

Local Conference Call
General Shopping Brasil
Resultados do Quarto Trimestre de 2014
31 de março de 2015

Operadora: Bom dia, obrigada por aguardarem. Esta é a teleconferência da General Shopping Brasil. Todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os senhores participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência basta teclar “asterisco zero”. Esta teleconferência está sendo gravada.

Agora passo a palavra para Silvia Pinheiro da FIRB – Financial Investor Relations Brasil.

Sra. Silvia Pinheiro: Bom dia, bem vindos à teleconferência da General Shopping Brasil em que serão discutidos os resultados do Quarto Trimestre de 2014 e do Ano de 2014.

Esta teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pelo site de RI da General Shopping Brasil: generalshopping.com.br, onde estão disponíveis também a apresentação e o release.

Esclareço que eventuais declarações feitas durante esta teleconferência relativas aos negócios da General Shopping Brasil são previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da empresa. Estas expectativas são altamente dependentes das condições dos mercados nacional e internacional, do desempenho econômico geral do país e do setor, portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco estão os senhores Alessandro Poli Veronezi, Diretor de Relações com Investidores, e Francisco José Ritondaro, Diretor Financeiro. Inicialmente o Sr. Alessandro apresentará o desempenho operacional da Companhia e do setor, depois o Sr. Francisco apresentará os resultados do Quarto Trimestre e do Ano de 2014. Em seguida responderão às questões formuladas.

Passo agora a palavra ao Sr. Alessandro. Por favor, Alessandro, pode prosseguir.

Sr. Alessandro Poli Veronezi: Bom dia a todos. Obrigado novamente por participarem de nossa conferência aqui apresentando números encerrados do exercício de 2014. Nós começamos a conferência justamente pelos slides que apresentam ao panorama do setor a partir do slide número 5, e por esses

indicadores nós percebemos finalmente um efeito de, um tanto quanto retrocesso mesmo, em termos de fundamentos de varejo tanto em função da taxa de empregabilidade com os índices de ocupação retroagindo há quatro anos; a massa já deflacionada de rendimentos também retrocedendo e os volumes de crédito, apesar de não apresentarem uma queda tão abrupta nos últimos três trimestres, mas também em níveis mais baixos do que o histórico anterior.

Então que nós percebemos com isso na verdade é o início de um ciclo de perda de força do varejo, e a gente chama isso de início porque o que a experiência nos mostra pelos modelos é que apesar de nós estarmos vendo já uma deterioração nesse sentido - e essa deterioração já era previsível e até em apresentações anteriores nós comentávamos, justamente sobre a expectativa negativa nesse sentido - o que a gente percebe é que mesmo assim o desempenho do varejo ainda leva mais tempo, ele tem um fator inercial que leva mais tempo para que ele desaqueça do que a deterioração das próprias condições em si.

Nós temos percebido isso, pois apesar de nós termos nos slides 10 que apresenta a série de varejo restrito assim como especificamente a quebra que nós estamos fazendo aqui em função dessas séries para o slide número 11 e 12, o comportamento mais errático das séries nos últimos trimestres ainda acabam levando, ou acabavam levando a um índice acumulado em doze meses de crescimento real.

Mesmo isoladamente, no nosso caso, nós podemos comentar que no quarto trimestre do ano passado, nós ainda tivemos um crescimento de vendas sobre o quarto trimestre de 2013 em mesmas áreas de 11,4% e acumulado no ano um crescimento de vendas como 11,9% em 2014 sobre 2013 nas mesmas áreas.

Mas o que nos mostra a experiência nos modelos é que leva um tempo maior para que as séries de consumo sejam afetadas pela deterioração dos seus fundamentos, ou seja, nós temos que estar na expectativa de que essas séries deterioreem e isso faz parte dos orçamentos e contingências, tudo o que a companhia leva em consideração - como já fazia no passado em função do conservadorismo que nós tínhamos com os retornos dos projetos. Os retornos eram mais elevados, justamente para você ter um *buffer* em função do que você poderia perder de crescimento ao longo do período.

Quando nós entramos na visão da companhia - e aí falando brevemente sobre o slide 15 que apresenta o portfolio da companhia, o 16 e o próprio 17 - nesses slides o que nós percebemos é que o plano de entrega da companhia do que havia há alguns anos sido planejado já está prestes a ser concluído. Nós

mantivemos a nossa política justamente de concentração, pelo slide 16, de estarmos na região sul e sudeste primordialmente.

Só temos operações fora dessas regiões em função das operações de *outlet centers*. Os *outlets premium* eles são uma operação diferente a lógica delas, todos sabem, nós somos pioneiros nisso aqui no Brasil, e eles dependem também de tráfego turístico e outros fundamentos e por isso esse também são distribuídos em outras regiões que teriam maiores potenciais tais como a região centro-oeste com o Outlet Premium Brasília e também na Bahia. E existe um quarto que é no Rio de Janeiro na região de Caxias, Duque de Caxias, que está em construção para a inauguração ainda neste ano entre terceiro e quarto trimestre.

Então em função disso, pelo slide número 17, nós percebemos que estamos prestes a concluir o plano. Findo este ano nós teremos ainda apenas o Atibaia para a conclusão do próximo ano e com isto a companhia termina a execução ainda a tempo de ter quase todo o seu portfolio já em operação antes de sofrer o efeito do *lagging* que vai ocorrer nessa redução do consumo pela deterioração dos fundamentos.

A concentração também nas regiões geográficas que nós escolhemos sempre foi analisada e informada como uma política defensiva, já que essas regiões são regiões de menor volatilidade e que são menos dependentes do *boom* econômico dos últimos anos. Elas são mais sustentáveis e também para os varejistas são regiões que as próprias lojas são mais fáceis de administrar, são mais fáceis de criar escala nos custos administrativos, de logística, de marketing, tudo isso e nós usávamos inclusive esses comentários há anos atrás já, quando justificávamos o porquê que nos concentrávamos nessas regiões.

O slide número de 18 apresenta exatamente como se procedeu esse desenvolvimento. Ele já é ajustado assim como os slides anteriores com a redução de área de vendas da companhia, porque a companhia fez recentemente isto não apenas no último ano, mas desde 2010 tem realizado vendas de participações em seu portfolio, em participações de frações de shoppings que possui - e um caso específico no ano passado foi o caso no Top Center onde foi integralidade de um ativo, então já houve esse ajuste e mesmo com esse ajuste nós podemos ver o sucesso no desenvolvimento da companhia e o crescimento que ela apresentou ao longo desses anos desde a sua abertura de capital.

Falando a respeito justo dos ativos que estão próximos de serem inaugurados e serem entregues nós podemos apresentar aqui o Parque Shopping Maia que é agora inaugurado em abril, na segunda quinzena de abril ele já será inaugurado. Ele em termos de obras está praticamente pronto da parte da

Companhia, onde nós estamos trabalhando junto ao gerenciamento das obras dos lojistas para que tenhamos o máximo de inaugurações possível, apesar da locação está muito avançada: nós temos mais de 95% dessa locação, mas queremos que todos inaugurem a tempo.

E apresentamos também o slide número 21, com o Outlet Premium Rio de Janeiro, esse já para o quarto trimestre do ano, neste quarto trimestre. As obras já estão bem avançadas também, a comercialização idem e com isso nós inauguramos definitivamente este Outlet Premium que seria o quarto e marcando os quatro principais mercados desse segmento no Brasil com a nossa presença.

Finalmente no slide número 23, Atibaia que é o projeto cuja inauguração está estimada para meados do ano que vem e com essa inauguração concluímos o plano da companhia de expansão de acordo com aquilo previsto alguns anos atrás.

No slide número 25 nós apresentamos a atualização do quadro de serviços complementares da companhia. Apenas poucos serviços ainda não foram totalmente implementados, e alguns deles justamente em função do tempo mais recente de início da operação ou de aquisição do ativo onde ainda havia a mudança de contratos, nova infraestrutura, tudo isso sendo desenvolvido como no caso da expansão do Unimart em Campinas, da aquisição do Bonsucesso e a própria inauguração do Sulacap onde passaremos a ter esse serviço.

Finalmente apresentamos aqui as informações de mercado de capitais, tanto o desempenho acionário no slide número 26, quanto a liquidez que tem se mantido em termos de número de negócios, relativamente estável à posição comparando nos últimos seis anos. Entretanto se nós virmos o volume nós estamos com um volume realmente decrescente comparado com a média dos anos anteriores.

E a estrutura de capital onde nós notamos mais uma vez por mais um trimestre a expansão de estrangeiros na base do *free float* da companhia, a presença maior dos estrangeiros.

Com isso passo a palavra ao Francisco, o diretor financeiro da companhia, para a sua apresentação.

Sr. Francisco José Ritondaro: Obrigado Alessandro, bom dia a todos. Eu começo minha apresentação no slide da página 30 falando sobre a evolução da Receita Bruta Total da Companhia no quarto trimestre. Em primeiro lugar temos a Receita de Aluguel que apresentou uma queda de 2,1% no período, que era R\$ 53,4 milhões no quarto trimestre do ano passado para R\$ 52,3 milhões.

Como o Alessandro mesmo mencionou o principal motivo dessa queda foi a venda das participações que ocorreu o terceiro trimestre do ano passado do Santana e do Top e isso representou uma redução de 7,2% no ABL da Companhia comparando o quarto trimestre do ano passado com este ano. Também vale a pena destacar que, se considerarmos as mesmas áreas no *same-area rental* nós tivemos uma performance superior 9,7% no quarto trimestre de 2014 com relação ao quarto trimestre do ano passado.

Já com relação às Receitas de Serviços, mesmo com essa redução de portfolio nós tivemos um crescimento de 17,4% passando de R\$ 18,2 milhões no quarto trimestre de 2013 para R\$ 21,4 milhões e com isso a Receita Total da Companhia cresceu praticamente 3% no período.

Com relação à composição das receitas no aluguel nós temos 68,2% de aluguel mínimo; 16,9% de aluguel percentual sobre vendas; 10,8% de quiosques (*merchandising*) e 4,1% de luvas. Já com relação aos serviços 68,8% de estacionamento; 12,2% de administração; 11,8% de água e 7,2% de energia.

No próximo slide na página 31 nós temos a comparação da Receita Bruta Total da Companhia nos anos. A Receita de Aluguel cresceu 8,8% passando de R\$ 181,8 milhões no ano de 2013 para R\$ 197,8 milhões em 2014. O aluguel mínimo cresceu 7,6%, mesmo com essa redução de ABL no quarto trimestre; o aluguel percentual teve um crescimento de 9% e o merchandising de 24,1%.

A Receita de Serviços cresceu praticamente quase 30% no ano passando de R\$ 60,1 milhões para R\$ 77,5 milhões em 2014. Com isso a Receita Total da Companhia cresceu 13,8%, passando de R\$ 242 milhões, arredondando, para R\$ 275,3 milhões no ano de 2014.

No próximo slide a gente vê a *performance* da companhia em R\$/m². No quarto trimestre tivemos um crescimento de 3,6% passando de R\$ 201,9 para R\$ 209,1. A gente tinha um *portfolio* maduro no quarto trimestre do ano de 2013 e tem um *portfolio* mais recente no quarto trimestre de 2014.

Já com relação às Receitas de Serviços elas cresceram 24% passando de R\$ 68,9/m² para R\$ 85,6/m², o que faz a razão do crescimento da aceleração da implantação dos serviços em todos os nossos shoppings. A Receita Total da Companhia atingiu praticamente R\$ 295/m² no quarto trimestre no ano passado. No comparativo anual nós tivemos um crescimento de 5,2% nas Receitas de Aluguel passando de R\$ 712/m² para R\$ 749/m².

As Receitas de Serviços cresceram praticamente 25% no período passando de R\$ 235,5/m² para R\$ 293/m² e com isso Receita Total da Companhia atingiu R\$ R\$ 1.043/m² no ano de 2014.

No próximo slide a gente vê a evolução da taxa de ocupação da companhia na página 33. Mesmo na comparação no quarto trimestre como do ano a gente vê que com a eficiência na gestão do mix da companhia as taxas passaram de níveis de 96,4%, 96,5% para perto de 97%.

No próximo slide, na página 34, vemos a Receita de Serviços. No quarto trimestre nós temos a receita de energia e administração que tiveram aumento de 90% em relação ao período do ano anterior devido a novas operações e melhoras de *performance* no shoppings já existentes. Com relação à receita de estacionamento mesmo com a venda da operação do Santana nós tivemos um crescimento de 5%.

Na comparação anual podemos destacar o crescimento superior a 50% nas receitas de administração e energia e o crescimento de 23%. A receita de água permaneceu na estável no período.

No próximo slide, na página 35, vemos a evolução dos indicadores financeiros da companhia: o NOI no quarto trimestre passou de R\$ 57,3 milhões para R\$ 58,1 milhões, crescimento de 1,5% que e mais uma vez tivemos um impacto da redução da ABL; mas podemos ver que mesmo com essa redução de ABL a margem do NOI teve uma melhora de 88% para 88,4%, com maior eficiência operacional nos shoppings remanescentes.

No segundo gráfico temos a evolução do EBITDA ajustado da companhia. Ele se manteve praticamente estável em R\$ 46,4 milhões sendo que ainda estamos trabalhando uma pequena queda na margem de 71,2% para 70,6%, porque ainda estamos reduzindo algumas despesas na companhia.

Nos gráficos inferiores temos a evolução do Resultado Líquido e do FFO ajustado que continuam a ser negativos principalmente pelo efeito das despesas de variação cambial não-caixa do real frente ao dólar que no quarto trimestre foi de R\$ 71,8 milhões.

No próximo slide, na página 36, temos esses mesmos indicadores na comparação anual. Na análise anual podemos destacar o aumento de 13,1% no NOI da Companhia que passou de R\$ 193,2 milhões em 2013 para R\$ 218,4 milhões em 2014. A margem do EBITDA ajustado no ano cresceu de 69,8% para 70,5% e passou o EBITDA da Companhia de R\$ 154 milhões para R\$ 176,9 milhões, o que representa um crescimento de 14,9%.

O Lucro Líquido e o NOI continuam espelhando o efeito da variação cambial sobre o bônus da dívida perpétua da Companhia, que já explicamos anteriormente em outras conferências é um efeito não-caixa dada a política de *hedge* existente na companhia.

No slide da página 37 podemos ver a posição pró-forma de Caixa e Dívida da Companhia em 31 de dezembro de 2014. Já considerando a nova captação que eu vou explicar nos eventos subsequentes, a Dívida Total da Companhia ficou em R\$ 1,985 bilhão com uma posição de Caixa próxima de R\$ 340 milhões o que representam uma Dívida Líquida de R\$ 1,6 bilhão.

Com relação à composição temos 54% em dólar; 24,6% em TR (as recentes captações da companhia ano passado foram todas em TR) atualizando mais assim na realidade do indexador dos aluguéis da companhia; 9,3% IPCA, 5,2% CDI e outros índices.

Analisando o cronograma à direita nós podemos ver que 60% da dívida da Companhia têm vencimento após 2023.

No próximo slide, na página 38, temos essa mesma posição de Caixa e Endividamento, de acordo com o critério das agências de *rating*, que classificam o subordinado 50% como *equity*. Ficaríamos com uma Dívida Bruta de R\$ 1,781 bilhão; posição de Caixa de R\$ 337 milhões; Dívida Líquida de R\$ 1,4 bilhão.

No slide da página 39, nós mostramos a propriedade para investimentos. Cabe aqui uma explicação: a Companhia a partir de 31 de dezembro de 2014 passou a reconhecer nas suas demonstrações contábeis o valor justo das propriedades de investimento. Maiores explicações estão na nota 2.28 das demonstrações financeiras. Fizemos todas as práticas de acordo com CPC 28.

Então em 31 de dezembro temos R\$ 2,449 bilhões do valor justo nos shoppings em operação; R\$ 712,7 milhões de terrenos e obras em andamento, que são ativos que não estão gerando receita, mas aumentam o endividamento da companhia. Com isso e nós temos um valor total de propriedade de investimentos de R\$ 3,2 bilhões e podemos comparar isso com o nível da Dívida Líquida de R\$ 1,6 bilhão no mesmo período.

Finalizando nós tivemos eventos subsequentes no dia 13 de janeiro: a controlada ERS Administradora e Incorporadora contratou junto ao banco Itaú Unibanco uma operação de financiamento na modalidade CCB para financiar a construção do Outlet Rio de Janeiro no valor de R\$ 75 milhões com custo de TR +10% ao ano com prazo de 144 meses com carência de um ano.

Com isso eu finalizo minha apresentação e passo a palavra para o Alessandro fazer as considerações finais. Muito obrigado.

Sr. Alessandro: Apenas antes de abrir para perguntas e respostas esclarecer mais uma vez a questão da contabilização das propriedades, da forma como isto foi alterado e chamando a atenção, destacando isso para os senhores como no release também isso foi destacado, comparando então que nós

diminuímos com isso - mas ainda existe - uma diferença entre o NAV da companhia e o Patrimônio Líquido da companhia, onde o Patrimônio Líquido é de aproximadamente R\$ 1,2 bilhão contra R\$ 1,5 bilhão de NAV que nós temos para efeito das comparações como fazíamos nos trimestres anteriores.

Além disso, para efeito de comparação há que se comparar as publicações feitas agora que são equivalentes a essa nova prática contábil e não às publicações que estavam feitas anteriormente e tudo isso consta das notas explicativas dos auditores também.

Muito obrigado, abrimos para perguntas e respostas então.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta, por favor, digitem asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. André Mazini, Banco Bradesco.

Sr. André Mazini: Oi Alessandro bom dia, obrigado pelo *call*. Então só confirmando: essa linha de resultados de ganho de propriedade que veio negativa em R\$ 161,5 milhões isso tem a ver com Santana e com Top, ou não, o resultado desses dois shoppings realmente está inteiro no terceiro tri que foi quando eles foram vendidos? Se isso não tem a ver com eles de onde vem mesmo essa linha, por favor? Obrigado.

Sr. Alessandro: Isso vai ser uma longa explicação, mas eu vou passar para o Francisco que na verdade não é diretamente a venda - senão parece que os shoppings foram vendidos negativamente - para esclarecer muito bem porque não é isso que está aí. Vou passar para Francisco explicar das republicações.

Sr. Francisco: André bom dia. É ótimo que você fez essa pergunta e eu já posso esclarecer essa questão para todos. Até 30/09 a companhia reconhecia as suas propriedades pelo investimento no seu ativo, e por consequência o seu custo na venda pelo valor contábil, pelo *book value*.

Como nós mudamos essa prática para 31 de dezembro de acordo com CPC 28, você tem que retroagir o ajuste de valor justo das companhias para o primeiro dia, saldo de abertura do ano anterior. Com isso você vê na nota 2.28 que lá em 31 de dezembro de 2012 que o Santana e o Top, o caso que você

perguntou, eles eram ativos da companhia e você tem um ajuste de R\$ 1,5 bilhão no valor da propriedade de investimentos.

Só que com isso você antecipou essa valorização do valor contábil desses ativos e agora em dezembro a gente tem que fazer a baixa desses ativos - a receita os mesmos R\$ 303 milhões, isso não muda - e você baixa o valor justo. Então quando você analisa só o quarto trimestre, matematicamente você tem a variação desse valor, porque até 30 de setembro você estava num critério, mas quando você faz o ano todo você tem que fazer o ajuste anual. Na verdade o lucro ele foi antecipado para o saldo de abertura. Eu não sei se tem mais alguma dúvida por favor?

Sr. André: Entendi. Então no terceiro tri vocês tinham reconhecido o lucro com a venda deles dois, correto?

Sr. Francisco: correto.

Sr. André: e agora...

Sr. Francisco: era um lucro de R\$ 146 milhões, que é o resultado econômico efetivo, mas pela mudança de critério esses R\$ 146 milhões que estavam contabilizados em 30/09 foram realocados para o saldo de abertura inicial e então você vê aquele ajuste inicial de R\$ 1,5 bilhão, esses R\$ 146 milhões estão dentro, e agora quando baixa esse lucro por esse critério ele fica nulo.

Sr. André: Tá perfeito, obrigado.

Sr. Alessandro: De nada.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Philipp Buff, Pictet.

Sr. Philipp Buff: Bom dia, parabéns pelos resultados. Eu só tinha uma pergunta sobre o perpétuo, dado o cupom em dólar e mesmo com a política de *hedge* de dois anos, se tiver a expectativa do câmbio hoje permanecer assim se vocês já pensaram em trocar essa dívida por uma dívida local e também pelo fato de que ela pode ser chamada em 2015 e em 2017. Obrigado.

Sr. Alessandro: Felipe a companhia sempre pensa em possibilidades de fazer a administração de passivo. Ao longo do período fez inclusive outras captações, montagem de posição de caixa e recentemente, inclusive, mais uma vez que reforçou caixa ao invés de consumir o caixa com apenas a questão de obras reforçamos novamente com operações de TR.

Agora, na verdade tem só uma coisa para corrigir no que você falou: a dívida na verdade não é que ela é *callable* em 2015 apenas; ela é *callable* a partir de 2015 a qualquer trimestre. Então a companhia pode ou não fazer o *call* em 2015 ou pode esperar o melhor momento.

Especificamente neste momento, se nós temos uma ação sobre isso feita, nós estamos concluindo a execução dos planos da Companhia na administração dos seus ativos e o espaço para qualquer tipo de manobra em sentido dos *bonds* hoje na verdade nós estamos preferindo manter a posição de caixa alta, que é o que está ocorrendo.

Emitir novas dívidas? Poderia ser. Nós constantemente somos provocados sobre isso, já fomos, nos trimestres anteriores também sempre perguntados sobre isso, mas eu acho que a resposta ao próprio evento subsequente poderia ser uma das respostas; entretanto fazem um volume maior suficiente a companhia não pode antecipar isso porque seria um *misleading*, um *misguiding* que a Companhia também não dá. Então não poderia antecipar responsavelmente nada disso.

Sr. Philipp: Ok obrigado.

Operadora: Nossa próxima vem do Sr. Daniel Delabio, Explorador.

Sr. Daniel Delabio: Bom dia Alessandro, bom dia pessoal. Eu queria ver o quanto falta de Capex para terminar, provavelmente o Maia parece que está terminado e para terminar o Outlet e o Atibaia?

Sr. Alessandro: Oi Daniel. Tem até mais detalhes disso no item 10 do formulário de referência que foi arquivado, mas para te dar um número de bate pronto rapidinho R\$ 194 milhões à base 31 de dezembro de 2014. Então nós temos mais um trimestre que já foi consumido; mas o Capex total remanescente da companhia R\$ 194 milhões.

Sr. Daniel: R\$ 194 milhões. E aquele ajuste a *fair value* que você coloca de R\$ 712 milhões, ele inclui esses três ativos e mais algum terreno? O que é?

Sr. Alessandro: Isso daqui são ativos que estão em construção sim, inclui aquilo.

Sr. Francisco: Inclui aquilo e outros terrenos que a companhia tem.

Sr. Daniel: Isso é valor de *book value* ou valor de custo?

Sr. Francisco: Esse é valor de custo. Não existe reavaliação para ativos que não estão operacionais ainda.

Sr. Daniel: Está bom então.

Sr. Alessandro: Tanto estão a custo, custo terreno, quanto também custo construção, custo incorrido.

Sr. Daniel: Está bom. E só mais uma pergunta: o Outlet Rio ele provavelmente... quando vai ser vendido para a BR Partners? É durante esse

ano, é antes da inauguração, depois da inauguração? Tem alguma entrada de caixa?

Sr. Alessandro: Olha, o Outlet do Rio a gente na apresentação, se você notar a gente já baixou para 50% a participação porque nós já assinamos os documentos com a BR Partners no sentido de eles executarem a forma de compra, os instrumentos, as promessas de compra porque nós temos ali um acordo com eles de co-investimento e acaba se transformado numa promessa de compra. Então a partir deste primeiro trimestre eles já passaram a injetar diretamente.

Sr. Daniel: Entendi e vai ter mais alguma entrada de caixa referente a isso ou não?

Sr. Alessandro: Você vai ver no primeiro trimestre, você vai ter um caixa que entrou em função do reembolso dele de valores que nós já tínhamos antecipado.

Sr. Daniel: Perfeito.

Sr. Alessandro: É que não aparece aqui.

Sr. Francisco: Os R\$ 194 milhões são só a nossa parte remanescente de investimento para você poder ficar...

Sr. Alessandro: Mas tem, nessa posição de caixa de 31/12 pró-forma tem mais um reembolso que nós já tínhamos adiantado de obra e terreno do Outlet Rio sim.

Sr. Daniel: Entendi, obrigado.

Sr. Alessandro: De nada.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar palavra ao Sr. Alessandro para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Alessandro: Bem agradecemos a todos mais uma vez por acompanharem a nós tanto aqui na conferência por telefone quanto pela web. Agradecemos também a participação das perguntas que auxiliam o entendimento da companhia de todos os investidores e da comunidade.

E mais uma vez agradecemos a todos na companhia, à comunidade também de investidores e analistas e nos colocamos à disposição através do departamento de relações com investidores na pessoa minha e também do Márcio aqui presente e do Rodrigo lá.

Agradecendo nos despedimos, obrigado.

Operadora: A áudio conferência da General Shopping Brasil está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia e obrigada por usarem Chorus Call.
