

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 4T18 e ano de 2018. Está presente hoje conosco o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor Vice-Presidente Financeiro e Diretor de Relações com investidores.

Informamos que a apresentação é gravada, e que 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 poderão ser enviadas 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. Vladimir Ranevsky, que iniciará a apresentação. Por favor, pode prosseguir.

Vladimir Ranevsky:

Obrigado. Bom dia a todos. Antes de mais nada, quero agradecer a participação de vocês nesta teleconferência de resultados da PDG referente ao 4T e ao ano de 2018.

O ano de 2018 foi muito importante para nós na PDG. Ao longo dele, atingimos importantes marcos no processo de recuperação da Empresa. O mais importante deles foi o pagamento integral das seis parcelas previstas no plano, que totalizou mais de R\$91 milhões.

Adicionalmente, em 15 de junho concluímos o aumento de capital referente à conversão de dívida em *equity*, no valor de R\$74,2 milhões. Além disso, ainda conforme o previsto no plano de recuperação, houve dação, o pagamento no valor de R\$84,3 milhões.

No total, considerando o pagamento das parcelas, aumento do capital e dações em pagamento, a Companhia já quitou R\$250 milhões em dívidas concursais, cumprindo plenamente com o estabelecido em seu plano de recuperação, e honrando as obrigações assumidas com os seus credores, trabalhistas, quirografários e fornecedores.

Daqui para frente, considerando que os próximos vencimentos previstos no plano ocorrerão em aproximadamente 15 anos, prevemos uma redução expressiva na pressão de caixa que a Companhia enfrentou ao longo de 2018.

Continuamos dedicando atenção à revisão dos nossos processos, controles e estruturas da Companhia, com foco no aumento da eficiência e contínua redução de custos. Estamos conduzindo parte desse trabalho de revisão em conjunto com os nossos auditores externos, e durante esse processo, durante o último trimestre, revisitamos parte relevante dos nossos controles internos e implantamos melhorias significativas. Essas melhorias continuarão sendo implementadas ao longo de 2019.

Mesmo diante da grande pressão de caixa que enfrentamos em 2018, conseguimos entregar, em maio de 2018, o empreendimento Ville Solare, localizado em Belém, no valor geral de venda de R\$77 milhões e 518 unidades.

Uma vez cumprida essa importante etapa de plano, voltamos nosso foco, ao final de 2018, ao planejamento estratégico de curto e médio prazo. Neste trabalho, além de planejarmos o retorno dos lançamentos, estamos buscando identificar novas oportunidades que permitam à PDG diversificar seus produtos e serviços, com o intuito de gerar receitas adicionais recorrentes.

Dando início à nossa agenda de hoje, passemos para o slide número quatro, onde temos o resumo executivo, onde apresentamos os principais fatos ocorridos no 4T e ao longo de 2018.

Como eu já mencionei, a Companhia pagou as seis parcelas previstas no plano recuperação, no valor de R\$91 milhões, tendo quitado até agora R\$250 milhões em dívidas concursais.

O lucro bruto no 4T18 atingiu R\$137 milhões, frente a um prejuízo de R\$18 milhões no 4T17. Em 2018, o lucro bruto foi de R\$33 milhões, aumento de 25% em relação ao valor registrado em 2017.

No prejuízo líquido ajustado, se desconsideramos os efeitos não recorrentes no ajuste a valor justo e dos juros e multas das dívidas concursais, os valores foram revisados em 2017 por conta do plano de recuperação judicial. Vocês devem lembrar desse *call*.

O prejuízo líquido ajustado sofreu redução de R\$1,8 bilhão, ou 70%, passando de R\$2,6 bilhões em 2017 para R\$792 milhões em 2018. Então, na comparação entre 4T18 e 4T17, a redução no prejuízo foi de R\$1,4 bilhão, ou 92%.

Falando agora sobre as vendas brutas, houve um aumento de 14% no 4T18 em relação ao 4T17, passando de R\$94 milhões para R\$107 milhões. No acumulado de 2018, as vendas brutas cresceram 21%, partindo de R\$275 milhões em 12 meses de 2017 para R\$333 milhões nos 12 meses de 2018. As vendas líquidas também melhoraram significativamente no ano de 2018, totalizando R\$140 milhões durante o ano, frente a uma venda negativa nos 12 meses de 2017.

No acumulado do ano, o G&A registrou redução de 6%, partindo de R\$134 milhões em 2017 para R\$125 milhões em 2018. Essa redução é reflexo da constante readequação na estrutura e do aumento de eficiência operacional da Companhia.

Aumento de 33% no número de unidades repassadas durante o 4T18 em relação ao 4T19. Em VGV, na comparação entre o 4T17 e o 4T18, o aumento foi de 30%.

Falando sobre os eventos subsequentes, em março de 2019, entregamos o projeto Mais Viver Campinas, um loteamento de 444 unidades e VGV de R\$63,3 milhões.

No slide seis, apresentamos uma atualização sobre a execução do plano de recuperação judicial. Conforme mencionei anteriormente, ao longo de 2018, cumprimos três etapas fundamentais previstas no plano de recuperação, que foram o pagamento das três parcelas previstas no plano, o aumento de capital da apropriação da dívida, e as dações em pagamento realizadas no valor de R\$84,3 milhões. Com isso, durante o ano de 2018, a Companhia quitou R\$250 milhões em dívidas reestruturadas dentro do plano.

No slide sete, temos a estrutura da dívida concursal da PDG. Entre o 3T18 e o 4T18, as dívidas concursais foram reduzidas em R\$22 milhões, ou 3%. Essa redução se deve ao pagamento das parcelas previstas no plano aos credores das classes 1, 3 e 4 que escolheram a opção de pagamento A.

Além disso, ainda conforme previsto no plano de recuperação, realizamos no 4T18 uma dação em pagamento no valor de R\$39 milhões. No ano, a dívida concursal foi reduzida em R\$94 milhões, ou 11%. Essa redução é explicada pelos pagamentos e conversão de dívidas em dações, conforme mencionei anteriormente.

No slide nove, mostramos o cronograma dos acontecimentos relacionados ao grupamento realizado pela Companhia. Apenas lembrando os acontecimentos, a Companhia recebeu, em 14 de agosto de 2018, um ofício da B3 de que está em desacordo com as regras de emissões de ações, uma vez que a cotação das ações da PDG estava sendo negociada abaixo de R\$1 por mais de 30 pregões consecutivos.

Em 29 de agosto, divulgamos o cronograma para grupamento das ações, visando sanar o descumprimento. Em 18 de dezembro, realizamos a assembleia geral ordinária com os acionistas para a aprovação do grupamento, concedendo o prazo de 30 dias para a recomposição das frações.

Em 14 de janeiro de 2019, as ações da PDG passaram a ser negociadas grupadas, na proporção de dez ações para uma ação. Em 28 de janeiro de 2019, ocorreu o leilão das frações, e o produto da venda foi proporcionalmente disponibilizado aos acionistas.

Passando agora para os resultados operacionais e financeiros, no slide 11, demonstramos o resultado das vendas. No 4T18, as vendas brutas atingiram R\$107 milhões, 14% acima do 4T17 e 31% acima do 3T18. No acumulado do ano, as vendas somaram R\$333 milhões, ou 21% acima de 2017.

A melhora no ritmo das vendas na comparação com 2017 é reflexo, principalmente, de alteração da política de vendas, com a retomada das vendas de unidades oneradas, além da realização de campanhas comerciais em níveis de impresso e digital. Do total vendido no ano, R\$33 milhões foram vendas de unidades exoneradas, isto é, que geraram caixa totalmente livre para a Companhia.

As vendas à vista foram de R\$10 milhões no 4T18, representando 9% das vendas brutas no trimestre. No acumulado de 2018, as vendas à vista totalizaram R\$72 milhões, equivalentes a 22% das vendas brutas realizadas no período.

Os distratos totais atingiram R\$45 milhões no 4T18, 221% acima do 4T17. Esse grande aumento nos distratos quando, comparados o 4T17 com o 4T18, é explicado pela desaceleração dos distratos ocorridos durante o 4T17, quando a Companhia estava em fase final de aprovação do seu plano de recuperação judicial. Entretanto, se compararmos os distratos ocorridos ao longo do ano, destacamos o equivalente a R\$193 milhões em 2018, 44% abaixo de 2017.

As vendas líquidas somaram R\$62 milhões no 4T18, 22% acima do 4T17 e 80% acima do 3T18. No acumulado do ano, o bom ritmo de vendas brutas registradas, aliado ao maior volume de distratos, resultou em uma venda líquida positiva de R\$140 milhões em 2018, frente a uma venda líquida de R\$-79 milhões registrada em 2017.

Passando, agora, para o slide 12, apresentamos as despesas gerais e administrativas. No 4T18, as despesas gerais e administrativas aumentaram devido aos pagamentos realizados aos assessores financeiros e jurídicos da Companhia. Entretanto, se considerarmos o acúmulo do ano, o G&A foi reduzido em 6% em relação a 2017.

As despesas comerciais registraram aumento durante o 4T e no acumulado do ano. Isso se deve a gastos com campanhas comerciais em mídia impressa e digital para alavancar as vendas da Companhia, e também ao reconhecimento das despesas com comissões referentes aos distratos ocorridos.

Dessa forma, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, o SG&A, registraram aumento de 84% na comparação entre o 4T17 e o 4T18, e de 3% entre os 12 meses de 2018 e os 12 meses de 2017. Continuaremos mantendo especial atenção e esforço na redução de custos e readequação da estrutura da Companhia.

No slide 13, falamos sobre o estoque da Companhia, que, no final do 4T18, totalizou R\$1,891 bilhão a valor de mercado, 3% abaixo do valor registrado no final do 3T18. Em relação ao 4T17, a queda no estoque foi de 15%.

O número de unidades totais em estoque passou de 5.057 no 3T18 para 4.853 no 4T18, uma diminuição de 4%. Em relação ao 4T17, houve uma diminuição de 13% no número de unidades em estoque.

Ao final do ano, os estados de São Paulo e do Rio de Janeiro concentravam 57% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 51% estão concentrados em projetos com faixa de venda acima de 60%, portanto, com uma boa liquidez.

O estoque da Companhia apresenta as seguintes características: 40% do estoque total, incluindo o produto comercial, estão concentrados em projetos com faixas de venda acima de 60%; 57% do estoque total estão concentrados em produtos residenciais, excluindo Minha Casa Minha Vida, loteamentos e comercial. E do estoque concluído, o equivalente a R\$617 milhões, 66% do VGV estão localizados em São Paulo e Rio de Janeiro, e 97% concentrados em projetos com faixas de vendas entre 61% e 99%.

No slide 14, apresentamos os resultados financeiros da Companhia. Desconsiderando os efeitos positivos não-recorrentes ocorridos em 2017, o prejuízo no resultado financeiro da Companhia sofreu redução de R\$655 milhões, passando de R\$1,074 bilhão no acumulado de 2017 para R\$419 milhões ao final de 2018.

A dívida extra-concursal da Companhia, que apresentamos no slide 15, foi reduzida em R\$28 milhões entre o 3T18 e o 4T18, o que é reflexo da amortização de R\$156 milhões realizada no período.

Durante 2018, as amortizações totalizaram R\$358 milhões. Contudo, a dívida bruta aumentou R\$105 milhões, devido aos juros incorridos e à correção monetária.

Com o recuo de R\$96 milhões nas disponibilidades, em função das amortizações que já mencionei, a dívida líquida aumentou R\$68 milhões na comparação entre o 4T18 e o 3T18, um aumento de 3%. No ano, a dívida líquida aumentou R\$180 milhões, ou 7%.

Por fim, no slide 16, apresentamos a demonstração de resultados, cujos destaques ficaram por conta do lucro bruto, do resultado financeiro ajustado e do prejuízo líquido ajustado, como já mencionei anteriormente.

Além disso, trazendo uma atualização sobre a adesão da Companhia ao Programa Especial de Regularização Tributária, o PERT, vale comentar que essa adesão gerou uma redução de R\$323 milhões nos impostos a pagar e, ao final de 2018, todas as parcelas referentes ao programa haviam sido pagas, totalizando R\$29 milhões.

Com isso, encerro a apresentação de resultados referente ao 4T18 e ao ano de 2018. Caso tenham qualquer dúvida, nossa área de Relações com Investidores está à disposição no e-mail ri@pdg.com.br.

Mais uma vez obrigado a todos, e até a próxima.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 4T e do ano de 2018 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”