

Transcrição – Webconferência 1T23 – 15/05/2023 – 11h (Brasília) – 10h (NY)

Renato Barboza: Bom dia senhoras e senhores, obrigado por aguardarem, sejam bem-vindos à conferência referente aos resultados do primeiro trimestre do ano de 2023 da PDG Realty S.A. Está presente conosco hoje o senhor Augusto Alves dos 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 empresa, e em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas. Perguntas podem ser enviadas ao longo da apresentação, por meio do ícone de Q&A localizado no canto inferior direito da plataforma. Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa conferência relativas às perspectivas de negócio da PDG, projeções e metas operacionais e financeiras constituem crenças e premissas da diretoria da Companhia, com base em informações atualmente disponíveis. Considerações sobre o futuro não são garantia de desempenho pois envolvem riscos, incertezas e premissas que dependem de eventos e circunstâncias que podem ou não ocorrer. Investidores e o mercado devem compreender que condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais podem afetar o desempenho futuro da PDG Realty e conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais projeções. Agora eu gostaria de passar a palavra ao senhor Augusto, que fará a apresentação da Companhia. Por favor, Augusto, pode prosseguir.

Augusto Reis Neto: Obrigado Renato, bom dia a todos, desejo que todos estejam bem. Queria agradecer a participação de todos na nossa conferência de resultados, onde nós vamos abordar aqui os números referentes ao primeiro trimestre de 2023. Bom, antes de passar para nossa agenda de apresentação de hoje, eu gostaria de comentar brevemente sobre os principais focos de trabalho desse primeiro trimestre. Nesse primeiro trimestre, nós focamos primeiro na definição das nossas metas para o ano, no nosso processo de conclusão do nosso orçamento, e nas projeções, consequentes projeções para o ano também. Seguimos com especial atenção nas vendas das unidades do nosso lançamento feito no ano passado, do ix. Tatuapé, que em linha com as nossas projeções estava até o final desse primeiro trimestre com 15% das unidades já vendidas. Ainda falando sobre o ix. Tatuapé, nós estamos em fase final de planejamento para início das obras, e conforme nós divulgamos agora em abril nós assinamos *Term Sheet* com a ORIZ, para fazer aí o financiamento das obras do empreendimento. Lembrando que o compromisso que nós temos contratual com os nossos clientes é de iniciarmos as obras em outubro desse ano. Nós continuamos nesse trimestre trabalhando para o nosso próximo lançamento que está previsto para o segundo semestre desse ano. E já podemos inclusive antecipar que nós já conseguimos aprovação do nosso projeto legal, e agora estamos iniciando a etapa de obtenção do registro de incorporação. Será mais um produto que contará com grandes diferenciais que foi planejado e desenvolvido com muito cuidado aqui internamente pelo nosso time, e com os nossos parceiros externos também. Nosso projeto de melhoria da

experiência dos clientes já apresenta importantes resultados, tanto nos sites de ocorrências consumistas, quanto também na nossa pesquisa CSAT, aqui interna. O desenvolvimento do nosso projeto de jornada digital também segue bastante acelerado, e ainda esse ano traremos boas novidades em relação a esse tema para vocês. Nós continuamos com a implantação da nossa agenda ESG que tem como pilares os temas de diversidade e inclusão. Em março, nós concluímos o grupamento de ações PDGR3 na proporção de 100 para 1, onde não houve a modificação do capital social e o objetivo desse grupamento foi o único exclusivamente atender as normas da B3, evitando que as nossas ações permanecessem cotadas abaixo de um real. Esse processo de grupamento seguiu todos os processos previstos na legislação e nas melhores práticas de governança corporativa. Conforme anteriormente informado em atendimento as normas da CVM, seguindo as melhores práticas de governança nós contratamos a Grant Thornton para dar continuidade aos trabalhos e a prestação de serviço de auditoria independente, e eles já iniciaram os trabalhos agora na análise das informações financeiras deste primeiro trimestre do ano. Ao longo também desse primeiro trimestre, iniciamos o nosso processo de conversão de créditos dos credores trabalhistas e quirografários em ações, conforme está previsto no nosso plano de recuperação judicial. Nós manteremos todos os nossos acionistas, credores e o mercado em geral informados sobre o tema a medida em que as etapas forem avançando.

Bom, iniciando a apresentação agora passando para o slide 2, a gente vê a agenda da apresentação de hoje e já indo para o slide 4, nós temos o sumário executivo onde apresentamos os destaques desse primeiro trimestre. Então, como eu já comentei, nós assinamos o *Term Sheet* com a ORIZ para o financiamento da obra do ix. Tatuapé. Nesse primeiro trimestre também registramos uma VSO de 8,2%, na linha de lançamento do nosso empreendimento da ix. Tatuapé, o que está em linha com as nossas projeções internas. Registramos uma redução de 36% nas despesas comerciais, comparadas com o primeiro trimestre de 2022. Os distratos foram reduzidos em 45%, também na comparação com o primeiro trimestre de 2022. Reflexo da desalavancagem que seguimos perseguindo na companhia nos registramos uma redução de 3% na linha de outras obrigações nesse primeiro trimestre. Seguindo agora para os resultados operacionais financeiros no slide 6, a gente apresenta o desempenho de vendas da companhia nesse primeiro tri. As vendas brutas somaram 19 milhões, 14% abaixo do primeiro tri do ano de 2022, e o foco na venda das unidades geradoras de caixa livre continua inalterado de forma que a nossa VSO de unidades entregues atingiu 6% nesse trimestre. Durante o primeiro tri, os distratos somaram 14,2 milhões, 45% abaixo do primeiro tri do ano de 2022. Lembrando, que o distrato é uma importante alavanca para aumentar o volume das nossas vendas dado que ele disponibiliza unidades para isso. As vendas líquidas totalizaram 4,8 milhões no trimestre. Como eu venho falando nos últimos *calls*, o principal indicador de venda da PDG são as vendas brutas, considerando que grande parte da matéria-prima para nossa venda, além do nosso estoque livre, vem dos distratos, que são realizados e que não impactam no nosso fluxo de caixa. Primeiro trimestre também foram repassadas 62 unidades, que representa 7,4 milhões. Isso significa uma redução de 48% na quantidade de passadas quando

comparamos com o primeiro tri do ano passado. O volume de repasse foi impactado pela redução das vendas, que comparativamente ao ano anterior foi reduzida, porém também tá em linha com que a gente vem projetando aí para o ano. Falando sobre o estoque da companhia no slide 7, no final do primeiro tri o nosso estoque e o valor de mercado totalizou 1,3 bilhão, registrando um aumento de 2% em relação ao valor registrado no final do primeiro tri do ano anterior. O estoque concluído registrou uma redução 24% comparado ao primeiro tri desse ano e o primeiro tri do ano passado, o que reflete o foco das nossas vendas nas unidades prontas. O estoque de lançamento representa 4% do nosso estoque total no quarto tri de 2022. No encerramento desse primeiro tri, 18% do nosso estoque estava concluído, e falando um pouquinho sobre o estoque pronto, o nosso estoque pronto totalizou 243,5 milhões com as seguintes características principais: 34% localizado na cidade de São Paulo, que é a nossa principal praça de atuação, e 49% concentrado em produtos residenciais. Falando um pouquinho sobre as nossas despesas gerais, administrativas e comerciais no slide 8, a gente demonstra que essas despesas gerais aumentaram 38% na comparação trimestral. Isso decorreu principalmente em função da provisão para participação sobre resultados com atingimento das metas da companhia. Historicamente essa provisão ela é realizada no último trimestre de cada exercício. Porém, isso não foi feito no ano anterior e conseqüentemente essa provisão foi feita agora no primeiro trimestre, o que acaba trazendo o impacto não recorrente para esse primeiro tri. Partindo da divulgação do segundo trimestre, seja conseguiram ver a normalização dessa linha. As despesas comerciais foram reduzidas em 36% na comparação trimestral, em função do melhor curso de carregamento das nossas unidades em estoque. Com isso, as nossas despesas gerais e administrativas, somadas as despesas comerciais do nosso SG&A foram reduzidas em 1% na comparação trimestral. Enceramos o primeiro tri com um total de 143 colaboradores, e seguimos avaliando sempre a nossa estrutura, buscando redução de custos, eficiência dos nossos processos, porém, nós fizemos e continuaremos fazendo reforços importantes, buscando fortalecer o nosso time em linha com a nossa agenda de retomada dos lançamentos. No slide seguinte, no slide 9, a gente apresenta uma variação da nossa dívida extraconcursal, ela aumentou 114 milhões, 4% durante esse primeiro tri, e isso principalmente em função dos juros aprovados no período. No slide 10 a gente passa pela variação da dívida concursal, ou seja, as dívidas que estão reestruturadas no plano. Essas dívidas aumentaram 37 milhões e 3% durante esse primeiro trimestre e isso também em função do acúmulo de juros no período e a habilitação de novos créditos no nosso processo de recuperação. No total considerando os aumentos de Capital já realizados os pagamentos aos credores, das ações realizadas, nós já amortizamos 1,1 bilhão das nossas dívidas concursais. Seguimos trabalhando para acelerar o processo de desalavancagem da companhia, e conforme a gente pode olhar no próximo slide, no slide 11, a gente consegue ver esse processo de desalavancagem, somando as dívidas extraconcursais, as dívidas concursais, e o nosso custo em correr, no final do primeiro tri a nossa alavancagem estendida totalizou 4,6 bilhões. Alguns pontos importantes sobre esse valor: o saldo remanescente de 1,2 bi da dívida concursal tem vencimentos em até 20 anos, e pode também ser amortizado por meio de das ações em pagamento e por meio de aumento de capital. As nossas dívidas

extraconcursais elas continuam sendo renegociadas e também podem ser habilitadas no nosso processo de recuperação ao longo do tempo o que gera mais efeito positivo nos nossos resultados, como a gente já vem observando aí ao longo desses últimos anos. Continuamos buscando também soluções para as obras ainda não finalizadas, de maneira que a medida que isso for acontecendo também vai sendo reduzido. Podemos notar dessa forma todo o trabalho que vem sendo realizado pela companhia para desalavancar e equalizar os nossos passivos, e isso já vem demonstrando resultados positivos. Desde o final do ano de 16, que foi o período imediatamente anterior ao nosso pedido de recuperação judicial, nós já conseguimos reduzir a nossa alavancagem estendida em quase 2 bilhões. Além de uma redução de 2 bi nos passivos totais, com destaque para os anos de 21 e 22 onde nós percebemos uma edição significativa de 1 bi. Refletindo os impactos do encerramento do processo de recuperação judicial, e das conversões de dívidas em ações. Esse resultado demonstra a capacidade de recuperação da companhia, embora ainda tenhamos muito a fazer nós já conseguimos observar resultados extremamente positivos, com essa expressiva da desalavancagem. Por fim, no slide 12 nós apresentamos a nossa demonstração de resultados, e eu vou destacar aqui as principais variações no período. Em uma margem bruta, nós tivemos uma margem bruta de 11,8% no trimestre, uma redução de 27% no total das despesas operacionais, principalmente devido a reversão de contingências, e registramos um prejuízo líquido de 208 milhões. Importante destacar que esse resultado, como já é esperado, decorre exclusivamente do custo financeiro de dívidas da companhia, todas elas reestruturadas no plano. Bom, finalizando aqui a nossa apresentação queria ressaltar que a gente segue com foco grande nessa agenda de desalavancagem como eu já falei, na agenda de inovação, e principalmente na nossa agenda de lançamento. A conclusão do aumento de capital, para conversão de dívidas concursais em *equity* deve ocorrer ao longo de segundo semestre e vai contribuir muito para aceleração desse processo de desalavancagem, e conseqüentemente melhorar os nossos indicadores contábeis. Como a gente vem falando em nossos últimos *calls*, esse processo segue sendo uma importante alavanca para redução do nosso endividamento. Além disso, um outro ponto importante, o início das obras do nosso ix. Tatuapé que com financiamento contratado, o nosso lançamento, nós temos ainda além do início das obras do ix. Tatuapé, mais um lançamento previsto para ocorrer ainda esse ano, e temos avanços importantes também no nosso processo de jornada digital. Também continuamos prospectando analisando a compra de novos terrenos sempre linha com a nossa estratégia de mercado, de atuação. Lembrando que essa estratégia de retomada ela passa principalmente pelo nosso *landbank* atual, somado as novas aquisições de terreno que estão em andamento, e a gente projeta para o futuro para alimentar esses próximos lançamentos. Nós estamos acompanhando atentamente o atual cenário econômico mundial, nacional, mantendo as nossas estratégias alinhadas a eles, preparados para eventuais correções, se forem necessárias, e reforçamos o nosso compromisso com cumprimento das nossas obrigações no plano de recuperação judicial, com especial atenção aos nossos clientes e ao nosso time, e com foco na retomada dos nossos lançamentos, com muito planejamento, controle dos riscos e sempre guiados pelos aprendizados que nós obtivemos até aqui. Dessa forma, eu

encerro aqui apresentação dos resultados da PDG, e abro para as perguntas daqueles que tiverem interesse em fazê-las.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, agora a gente inicia a sessão de perguntas e respostas, então, caso alguém tenha alguma pergunta, por favor, envie pelo ícone no canto inferior direito da plataforma. Eu vou iniciar lendo a pergunta do Rubens da DN&C Capital: A companhia vem se recuperando ao longo dos trimestres, sem grandes solavancos. A previsão de impacto significativos em caso de reclassificação das dívidas extraconcursais para concursais seguindo a lógica do plano de recuperação estratégia que vem sendo seguido pela companhia.

Augusto Reis Neto: Rubens, bom dia aí, obrigado pela pergunta. De fato, felizmente, esse nosso processo de recuperação vem sendo, de certa maneira, extremamente positivo né, e de fato, sem grandes solavancos. Sim, a gente tem sim a expectativa de ter impacto nos nossos números, no nosso balanço, sempre que a gente tem algum movimento do nosso endividamento extraconcursal para o concursal. A notícia boa é que esses impactos sempre são positivos né, dado que a dívida, todo o nosso endividamento extraconcursal, trás com ele um custo financeiro muito maior do que as dívidas que estão reestruturadas, e a medida que essas dívidas entram para o mundo concursal, seguem a dinâmica de pagamento prevista no plano, e conseqüentemente, não exige nenhum desembolso imediato além da redução do custo financeiro dessas dívidas. Então, a gente acredita que, como a gente vem falando aí nos últimos, e não só falando, mas percebe bem todos esses processos de aumento de capital que a gente vem fazendo, e as negociações de dívidas extraconcursais que também já aconteceram, que essa tende a ser uma frente que vai trazer vai continuar trazendo impactos positivos para nós tanto no curto prazo, quanto no médio e longo prazo também.

Renato Barboza: Próxima pergunta vem do Felipe da Milles Asset: Parabéns por mais um trimestre, pela recuperação que vem sendo apresentado pela companhia. As vendas do ix. Tatuapé estão dentro das expectativas? O financiamento está 100% fechado? Estou correto?

Augusto Reis Neto: Oi Felipe, bom, sim, as vendas do ix. Tatuapé estão em linha com as nossas com o nosso planejamento individual, é óbvio que a gente de maneira geral, o mercado vem sentindo aí uma redução na força de vendas né, isso não é uma particularidade nossa, mas como venho falando nas nossas conversas trimestrais, a gente foi bastante conversador na nossa projeção de vendas do lançamento, então eu acho que, ela, em linha com o que a gente planejou sim, e naturalmente também, felizmente como fomos conservadores, esse desaquecimento do mercado em função do cenário econômico, não tem nos prejudicado, e tem nos mantido em linha com que a gente previu inicialmente. Quanto ao financiamento da obra, sim, a gente está com o processo para financiar obra já contratado com as etapas contratuais a serem seguidas como qualquer financiamento, tem algumas etapas prévias aí para a gente seguir cumprir, mas sim a gente está com o processo fechado aí com o nosso parceiro,

esperamos que esse seja o primeiro de outros, e queria agradecer também aí a parceria e a confiança do time ORIZ, e do nosso time nesse processo de retomada da companhia.

Renato Barboza: O Felipe deixou mais uma pergunta, da Miles Asset. Já estão negociando financiamento para o próximo lançamento? Como é que está a expectativa sobre esse tema?

Augusto Reis Neto: Estamos sim Felipe, com certeza, como eu falei, a gente conseguiu aprovação, até a aprovação do projeto saiu antes do que a gente imaginava, diferente do que foi no ix. Tatuapé, então a gente vai com isso conseguir fazer esse próximo lançamento aí com um pouco mais de planejamento, de tempo para preparar o nosso stand de vendas e deixar tudo pronto, aí pra gente iniciar as vendas, óbvio que aproveitando a tua pergunta, também como eu falei anteriormente a gente tá atento aí ao cenário né, o mercado que vem acontecendo aí com a velocidade de vendas do mercado em geral, a gente já aprendeu bastante no passado, a gente não vai cometer os mesmos erros, então a gente tá bastante atento ao cenário, mas a nossa previsão de tomada do lançamento tá mantida aí por enquanto pro segundo semestre, e com certeza a gente tá falando sim sobre o financiamento desse próximo projeto também a ideia já é colocá-lo na rua com essa estrutura de capital dele resolvida.

Renato Barboza: A próxima pergunta vem do Renan da Reborn Asset, o Renan pergunta: Parabéns pelo material e resultados. Podem comentar algo sobre o próximo lançamento como segmento, região, VGB etc.?

Augusto Reis Neto: Obrigado Renan. Obrigado aí pela pelos parabéns, o nosso próximo lançamento como como eu repetindo né eu venho falando sempre o nosso foco de atuação vai ser a cidade de São Paulo então nosso *landbank* hoje passa, tá todo aqui concentrado aqui o nosso *landbank* de retomada nosso próximo lançamento vai ser aqui na cidade de São Paulo na zona norte, é um VGV estimado aí de 100 milhões, estimado tá, não tá não tá 100% fechado ainda, o ticket médio, o produto de segmento médio, para médio pra alto tá, não é alto padrão, mas estamos falando aí de um ticket de empreendimento do segmento médio, para médio alto padrão.

Renato Barboza: Nossa próxima pergunta vem do Renan também, a companhia vem reduzindo bem o SG&A, né, porém, vem retomando as operações. Devemos esperar uma estabilização na linha de SG&A da companhia?

Augusto Reis Neto: Oi Renan, sim, acho que natural né esse processo de estabilização ai dado do que a gente vem mantendo a estrutura da companhia estável, a gente vem fazendo alguns movimentos na nossa de revisão de estrutura de fato, porém, com a retomada dos lançamentos a gente tem que reforçar algumas áreas da companhia, ou que dependem de que os lançamentos dependem mais, então dado aí o período que a companhia passou sem lançar, naturalmente as áreas que tem relação

direta com essa etapa de lançamento acabaram sendo reduzidas, e a medida que a gente vai retomando essas áreas demandam a contratação e entrada de novas pessoas. Então, apesar desse incremento, vem conseguindo manter, dado que a gente está todo tempo aqui buscando aumentar a eficiência, rever as estruturas, e com isso manter a nossa linha de SG&A. E a gente acredita sim que a gente deve continuar, e deve conseguir manter essa linha. É óbvio que isso falando no curto prazo, à medida que a companhia foi retomando os lançamentos com uma maior intensidade, é natural que essas despesas também aumentem. Mas no curto prazo não temos nenhuma expectativa de aumento dessa linha não.

Renato Barboza: Próxima pergunta é do Felipe da Milles, o Felipe mandou aqui: Minha última pergunta, como o aumento de capital pode impactar nas linhas de despesas financeiras? Devemos esperar uma redução nessa linha após aumento de capital?

Augusto Reis Neto: Felipe, ela pode impactar basicamente de duas formas né. A principal é, toda vez que a gente consegue fazer uma renegociação da nossa dívida extraconcursal, ela tem um custo financeiro muito maior do que a concursal, naturalmente dado que ela não foi reestruturada e à medida que essas negociações vão acontecendo e migrando para o mundo concursal, e entrando ou não num processo de aumento de capital, isso traz impacto positivo para o balanço. E naturalmente, na medida que a gente faz um processo de aumento de capital e faz o pagamento das dívidas concursais com ações, naturalmente essas dívidas que são pagas, deixam de incorrer financeiro dela no plano melhorando também no balanço. Então, acho que são essas duas frentes, que tanto fazendo parte do processo, como não, impactam, seja positivamente ou negativamente, então, essa nossa oscilação de resultado apresentado ao longo dos trimestres, têm dependência direta desse movimento de dívida da companhia.

Renato Barboza: Próxima pergunta vem do André Marques: Quando vai acontecer a conversão de crédito em ações e qual vai ser o preço da ação para pagamento aos credores?

Augusto Reis Neto: André, a gente está hoje na etapa de manifestação dos credores que tenham interesse em fazer a conversão. Esse processo todo deve ser concluído, ele deve não, será concluído no segundo semestre, depois de todas as etapas de manifestação dos credores, a gente fecha qual é o volume necessário para o aumento de capital, segue com todas as etapas internas daqui de governança, aprovações, e etc., e o valor do crédito em ação é exatamente a regra prevista no plano, e que a gente seguiu ao longo dos últimos anos no processamento de aumento de capital, que é com base nos 90 últimos pregões, antes da aprovação final do processo de aumento de capital.

Renato Barboza: Antes da próxima pergunta, vou só fazer uma ressalva. As perguntas podem ser enviadas por meio do ícone localizado no canto inferior direito da plataforma. E, adicionalmente, perguntas podem ser enviadas por meio do e-mail ri@pdg.com.br também, e serão respondidas posteriormente a essa apresentação. Próxima pergunta vem do Rubens DNC Capital: A companhia tem prospectado novos terrenos? O estoque de terrenos atual pode ser utilizado para futuros lançamentos?

Augusto Reis Neto: Oi Rubens, sim, a gente está prospectando terreno, nós inclusive fizemos a aquisição de um terreno agora recentemente, aqui na cidade de São Paulo, e esse processo de retomada passa sim pelo nosso *landbank*, ao longo desse processo de restauração da companhia, alguns terrenos a companhia manteve no seu *landback*, exatamente pensando nesse momento de retomada, sabendo da dificuldade que é a falta de liquidez, e seja esse período pós recuperação é sempre muito difícil para qualquer companhia que passa por isso. Então, já pensando nisso, a gente segurou ali alguns terrenos importantes, dentro daquilo que a gente entende que seja a estratégia para companhia no momento, e esse processo passa sim principalmente pelo que a gente tem dentro de casa.

Renato Barboza: E a última pergunta do Rubens: O que tem sido mais difícil no processo de recuperação da companhia? Compra de terrenos, obtenção de financiamento, ou o fechamento de parcerias para os lançamentos? Obrigado.

Augusto Reis Neto: Bom Rubens, acho do que você listou ali a mais difícil, naturalmente a obtenção de financiamento, como a gente vem mostrando todos os trimestres, a companhia ainda tem o seu balanço bastante carregado por tudo que a passou, então, naturalmente que esse processo de obtenção de financiamento é o mais difícil aí para nós, mas eu acho que passando esse primeiro, os demais eu tenho certeza que a gente vai conseguir reverter isso, e daqui para frente as coisas performando o nosso primeiro lançamento, iniciando as obras, acho que a gente vai conseguir reconquistar confiança do mercado, e retomar aí porque conhecimento acho que a companhia tem, o time já fez muito, e agora é basicamente reconquistar a confiança de todos aí.

Renato Barboza: Obrigado Augusto, nós vamos pedir aqui que perguntas que surjam ou perguntas que possam ter ficado na cabeça dos investidores e acionistas, podem ser enviados para o ri@pdg.com.br. Então, vou passar agora a palavra para o Augusto para as considerações finais, Augusto por favor.

Augusto Reis Neto: Bom, mais uma vez eu queria agradecer a todos que participaram, que participam, mandando as perguntas, é sempre bom, é um bom termômetro aqui para o time, para a gente poder perceber como é que o mercado está acompanhando, e está vendo aí o trabalho que o time todo vem fazendo. Acho que o mercado está no momento difícil, um momento duro, mas o mercado imobiliário como a gente sabe é um mercado resiliente né, vem momentos mais difíceis, mas logo vem

momentos melhores, a gente tá bastante confiante aqui, com muita cautela tentando fazer as coisas da melhor maneira possível, com muito cuidado, usando principalmente a tudo aquilo que a gente aprendeu, com os erros que a gente cometeu para não cometê-los novamente, e esperamos aí para o próximo trimestre continuar trazendo etapas vencidas aqui pelo time, e boas notícias para vocês. Está bom, agradeço mais uma vez a todos, espero reencontrá-los no nosso *call* do próximo trimestre. Um abraço a todos.

Renato Barboza: A conferência referente aos resultados do primeiro trimestre de 2023 da PDG está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma ótima semana.