



**Operadora:**

Bom Dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 2T17. Estão presentes conosco o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor 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, 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) e na plataforma MZiQ ([www.mziq.com](http://www.mziq.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 bem vindos à teleconferência dos resultados do 2T e 1S17 da PDG.

Eu gostaria de iniciar hoje a agenda de hoje com um sumário dos principais acontecimentos deste trimestre, depois vou passar para vocês uma atualização sobre o processo de recuperação judicial da Companhia e, por último, vou comentar sobre os resultados operacionais e financeiros da PDG neste 2T.

Partimos para o slide quatro, em que apresentamos os principais fatos ocorridos neste trimestre. Falando sobre as despesas gerais e administrativas, nós continuamos realizando um trabalho intenso para redução dos custos e otimização dos processos. Desta forma, as despesas gerais e administrativas apresentaram queda de 46% na comparação entre o 2T16 e o 2T17. Na comparação semestral, a redução foi de 31%.

Já as despesas comerciais recuaram 90% no 2T17 em relação ao 2T16, e 80% na comparação entre o 1S16 e o 1S17.

Durante o 2T17 entregamos mais dois projetos, que representam 613 unidades e um VGV de R\$222 milhões. No acumulado do ano entregamos cinco projetos com gestão PDG, totalizando 1.274 unidades e R\$390 milhões em VGV. Além disso, entregamos mais um projeto em conjunto com parceiro. Este projeto tem um VGV de R\$118 milhões e foram entregues 232 unidades.

Nós realizamos o levantamento do passivo tributário da Companhia, e aderimos ao Programa de Regularização Tributária, mais conhecido como PRT. Com isso, houve redução de mais de R\$196 milhões nos impostos a pagar. Além disso, com o recente advento do Programa Especial de Regularização Tributária, o PERT, estamos estudando a possibilidade de adesão de novos débitos, além da migração de eventuais débitos já incluídos no PRT.

O prejuízo da Companhia foi reduzido em 28% na comparação entre o 2T16 e o 2T17, Na comparação semestral atingimos uma redução de 30%.

No slide seis, mostramos o status sobre a recuperação judicial. Conforme divulgamos, nós ajuizamos o pedido de recuperação em 22 de fevereiro, e obtivemos o deferimento do pedido em 02 de março.

Desde então, a PDG tem direcionado esforços, em conjunto com nossos assessores, para detalhar e discutir com os principais credores os planos de recuperação judicial do Grupo PDG. O plano tem como objetivo abranger a integralidade dos direitos e obrigações do Grupo PDG, com exceção dos patrimônios de afetação.

O plano que estamos desenvolvendo contempla os meios de recuperação pelos quais acreditamos que será possível equacionar o atual descompasso de fluxo de caixa, manter a normalidade operacional, e permitir a continuidade das obras temporariamente paralisadas.

Entre premissas adotadas para recuperação estão: o redimensionamento dos negócios do Grupo PDG; a reestruturação das dívidas sujeitas à recuperação judicial; e a captação de novos recursos.

No dia 04 de agosto passado, divulgamos um fato relevante informando sobre o alinhamento que realizamos com três de nossos principais credores. Esse alinhamento inclui o tratamento a ser dado aos patrimônios de afetação das sociedades do Grupo e da Securitizadora, a destinação do produto dos ativos onerados aos bancos e não vinculados a patrimônios de afetação, além da previsão de remuneração para o Grupo PDG pela gestão de ativos.

Reforço que esse alinhamento não cria obrigações para as partes, entretanto, já mostra um avanço importante no caminho para aprovarmos o plano de recuperação da Companhia.

Partindo para o slide oito, falamos sobre o desempenho das vendas. Para preservação do caixa, adotamos neste trimestre a estratégia de priorizar as vendas das unidades sem ônus e, portanto, geradoras de caixa imediato para Companhia, e priorizar também a vendas de unidades cujos recursos possam ser usados para pagar despesas das SPEs.

Considerando a estratégia de vendas adotada, as vendas brutas somaram R\$63 milhões no 2T17, 22% abaixo do 1T17 e 82% abaixo do valor registrado no 2T16. No acumulado do ano, vendemos R\$144 milhões, 81% abaixo do 1S16.

No 2T17 foram distratados R\$113 milhões, 20% abaixo do 1T17, e 58% abaixo do 2T16. No 1S17 os distratos somaram R\$254 milhões, 56% abaixo do 1S16. A diminuição do volume dos distratos desde o 4T16 decorreu fundamentalmente da política preservação de caixa da Companhia, além da queda na quantidade de solicitações de distratos.

Devido à retração nas vendas brutas, as vendas líquidas foram negativas em R\$50 milhões no 2T17, e R\$110 milhões negativos no semestre.

Seguindo para o slide nove, nós vemos os resultados obtidos por meio da estratégia de direcionar os esforços para vender unidades geradoras de caixa e vendas à vista.

Considerando os R\$63 milhões de vendas brutas registradas no trimestre, R\$40,6 milhões referem-se a vendas de unidades cujos recursos podem ser usados para pagamentos dentro das próprias SPEs, que são as unidades com alienação fiduciária de cotas, representadas no gráfico pelas barras em azul escuro.

As barras de cor branca referem-se à venda de unidades que geraram caixa livre para a Companhia, e totalizaram R\$22,4 milhões no trimestre.

No gráfico que está localizado à direita da tela, vemos as vendas à vista ocorridas no trimestre, que somaram R\$21,5 milhões. Deste valor, R\$10,7 milhões foram vendidos dentro da dinâmica de alienação fiduciária de cotas e R\$10,8 milhões dentro da dinâmica de caixa livre.

Até a aprovação do plano, vamos continuar priorizando este tipo de venda para preservar e reforçar o caixa da Companhia.

No slide dez, nós falamos sobre a revenda de distratos. Neste trimestre revendemos o equivalente a 1% dos distratos realizados durante o 2T17, que equivale a uma queda de 4 p.p. em relação aos 5% registrados no 1T17.

Essa redução no volume de revenda no 2T17 é explicada pela queda no volume de vendas brutas que, além dos fatores de mercado, foi impactada pela nova estratégia de vendas adotada pela Companhia. Como eu disse anteriormente, temos focado na venda de unidade que tragam caixa para companhia.

No acumulado de 12 meses, a velocidade de revenda das unidades distratadas atingiu 65%, abaixo da média de 80% que vínhamos mantendo nos últimos trimestres.

No slide 11 mostramos o estoque da Companhia. O estoque total ao final do trimestre era de R\$2,321 bilhões, representando 5.738 unidades. Houve um aumento de 3% em relação ao estoque registrado ao final do 1T17. Esse aumento decorreu dos distratos realizados durante o 2T.

Atualmente o nosso estoque da companhia é composto por 64% de produtos residenciais, mas excluí Minha Casa Minha Vida, Loteamentos e Comerciais.

A parte do estoque performado, ou seja, pronto e gerador de caixa imediato, corresponde a 48% de estoque total. Deste estoque já performado, 62% está localizado em São Paulo e Rio de Janeiro, e 90% está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%, ou seja, apresentam boa liquidez de mercado.

Vamos falar um pouco sobre as despesas gerais e administrativas, no slide 12. Nós continuamos em um grande esforço de reduzir significativamente, e de forma constante, as despesas operacionais e administrativas da Companhia, com consequente ganho de produtividade.

Reduzimos em 46% as despesas gerais e administrativas entre o 2T16 e o 2T17. Na comparação semestral essas despesas foram reduzidas em 31%.

As despesas comerciais foram reduzidas em 90% na comparação entre o 2T16 e 2T17, e na comparação semestral a queda nessa linha foi de 80%. Isso se explica pela ausência temporária de lançamentos e companhias de vendas.

Neste trimestre, reduzimos o quadro de colaboradores em 32% na comparação com o 1T17. Em comparação com 2T16, a redução foi de 65%. Vamos manter a austeridade e continuar empreendendo esforços na redução dos custos e no ganho de produtividade.

No slide 13 apresentamos a variação da dívida líquida da Companhia. No 2T17, houve um aumento de R\$279 milhões na dívida líquida. Esse aumento é explicado pela redução no ritmo de amortização do saldo do Sistema Financeiro de Habitação, além dos juros acumulados no período, e da multa e mora incorridas após o pedido de recuperação judicial.

Considerando a redução de R\$27 milhões ocorrida no 1T, no acumulado do 1S17, a dívida líquida aumentou em R\$252 milhões. Mesmo com o aumento da dívida líquida ocorrida neste trimestre, desde 2014, a queda na dívida já atinge R\$1,6 bilhão.

No slide 14 nós vemos a alavancagem estendida, ou seja, o custo a incorrer somado à dívida líquida. Apesar da expressiva desalavancagem alcançada nos últimos trimestres, no 2T17 a alavancagem estendida aumentou em R\$279 milhões, equivalente a 5% da alavancagem estendida total.

Considerando que o custo incorrer da Companhia se manteve estável em R\$728 milhões, a variação decorreu exclusivamente do aumento da dívida líquida no período. Desde 2012 a alavancagem estendida foi reduzida em R\$7,3 bilhões, 54%.

No slide 15 nós vemos os projetos em andamento e custo a incorrer da Companhia. Durante este o trimestre, obtivemos habite-se para dois empreendimentos, o Buona Vita em São Paulo e o Torre Cenário em Belém. Ao todo, esses dois projetos equivalem a um VGV de R\$222 milhões, distribuídos em 613 unidades.

Desta forma, finalizamos o 2T17 com 19 projetos em andamento, todos sob gestão da PDG, incluindo cinco fases do empreendimento The City e duas fases do Niemeyer. Considerando as fases desses dois empreendimentos de forma unificada, a Companhia possui atualmente 14 projetos em fase de construção.

Obtivemos habite-se também para um projeto com gestão de parceiros: Palm Beach em Manaus, com VGV de R\$118 milhões e 232 unidades.

No acumulado do semestre, foram emitidos habite-ses para seis projetos, representando um VGV de R\$508 milhões e 1.506 unidades entregues.

O custo a incorrer encerrou o trimestre em R\$728 milhões, o mesmo valor registrado ao final do 1T17. A manutenção no montante de custo a incorrer é explicada pela queda do ritmo de obras. Desde o final de 2012, o custo a incorrer total registrou queda de R\$6,4 bilhões ou 90%.

O DRE que está no slide número 15, sobre as demonstrações de resultado, eu saliento ainda a melhora na margem bruta ao longo do 2T e 1S17. Essa melhora foi impulsionada, principalmente, pela ocorrência de distratos em unidades com margens mais pressionadas na ocasião da venda, que resultaram em uma reversão das receitas menor que a reversão dos custos.

Além disso, em função da provisão para distratos constituída pela Companhia ao longo do 2S16, o impacto dos distratos no resultado foi reduzido, uma vez que esses distratos já estavam provisionados em 31 de dezembro de 2016.

A piora na linha de resultado financeiro, que foi causada pela aplicação da multa e mora resultantes após o pedido de recuperação judicial. Esses valores somaram aproximadamente R\$150 milhões no trimestre.

Outra linha que sofreu impacto foi a de imposto de renda e contribuição social. Em função da adesão da Companhia ao Programa de Regularização Tributária, essa linha contribuiu positivamente em R\$177,9 milhões para o resultado da Companhia no trimestre.

Ao final do trimestre a Companhia apurou prejuízo de R\$532 milhões, uma redução de 28% em relação ao 2T16. No acumulado do semestre o prejuízo acumulado totalizou R\$808 milhões, com queda de 30% em relação ao 1S16.

Essas eram as informações que nós gostaríamos de passar e aqui eu encerro a apresentação e abro para as perguntas.

**Marcelo Motta, JPMorgan:**

Bom dia. Duas perguntas, a primeira se vocês pudessem dar mais algum detalhe do processo de recuperação judicial. Há um *update* no release, mas eu queria saber se teve mais alguma novidade nas últimas semanas, se vocês estão trabalhando com alguma expectativa de prazo também para a aprovação disso.

E se vocês pudessem comentar sobre a parte de testes. Vocês falaram da inclusão, talvez, de algumas outras dívidas tributárias dentro do programa especial de regularização tributária. Qual poderia ser o impacto disso? Quanto tempo demoraria para vermos esse benefício? Obrigado.

**Vladimir Ranevsky:**

Bom dia. Primeiramente sobre o processo que nós estamos fazendo agora de negociação com relação ao plano de recuperação judicial, como nós temos divulgado, nós continuamos conversando com os nossos principais credores, que são os bancos.

Nós temos tido reuniões periódicas com eles, para tratar de detalhes já dentro daquele pré-acordo que nós fizemos a petição para o juiz.

Eu diria que as negociações estão muito positivas. Existe uma boa vontade muito grande das partes e bastante flexibilidade. O que nós não temos ainda é uma data definida para fazer a assembleia para aprovação do plano, mas isso, evidentemente, no momento em que nós conseguirmos alinhar todos os pontos, nós iremos publicar convocando os credores a participarem da assembleia.

Com relação aos impostos, nós já fizemos um levantamento e o que está apresentado tanto PRT quanto no PERT é o que nós temos hoje identificado na Companhia. Existe, como eu falei, uma possibilidade de se fazer a migração de alguns desses processos que estão no PRT hoje para o PERT, mas no momento nós não visualizamos nenhum aumento nessa rubrica, uma vez que os impostos já foram identificados e nós já fizemos a adesão dentro do plano.

Espero ter respondido suas perguntas.

**Marcelo Motta:**

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:**

Primeiro eu quero agradecer a todos pela presença e gostaria de salientar que nós estamos em um momento bastante interessante agora na Companhia, em que já conseguimos ter uma redução importante dos nossos custos, que estão muito compatíveis com o nível de receita que estamos tendo.

Essa redução vai continuar. Nós continuamos a fazer análises de redução de custo, mas principalmente visando nesse momento o foco principal, e terminarmos de fazer as negociações com os nossos credores para partir então para a assembleia de credores.

Mais uma vez obrigado a todos e qualquer coisa nós estamos à disposição através do nosso canal de relações com investidores. Obrigado.

**Operadora:**

Obrigada, a teleconferência dos resultados do 2T17 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.”