

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da PDG referente aos resultados do 1T17. Está presente 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.

O áudio e os slides desta teleconferência estão sendo transmitidos simultaneamente pela Internet, no endereço www.pdg.com.br/ri, e na plataforma Engage-X. 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, Diretor Presidente, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Vladimir, pode prosseguir.

Vladimir Ranevsky:

Obrigado. Bom dia a todos. Vamos iniciar a agenda de hoje com um sumário dos principais acontecimentos do trimestre, em seguida falarei um pouco mais sobre o processo de recuperação judicial, farei uma atualização, e, por último, comentarei um pouco sobre os resultados operacionais e financeiros da PDG.

Se passarmos já para o slide número quatro, apresentamos os principais fatos ocorridos dentro do trimestre. Nesse período, reduzimos nossa dívida de SFH em R\$120 milhões, o equivalente a 12% entre o 4T16 e o 1T17. Se considerarmos os últimos 12 meses, a queda nessa linha foi de R\$538 milhões, o que equivale a cerca de 40% de redução.

Durante o trimestre, concluímos a venda do Projeto DOM para a VBI, reduzindo o custo a incorrer da Companhia em R\$127 milhões, e a dívida de SFH em R\$52,7 milhões. Desta forma, a dívida líquida foi reduzida em R\$27 milhões no 1T17 e em cerca de R\$350 milhões no acumulado dos últimos 12 meses.

Reduzimos também a alavancagem total da Companhia, incluindo a dívida financeira líquida e o custo a incorrer, em R\$159 milhões entre o 4T16 e o 1T17.

Seguimos com máxima austeridade na Empresa em relação às despesas gerais e administrativas, que seguem em trajetória decrescente. Neste trimestre, reduzimos o nosso G&A em 16% na comparação entre o 1T16 e o 1T17.

Também seguimos com controle bastante apertado sobre as despesas comerciais, que foram reduzidas em 68% na comparação com o 1T16, e 87% em relação ao 4T16.

Mesmo diante das restrições de caixa e escassez de crédito, neste trimestre entregamos mais três projetos, que juntos representam 661 unidades e um VGV de R\$168 milhões. Desta forma, seguimos reduzindo o risco financeiro e operacional da Companhia.

Foi concluída durante o 1T17 a integralização das segundas séries da nona e da décima emissões de debêntures, no valor total de R\$50 milhões;

No slide seis, mostramos o status sobre a recuperação judicial. Ajuizamos o pedido de recuperação em 22 de fevereiro, e obtivemos o deferimento do pedido em 02 de março deste ano.

Estamos neste momento na fase de elaboração do nosso plano de recuperação, que ser entregue ao juízo até o início de junho, dentro do prazo de 60 dias úteis estabelecido pelo juiz.

Já estamos trabalhando junto aos administradores judiciais, que são a PricewaterhouseCoopers, e, além disso, formamos um grupo de trabalho que está atuando com a impugnação e ativação de créditos da lista de credores.

Após a apresentação do plano, teremos aproximadamente seis meses para aprová-lo junto aos nossos credores, em uma assembleia que deverá ser feita.

Estamos nos aproximando do momento da apresentação do nosso plano de recuperação, que será fundamental para equalização da situação econômico-financeira da PDG, no qual negociaremos com nossos credores e *stakeholders* uma solução abrangente e eficaz para a Companhia.

Seguiremos buscando sempre a preservação das atividades comerciais e operacionais, além do cumprimento das responsabilidades assumidas junto aos nossos clientes, credores e acionistas.

Em seguida, comentaremos um pouco sobre os resultados operacionais e financeiros da Empresa.

Partindo para o slide número oito, o desempenho das vendas, neste trimestre as Vendas brutas somaram R\$81 milhões, 76% abaixo do 4T16, e 80% abaixo do 1T16.

Além da demanda ainda desaquecida no setor, a queda no volume de vendas decorreu também da mudança de foco que determinamos após o pedido de Recuperação, onde passamos a priorizar as vendas à vista de unidades prontas e desoneradas, uma vez que esse tipo de venda gera caixa imediato para a Empresa um fator muito importante neste momento atual, a preservação e priorização do caixa.

Os distratos somaram R\$141 milhões no trimestre, 18% abaixo do 4T16, e 54% abaixo do 1T16. Aceleramos os distratos antes do pedido de recuperação judicial, desta forma conseguimos liberar mais unidades prontas e livres de ônus. A venda dessas unidades contribuirá para a geração imediata de caixa para a PDG.

No slide nove, falamos sobre a revenda de distratos, que mostrou queda neste trimestre, isso porque a queda no volume de vendas brutas no período é reflexo do foco nas vendas à vista de unidades prontas e desoneradas, conforme mencionei anteriormente. No acumulado de 12 meses, a velocidade de revenda das unidades distratadas ainda mantém um índice bastante razoável, atingindo 67%.

No slide dez, falando sobre o G&A, como mencionei anteriormente, continuamos reduzindo significativamente e de forma recorrente os custos operacionais e administrativos da Companhia, com consequente ganho de produtividade. Reduzimos em 16% no G&A entre o 1T16 e o 1T17.

No 1T, reduzimos ainda o quadro de colaboradores em 32% em comparação com o 4T16, e 54% se compararmos com o 1T16. As despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais registraram queda de 32% em relação ao 1T16, e 48% em relação ao 4T16.

Continuaremos mantendo a austeridade, e continuaremos empreendendo nossos esforços na redução dos custos e nos ganhos de produtividade.

Passando para o slide número 11, onde falamos sobre o estoque, o estoque total ao final do trimestre era de R\$2,262, representando 5.544 unidades, praticamente o mesmo estoque do fechamento do 4T16. Atualmente, o estoque da companhia é composto por 64% de produtos residenciais, excluindo MCMV, loteamento e comercial.

A parte do estoque performado, ou seja, pronto e gerador de caixa imediato, corresponde a 47% de estoque total. Desse estoque já performado, 64% estão localizados em São Paulo e Rio de Janeiro, e 86% concentrados em projetos com faixas de venda acima de 60%; ou seja, apresentam boa liquidez de mercado.

No slide 12, vemos a variação da dívida líquida. Apesar das dificuldades de caixa que Companhia vem enfrentando, no 1T17 a dívida líquida foi reduzida em R\$27 milhões. Desde o 3T14, quando a Companhia deixou de queimar caixa, já abatemos da dívida o equivalente a R\$1,9 bilhão.

Em relação à desalavancagem, no slide 13, reduzimos essa alavancagem estendida da Companhia em R\$159 milhões durante o 1T17; lembrando que alavancagem estendida é dívida líquida mais custos incorrer. Considerando o acumulado dos últimos 12 meses, a alavancagem estendida da Companhia sofreu queda de R\$386 milhões. Desde 2012, no acumulado, essa desalavancagem realizada já ultrapassa a casa dos R\$7,5 bilhões.

Vemos no slide 14 os projetos em andamento e custo a incorrer da Companhia. Durante este o trimestre, obtivemos habite-se em três empreendimentos, o Prix e o Maxi, em São Paulo, e o Villa do Mar, em Salvador. Ao todo, os três projetos equivalem a um VGV de R\$168 milhões, distribuídos em 661 unidades.



Considerando a obtenção dos três habite-ses mencionados, e a venda do projeto DOM Condominium e DOM Offices, encerramos o 1T17 com 21 projetos em andamento.

O custo a incorrer fechou o trimestre em R\$728 milhões, 15% menor que o valor registrado no 4T16, que era de R\$860 milhões. Assim, analisando desde o final de 2012, reduzimos o custo a incorrer em mais de 90%.

Passando para o slide 15, alguns comentários sobre o DRE. A PDG apurou um prejuízo de R\$276 milhões no trimestre, redução de 33% no prejuízo em relação ao mesmo trimestre de 2016. Essa redução deve-se principalmente ao nosso esforço em reduzir as despesas da Companhia, como o G&A, despesas comerciais e outras despesas operacionais.

No slide 16, temos o ativo da Companhia. A redução nas rubricas de contas a receber durante o trimestre decorreu, principalmente dos recebimentos ocorridos no período, no valor de R\$225 milhões, da desconsolidação de R\$56 milhões em função da venda do DOM para a VBI, e também das vendas líquidas de R\$-61 milhões. Nós encerramos o 1T17 com ativos totais de R\$4,4 bilhões.

No último slide, número 17, apresentamos o passivo da PDG. A Companhia encerrou o trimestre com patrimônio líquido de R\$-3,7 bilhões.

Com isso, encerro a nossa apresentação e abro para as perguntas de quem tiver.

Marcelo Motta, JPMorgan:

Bom dia. Duas perguntas. Primeiro, se pudessem comentar um pouco sobre a questão de vendas, que ao longo do 1T teve uma queda bastante relevante versus o patamar de venda bruta que a Empresa vinha reportando. Não sei se há alguma coisa específica, se foi só o impacto de mídia, de ter saído a questão da recuperação judicial, ou se houve menos descontos; enfim, entender se tem alguma coisa por trás desses números.

E se pudessem comentar um pouco sobre o 2T também, a maioria das empresas comentou que abril foi muito fraco, devido ao feriado. Fico imaginando se vocês viram alguma coisa diferente disso ou não.

E por último, do plano de recuperação, não sei o quanto pode ser dito além do que está no release, mas se houver alguma coisa que possam abrir do que está sendo pensado, de como deve ser esse plano, eu agradeço.

Vladimir Ranevsky:

Marcelo, obrigado pela pergunta. Como mencionei durante a apresentação, a Companhia está priorizando muito às vendas à vista. Estamos priorizando aquelas vendas que contribuem para o nosso caixa, e isso tem sido a tônica do nosso foco, principalmente objetivando manter as operações da Empresa normalmente e, evidentemente, nesse período, como eu disse, reforçar o nosso caixa.

Com relação ao plano de recuperação judicial, ele ainda está *ongoing*. Não temos esse plano fechado, não tenho como antecipar nada, mas estamos caminhando

rapidamente para tentar fechar o plano e apresentá-lo dentro do prazo definido pelo juiz.

Não sei se isso satisfaz as suas perguntas.

Marcelo Motta:

Perfeito. Imagino, então, que a ideia seja continuar focando nessa venda à vista, o que acabará provavelmente gerando um volume de venda menor ao longo dos próximos trimestres. É correta essa interpretação?

Vladimir Ranevsky:

É correta.

Marcelo Motta:

Perfeito. 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:

Obrigado a todos pela presença neste *call*. Nos vemos novamente no próximo trimestre. Obrigado.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência dos resultados do 1T17 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.”