

**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 2T16 e 1S16. Estão presentes conosco o Sr. Márcio Trigueiro, Diretor Presidente, o Sr. Maurício 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 desta 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 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. Márcio Trigueiro, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Márcio, pode prosseguir.

**Márcio Trigueiro:**

Boa tarde. Obrigado a todos pela presença. Começarei a cobrir o sumário executivo, e em seguida passarei a palavra ao Guedes e ao Maurício, para cobrirem o restante da apresentação.

Nos destaques que temos do 2T, tivemos continuada redução de dívida líquida, R\$270 milhões, quase R\$400 milhões no semestre; continuamos reduzindo o G&A trimestre a trimestre, como havia sido indicado anteriormente; as vendas foram mais fracas do que esperaríamos, foram da ordem de R\$345 milhões, com vendas líquidas de R\$77 milhões no 2T, e no semestre vendas de R\$750 milhões, aproximadamente.

Tivemos um desempenho bom em venda à vista, R\$64 milhões no trimestre, o que dá quase 20%, é uma boa marca, e continuaremos trabalhando nesse sentido de ter mais vendas à vista.

Tivemos uma redução de distratos no período, e isso, em nosso entendimento, em parte é por um trabalho de gestão da Companhia, e em parte por um pouco mais de dificuldade, eventualmente, de executar um conjunto de distratos. Acreditamos que podemos, sim, ver uma melhoria ao longo do tempo, porém não necessariamente estamos em uma rota estabilizada de distratos muito abaixo do que vínhamos anteriormente.

A alavancagem da Companhia continuou sendo reduzida. Tivemos a venda da REP, como mencionamos abaixo, que contribuiu de forma relevante para reduzir a dívida da Companhia, e também alienamos dois projetos, o D'Oro e o Arena, para a BVEP, que reduziram R\$10 milhões de dívida, que era com o BV Asset, e reduzimos R\$52 milhões no custo a incorrer da Companhia.

Com relação à reestruturação de dívida, que mencionamos na página cinco, praticamente concluímos todo o processo de reestruturação de dívida, incluindo documentos que foram assinados ontem.

Com isso, temos um conjunto de cinco grandes credores: os quatro que falávamos anteriormente – Banco do Brasil, Bradesco, Itaú e Caixa – e o quinto seria o Votorantim, com os quais já temos a totalidade da dívida corporativa renegociada e alongada por quatro, *bullet* de principal e juros, e estamos com a negociação concluída, mas em fase de formalização de uma série de contratos ligados às SPEs para financiamento à produção.

Com isso, concluímos a renegociação de 74% da dívida bruta da Companhia com esses cinco credores, mas já temos uma série de outras negociações que foram feitas desde o início do processo, há um ano, com outros credores, de alongamento, dação em pagamento, etc. Então, na reestruturação da dívida da Companhia como um todo, como um processo, estamos realmente na fase final.

Como destaque nessa reestruturação temos o apoio tanto dos bancos quanto da Vinci para, no período de 12 meses, dar um apoio à Companhia no seu financiamento de despesas gerais e administrativas. Temos uma linha de financiamento de R\$100 milhões da Vinci, da qual já chamamos R\$50 milhões, que já foram depositados na conta da Companhia, e temos a possibilidade de chamar até mais R\$50 milhões.

Na página seis temos uma visão gráfica da redução de dívida líquida da Companhia, que ocorre continuamente há oito trimestres. Tivemos neste trimestre um impacto importante da venda da REP, que foi bom para nós, porque não é um negócio foco da Companhia, tem outra dinâmica de atuação, outros credores, e preferimos sair desse negócio no processo de simplificar a Companhia, o que faz todo sentido neste momento.

Por último, na página sete damos uma atualização sobre o NAV da Empresa, que é da ordem de R\$2,8 bilhões. Temos, então, em ativos, R\$9 bilhões, em estoque R\$2,7 bilhões, contas a receber de R\$5 bilhões e terrenos de R\$1,3 bilhão. O Guedes, mais à frente, fará um detalhamento do que é a composição desse estoque.

E por último, vale ressaltar também o custo a incorrer da Companhia, que em algum momento em sua história já foi de R\$7 bilhões e hoje é de menos de R\$700 milhões para a conclusão de todos os projetos que a Empresa tem.

Com isso, passo a palavra ao Guedes, que falará sobre gestão de ativos e desempenho de vendas.

**Antônio Guedes:**

Boa tarde. Para acompanhar a gestão de ativos, começemos pelo slide sete da apresentação que vocês têm na tela. Completando o que o Márcio já vinha falando, vendas brutas no 2T de R\$345 milhões, uma redução de 33% em relação ao mesmo período do ano passado e de 14% de um trimestre para o outro, e no semestre chegamos a R\$748 milhões de venda bruta.

O destaque aqui é que 87% das vendas brutas, aproximadamente R\$650 milhões, foram de unidades concluídas, o que gera de caixa de imediato. Esse é um fato importante.

Em relação aos distratos, houve uma redução no 2T16 em relação ao mesmo período do ano passado em torno de 40%, e as vendas líquidas totalizaram R\$77 milhões, 8% a mais que o período do ano passado.

No slide oito, sobre o VSO, vemos uma queda de VSO no 1T e também no 2T. Isso é em linha com o que mercado vem sofrendo com vendas. Apesar disso, ainda achamos que nosso mercado de vendas está bem resiliente e estamos conseguindo manter dentro do esperado.

O destaque aqui é que 60% das vendas realizadas pela Companhia foram da nossa equipe interna, a PDG Vendas.

Na questão de venda à vista, o slide nove, estamos basicamente em linha com o ano passado, fizemos no 1S15 R\$156 milhões de venda à vista, e neste 1S16 estamos com aproximadamente R\$150 milhões.

Na página dez, na revenda de distratos, estamos com uma revenda média de 21% no 2T, mas o fato mais importante é que conseguimos manter nos últimos 12 meses 80% de revenda dos distratos. Esse é um fato também positivo.

No slide 11, nosso contas a receber: com recebimento de R\$590 milhões, e redução de R\$470 milhões no contas a receber do trimestre. No 1T partimos de R\$5,6 bilhões, chegando ao final do 2T com R\$5,1 bilhões. E no semestre, o recebimento de R\$1,2 bilhão, com redução de aproximadamente R\$800 milhões no contas a receber.

Durante o 2T, as contas a receber somadas ao estoque reduziram R\$577 milhões, e no acumulado do semestre a redução foi de R\$1,2 bilhão. Desta forma, concluímos que a Companhia vem amortizando seus ativos de forma recorrente, e as vendas de estoque pronto e repasse estão nas prioridades da Companhia.

No slide 12, falamos sobre a qualidade do nosso estoque. Nosso estoque, ao final do 2T, era de R\$2,7 bilhões, e o que destacamos aqui é que 67% desse estoque é em produto residencial, excluindo Minha Casa Minha Vida, loteamento e comercial, e 49% desse estoque já é performado, gerador de caixa imediato, e 66% dele está entre São Paulo e Rio de Janeiro. E 92% desse estoque performado está concentrado em projetos que já estão vendidos acima de 60%.

No outro slide, falamos sobre a qualidade do estoque. 58% do nosso estoque, excluindo comercial, está em São Paulo e Rio de Janeiro, e o destaque de velocidade de vendas nas outras regiões fora Rio de Janeiro e São Paulo, com VSO médio de 18% no 2T. Isso também é um destaque da qualidade do nosso estoque.

Vou passar a palavra agora para o Maurício falar sobre gestão dos passivos.

**Maurício Teixeira:**

Boa tarde. Como o Márcio mencionou no começo, este foi o oitavo trimestre consecutivo em que reduzimos a dívida líquida. Reduzimos em R\$270 milhões, R\$214 milhões pela desconsolidação da REP, a empresa que vendemos, nossa empresa de shopping centers, e R\$56 milhões das operações recorrentes.

Com isso, vemos que no acumulado desses oito trimestres em que a Companhia entrou em um modo de redução dos seus passivos, de suas dívidas, mais acelerado, reduzimos mais de R\$2 bilhões de dívida líquida, e considerando o *accrual* de juros no período, foi uma monetização de caixa bem superior a isso.

Então, além de servir os juros da dívida da Companhia, conseguimos reduzir R\$2 bilhões do principal em valores nominais.

No slide seguinte, vemos o que chamamos de alavancagem expandida, que inclui também o custo a incorrer. Vemos pela própria dinâmica do setor que reduzimos, no primeiro momento, o custo a incorrer, fazendo o término das obras, e nosso custo a incorrer hoje está em aproximadamente R\$700 milhões; a dívida SFH, que é a primeira servida após a conclusão da obra; e a dívida corporativa, que, em termos nominais se encontra estável, e que será servida depois da quitação do SFH.

Então, essa desalavancagem é desde 2012, quando essa alavancagem de R\$13 bilhões já reduziu R\$7,6 bilhões, está em R\$5,9 bilhões.

Outra iniciativa, além da monetização dos ativos, como podemos ver no slide 17, é a redução do custo da estrutura da Companhia para tocar os projetos, e também na parte administrativa. Vemos que o G&A da Companhia reduziu 16% ano contra ano, e considerando trimestre contra trimestre, 19%. Continuamos adequando o tamanho da nossa operação ao tamanho da Companhia; o quadro de colaboradores foi reduzido em 11% no 2T, e se compararmos com um ano atrás, esse quadro foi reduzido em 60%.

As despesas comerciais também reduziram, então o SG&A, incluindo despesas comerciais, foi reduzido em 26% ano contra ano.

No slide seguinte, podemos ver a redução da complexidade da Companhia pelo número de obras em andamento. Chegamos a ter 300 canteiros de obra, e reduzimos, só nesse último trimestre, sete projetos; dois foram vendidos e os outros foram concluídos, com habite-se. Temos hoje 35 canteiros de obra em andamento, com um custo a incorrer para finalizar todos os projetos de R\$697 milhões.

Na página seguinte, falamos de venda de ativos, de dois itens importantes que aconteceram, além do que fazemos no dia a dia. Um foi a venda da REP, que era um processo que estava acontecendo, dávamos visibilidade de que estava em andamento em nosso controle na REP, de 58%. Vendemos por 26 unidades comerciais, salas

comerciais no valor estimado, valor de mercado de R\$34 milhões, e, além disso, uma redução de R\$214 milhões no endividamento líquido da Companhia. Essa venda também teve uma baixa contábil, que eu detalharei depois no DRE, de R\$120 milhões, a diferença entre o que recebemos e o que estava ajustado em nosso PL.

Além disso, vendemos dois projetos para a BVEP. Houve aquele Fato Relevante no começo do ano, em que tínhamos uma série de projetos que tínhamos um acordo de vender com a BVEP, e no final vendemos dois projetos por R\$10 milhões, o que reduziu a dívida em R\$10 milhões e também o custo a incorrer em R\$52 milhões, então o custo expandido é de R\$62 milhões.

E depois, como já divulgamos em Fato Relevante, não faremos a venda de mais nenhum projeto, e o Banco Votorantim rolou sua dívida de acordo com os demais credores. Os outros projetos, estamos livres para poder negociar com outros interessados, por um valor que acharmos adequado.

Na reestruturação, na página 21, um fato que concluímos ontem, depois de um ano que começamos esse processo; o primeiro Fato Relevante de início das negociações da reestruturação de dívida foi no dia 17 de agosto de 2015, e ontem concluímos essa renegociação com duas partes principais.

A primeira é a rolagem das dívidas. Rolamos com os quatro grandes credores que divulgamos que tínhamos um MOU R\$2,3 bilhões de dívida corporativa, rolada por quatro anos, principal e juros, e R\$1,1 bilhão de dívida de financiamento à produção, SFH, pelo prazo que o projeto precisa para se pagar. Além disso, mais R\$565 milhões, que foi uma nova emissão de debêntures que fizemos semanas passada com o Banco Votorantim. Com isso, alongamos R\$4 bilhões da dívida da Companhia, que hoje totaliza R\$5,4 bilhões.

Além disso, além de a dívida estar alongada, alcançamos dois objetivos: o de ter financiamento novo para o G&A da Companhia, então assinamos com os quatro bancos credores um contrato de financiamento, que estimamos que será desembolsado ao longo dos próximos 12 meses, de R\$200 milhões; e com a Vinci Partners, um de nossos acionistas, um financiamento de até R\$100 milhões, dos quais R\$50 milhões já foram integralizados.

Com isso, na página 22 podemos ver como fica o novo cronograma da dívida corporativa. Concentramos muito no ano de 2020, após essa conclusão e formalização com os grandes credores da expansão e da nova emissão de debêntures, e há dívidas que vencem ao longo do período, algumas estamos renegociando, outras são autoliquidáveis pela própria venda dos ativos que estão dados em garantia. Então, isso é um fluxo muito mais a longo prazo, e não com tanta pressão quanto tínhamos há um ano.

No slide 24, mostramos a DRE, em que apresentamos um prejuízo líquido de R\$740 milhões. Ainda vimos sofrendo bastante com distratos e com o custo da dívida, como podemos ver nas despesas financeiras.

Neste trimestre, um ponto que chama atenção é o de outras despesas operacionais, com certeza é uma dúvida dos nossos acionistas. Então, já para deixar claro, tivemos R\$120 milhões de baixa da REP, de desconsolidação da REP, a diferença entre o valor de livros e o valor da venda; lembrando que foi uma venda que levou R\$210 milhões de dívida mais R\$34 milhões em estoque. Em cima disso, tinha R\$120

milhões contabilizados, R\$130 milhões de provisão de contingências e R\$70 milhões de ajuste de baixa de participações das SPEs que vendemos com alguns sócios. Então, o total foi de R\$391 milhões, comparando com R\$46 milhões, que era o que vinha em 2015.

No slide seguinte, o Márcio já falou dele anteriormente, mas só para reforçar, somos uma Companhia que tem R\$9 bilhões em ativos, R\$6,3 bilhões, então o NAV atual é de R\$2.750 bilhões, que é o valor que temos de excesso de nossos ativos líquidos em relação aos passivos imobiliários; os ativos imobiliários e os passivos que temos, imobiliários e com os bancos.

Então, agradeço a todos e abro para perguntas e respostas.

**Marcelo Motta, JPMorgan:**

Boa tarde. Duas perguntas. A primeira, se pudessem expandir um pouco sobre a renegociação de dívida. Eu entendo que será uma amortização, um *bullet* do principal e dos juros. Se pudesse passar um pouco das condições, qual deve ser a taxa média, se existe a possibilidade de pré-pagamento ou não. Só para entender um pouco esses detalhes, se para todos os bancos é igual ou se muda um pouco de um banco para o outro.

E também, qual tem sido o custo dessas novas dívidas, dessas novas debêntures, o que vocês estão esperando disso? Se essa queda de Selic abre muito espaço para vocês refinanciarem alguma coisa ou não. Enfim, entender um pouco essa questão da alavancagem, também.

E se pudessem comentar sobre as despesas operacionais, só para ver se pegamos todos os números direito, foram R\$120 milhões de *write-off* da REP, R\$130 milhões de provisões e mais um montante para ajuste de SPEs que foram vendidas, se não me engano foram R\$70 milhões. Foram essas três principais linhas mesmo?

**Maurício Teixeira:**

Marcelo, quanto à primeira pergunta, as condições dos bancos são iguais em termos de taxa e prazo; as dívidas são *bullet* de principal e juros, mas são automonetizáveis no sentido de que à medida que as garantias que foram dadas, e que já existiam para cada banco – na verdade não foram constituídas garantias novas, cada banco já tinha as suas – forem sendo vendidas e recebidas pela Companhia, vão automonetizando e autoamortizando as dívidas dos bancos.

Então, se por hipótese um banco é *clean*, durante esses quatro anos ele não tem direito a receber nada de forma antecipada. Se algum banco tem estoque, um terreno ou um recebível em garantia, à medida que isso for entrando em nosso caixa, repassamos diretamente para o banco e vamos amortizando. Também por hipótese, pode haver bancos que receberão a totalidade da sua dívida antes dos quatro anos.

Em relação à questão dos ajustes, é isso. R\$130 milhões de contingência, tem uma parte que é provisão e uma parte de fato é pagamento, a baixa da REP e ajustes de SPEs que vendemos, com retorno preferencial com alguns sócios, que fizemos o ajuste e fizemos a baixa na contabilidade agora, além de um terreno que estava marcado à SPE detentora dele, marcado a um valor de livro. Quando vendemos o

terreno junto à SPE que só tinha esse terreno, em um valor diferente, fizemos a baixa da diferença do ativo.

**Marcelo Motta:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Luiz Mauricio Garcia, Bradesco:**

Boa tarde. A primeira pergunta é relacionada ao custo a incorrer de obras. Vimos que a variação do 1T para o 2T, quando descontado o efeito da venda que vocês fizeram, excluídos os R\$52 milhões, foi muito pequena. Se puderem comentar um pouco, se isso foi por que realmente a Companhia não avançou muito as obras ao longo do 2T e agora espera retomar, depois da renegociação das dívidas. Enfim, comentar um pouco o porquê de a PDG ter trazido patamares praticamente *flat* do 1T para o 2T em bases comparáveis.

E o segundo ponto, do ponto vista estratégico, como a Companhia está olhando o futuro? A agenda continua sendo monetização dos ativos e liquidação, ou a Companhia terá em paralelo uma agenda de tentativa de retomada, de desenvolvimento, ser um *player* realmente grande no mercado? Como está essa sua agenda olhando para frente?

**Maurício Teixeira:**

Eu responderei a primeira pergunta e passar para o Márcio responder à segunda. Quanto à evolução do custo a incorrer, na prática, neste momento de renegociação com os bancos, para andar com a obra precisamos de dinheiro, liberação do SFH, e tivemos uma retenção das liberações para tocarmos as obras no ritmo que esperávamos.

Isso está sendo normalizado, já foi praticamente normalizado, e agora, com a conclusão da renegociação com os bancos, de fato conseguiremos ver o desenvolvimento mais rápido e a evolução das obras.

Concluimos obras que estavam muito próximos do habite-se, em que o andamento delas já estava quase todo contabilizado, o custo a incorrer, e agora estamos acelerando para conseguir reduzir esse valor mais rapidamente.

Passo a palavra para o Márcio, para falar sobre a parte estratégica.

**Márcio Trigueiro:**

Luiz, com relação ao futuro, o que temos é que é uma coisa de cada vez. Precisávamos fazer a reestruturação, a negociação acabou em maio, e de lá para cá, honestamente, não lembro de nada relevante que tenhamos negociado, mas a confecção de documentos definitivos, centenas de páginas, com vários bancos, muitos detalhes, acabou demorando bastante. Mas essa era uma etapa crucial que tínhamos de cumprir.

Agora temos uma etapa muito importante ainda por completar, que é assegurar o financiamento das obras que temos, que algumas estão sem o financiamento ou com o financiamento interrompido. Temos de completar e terminar, voltar a uma

normalidade no processo de conclusão das nossas obras, e continuar a monetização acelerada dos nossos ativos.

Pensando em um horizonte de mais longo prazo, acho que é uma coisa que faremos ao longo dos próximos meses, à medida que concluamos essa parte faltante que eu coloquei, e possamos continuar conversando com os bancos e com os acionistas, com o Conselho da Companhia, sobre qual será o caminho que poderemos adotar mais à frente.

Claramente, não é uma coisa da qual tenhamos uma visibilidade muito clara neste momento, estávamos totalmente focados na reestruturação e na monetização dos ativos, e acho que ainda temos alguns meses para completar esse ciclo.

**Luiz Mauricio Garcia:**

OK. Obrigado.

**Operadora:**

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

**Márcio Trigueiro:**

Obrigado. Agradeço a todos pela presença, e nossa área de RI está à disposição caso seja necessário algum *follow-up*. Obrigado, e até mais.

**Operadora:**

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 2T16 e do 1S16 da PDG está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora. 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.”