

Operador:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 2T19. Está presente conosco o Sr. Vladimir Ranevsky, Diretor Presidente, Diretor 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 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, e bem-vindos à teleconferência de resultados da PDG referente ao 2T e 1S19. Iniciamos a agenda hoje a partir do slide 4, onde temos o sumário executivo, e onde são apresentados os principais acontecimentos do 2T e 1S19.

No 2T, o lucro bruto da Companhia atingiu R\$ 30 milhões, representando uma margem bruta ajustada de 51,4%, frente a um prejuízo bruto de R\$ 45 milhões no 2T18. No acumulado do 1S, o lucro bruto totalizou R\$ 13,6 milhões, representando uma margem bruta ajustada de 19,2%, comparado com o prejuízo bruto de R\$ 50 milhões no 1S18.

Por mais um trimestre, o prejuízo jurídico da Companhia foi reduzido. Na comparação entre o 2T18 e o 2T19, o prejuízo diminuiu R\$ 91 milhões, ou cerca de 30%. No acumulado do semestre, o prejuízo foi reduzido em R\$ 111 milhões, ou 18%.

As vendas líquidas aumentaram 63% no semestre, passando de R\$ 43 milhões no 1S18 para R\$ 70 milhões no 1S19.

Continuamos focando na adequação da nossa estrutura ao tamanho das nossas operações. Assim, também as despesas gerais e administrativas foram reduzidas em 47% entre o 2T18 e o 2T19. Além disso, na comparação semestral, nossos cursos administrativos, ou G&A, diminuíram 19% em relação ao 1S18.

Até o momento, já foram pagos R\$ 265 milhões aos credores, e, com a continuidade das ações previstas no plano de recuperação, este valor deve aumentar ao longo deste ano.

Os distratos foram reduzidos em 18% entre o 2T18 e o 2T19, e 32% entre o 1S18 e o 1S19.

No slide 6, falaremos sobre a retomada das obras no empreendimento Palm Beach, prevista para o mês de agosto. Fruto do sucesso de nossas longas negociações com os bancos e de nosso compromisso com os clientes, voltamos ao término da construção desse projeto, que é localizado em Manaus, voltado para moradores de média renda, e conta com apartamentos de 71 m² a 86 m². São duas torres de 17 andares cada, construídas em um terreno de mais de 8.000 m². A entrega do projeto está prevista para maio do ano que vem. No total, são 270 unidades, das quais mais de 80% já estão vendidas.

Considerando a retomada dessa tomada, é mais um importante passo no processo de recuperação das operações da Companhia, e a reafirmação do nosso compromisso de manter as negociações contínuas com os bancos e outros investidores para encontrar soluções para os empreendimentos inacabados.

Passando para o próximo item da nossa agenda, no slide 8, vemos a estrutura da dívida concursal da PDG. A dívida concursal da Companhia registrou aumento de R\$ 23 milhões em decorrência dos juros e correção monetária no valor de R\$ 32 milhões, enquanto as dações em pagamento somaram R\$ 9 milhões neste trimestre.

Conforme mencionei, as dações continuarão ocorrendo ao longo do ano, contribuindo para a continuidade das amortizações dos créditos concursais.

Com isso, ao final do 2T, considerando o aumento de capital e pagamentos realizados aos credores das classes 1, 2 e 4, e as dações em pagamento realizadas, a Companhia já amortizou R\$ 265 milhões de dívidas concursais.

Passamos agora para o slide 10, resultados operacionais e financeiros. As vendas brutas do período somaram R\$ 53 milhões, 44% abaixo do valor registrado no 2T18. No acumulado do 1S, as vendas somaram R\$ 139 milhões, uma pequena redução de 3% em relação ao 1S18.

Essa queda nas vendas brutas observada ao longo do 2T19 e, por consequência, no 1S19, decorreu principalmente da alteração na estratégia de vendas, que voltou a focar seus esforços comerciais na venda de unidade geradores de caixa imediato. Do total vendido neste semestre, R\$ 40 milhões referem-se às vendas de unidades desoneradas, que geraram caixa livre para a Companhia.

Ao longo do trimestre, foram distratadas unidades equivalentes ao VGV de R\$ 40 milhões, valor 18% abaixo do registrado no 2T18. No semestre, foram distratados R\$ 69 milhões, representando uma redução de 32% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Seguimos com a estratégia de priorizar a realização dos distratos de unidades com melhor liquidez e livre de ônus.

As vendas líquidas totalizaram R\$ 13 milhões no 2T19, 72% abaixo do 2T18. Entretanto, em função da boa performance de vendas registrada no 1T19, as vendas líquidas acumuladas no 1S19 atingiram R\$ 70 milhões, 73% acima do 1S18.

No slide 11, revisamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. A redução dos custos nessas linhas, despesas e readequação da estrutura continuam entre nossas prioridades buscando otimizar os processos e aumentar a eficiência de operação da Companhia.

Na comparação entre os 2Ts de 2018 e 2019, o G&A foi reduzido em 47%, e no acumulado do semestre foi reduzido em 19%. Essa tendência de redução do G&A deve continuar ao longo do 2S19.

As despesas comerciais aumentaram 44% na comparação entre os semestres de 2018 e 2019 devido ao crescimento nos gastos com IPTU e condomínio de unidades em estoque, além do aumento das despesas com publicidade em mídias eletrônicas.

As despesas gerais e administrativas, somadas às despesas comerciais, que chamamos de SG&A, aumentaram 2% entre o 2T18 e o 2T19. Entretanto, no acumulado do semestre, esse G&A foi reduzido em 3% na comparação com o mesmo período do ano passado.

Falando sobre os estoques, no slide 12, ao final de 2019 totalizamos R\$ 1,8 bilhão de valor de mercado dos nossos estoques. O número de unidades totais em estoque passou de 4.570 no 1T19 para 4.491 no 2T19, diminuição de 2%. Em relação ao 2T18, houve diminuição de 15% no número de unidades em estoque.

Ao final do 2T19, os estados de São Paulo e Rio de Janeiro concentravam 70% do estoque da Companhia, excluindo o produto comercial. Do total do estoque residencial disponível, 46% estão concentrados em projetos com taxa de venda acima de 60%; portanto, com boa liquidez.

Do total do estoque concluído, ou seja, R\$ 512,7 milhões, 73% estão localizados em São Paulo e Rio de Janeiro, 74% concentrados em projetos com faixas de venda entre 61% e 99%, e 64% concentrados em produtos residenciais, excluindo os produtos Minha Casa Minha Vida, loteamento e comercial.

No slide 13, apresentamos a dívida ex-concursal da Companhia, que aumentou em R\$ 77 milhões, ou 3% entre o 1T19 e o 2T19, reflexo de juros e correção monetária de R\$ 119 milhões incorridos no período. Os pagamentos de principal, juros e dações no trimestre totalizaram R\$ 42 milhões.

Para concluir, no slide 14 apresentamos a demonstração dos resultados, com destaque para o lucro bruto de R\$ 30 milhões obtido no 2T19, e de R\$ 13,3 milhões no 1S19. Dessa forma, a Companhia registrou margem bruta ajustada de 42,7% no 2T19, e 19,2% no 1S19.

Em função do grande volume de baixas de imobilizado ocorridas durante o 2T18 e o 1S18, a linha de depreciação e amortização registrou significativa redução, e também

impactou positivamente o resultado do 2T19 e 1S19. Como resultado, por mais um trimestre o prejuízo líquido da Companhia foi reduzido, passando de R\$ 339 milhões no 2T18 para R\$ 249 milhões no 2T19, com uma queda de cerca de 30%. No acumulado do semestre, a redução no prejuízo líquido foi de 18%, passando de R\$ 489 milhões no 1S18 para R\$ 600 milhões no 1S19.

Antes de encerrar, eu gostaria de ressaltar que revisamos e aperfeiçoamos continuamente todos os processos, controles e estruturas da Companhia. O reflexo desse trabalho pode ser observado nos últimos pareceres emitidos pelos auditores independentes da Companhia, que vêm continuamente refletindo essa melhoria em seus relatórios em relação aos controles e processos da PDG.

Ao longo desse 1S, dedicamos especial atenção à finalização do planejamento estratégico de curto e médio prazo da Companhia, que foi iniciado no final do ano passado. Um dos principais focos desse planejamento foi identificar novas oportunidades que permitissem à PDG diversificar seus produtos e serviços, gerando receitas recorrentes adicionais para o fortalecimento do caixa.

Fruto desse trabalho, e em linha com a importante recuperação e a nova fase operacional da PDG, devemos lançar brevemente uma nova marca no mercado, possivelmente ao longo do 2S, voltada para a prestação de diversos produtos e serviços imobiliários. Em breve, traremos mais informações sobre essa questão para vocês.

Com isso, encerro minha apresentação, e agora abro espaço para as perguntas, caso vocês queiram fazer.

Patrícia Cortez, DynoInvest:

Bom dia. Eu tenho uma pergunta sobre a nova empresa de serviços. Quando vocês pretendem lançar a empresa? E quais são os tipos de serviços que serão prestados?

Vladimir Ranevsky:

Patrícia, como eu falei, devemos lançar essa nova empresa até o final do ano. Basicamente, estamos falando de serviços voltados para a parte de gestão imobiliária. A estrutura da Companhia é muito experiente nesse assunto em função de todos esses anos, da quantidade enorme de imóveis que temos.

Pretendemos estender esse negócio para o mercado de maneira geral, e isso envolve também a parte de vendas imobiliárias, e deveremos ter também uma área de engenharia e manutenção, que também deve prestar serviços para o mercado.

Patrícia Cortez:

Entendi. Outra questão é sobre a retomada das obras. Vocês estão retomando as obras do Palm Beach. Existem novas obras no pipeline para serem retomadas este ano?

Vladimir Ranevsky:

No momento, não. Conseguimos renegociar com os bancos especificamente a retomada dessa obra, e estamos trabalhando no sentido de conseguir fazer as outras

junto com os bancos que são detentores desses PA's. Ainda não temos nenhuma informação além dessa.

Patrícia Cortez:

Entendi. Obrigada.

Bruna Campos, Platinum:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. A primeira é sobre o que vocês comentaram, sobre o retorno dos lançamentos. Eu gostaria de saber qual estágio vocês imaginam para o EBITDA dos lançamentos, e em que tipo de produto e região vocês pretendem focar mais.

Vladimir Ranevsky:

Nós temos planejado fazer efetivamente um lançamento até o final deste ano. Estamos finalizando algumas negociações com possíveis parceiros para esse lançamento; isso ainda não está fechado. Mas, fundamentalmente, nosso foco será o mercado de São Paulo, focando em um ou dois terrenos que temos na cidade de São Paulo. Mas ainda não definimos exatamente qual será a região, qual será o terreno. Isso está caminhando em conjunto com a conversa que estamos tendo com esses investidores.

Bruna Campos:

Tudo bem. Minha segunda pergunta é sobre as dações em pagamento previstas no plano. Eu gostaria de saber se todos os credores já efetivaram as ações, e se haverá mais.

Vladimir Ranevsky:

Essas dações ainda estão sendo negociadas e executadas. Várias delas ainda estão em andamento. Não terminamos de fazer todas as dações.

Bruna Campos:

Tudo bem. Obrigada.

Operador:

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

Vladimir Ranevsky:

Gostaria de agradecer a participação de todos na teleconferência, e reforçar que, caso ainda existam dúvidas ou vocês tenham perguntas, a nossa área de Relações com Investidores está totalmente à disposição.

Tenham um bom dia, e obrigado pela participação.



Operador:

Obrigado. A teleconferência dos resultados do 2T19 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”