

Transcrição – Webconferência 3T23 – 13/10/2023 – 11h (Brasília) – 09h (NY)

Renato Barboza: Bom dia senhoras e senhores, obrigado por aguardarem. Sejam bem-vindos à conferência da PDG Realty S.A., referente aos resultados do terceiro trimestre e nove meses acumulados de 2023. Está presente conosco hoje 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 do Grupo PDG, projeções e metas operacionais e financeiras, são crenças e premissas da administração da Companhia, com base nas 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 suas projeções. Gostaria de passar a palavra agora ao senhor Augusto Reis que fará a apresentação de hoje. Por favor, senhor Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis: Obrigado Renato, bom dia a todos, agradecendo a participação a todos os presentes, nós vamos falar um pouquinho hoje, como o Renato já mencionou, sobre os resultados do 3T23 e do acumulado dos nove primeiros meses do ano de 2023. Iniciando nossa apresentação, começando pelo slide 4, falando um pouquinho sobre os principais destaques do 3T23 e do ano até aqui, como primeiro destaque, no terceiro trimestre do ano, conforme comentei no call do último trimestre, em agosto recebemos a ótima notícia de que nós fomos eleitos como Great Place to Work 2023. Com todos os desafios que a empresa enfrentou e ainda enfrenta, receber essa certificação é motivo de muito orgulho para todos nós. A ix. é GPTW com 90 pontos de Trust Index e os principais pontos de reconhecimento foram clima, trabalho em equipe e colaboração. Além disso, nós também tivemos uma excelente avaliação nos quesitos de diversidade e inclusão. Esse resultado demonstra que nossos esforços têm sido efetivos e já estamos colhendo os frutos deles. Continuamos e continuaremos trabalhando para garantir um ótimo ambiente de trabalho para todo o nosso time, pois nós acreditamos que assim, conseguiremos gerar melhores experiências para nossos clientes e para o nosso time, e também obter melhores resultados para nossos acionistas contribuindo também com uma sociedade mais justa e inclusiva.

Além disso, no 3T23, na agenda ESG também tivemos importantes avanços: divulgamos nosso primeiro relatório ESG e também aderimos ao Pacto Global da ONU. Vou falar um pouco mais sobre esse tema mais à frente.

Seguindo os próximos dois destaques do período, o primeiro deles, nós antecipamos o início das obras do ix. Tatuapé em dois meses, vou detalhar também um pouco mais à frente e, por último, com relação aos nossos números, nós obtivemos um lucro bruto ajustado de R\$33,4 milhões e R\$54,9 milhões nos nove primeiros meses do ano de forma que, a margem bruta ajustada totalizou 68,3% no terceiro trimestre e 60,7% nos nove primeiros meses do ano.

Indo para o slide seguinte, o slide 5, nós vamos falar um pouquinho sobre nossos lançamentos; primeiro falando sobre o ix. Tatuapé, visando surpreender e construir melhores experiências para os nossos clientes, nós optamos por antecipar o início da obra do ix. Tatuapé em dois meses, de forma que a obra foi iniciada em agosto. Esta decisão reafirma o compromisso de seguir adotando todas as medidas necessárias para continuar fortalecendo nosso processo de retomada.

Fizemos a instalação do tapume da obra, esse tapume foi projetado pensando em melhorar a comodidade e a satisfação dos nossos clientes, também do entorno do empreendimento, com gentilezas urbanas, como, assento coberto, espaço para pets e lixeira para recicláveis. E quanto à obra, nós, hoje, já concluímos as etapas de contenção e escavação e, agora, estamos iniciando agora os serviços de fundação do empreendimento.

Lembrando, conforme já falei nos últimos calls, o ix. Tatuapé é um projeto voltado para Média Renda, com 147 unidades e VGV de R\$60 milhões.

Passando para o próximo slide, o slide 6, vou falar um pouquinho sobre nosso próximo lançamento. No terceiro trimestre, trabalhamos para buscar a viabilização de um financiamento para o nosso próximo lançamento e para os últimos documentos que permitam o nosso início de vendas. Esse nosso próximo lançamento localizado na Zona Norte de São Paulo, no bairro de Santana. Esse final de semana nós concluímos a construção do estande, e, com isso, ficamos muito felizes em informar que o ix. Santana será lançado dentro de poucos dias!

O ix. Santana está numa localização muito privilegiada, como falei, na zona norte de São Paulo: perto do metrô e de vias de acesso que conectam toda a cidade. O projeto tem como diferencial um bosque de 1000m² dentro do condomínio que conta com uma estrutura moderna e sofisticada, com 3 rooftops e mais 18 áreas de lazer.

É um empreendimento voltado para média renda, e tem um VGV aproximado de R\$100 milhões. Ainda em relação à agenda de lançamentos, continuamos dedicando especial atenção à nossa estratégia e às ações para os lançamentos de 2024, incluindo nosso novo terreno localizado em uma ótima região da zona sul de São Paulo, com aproximadamente 800 m² e com VGV potencial de aproximadamente R\$65 milhões. Já havia comentado sobre ele no nosso call anterior também.

Passando para o slide 7, vou falar um pouquinho sobre nossa jornada ESG, que culminou com as duas importantes conquistas que mencionei anteriormente nesse último trimestre.

Em 2022, o tema ESG passou a integrar nosso conjunto de metas corporativas e, foi criado um comitê interno que envolve diversas áreas e tem como objetivo analisar às nossas práticas de ESG e estruturar planos de ações para melhoria.

Com isso, iniciamos com o mapeamento das ações que já existiam dentro da Companhia e fizemos o diagnóstico inicial das nossas necessidades e objetivos, por meio da elaboração da matriz de materialidade.

Em 2023, focamos na criação e monitoramento de indicadores relevantes e trabalhamos no letramento e sensibilização sobre o tema dentro da Companhia.

Como resultado de todo esse trabalho que vem sendo desenvolvido em relação à agenda de ESG, no 3T23, divulgamos nosso primeiro Relatório de Sustentabilidade, que é motivo de muito orgulho para todos nós, pois, representa mais do que a formalidade de uma redação, mas a materialização dos nossos princípios e propósito, preocupações, objetivos e sonhos. O Relatório foi construído com base nas Normas G.R.I., uma das metodologias mundialmente mais utilizadas para apresentar e comunicar as ações relacionadas ao ESG.

Também no 3T23, a ix.Incorporadora aderiu ao Pacto Global da ONU, que é, atualmente, a maior iniciativa de sustentabilidade corporativa do mundo e tem como objetivo mobilizar as organizações sobre temas de sustentabilidade, incentivando-as a contribuir por meio de suas operações e práticas, alinhando seus princípios e diretrizes com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável ("ODS") e desenvolvendo ações nas áreas de Direitos Humanos, Trabalho, Meio Ambiente e Anticorrupção.

Continuaremos trabalhando para promover as práticas financeiras e estratégicas necessárias para suportar o crescimento sustentável dos negócios da Companhia, buscando sempre gerar valor para nossos acionistas, clientes, fornecedores e para sociedade.

Agora, seguindo para os resultados operacionais e financeiros, no slide 9, apresentamos o desempenho de vendas da Companhia.

No 3T23, as vendas brutas somaram R\$17,1 milhões, 30% abaixo do 3T22. No acumulado do ano, as vendas brutas totalizaram R\$54,4 milhões, 33% abaixo dos 9M22.

Apesar dessa redução comparativa, o resultado está em linha com a projeção estabelecida para o período.

O resultado de vendas do ix.Tatuapé tem se mantido em linha com a expectativa, de forma que registramos um VSO de 10,1% neste empreendimento no terceiro trimestre. Seguimos otimistas, considerando que o início antecipado das obras deverá contribuir com as vendas.

Durante o 3T23, os distratos somaram R\$15,0 milhões, 56% abaixo do 3T22. Nos 9M23, os distratos totalizaram R\$43,8 milhões, 45% abaixo dos 9M22. O distrato é uma importante alavanca para aumentar o volume de unidades disponíveis para venda.

As vendas líquidas totalizaram R\$2,1 milhões no 3T23, em comparação à uma venda líquida negativa de R\$9,2 milhões no 3T22. Nos 9M23, as vendas líquidas totalizaram R\$10,6 milhões, em comparação à uma venda líquida de R\$1,5 milhão nos 9M22.

O principal indicador de venda da Companhia são as vendas brutas dado que grande parte do nosso estoque, é alimentado pelos distratos que são realizados e que não impactam o fluxo de caixa.

Nos 9M23 foram repassadas 157 unidades (R\$14,6 milhões), uma redução de 60% na quantidade de unidades na comparação com os 9M22. Apesar do volume repassado ter sido impactado pela redução das vendas, o resultado segue em linha com a projeção de caixa da Companhia para o período. Continuamos realizando os repasses através de um processo rápido, por meio de uma análise de crédito criteriosa e estritamente alinhado à nossa estratégia comercial.

Falando sobre o estoque da companhia no slide 10, ao final do 3T23, o estoque total somava R\$1,3 bilhão, registrando um aumento de 5% em relação ao 3T22.

O estoque concluído registrou redução de 5% na comparação entre o 3T23 e o 3T22, reflexo da nossa estratégia de focar na venda de unidades prontas.

O estoque concluído, disponível para venda, somado ao estoque de lançamento totalizou R\$285,7 milhões, representando 21% do estoque total.

Falando sobre o esse estoque disponível para venda: 42% está localizado em São Paulo, que é a principal praça de atuação da Companhia atualmente e 57% está concentrado em produtos residenciais.

No slide 11, apresentamos as despesas gerais, administrativas e comerciais. As Despesas Gerais e Administrativas aumentaram 13% na comparação trimestral e 14% na comparação do acumulado do ano.

O aumento decorreu, principalmente, da maior despesa com prestações de serviços de assessores financeiros e jurídicos.

As Despesas Comerciais foram reduzidas em 4% na comparação trimestral e em 18% na comparação do acumulado do ano, devido ao menor custo de carregamento das unidades em estoque.

Com isso, as despesas gerais e administrativas somadas às despesas comerciais, aumentaram 6% na comparação trimestral e foram reduzidas em 1% na comparação anual.

Seguimos avaliando constantemente a estrutura e os processos da Companhia, de forma a mantê-los alinhados com nossa estratégia financeira.

No slide 12, nós apresentamos a variação das dívidas da Companhia. A dívida extraconcursal aumentou R\$163 milhões (6%) durante o 3T23 e R\$325 milhões (12%) no acumulado do ano, o aumento decorreu do acréscimo de juros no período. Além disso, recebemos a primeira parcela do financiamento do empreendimento ix.Tatuapé no 3T23.

A dívida concursal aumentou em R\$20 milhões (2%) durante o 3T23 e R\$100 milhões (8%) nos 9M23, devido ao acréscimo de juros no período e à habilitação de novos créditos na recuperação judicial.

No total, considerando os aumentos de capital já realizados, os pagamentos aos credores, e as dações realizadas, a Companhia já amortizou R\$1,1 bilhão em dívidas concursais.

Na Assembleia realizada em 03 de outubro, foi aprovado o aumento de Capital para conversão dos créditos no montante de R\$ 439.185.535,23 mediante a emissão privada de 74.564.607 ações ordinárias, pelo preço de emissão de R\$ 5,89 por ação. Com isso, observando os procedimentos legais, entre os dias 10/10 e 09/11 decorreu o período para exercício do direito de preferência na subscrição das novas ações para os atuais acionistas da Companhia, cujos resultados serão divulgados em breve.

A entrega das novas ações e/ou do dinheiro decorrente do exercício do direito de preferência dos acionistas aos credores concursais que aderiram por essa modalidade de pagamento representará o pagamento da dívida da Companhia perante tais credores, que conferirão à Companhia ampla, geral e irrestrita quitação de tais créditos.

A conclusão do aumento de capital para conversão de dívidas concursais em equity, que deverá ocorrer entre o final de novembro e início de dezembro, segue estritamente o

Plano e seu Aditamento, aprovados pelos credores e, contribuirá ainda mais para a desalavancagem da Companhia, redução dos riscos e melhoria dos indicadores financeiros do Grupo PDG.

Seguindo para o slide 13, apresentamos a desalavancagem da companhia. Somando as dívidas extraconcursais, dívidas concursais e custo a incorrer, no final do 3T23, a alavancagem “estendida” da companhia totalizou R\$4,9 bilhões.

Alguns pontos importantes sobre esse montante: O saldo remanescente de R\$1,3 bilhão da dívida concursal, tem vencimentos até 2038, e pode também ser amortizado por meio de dações em pagamento e por meio conversão em ações.

As dívidas extraconcursais continuam sendo renegociadas, e poderão ser habilitadas na recuperação judicial ao longo do tempo, gerando mais efeitos positivos nos resultados da Companhia, como já temos observado.

Continuamos buscando alternativas viáveis para as obras ainda não finalizadas. Desta forma, na medida em que soluções forem encontradas, o custo a incorrer e as dívidas serão reduzidos.

Seguimos trabalhando com o objetivo de redução de despesas e desalavancagem. Embora ainda tenhamos muito a fazer, temos observamos resultados positivos ao longo dos últimos trimestres.

Por fim, no slide 14, apresentamos a demonstração dos resultados, na qual vou destacar aqui as principais variações e impactos do período.

Registramos um lucro bruto ajustado de R\$33,4 milhões no 3T23 e de R\$54,9 milhões no acumulado do ano. O principal impacto foi a redução do custo, decorrente da reversão de pré-distrato.

Registramos um prejuízo financeiro de R\$204,5 milhões no 3T23 e de R\$500,1 milhões nos 9M23. Por conta, principalmente, dos juros incorridos nas dívidas extraconcursais.

Por fim, a Companhia registrou prejuízo líquido de R\$226 milhões no 3T23 e de R\$566 milhões nos 9M23, em comparação a um prejuízo de R\$119 milhões no 3T22 e um lucro de R\$280 milhões nos 9M22.

É importante ressaltar que, em 2022, houve um evento não recorrente de reversão de juros e encargos de dívidas, originalmente extraconcursal, e que foram habilitadas no plano de recuperação judicial, o que impactou positivamente a linha de Resultado Financeiro, distorcendo a comparação entre os períodos de 2022 e 2023.

Por fim, gostaria de lembrar que, em 02 de agosto, a ix.Incorporadora completou 1 ano. Foi um ano de muito orgulho para nós, com a volta dos lançamentos e no qual seguimos simplificando e melhorando a jornada de compra e experiência dos nossos clientes. Adicionalmente, seguimos fortalecendo nossas práticas de Diversidade, Governança e Sustentabilidade.

Têm sido fundamentais os aprendizados trazidos pelas experiências vividas pela Companhia e, a cada dia nos tornamos mais confiantes em nosso processo de continuidade e retomada do Grupo PDG, e certos de que estamos prontos para enfrentar os desafios futuros e para oferecer melhores experiências aos nossos clientes.

Encerro aqui a apresentação dos Resultados da PDG e abro agora para as perguntas.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, lembrando que para enviar perguntas, por favor, é só acessar o ícone do Chat e enviar as perguntas para serem respondidas, vamos iniciar agora a sessão de perguntas e respostas.

Primeira pergunta, do Alexandre, da Asset Norma, "Parabéns pelo material e resultados esse trimestre, sobre a Desalavacagem da Companhia, isso vem melhorando o balanço. Além dos aumentos, há outras frentes para acelerar a Desalavacagem da PDG?" Essa é a primeira pergunta, do senhor Alexandre, da Asset Norma.

Augusto Reis: Bom dia Alexandre, obrigado pela pergunta. Basicamente como eu falei na apresentação, há duas principais frentes para diminuir nossa alavancagem, a primeira é a continuidade das negociações das dívidas extraconcursais, buscando um caminho de solução via aumento de capital e emissão de novas ações, essa é a principal alavanca para reduzir a desalavancagem da Companhia, e também, obter uma solução para nossos empreendimentos ainda não concluídos, que naturalmente, na medida que encontramos alguma solução, o custo a incorrer hoje, contabilizado na Companhia, tende a ser diminuído e conseqüentemente desalavancando o nosso balanço. De maneira geral, essas são as duas frentes principais para diminuir a desalavancagem da empresa

Renato Barboza: O Alexandre tem mais uma pergunta, "Além do Brooklin, adquirido recentemente, como está a prospecção de novos terrenos pela Companhia? São apenas em São Paulo ou tem outras praças?"

Augusto Reis: Alexandre, o nosso foco é São Paulo, nós continuamos com a estratégia bastante definida e restrita aqui à nossa matriz. Nós temos olhados oportunidades fora da cidade, mas sempre dentro da Grande São Paulo. A Companhia sofreu muito com a dispersão geográfica e entendemos que, principalmente em função do nosso momento de retomada, diminuição de risco operacional e de risco comercial, o nosso foco é

continuar prospectando aqui na cidade. Nós temos com isso uma dificuldade adicional, dado que é um mercado muito mais concorrido e todas as grandes companhias estão atuando por aqui, e com isso aumenta a disputa por terrenos, mas mesmo assim acreditamos que a atuação aqui é mais conservadora e traz um pouco de menos risco comercial para a Companhia, então nosso foco vai continuar sendo aqui em São Paulo e Grande São Paulo.

Renato Barboza: Relembrando, para enviar perguntas pela plataforma, basta clicar no ícone chat e enviar. Próxima pergunta, do Pablo, da Invest4, "Como estão as vendas do ix.Tatuapé, estão dentro do esperado pela Companhia? E quando será o lançamento do empreendimento no bairro de Santana? Qual é a previsão de lançamentos para 2024? Parabéns pelos resultados".

Augusto Reis: Obrigado Pablo, bom, primeiro com relação ao ix.Tatuapé, ele está dentro da previsão que nós tínhamos para o início do projeto, como já mencionei aqui em outros calls, nós fomos de certa forma conservadores na viabilidade do empreendimento, até por ser o primeiro nesse processo de retomada, imaginávamos que enfrentaríamos dificuldades, em função disso fomos conservadores na previsão de vendas, conseqüentemente, a nossa curva de vendas está em linha com aquilo que projetamos. Os últimos dois meses foram meses mais duros, comercialmente falando, não só para nosso lançamento, mas também para nossa venda de estoque pronto. Acredito que isso tenha sido uma dificuldade geral do mercado imobiliário como um todo, e o nosso conseqüentemente também foi afetado, mas de qualquer forma, continuamos dentro da nossa previsão inicial para o projeto. Com o início das obras, estamos bastante confiantes que vamos conseguir ter um crescimento disso nos próximos meses. Falando do ix.Santana, aproveito para convidar todos que visitem nosso empreendimento, localizado na avenida Dr. Zuquim, ele está com estande de vendas concluído, finalizamos esse final de semana e estamos prontos para começarmos as vendas. Agora é basicamente nossa estratégia comercial, de organização de equipe, de estratégia de divulgação, para que a gente abra as vendas efetivas, mas ele já está pronto para início das vendas. Por último, falando dos lançamentos de 2024, ainda estamos falando sobre o nosso planejamento de 2024, mas devemos fechar em um ou dois empreendimentos para o ano que vem. São terrenos que temos em nosso Landbank que viemos trabalhando ao longo de 2023, e até mesmo final de 2022.

Renato Barboza: Próxima pergunta, do Alexandre da Red Asset, "Bom dia, parabens pelos resultados. Tenho 2 perguntas. A primeira é sobre o aumento de capital. Em qual linha deverá ser o maior impacto após o aumento de capital? Na dívida Concursal, Extraconcursal, Contencioso, outras obrigações, etc? A segunda pergunta é sobre o efeito

do aumento de capital nas despesas financeiras. Devemos esperar uma grande reversão nessa linha, como no ano passado?”.

Augusto Reis: Alexandre, bom dia, obrigado pela pergunta. O principal impacto vai ser nas dívidas concursais, lembrando que o aumento de capital é um processo que acontece dentro das dívidas que correm dentro do plano, dado que ele é uma forma de pagamento previsto no nosso plano de recuperação, então o impacto vai ser na dívida concursal. A segunda pergunta que tem relação direta com a primeira, sim, acreditamos que é possível ter novos eventos não-recorrentes que impactem de maneira positiva os resultados da Companhia, porque toda vez que conseguimos alguma negociação nas dívidas extraconcursais e essas dívidas são habilitadas no nosso plano de recuperação, consequentemente temos um impacto dos custos financeiros que ocorreram no período, então na medida que essas negociações acontecem, temos impacto no balanço, e como temos várias dívidas extraconcursais em negociação, acreditamos que isso aconteça ao longo do próximo ano e que sim, tragam um impacto positivo pro balanço da Companhia.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, próxima pergunta do Bruno da BM Asset, “Parabéns pela recuperação dos lançamentos. Como a empresa equilibra retomada de seus negócios com ações de ESG? Isso deve continuar? Qual a cabeça da administração e do conselho em manter essa agenda de sustentabilidade e governança, que no passado nunca fez parte da agenda da PDG? Parabéns pelos resultados”.

Augusto Reis: Bruno, obrigado pela pergunta, acho uma excelente pergunta. A administração e o conselho têm um alinhamento estratégico bastante grande e essa agenda de ESG, acreditamos que não cabe mais a discussão da importância dela, quem hoje está disposto a discutir isso, no nosso entendimento, tá um pouco fora da realidade. Falar de meio ambiente, de relações humanas, de pessoas, de diversidade, de inclusão, de sociedade justa, acho que isso é pauta obrigatória, pelo menos aqui na Companhia ela é pauta obrigatória, ela faz parte do dia-a-dia da Companhia e vemos reflexos quando conseguimos a certificação GPTW, quando percebemos que existe um clima positivo na Companhia, isso tem relação direta com a preocupação que a empresa tem com essa agenda de ESG. É extremamente possível mudar as práticas e colocar na sua pauta estratégica preocupações de ESG sem que isso demande necessariamente altos investimentos, e é o que temos tentado fazer por aqui, dentro da nossa realidade e nossas limitações financeiras, temos feitos todo o possível para que isso seja uma pauta de dia-a-dia, e é. Gosto de usar o exemplo da GPTW, do selo e da avaliação que o próprio time fez para demonstrar que isso é uma realidade na Companhia e que isso vem há um tempo sendo discutido e praticado na Companhia. Para nós é uma das bases de futuro, de retomada e de perpetuidade da Companhia.

Renato Barboza: Próxima pergunta, do Álvaro, “Qual a expectativa da empresa para as vendas esse final de ano e 2024? Como a Companhia enxerga essa possível mudança no programa Minha Casa Minha Vida com a inclusão de uma nova faixa?”

Augusto Reis: Bom Álvaro, bom dia, obrigado pela pergunta. Nossas expectativas de vendas para o final do ano, acreditamos que deve permanecer em linha com o que percebemos com o que aconteceu nesse segundo semestre, ou seja, nada muito agressivo, mas dentro de uma situação normal de mercado. Estamos bastante otimistas com o lançamento, pelo menos com o que temos percebidos com visitação, tem sido bastante positivo, então estamos bastante otimistas com o lançamento do ix.Santana e, para 2024, a nossa expectativa   positiva, de maneira macro, as expectativas em termos econ micos são boas, óbvio que ressaltando o cenário internacional e o que pode advir da , mas olhando para nosso mercado interno, a expectativa   de que tenhamos um ano até melhor que o que vem sendo o ano de 2023. Com rela o ao Minha Casa Minha Vida, a Companhia não atua hoje no programa, vejo com bons olhos a cria o eventualmente de uma nova faixa,   uma faixa que está ali dentro do mercado que temos adotados como mercado foco de atua o e obviamente que dentro de um programa que proporciona, traz eventuais benefícios facilitando a venda e obviamente a compra por parte do consumidor, eu acho que isso   positivo para o mercado, então apesar de não atuarmos no Minha Casa Minha Vida hoje, vemos sim com bons olhos essa nova faixa, óbvio que precisamos ver como e quando ela vai acontecer para identificarmos se possui fit com nossos negócios ou não.

Renato Barboza:  ltima pergunta que recebemos aqui, acho que não precisa nem endereçar o Augusto, pergunta enviada pelo André Vilela, sobre onde ele acompanha o processo de conversão dos créditos, André, em breve a Companhia vai enviar as comunica es sobre o estado do exercício de direito de preferência e com as datas dos próximos passos em rela o ao aumento. Não recebemos aqui mais nenhuma pergunta, então eu quero agora voltar a palavra para o Augusto e, antes disso, informar que perguntas que remanesceram e não foram enviadas, podem ser enviadas diretamente para a equipe de Rela es com Investidores da PDG, por meio do e-mail ri@pdg.com.br, então por favor, Augusto, passo a palavra para suas últimas considera es.

Augusto Reis: Obrigado Renato, obrigado a todos que participaram, que enviaram as perguntas.   sempre importante para nós, passa uma temperatura de como o mercado está enxergando o esforço que a Companhia vem fazendo. Reforço aqui o nosso otimismo, o time está bastante comprometido e bastante otimista com as entregas e com nossos lançamentos. O ix.Santana tem uma expectativa extremamente positiva, fruto de

um trabalho de toda a Companhia, toda a Companhia se envolve desde o início até o final do projeto, isso agrega muito valor. É possível ver isso nos detalhes de cada um dos dois projetos. A Companhia vive um momento bastante positivo, com expectativas muito boas para o ano de 2024 e é isso, queria agradecer a participação de todos e nos vemos aí no próximo call, onde falaremos o resultado do ano e do último trimestre. Obrigado a todos.