero destacar que esses vencimentos previstos para 2016 que são de aproximadamente R\$202 milhões estão em fase final de negociação e da formalização com os respectivos credores, ou seja, nós temos praticamente inflacionado as dívidas que estão vencendo neste ano.

Queria passar para o slide dez, um complemento sumário executivo, e falar um pouco dos destaques desse trimestre. Nós continuamos o esforço de redução do saldo da dívida, e nós tivemos uma queda de R\$87 milhões entre o 2T e 3T desse ano, e R\$508 milhões no acumulado dos 9M.

A alavancagem total, incluindo a dívida financeira líquida e o custo a incorrer acumulou uma queda de R\$300 milhões nos 9M16, e R\$762 milhões em relação ao 3T15.

As despesas gerais e administrativas continuam em queda, e encerraram o 3T com redução de 25% em relação ao 3T15. No acumulado, a queda foi de 21%, entre os 9M16 e os 9M15.

Nós tivemos também queda nas despesas comerciais, que foram de 37% entre o 3T15 e o 3T16, e 32% na comparação entre os 9M dos dois anos. Aí houve uma redução dramática no marketing, e também na queda das comissões em função das vendas.

Falando das entregas durante o 3T16, nós tivemos habite-se para três projetos, que representaram um valor de venda de R\$779 milhões e 1.323 unidades. Nesse trimestre também concluímos a nona e a décima emissão de debêntures no valor total de R\$50 milhões.

Cabe destacar aqui também que o acordo e financiamento das despesas gerais e administrativas da Companhia, faz parte do Financiamento G&A com os bancos, e

agora já foram liberados R\$92 milhões. Esse recurso tem auxiliado bastante a nossa empresa na regularidade operacional.

Eu vou passar agora a palavra para o Antônio Guedes, que é vice-presidente de operações para comentar a questão dos ativos da Companhia.

**Antônio Guedes:**

Bom dia. No slide 12 vamos falar sobre vendas. Olhando os gráficos à esquerda, eles são desse 3T16. As vendas brutas totalizaram R\$367 milhões, os distratos chegaram a R\$331 milhões no trimestre. Durante o 3T as vendas líquidas foram negativas em R\$4 milhões.

No gráfico à direita tem um comparativo dos 9M16, sendo destaque de venda de R\$1,1 bilhão nos 9M. Desse total vendido, de R\$1 bilhão, 91% foram unidades concluídas. Esse é um grande (*inaudible*) distrato acumulado de R\$945 milhões nos 9M, se dá 34% abaixo do mesmo período do ano passado.

Nos 9M desse ano, as vendas líquidas atingiram R\$170 milhões, queda de 75% em relação ao mesmo período do ano passado.

No próximo slide nós falamos do VSO, e eu destaco que nós tivemos um aumento no VSO de 18% no 2T16 para o 3T16.

No próximo slide nós colocamos as vendas à vista, que no 3T atingiram R\$76 milhões, o que representa 21% das vendas brutas no trimestre, e olhando para 9M as vendas à vista somaram R\$221 milhões, o que equivale a 20% nas vendas brutas do período.

O próximo slide é sobre revenda de distratos. Nós tivemos uma aceleração do 2T para o 3T de revendas no próprio trimestre, 100%, passando de 21% para 27%, e no gráfico abaixo nós temos o acumulado nos últimos 12 meses, que representam 81% de revenda em um ano.

No próximo slide, 16, tem o contas a receber da Empresa. No gráfico à esquerda, teve um recebimento de R\$543 milhões entre o 2T16 e o 3T16, e no acumulado dos 9M, R\$1,7 bilhão.

Durante o 3T, as contas a receber, somadas ao estoque, foram divididas em R\$1,1 bilhão, que é o gráfico do lado direito, que vocês podem olhar, e no acumulado dos 9M, a redução foi de R\$2,3 bilhões. Então, dessa forma, é possível concluir que a Companhia vem monetizando seus ativos de forma recorrente.

A venda de estoque pronto e o repasse continuarão sendo prioridade da Companhia.

O próximo slide, olhando a qualidade do nosso estoque, o estoque vira o 3T com R\$2,7 bilhões, e na qualidade, olhando o gráfico à esquerda, nós vemos que 75% são de produtos residenciais, 53% do estoque já é performado, gerador de caixa imediato, e 67% desse estoque está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro. 89% do estoque performado está concentrado em projetos com vendas acima de 70% acumulado.

Volto a palavra agora ao Vladimir.

**Vladimir Ranevsky:**

Obrigado. Vamos para o slide 19. Nesse 3T nós aumentamos a dívida líquida em R\$1 milhão, principalmente em função da queda nas entradas operacionais, um reflexo mais acentuado nas vendas líquidas e um repasse durante o período da queda das vendas líquidas.

Mesmo o acúmulo do ano, a queda foi de R\$166 milhões, considerando a consolidação das dívidas da REP, que é a Real Estate Partners. A queda acumulada foi de R\$360 milhões. No total, desde 2014, a queda na dívida líquida foi de R\$1,4 bilhão, e considerando a consolidação da REP, essa queda atingiu R\$1,8 bilhão.

No slide 20, falamos da desalavancagem, nós vemos que a alavancagem tem vindo da Companhia que é dívida líquida mais custos a incorrer, aumentou em R\$164 milhões entre os dois últimos trimestres desse ano, devido principalmente ao incremento de R\$173 milhões no custo a incorrer, principalmente em função da correção do INCC e da revisão do orçamento de obras, que tiveram seu risco reduzido em função das restrições de caixa da Companhia.

Além disso, houve um aumento na dívida líquida de R\$1 milhão no período. Como eu falei, esse aumento ocorreu principalmente em função da redução das entradas operacionais, com reflexo da queda mais acentuada nas vendas líquidas e um repasse durante o período.

É importante destacar, entretanto que entre o 3T15 e 3T16, a alavancagem estendida foi reduzida em R\$762 milhões, ou seja, 11%, e desde o final de 2012 a desalavancagem já atingiu o expressivo valor de R\$7,3 bilhões, ou seja, 56%.

No slide 21, nós mostramos que o trabalho de redução de custo continua sendo um dos principais focos da nossa empresa, e nós continuaremos ajustando a estrutura de forma que ela atenda o tamanho da operação da PDG. As despesas gerais e administrativas encerraram o trimestre 25% abaixo do 3T16 comparado com o 3T15, e no acumulado de 2016 a redução atingiu 21% também em relação aos 9M15.

Nesse trimestre as despesas comerciais caíram 37% em relação ao trimestre de 2015, e nos 9M, 32%, também comparando o mesmo período de 2015.

No 3T16, as despesas gerais e administrativas, somadas às despesas comerciais do SG&A, registraram uma queda de 30% em relação ao 3T15, e no acumulado do ano, a redução atingiu 25%.

Passando para o slide 22, nós estamos finalizando os 9M com 30 projetos em andamento, dos quais mais três deverão ser entregues até o final do ano. Já os custos a incorrer de obras aumentaram 23% em relação ao 3T16, atingindo R\$160 milhões. Esse aumento decorreu principalmente da correção do INCC e da revisão do orçamento de obras, como eu já falei, que tiveram seu ritmo reduzido em função das restrições de caixa da Companhia.

Com isso, eu encerro a parte formal de apresentações da Empresa, dos resultados, e abro espaço para as perguntas eventuais que surgirem.



**Operadora:**

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

**Vladimir Ranevsky:**

Eu agradeço a todos pela participação, e informo que a nossa área de relações com investidores está à disposição para responder perguntas e ajudar no que for necessário. Muito obrigado, e até logo.

**Operadora:**

A teleconferência dos resultados do 3T16 da PDG está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e 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.”