



Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG, referente aos resultados do 3T17. Está presente conosco hoje 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 as perguntas só poderão ser feitas através do telefone. Caso você esteja conectado pelo webcast sua pergunta será enviada diretamente para a equipe de RI da PDG pelo e-mail ri@pdg.com.br.

O áudio e os slides dessa teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet no endereço www.pdg.com.br/ri e na plataforma MZiQ, 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:

Bom dia a todos. Eu quero agradecer a participação de todos vocês na teleconferência de resultados do 3T e dos 9M17 da PDG.

Vou iniciar a agenda de hoje com um sumário dos destaques operacionais desse trimestre, em seguida eu vou passar para vocês uma atualização sobre o processo de recuperação judicial da Companhia e, por último, comentar os resultados operacionais e financeiros da PDG nesse 3T.

No slide quatro, iniciamos o sumário executivo e apresentamos os principais fatos ocorridos nesse trimestre. Falando sobre as despesas gerais e administrativas, nós continuamos realizando um trabalho intenso na redução de custos e de otimização dos processos, dessa forma as despesas gerais e administrativas apresentaram uma queda de 38% na comparação entre o 3T16 e 3T17, e uma redução de 33% entre os 9M16 e 9M17.

Nós recuamos as despesas comerciais em 92% em relação ao 3T16, e 84% em comparação entre os 9M16 e 9M17, basicamente reduzindo os gastos de marketing significativamente. Também tivemos uma receita líquida positiva de R\$15 milhões no final do 3T17, refletindo uma melhora significativa em relação aos R\$84 milhões negativos registrados no 3T16. No acumulado do ano a receita líquida atingiu R\$291 milhões, 66% acima do valor registrado nos 9M16, isso tem a ver também com a redução importante dos números de distratos.

O prejuízo líquido da Companhia foi reduzido em 83% na comparação trimestral, e em 61% no acumulado do ano. Quero destacar ainda que realizamos um levantamento dos passivos tributários da Companhia e aderimos ao Programa de Regularização Tributário, o PRT, e ao Programa Especial de Regularização Tributário, o PERT, gerando uma redução total de mais de R\$300 milhões em impostos, juros e multas a pagar, R\$302 milhões, para ser exato.

No slide seis, nós mostramos os dados sobre a recuperação judicial, lembrando que nós agilizamos o pedido em 22 de fevereiro, e obtivemos o deferimento do pedido em 02 de março 2017. Desde então, nós direcionamos os nossos esforços em conjunto com os nossos assessores para elaborar o plano de recuperação judicial da Companhia. Dessa forma, após diversas reuniões com os principais credores, um novo plano foi consolidado e apresentado no dia 29 de setembro.

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

Após a reapresentação do plano em setembro, nós iniciamos o trabalho para a realização da Assembleia de Credores, cuja primeira convocação foi agendada para o dia de 22 de novembro e, a segunda convocação, caso seja necessária, foi marcada para o dia 30 de novembro.

Durante todo o processo, desde o protocolo de recuperação em fevereiro, procuramos manter o maior alinhamento possível com os nossos principais credores, portanto, estamos bastante confiantes na aprovação do plano que irá assegurar à Companhia os meios necessários para equacionar as operações, equalizar as necessidades de caixa e retomarmos o planejamento para futuros lançamentos.

Dessa forma, após a aprovação do plano, seguiremos com a homologação, implementação e execução das diretrizes previstas no plano.

Passo agora a comentar sobre os resultados operacionais e financeiros da Companhia. Indo para o slide oito, onde mostramos o desempenho das vendas, mostramos que para a preservação do caixa nós adotamos desde o 2T a estratégia de priorizar as vendas em unidades sem ônus, e, portanto, geradora de caixa imediato para a Companhia. Além de priorizar as vendas de unidades cujos recursos possam ser usados para pagar despesas das próprias SPes, evitando o uso de recursos do caixa livre.

Considerando essa estratégia de vendas, as vendas brutas somaram R\$37 milhões no 3T17, 41% abaixo do 2T17, e 90% abaixo do valor registrado no 3T16. No acumulado do ano, vendemos R\$181 milhões, 84% abaixo dos 9M16. Isso se deu basicamente à

concentração de imóveis de caixa livre, e a maior dificuldade de venda dessas unidades, que são mais difíceis de serem vendidas.

No 3T17 foram distratados R\$76 milhões, 33% abaixo do 2T17, e 80% abaixo do 3T16. No acumulado do ano, os distratos somaram R\$330 milhões, 65% abaixo dos 9M16. Administrando o volume distratado desde o 4T16, decorreu da política de preservação de caixa da Companhia. Devido à regressão das vendas brutas, as vendas líquidas foram negativas em R\$39 milhões no 3T17, e R\$149 milhões negativas nos 9M17.

Passando para o slide nove, tivemos um resultado positivo por meio da estratégia de direcionar os esforços para as vendas nas unidades geradoras de caixa e vendas à vista.

Considerando os R\$37,5 milhões de vendas brutas registradas no trimestre, R\$26 milhões referem-se às vendas em unidades cujos recursos podem ser usados para pagamento dessas próprias SPEs, que são as unidades com AF de cotas, representadas no gráfico pelas barras em azul escuro.

As barras de cor branca referem-se à venda em unidades que geraram caixa líquido para a Companhia e totalizaram R\$11,5 milhões no trimestre. No gráfico localizado à direita da tela, vemos as vendas à vista ocorridas no trimestre, que somaram R\$10,5 milhões. Deste valor, R\$6,5 milhões foram reduzidos dentro da dinâmica de AF de cotas, e R\$4 milhões dentro da dinâmica de caixa livre.

Até a aprovação do plano, vamos continuar priorizando esse tipo de venda para preservar e reforçar o caixa da Companhia. Após a aprovação do plano, adotaremos uma nova estratégia de vendas, e passaremos a focar também na venda de outras unidades, atualmente em estoque. Essa mudança de estratégia deverá impulsionar as vendas da Companhia e melhorar seus resultados.

Com relação às despesas gerais e administrativas no slide dez, como eu disse, nós continuamos reduzindo significativamente e de forma recorrente as despesas operacionais e administrativas, com consequente ganho de produtividade.

Reduzimos em 38% as despesas gerais e administrativas entre o 3T16 e 3T17. No acumulado do ano, essas reduções de despesas gerais e administrativas foram de 33%. As despesas comerciais foram reduzidas em 92% na comparação entre os trimestres de 2016 e 2017.

Considerando os 9M17, a queda nessa linha foi de 84%, essa redução é explicada pela ausência temporária de lançamentos e de campanhas de venda.

Nesse último trimestre, reduzimos o quadro de colaboradores em mais de 7% em comparação com o 2T17. Em comparação com o 3T16, a redução foi de 62%. Nós vamos manter a austeridade e continuar empreendendo nossos esforços na redução dos custos e no ganho de produtividade.

Passando para o slide 11, falamos sobre o estoque da Companhia. O estoque total no final do trimestre era de R\$2,348 bilhões, representando 5.891 unidades. O estoque registrou um aumento de 3% em relação ao valor registrado no final do 2T17, em função dos distratos realizados durante esse semestre.

Atualmente, o estoque da Companhia é composto por 63% de produtos residenciais, excluindo Minha Casa Minha Vida, loteamento e comercial. A parte do estoque performado, ou seja, com o imóvel pronto e gerador de caixa imediato, corresponde a 47% do estoque total.

Desse estoque já performado, 90% está concentrado em projetos com faixa de vendas acima de 60%, ou seja, apresentam boa liquidez de mercado. Além disso, 62% do estoque performado está localizado em São Paulo e no Rio de Janeiro.

Acreditamos que considerando a qualidade do estoque performado da Companhia, aliado à mudança na estratégia de venda que pretendemos implementar após a aprovação do plano, conseguiremos alavancar significativamente nossas vendas.

No slide 12, apresentamos a avaliação da dívida líquida da Companhia. No 3T17 houve um aumento de R\$177 milhões na dívida líquida. Esse aumento é explicado pelos números acumulados no período, além na redução no ritmo de amortização das nossas dívidas após o pedido de recuperação judicial.

Considerando a redução de R\$27 milhões ocorrida no 1T, no acumulado do ano a dívida líquida aumentou em R\$429 milhões. Mesmo com o aumento dessa dívida líquida ocorrida nesse trimestre, desde 2014 há uma queda que já atinge um R\$1,5 bilhão.

É importante destacar que após a aprovação do plano, tanto as características quanto o valor das dívidas, e por consequência a alavancagem da Companhia, deverão sofrer muitas alterações que serão refletidas no balanço depois que aprovarmos o plano.

No slide 13, nós vemos a alavancagem estendida, ou seja, o custo a incorrer somado à dívida líquida. Apesar da expressiva desalavancagem alcançada nos últimos trimestres, no 3T17 a alavancagem estendida aumentou em R\$185 milhões, o equivalente a 2% da alavancagem estendida total. Desde o final de 2012 a alavancagem estendida foi reduzida em R\$7,2 bilhões, ou 54%.

Passando para o slide 14, falamos sobre os projetos em andamento e os custos a incorrer da Companhia. Devido à ausência das entregas durante o 3T17, encerramos o trimestre com 19 projetos em andamento, dos quais 80% se encontram na região sudeste e 61% correspondem a projetos residenciais, excluindo Minha Casa Minha Vida, comercial e loteamento.

No acumulado do ano foram emitidos habite-se para seis projetos, representando um VGV de R\$508 milhões e 1.506 unidades. O custo a incorrer encerrou o trimestre a R\$736 milhões, com um aumento de R\$8 milhões em comparação com o 2T17. O aumento no montante do custo a incorrer é explicado pela queda no ritmo de obras e pelo aumento do INCC. Desde o final de 2012, o custo a incorrer total registrou uma queda de R\$6,4 bilhões, ou 90%.

Em conjunto com as negociações do plano de recuperação, nós temos negociado também com os nossos credores e parceiros formas de dar continuidade às obras paralisadas o mais brevemente possível.

No slide 15, falamos sobre o nosso demonstrativo de resultados, temos essa melhora na receita líquida para comparação do 3T16 com o 3T17, além do aumento de 66% entre os 9M16 e os 9M17.

Outra linha que influenciou na redução do prejuízo no 3T16 e no 3T17 foi a de imposto de renda e contribuição social. Em função da adesão da Companhia ao programa especial de regularização tributária, essa linha contribuiu positivamente com R\$33,2 milhões para o resultado da Companhia no trimestre.

De forma geral, as demonstrações de resultado da Empresa começaram a apresentar melhora em relação aos trimestres passados, principalmente devido à redução de ajustes e *impairment* realizados nos exercícios anteriores, bem como os resultados das nossas ações diretas na gestão.

Ao final do trimestre, a Companhia apurou um prejuízo de R\$299 milhões, resultado de 83% em relação ao mesmo trimestre de 2016. No acumulado do ano, o prejuízo total foi de R\$1,1 milhão, uma queda de 61% em relação aos 9M16.

Esses eram os resultados que eu tinha para apresentar. Encerro, agora, a apresentação e inicio a sessão de perguntas e respostas para os interessados.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia. Eu tenho duas perguntas. Primeiro, vocês podem comentar um pouco sobre o *outlook* de vendas? Enfim, se a estratégia da Empresa de vender as unidades que não tem nenhum tipo de *liability*, de problema financeiro. Como é que podemos esperar, para os próximos trimestres? Essa pequena recuperação que vimos no mercado e se ela também deve ajudar a Empresa.

E também o que vocês puderem falar, talvez, em relação às expectativas ou comentar sobre a assembleia marcada para 22 de novembro sobre a recuperação judicial, o que esperar em termos de aprovação. Se vocês puderem comentar a respeito desses assuntos, eu agradeceria.

Vladimir Ranevsky:

Bom dia e obrigado pelas perguntas. Com relação às vendas, é difícil dar um prognóstico com relação a valores. Como eu mencionei, nós acreditamos que com a aprovação do plano e em função do acordo que nós temos, teremos mais acesso aos imóveis, o que deve melhorar a oferta e a variedade no volume que oferecemos ao mercado. Então, naturalmente, esperamos ter um acréscimo nas vendas.

Nós, de fato, estamos sentindo uma pequena melhora no mercado de maneira geral, mas é muito difícil dar um prognóstico de vendas em termos de números, *high numbers*, dar um número pré-definido, mas a expectativa é bastante positiva.

Com relação à aprovação do plano, é evidente que trabalhamos de forma dura ao longo desse ano para tentar desenhar um plano que seja aceito por parte dos credores; as nossas sondagens nos permitem que tenhamos confiança de que isso acontecerá em função do trabalho que tivemos de tentar refletir, as melhores condições possíveis para os credores.

Então, a nossa expectativa é de, inclusive, já na primeira chamada, conseguir ter não só o quórum necessário, mas também a concordância dos credores com relação ao que colocamos no plano – que nós incluímos o maior escopo e as melhores condições possíveis da Companhia para satisfazer minimamente os credores e, com isso, termos a aprovação do plano.



Marcelo Motta:

Perfeito. Obrigado.

Operadora:

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

Vladimir Ranevsky:

Eu gostaria de agradecer a todos pela participação e nos vemos em dezembro, espero que com o plano aprovado. Um abraço a todos.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência de resultados de resultados do 3T17 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.”