

## Transcrição – Webconferência 2T23 – 14/08/2023 – 11h (Brasília) – 10h (NY)

**Renato Barboza:** Bom dia senhoras e senhores, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da PDG, referente aos resultados do segundo trimestre e do primeiro semestre de 2023. Está presente conosco o senhor Augusto Reis, Diretor Presidente, Diretor Vice-presidente Financeiro e Diretor de Relações com Investidores. Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a conferência durante a apresentação da companhia e, em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência, relativas às perspectivas de negócios da PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, são crenças e premissas da diretoria da Companhia, com base em informações atualmente disponíveis. Considerações sobre o futuro não são garantia de desempenho, pois, elas envolvem riscos, incertezas e premissas, e dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar o desempenho futuro da Companhia e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em projeções.

Agora, gostaria de iniciar passando a palavra ao senhor Augusto Reis que fará a passagem do material. Por favor, senhor Augusto Reis, pode prosseguir.

**Augusto Reis:** Obrigado Renato, bom dia a todos e todas, espero que todos estejam bem. Queria agradecer mais uma vez a participação de vocês na nossa conferência de resultados da PDG onde nós vamos falar dos resultados do segundo trimestre do ano. Antes de passar para nossa agenda de apresentação de hoje, gostaria de comentar brevemente alguns pontos focais do nosso trabalho, ao longo do segundo do primeiro semestre, mais especificamente segundo trimestre. Na última assembleia realizada no dia 28 de junho, foram eleitos os nossos 02 novos membros do Conselho de administração, o senhor Luiz Gustavo Figueiredo Pereira da Silva e a senhora Natália Maria Fernandes Pires, ambos membros independentes. O Luiz Gustavo e a Natália possuem vasta experiência em cargos de alta liderança, além de relevantes experiências em estruturação de empresas. Temos certeza de que eles trarão uma grande contribuição nesse momento de retomada e um momento tão importante da Companhia.

Em linha com o nosso planejamento estratégico de longo prazo, e como já havíamos falado nos últimos trimestres, seguimos implementando melhoria significativas na experiência dos nossos clientes. Os resultados já podem ser vistos tanto na nossa

pesquisa de satisfação de clientes, como no nosso *Customer Satisfaction* (CSAT), como nos sites especializados em manifestações dos consumidores. Na nossa pesquisa CSAT, já apresenta uma média de satisfação de 85%, e vale ressaltar que o consenso entre as empresas que fazem esse tipo de avaliação é de que resultados de CSAT acima de 70%, já indicam que a empresa tenha um ótimo nível de satisfação do cliente. Continuamos com a implantação da nossa agenda de ESG, tendo como pilar os temas de diversidade e inclusão, e ao longo do próximo trimestre, terceiro trimestre, nós divulgaremos ao mercado nosso primeiro relatório de ESG. Ao longo do primeiro semestre também, iniciamos um processo de conversão de créditos dos nossos credores trabalhistas e quirografários em ações, conforme previsto no nosso plano de recuperação e no seu aditamento.

O aumento de Capital proposto para conversão dos créditos é de R\$ 439 milhões, através de uma emissão privada de 74.563.882 de ações ordinárias, pelo preço de emissão de R\$ 5,89 por ação, e em breve nós providenciaremos a convocação para realização de assembleia para aprovação do aumento de capital. Passando para o slide 2, nós vemos a nossa agenda de apresentação de hoje, e no próximo slide, slide 4, nós vamos apresentar os destaques do período. No segundo trimestre obtivemos uma VSO de 10,5% no nosso empreendimento ix.Tatuapé, registramos uma redução de 36% nos distratos na comparação entre o primeiro semestre desse ano e o primeiro semestre do ano passado. Comparando o segundo tri de 23, com o segundo tri de 22 registramos uma redução de 9% no nosso SG&A. Obtivemos um lucro bruto ajustado de 20 milhões no segundo tri de 23, e de 21,6 no semestre acumulado. Ao longo da apresentação vou comentar um pouco mais sobre esses resultados.

Em junho nós conquistamos mais um importante passo para nossa retomada de lançamentos. Nós compramos um terreno localizado em uma ótima região de São Paulo, a zona sul, com aproximadamente 800m<sup>2</sup> e o que nos dará um VGV potencial de aproximadamente R\$65 milhões. Estamos trabalhando agora na definição da estratégia de lançamento para esse próximo terreno. Seguimos prospectando e analisando a compra de outros terrenos buscando fortalecer o nosso banco de terrenos nas regiões definidas no nosso plano de atuação, e em linha com a nossa estratégia de retomada e crescimento. Falando agora de evento subsequentes ao primeiro semestre, passamos pelo slide 5, no qual temos ótimas notícias. Nesse mês de agosto, após intenso espelho de preparação, nós antecipamos o início das obras do ix.Tatuapé, que inicialmente estavam previstas para outubro, já iniciamos a instalação do tapume e também os serviços de fundação. O tapume foi projetado pensando na melhor comodidade, e satisfação dos nossos clientes, no entorno da obra, com algumas gentilezas urbanas como assento coberto, espaço para pets, e lixeira para recicláveis. Esse é o momento a

ser celebrado pois comprova que todo o trabalho realizado até agora tem surtido o efeito desejado. Lembrando conforme eu já falei nos últimos calls, o ix.Tatuapé é um projeto voltado para média renda. Ele tem 147 unidades e um VGV de R\$ 60 milhões. Passando para o slide 6, apresentamos mais uma boa notícia sobre os lançamentos. Nosso próximo lançamento está com data definida para o quarto trimestre desse ano, e será um produto voltado para média renda na zona norte de São Paulo, com VGV aproximado de 100 milhões. Com isso, seguimos com a nossa agenda de lançamentos sempre com muito planejamento e cautela.

Agora seguindo para os dados operacionais e financeiros, no slide 8, apresentamos o nosso desempenho de vendas. O segundo tri de 23, as nossas vendas brutas somaram R\$ 18.3 milhões, 47% abaixo do segundo tri de 22. No acumulado do semestre as vendas brutas totalizaram R\$ 37 milhões, 34% abaixo dos seis primeiros meses de 22. Apesar dessa redução comparativa o resultado está em linha com a nossa meta estabelecida para o período. O resultado de vendas ix.Tatuapé tem sido bastante positivo, de forma que registramos um VSO de 10,5% nesse empreendimento, agora no segundo trimestre. Além disso, julho foi o nosso melhor mês de vendas no empreendimento. Nós seguimos otimistas em relação ao segundo semestre de 23, considerando também que o com o início das obras a gente deve ter aí uma aceleração das nossas vendas. No segundo tri de 23 os nossos distratos tomaram R\$ 14,6 milhões 24% abaixo do segundo tri de 22. Nos seis primeiros meses do ano os distratos totalizaram R\$ 28,8 milhões, 36% abaixo dos seis primeiros meses de 22. Como sempre comento, no caso o nosso caso o distrato é um importante alavanca para aumentar o nosso volume de unidades disponíveis para venda, e conseqüentemente as nossas vendas. As vendas líquidas totalizaram R\$ 3,7 milhões no segundo tri, 75% abaixo do segundo tri de 22, e nos seis primeiros meses do ano de 23 as vendas líquidas totalizaram 8,5 milhões, 23% abaixo de seis primeiros meses de 22.

Lembrando que o principal indicador de vendas da companhia são as vendas brutas, dado que grande parte do nosso estoque é alimentado pelos distratos que são realizados, e não impactam no nosso fluxo de caixa. Nos seis primeiros meses do ano foram repassadas 105 unidades o que totaliza R\$ 11,2 milhões, uma redução de 65% na quantidade de unidades repassadas comparadas aos seis meses do ano passado. Apesar do volume é passado ter sido impactado pela edição das vendas, eles seguem linha com as nossas projeções para o período. Continuamos realizando os repasses através de um processo rápido, por meio de uma análise de crédito criteriosa estritamente alinhada com a nossa estratégia comercial. Falando sobre o nosso estoque no slide 9, no final do segundo tri os nossos estoques totais somavam R\$ 1,3 bilhões, registrando um aumento de 1% em relação ao segundo tri de 2022. Nosso estoque

concluído registrou uma redução de 23% na comparação entre o segundo tri desse ano e o segundo tri do ano passado, mais uma vez refletindo o nosso foco em vendas de unidades prontas. O estoque concluído somado ao nosso estoque de lançamento totalizou R\$ 291,3 milhões, representando 22% do nosso estoque total. Falando sobre esse estoque disponível para venda, 44% estão localizados em São Paulo, que é a nossa principal praça de atuação, e 57% concentrado em produtos residenciais.

No slide 10 apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As despesas gerais administrativas foram reduzidas em 7% na comparação trimestral, e aumentaram 15% na comparação semestral. O aumento decorreu principalmente de uma maior despesa com prestações de serviços de assessores financeiros jurídicos. As despesas comerciais foram reduzidas em 11% na comparação trimestral, e em 23% na comparação semestral devido a um melhor custo de carregamento das unidades em estoque. Com isso, as nossas despesas gerais e administrativas, somadas as despesas comerciais do nosso SG&A foram reduzidos em 9% na comparação trimestral e 5% na comparação semestral do trimestre. Encerramos com total de 143 colaboradores e seguimos avaliando sempre a nossa estrutura, os nossos processos em linha com a nossa agenda de retomada dos lançamentos.

No slide seguinte, número 11, apresentamos avaliação das dívidas da companhia. Nossa dívida extraconcursal aumentou R\$ 48 milhões durante o segundo trimestre de 23, e R\$ 162 milhões no acumulado do semestre. Esse aumento decorreu do acúmulo de juros nesse período. Nossa dívida concursal aumentou 43 milhões durante o segundo tri, e R\$ 80 milhões nos seis primeiros meses, também devido ao acúmulo de juros no período e habilitação de novos créditos da recuperação judicial. No total considerando somente capital já realizados pagamentos dos credores e as dações realizadas a companhia já amortizou R\$ 1,1 bilhão em dívidas concursais. Seguimos para provar e concluir o nosso processo de aumento de capital para conversão de dívidas em equity, que deverá ocorrer ao longo do segundo semestre. Esse é um evento passo essencial para aceleração da alavancagem da Companhia, além da melhoria dos nossos indicadores financeiros, e principalmente para o cumprimento do nosso plano de recuperação judicial da Companhia.

Seguindo o slide 12, apresentamos as alavancagens da Companhia somando as dívidas extraconcursais. No final do segundo trimestre alavancagem estendida da companhia totalizou R\$ 4,8 bilhões. Alguns pontos importantes sobre esse montante, o saldo remanescente de R\$ 1,3 bilhão da dívida concursal tem vencimentos em até 20 anos, e pode também ser amortizado por meio das dações em pagamentos e por meio de conversões em ações. As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas, e

poderão ser habilitadas no nosso processo de recuperação ao longo do tempo, que gera efeitos mais positivos no resultado da Companhia como já temos observado.

Continuamos buscando alternativas viáveis para as obras ainda não finalizadas, e dessa forma na medida em que essas soluções foram encontradas no nosso custo em correr tende a diminuir, e as dívidas conseqüentemente também. No acumulado do ano, nós registramos uma redução de 4% do nosso passivo total, em linha com objetivo de redução de despesas e desalavancagem. Embora ainda tenhamos muita a fazer, a gente já pode observar com isso resultados bastante positivos.

Por fim, no slide 13, nós apresentamos a demonstração de resultados, e eu vou destacar aqui as principais variações, os impactos na nossa demonstração de resultados do período. Nós registramos um lucro bruto de R\$ 19,7 milhões no segundo tri, e 20,4 milhões no acumulado do ano devido à redução do custo decorrente da reversão de provisão para distratos. Registramos um prejuízo financeiro de R\$ 139,9 milhões no segundo tri, e de R\$ 295,6 no acumulado dos seis primeiros meses. Isso por conta principalmente dos juros incorridos nas dívidas extraconcursais. Por fim, a Companhia registrou um prejuízo líquido de R\$ 131 milhões no segundo tri, e de R\$ 341 milhões nos seis primeiros meses, em comparação com lucro de 350,9 milhões no segundo tri, e de R\$ 395 milhões nos seis primeiros meses do ano de 2022. É importante ressaltar aqui que no ano de 2022 houve um evento não recorrente de reversão de juros e encargo de dívidas que originalmente eram dívidas extraconcursais que foram habilitadas no nosso plano de recuperação, o que impactou positivamente a nossa linha de resultado financeiro, e que conseqüentemente distorce a comparação entre esses períodos de 2022 e 2023.

Passando por slide 14, e finalizando aqui a minha apresentação, eu gostaria de comentar que no dia 2 de agosto a nossa marca ix. Incorporadora completou seu primeiro ano de vida, um ano remodelando à nossa maneira de pensar de agir, um ano buscando simplificar nossa jornada de conta dos clientes, um ano de evolução constante otimizando e simplificando o nosso processo, fortalecendo os nossos valores, sempre guiados pelo nosso propósito. Foi um ano de desenvolvimento contínuo de um time espetacular, cada vez mais forte alinhado, e o que faz da ix. melhor a cada dia. Com certeza foi um ano de muito orgulho para nós. É importante destacar que além do processo de recuperação judicial, ao longo dessa jornada de retomada a Companhia enfrentou e ainda enfrenta outros desafios bastante significativos, como foi a pandemia, questões políticas e eleitorais, inflação, desaquecimento da economia global. Ainda assim, nós não viemos do nosso objetivo de recuperar a Companhia com foco em qualidade e eficiência em gerar as melhores experiências para os nossos clientes. Intensificamos as nossas práticas de diversidade, de inclusão, governança e

sustentabilidade, pois nós temos a certeza de que essas práticas constroem uma base, a base que nós precisamos para uma retomada sólida e alinhada com o mundo de hoje. Sabemos que durante a retomada dos negócios é importante manter-se flexível e adaptável, e por isso seguimos buscando constantemente identificar oportunidade de inovação, de melhoria dos nossos processos internos, aumentos da qualidade, engajamento do nosso time, transparência, além da melhoria na gestão de risco. Tem sido fundamentais aprendizados trazidos pelas experiências vividas pela Companhia e a cada dia nos torna nos tornamos mais preparados para dar continuidade a retomada do nosso grupo PDG, e para enfrentar os desafios futuros.

Reforçando esses aprendizados, nossas estratégias e todo esforço de dedicação do time da PDG e ix, passando para o slide 15, gostaria de compartilhar uma ótima notícia que foi a de que fomos eleitos como *Great Place to Work* 2023 no ano de 2023. Para nós, receber essa certificação com todos os desafios que a empresa enfrentou e ainda enfrenta, é um motivo de muito orgulho. É a coroação de um trabalho de todos, alguns dados relevantes para compartilhar com vocês sobre a pesquisa de que nós participamos *Great Place to Work*. A ix. são GPTW com 90 pontos de Trust Index. Esse indicador é a média do resultado da visão empresa e da visão área, de 60 questões afirmativas, que são feitas ao longo do trabalho. Principais pontos de reconhecimento foram o clima, trabalho em equipe e colaboração. Nós estamos na zona de excelência na indicação de um amigo para trabalhar, com NPS de 77. Estamos na zona de qualidade no item de diversidade e inclusão com NPS de 59, e uma percepção de abertura de diversidade a nossa nota foi de 96 no indicador máximo de 100. Esse é o reconhecimento que só nos leva a aumentar ainda mais a nossa vontade, e esforço forjar uma empresa que constrói melhores experiências para os clientes, para o nosso time, e para a sociedade

Bom, dessa forma eu encerro aqui a apresentação dos resultados e abro para as perguntas antes de fazer o encerramento final.

**Renato Barboza:** Obrigado Augusto, iniciamos agora a sessão de perguntas e respostas que podem ser enviadas diretamente pelo chat, que está na plataforma em que todos estão acompanhando. Eu vou iniciar pela primeira pergunta.

Augusto, a primeira pergunta foi do Rogério da Grey Asset: "Bom dia, parabéns pelas conquistas significativas e pelo material. Em relação aos lançamentos como estão os financiamentos para os projetos?" E na sequência tem uma segunda pergunta também do Rogério e da Grey: "A Companhia está encontrando dificuldade para obtenção do *fundings*?" Essas são as perguntas que o Rogério apresentou.

**Augusto Reis:** Obrigado Rogério pela pergunta. É claro que a Companhia ainda vem com seu balanço bastante comprometido carregado de todo passivo que foi reestruturado ao longo da recuperação e que ainda precisa ser tratado, então isso dificulta o nosso acesso a *funding*, principalmente nas linhas de crédito tradicionais, o mercado imobiliário. Mas por outro lado, a gente tem percebido recentemente uma abertura bastante positiva com alguns veículos financeiro, tem olhado pra gente de uma maneira diferente, é legal porque a gente consegue perceber essa evolução né ao longo do tempo, e então eu diria que apesar da gente ainda não está tendo acesso às linhas tradicionais, a gente tem conseguido sim, acesso algumas linhas alternativas que tem viabilizado como foi o caso do nosso do nosso ix.Tatuapé, o primeiro lançamento, e também do nosso segundo desse ano que a gente já vem discutindo aí, e tá em conversas bastante avançadas. Premissa básica da Companhia é que a gente só vai colocar um empreendimento na rua quando a gente tiver com a estrutura de *funding* resolvida. Foi assim para o ix.Tatuapé e assim será também para o ix.Santana.

**Renato Barboza:** Obrigado Augusto, partiu agora para as perguntas do Bruno Giusti do IBBA: "Parabéns pela apresentação, ótimo assistir a recuperação da Companhia." A pergunta dele, obrigado Bruno, a pergunta dele é: "A companhia tem hoje um banco de terrenos que suporta a estratégia futura de lançamentos?", e ele ainda pergunta: "Com aumento dos lançamentos, como deve seguir o SG&A para dar suporte a esses futuros lançamentos?".

**Augusto Reis:** Legal Bruno, obrigado aí pela pelo reconhecimento, e pela torcida. De fato, tem sido uma vitória grande aqui para o time todo esse processo de recuperação. A Companhia tem sim hoje um *landing banking* importante, nós terrenos todos eles focados aqui, os terrenos que a gente vai utilizar para retomada da Companhia estão aqui na nossa região de atuação, que é São Paulo, né. Tem alguns terrenos que a gente tem uma dificuldade maior de aprovação, mas nós temos sim terrenos já prontos para preparados para o lançamento. Mas, como eu comentei anteriormente a gente fez a aquisição de um novo terreno exatamente para que a gente consiga ter aí matéria-prima para atender a nossa necessidade de retomada, né. Então, eu diria que para o próximo ano de 2024 a gente tem os terrenos dentro de casa e a gente está trabalhando aí agora com foco nos lançamentos do ano de 2025 com parte dos terrenos dentro do nosso bem, que parte em prospecção também. Respondendo sua segunda pergunta sobre o SG&A, não devemos ter grandes aumentos no SG&A, nem pelo contrário, acho que a gente vem com SG&A de certa forma estável, principalmente quando a gente olha para a estrutura de pessoas da Companhia, e a gente acredita que os aumentos e incrementos de estrutura eles vão te dar de maneira pontual, sem trazer

grandes impactos nessa nossa linha. Acho que a gente está preparado pelo menos para os próximos dois anos sem grandes necessidades de incremento.

**Renato Barboza:** Obrigado Augusto, a próxima pergunta vem do Ercílio da Benny: "O que a Companhia espera para as vendas no segundo semestre de 2023?"

**Augusto Reis:** Ercílio obrigado aí pela pergunta. Ercílio confesso que o primeiro semestre foi de uma certa forma um pouco mais preocupante né, mas como a gente comentou aqui, o mês de julho já foi bastante positivo, a gente já começou a sentir uma melhora, o que é natural, até pela mudança aí, uma melhora ainda inicial, mas do nosso cenário econômico do país, o que ajuda muito o nosso mercado. Então a nossa expectativa de que a gente tem uma performance desse segundo semestre um pouco melhor do que o primeiro, em linha com a nossa a nossa previsão inicial de vendas para o ano, a gente não imagina nenhuma redução pelo contrário, e a gente está bastante otimista aí com o nosso lançamento pro último trimestre. Eu acho que dentro do cenário com as perspectivas aí de redução da taxa de juros, quer dizer, acho que tudo isso tende e sinaliza um segundo semestre melhor do que o primeiro.

**Renato Barboza:** Obrigado Augusto, agora tem uma pergunta do João da JF Asset: "A Companhia pretende aumentar os lançamentos para 2024?", é a primeira pergunta e ele faz uma próxima pergunta em relação ao projeto jornada digital: "Como a jornada digital se enquadra no futuro da Companhia?"

**Augusto Reis:** Oi João, bom a gente tem aí prevendo para 2024, a nossa expectativa é seguir o nosso planejamento de cinco anos, não são aumentos agressivos, mas sim, a gente prevê um aumento no nosso volume de lançamento. Falando um pouquinho sobre a nossa jornada digital, acho que esse é um projeto extremamente estratégico para a Companhia, começou lá com a pandemia, acho que esse foi um legado positivo que a pandemia nos deixou, se é que a gente pode dizer que a pandemia trouxe alguma coisa positiva, mas esse projeto de jornada digital a gente entende que foi sim, hoje é um projeto extremamente estratégico, e olhando para frente, ele é a base daquilo que nós nos propusemos a fazer quando decidimos criar a marca ix., que é uma marca focada em construir melhores experiências para os nossos clientes. A gente entende que a jornada de compra de um imóvel para que ela seja diferente e melhor, ela passa a obrigatoriamente por um processo digital. E é por isso que a gente vem trabalhando nesse processo, nesse projeto de jornada digital. Esse já esse é o quarto ano, e nós temos certeza de que ele vai nos permitir ficar num patamar diferente, à medida que ele for evoluindo. Hoje ele já é um projeto real que a Companhia já utiliza, mas ele é viva a dinâmico e ele vai seguir em evolução e eu tenho certeza de que ele



vai ser a base do nosso posicionamento estratégico que já começou, mas que vai melhorar cada dia mais.

**Renato Barboza:** Próxima pergunta vem do Sérgio da GS: “Parabéns pelo *Great Place to Work*. Como a Companhia acha que pode impactar daqui para frente para obtenção desse selo?”, essa é a primeira pergunta do Sérgio. Sérgio mandou aqui mais duas perguntas.

**Augusto Reis:** Bom Sérgio, primeiro que para nós é um orgulho tremendo a conquista desse selo, porque no fundo ele retrata a percepção do nosso time com relação a todo o trabalho que todos da Companhia vem fazendo pra manter um ambiente saudável e respeitoso onde as pessoas se sintam bem, queiram trabalhar, queiram se dedicar e pra uma Companhia em recuperação, com todas as dificuldades que isso traz, e consequentemente os riscos que traz principalmente pro time, ter um selo desse eu acho que mostra que a gente está no caminho certo né, ter esse reconhecimento, porque no fundo esse selo é um reconhecimento do time. Então, acho que isso é o mais importante para a gente aqui. A gente tem trabalhado o tempo inteiro preocupado com isso, porque a gente acredita que a motivação do time é a base de tudo, então ter uma conquista dessa para nós é fundamental. Eu acho que ele ajuda sim, porque nos dá uma ferramenta a mais para tentar aumentar o nosso poder de atração, para buscar pessoas boas no mercado sempre quando a gente precisar, e obviamente para manter o nosso time, né. Então é uma grande conquista para a gente aqui, a gente está muito feliz com a obtenção desse selo.

**Renato Barboza:** O Sérgio da GS fez uma segunda pergunta: “Como ficam as dívidas fora do plano?”, entendo que são as dívidas extraconcursais aqui que o Sérgio se refira.

**Augusto Reis:** Legal Sérgio, é algo que machuca bastante a nossa demonstração de resultados né, a gente vê aí o quanto isso traz essas despesas financeiras que prejudicam o nosso número no final, mas a Companhia segue conversando com os credores, ainda é um montante importante, mas por outro lado, é um montante que também foi abordado na decisão de encerramento do nosso processo de recuperação judicial. Então ele tem toda lá uma dinâmica, definida pelo juízo da recuperação. Enquanto como que isso deve ser tratado ao longo do tempo né. Então existe uma tendência grande que é o que já vem acontecendo de conversão dessas dívidas, óbvia que aquilo que extrapolar o que essas dívidas têm de garantia que haja uma conversão no nosso mundo concursal, e o que traz, como trouxe no ano passado quando a gente olha na comparação de resultados desse ano do ano passado do primeiro semestre, a gente vê a diferença que ela se deu basicamente por uma são uma negociação de uma

dívida extraconcursal que foi habilitada. Então, isso se mostra uma tendência, e toda vez que ela se materializa, os resultados positivos aparecem melhor o nosso balanço diminui a despesa financeira, e a gente acredita que isso deve ser uma tendência que deve continuar ao longo do tempo aí essas dívidas seguindo esse fluxo de migrar para o mundo concursal.

**Renato Barboza:** Obrigado Augusto, fazer a ressalva que quem tiver perguntas por favor pode enviar pelo chat, o ícone que está na plataforma da apresentação, no canto inferior. Eu vou ler aqui a última pergunta do Sérgio, o Sérgio diz: "A PDG continua com a Vernny? Como está esse braço da empresa? Parabéns e obrigado".

**Augusto Reis:** Continuamos sim Sérgio, ela tem, nós estamos com o braço de inteligência condominial aí já atuando no nosso primeiro condomínio, que é o nosso grande teste dessa ferramenta, e a parte de engenharia também em operação, acho que esse é um braço que a gente tem mais domínio né, afinal de contas, é o cor da Companhia, então ela no ano passado, foi um ano bastante positivo, já trouxe aí uma receita importante pra Companhia, dado o início das atividades, mas foi uma receita importante no braço de engenharia, e a gente pretende aí cada vez mais e ganhando força com a nossa ferramenta de inteligência condominial, a gente acredita que é uma ferramenta diferente, e que pode trazer para Companhia aí uma receita recorrente ao longo do tempo, esse é o nosso grande objetivo.

**Renato Barboza:** Bom, não houve aqui, não recebemos mais perguntas, então eu vou passar a palavra ao Augusto para as considerações finais, entretanto se surgirem perguntas aí ao longo do tempo peço por favor envia e-mail para as Relações com Investidores da PDG no [ri@pdg.com.br](mailto:ri@pdg.com.br). Por favor Augusto, passo a palavra para as considerações finais.

**Augusto Reis:** Bom, obrigado Renato aí pelo apoio, obrigado a todos que participaram e que enviaram as perguntas, é sempre importante ter essa troca aí com vocês, é legal ter a percepção de que as pessoas reconhecem o trabalho, e que também então preocupadas e torcendo para nossa retomada, acho que isso é legal e motiva aqui o nosso time. E mais uma vez compartilhar com vocês o orgulho e alegria de todos nós aqui com a obtenção do selo da *Great Place to Work*. Como eu disse coroa, e mostra que nós estamos no caminho certo, que o nosso time reconhece e se sente valorizado, respeitado, e eu tenho certeza de que essa é a base da nossa retomada. É um diferencial o ambiente, as pessoas, as relações de respeito e de transparência que nós temos aqui, eu não tenho dúvida de que isso é a base que está permitindo com que a Companhia atravesse todos esses momentos difíceis, de indefinições e esse processo de

recuperação mais forte e sólida do que nunca. É isso, obrigado a todos aí pela participação, e até o nosso próximo call do terceiro trimestre. Obrigado.

**Renato Barboza:** A teleconferência dos resultados da PDG referente ao segundo trimestre de 2023 e primeiro semestre de 2023 está encerrada. A Companhia agradece a participação de todos, e deseja um ótimo dia e uma ótima semana.