Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do Segundo Trimestre de 2016
4 de agosto de 2016

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do segundo trimestre de 2016. No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando então serão dadas as instruções para participarem desta sessão.

Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar "*asterisco zero*". Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o idioma inglês. Perguntas podem ser feitas normalmente pelos participantes conectados no exterior. A gravação estará disponível no website da Empresa no endereço, www.mills.com.br/ri.

Essa teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site da empresa www.mills.com.br/ri.

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas e aos negócios da Companhia, bem como projeções, constituem-se em previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Mills. Essas expectativas estão sujeitas às condições macroeconômicas, riscos de mercado e outros fatores.
Conosco, hoje, estão:

- Sr. Sergio Kariya – Diretor Presidente;
- Sr.Gustavo Zeno – Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores;
- Sra. Camila Conrado – Coordenadora de Relações com Investidores.

Para abrir a teleconferência do 2º trimestre e de 2016, passo a palavra para o

Diretor Presidente, Sérgio Kariya.

Sérgio Kariya:
Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta teleconferência sobre os resultados da Mills do segundo trimestre de 2016.

Nesse trimestre continuamos sofrendo no resultado topline como havíamos previsto e relatado no call do primeiro trimestre de 2016. Antes de apresentar os resultados, gostaria de mencionar que a Companhia possui diversas iniciativas que visam a manutenção da geração de caixa, como a redução da inadimplência, focando principalmente na reversão da nossa PDD. Outra medida em andamento é a racionalização do número de filiais e equipamentos para adequação à nova realidade de mercado. Esta iniciativa permitirá reduzir custos e aumentar rentabilidade. Estamos desenvolvendo um trabalho, em parceria com uma consultoria especializada, para mapear, redesenhar e aperfeiçoar nossos processos e, consequentemente, melhorar nossa produtividade em operações e na parte de manutenção dos equipamentos, através do projeto que estamos chamando internamente de MAPA – o que irá contribuir com uma maior eficiência operacional.

No processo de manutenção o enfoque é na melhoria de produtividade, gerando impacto direto no custo de mão de obra, no consumo dos insumos de manutenção, com impacto nas despesas de materiais e na qualidade da manutenção dos equipamentos, proporcionando maior segurança e satisfação para os nossos clientes. Com isso esperamos uma redução no custo específico de manutenção.

Aliado a isso temos a implantação dos rituais de gestão que visam padronizar a rotina de acompanhamento dos indicadores da companhia, iniciando no nível operacional chegando até a Presidência, com o objetivo da melhoria do resultado final, através da melhoria da gestão dos resultados qualitativos e financeiros.

Enquanto no ano de 2015 as ações tomadas foram mais direcionadas para redução das despesas de SG&A, em 2016 nossos maiores esforços estão voltados para o CPV,

principalmente nos custos relacionados à manutenção e depósito, na diversificação de receita, e melhor alocação do capital investido, através da redução do nosso PP&E.

Estamos também intensificando as iniciativas de entrada no segmento de não construção para as máquinas da unidade Rental, em serviços recorrentes de manutenção industrial, que são menos sujeitos a ciclos econômicos.

Com a valorização cambial, há uma redução de janela de oportunidade para as vendas de nossos equipamentos no mercado internacional, que nos leva a empenhar um esforço adicional para agilizar a viabilização das oportunidades.

Nossa visibilidade da recuperação do mercado continua baixa, mas acreditamos nos fundamentos da Companhia e na sua solidez financeira.

Para apresentar os resultados do 2º trimestre de 2016, passo a palavra para o Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores, Gustavo Zeno.

Gustavo Zeno:
Vamos iniciar com o desempenho financeiro da Companhia ilustrado no slide 3. Como era esperado, nossa receita líquida apresentou uma queda de 19% em relação ao trimestre anterior. A unidade de negócio Rental continua com a maior contribuição na receita líquida, com 52%, Infraestrutura foi responsável por 31%, e Edificações por 17% da receita líquida total.

O principal motivo da queda da receita foi a receita de vendas de seminovos, que foi 81% menor que no trimestre anterior, devido ao reconhecimento no primeiro trimestre de uma quantia relevante de vendas de seminovos na unidade Rental.

Os custos e despesas totalizaram R$ 91,7 milhões no segundo trimestre de 2016, 9% inferior ao trimestre anterior, devido aos menores custos de vendas, como resultado do menor volume de vendas no período.

O percentual de participação do custo de execução de obra e depósito foi de 31% nesse trimestre, versus 23% no trimestre anterior..

Como mencionado pelo Sergio Kariya, a Companhia vem buscando um aumento de produtividade nos processos de manutenção e movimentação dos equipamentos. Com isso esperamos no médio prazo uma menor participação dos custos diretos sobre a receita líquida.

A despesa total de SG&A aumentou 6% nesse trimestre, a redução da despesa de PDD parcialmente compensou o aumento das outras despesas de SG&A. Explicaremos mais a frente as principais variações dessa linha.

EBITDA e lucro líquido foram negativamente impactados por menores taxas de utilização e preços praticados. A margem EBITDA foi de 13,0% e tivemos prejuízo de R$ 20,9 milhões.

Nesse trimestre reconhecemos provisão para perda futura dos bens disponíveis para venda, que afetou o resultado da Companhia em R$1,4 milhão. Essa provisão é referente à venda das 98 máquinas remanescentes do acordo de venda de equipamentos de EUR 8 milhões fechado em agosto de 2015, em função da desvalorização cambial. De acordo com o CPC 16, os estoques devem ser reduzidos para o seu valor realizável líquido. O valor de venda de cada máquina contratado em euros convertido pela taxa de câmbio do fechamento do trimestre, menos o valor dos estoques, incluindo gastos previstos de manutenção e frete, gerou uma variação negativa material neste trimestre, e, desta forma, houve a necessidade de reconhecer a provisão.

Os itens não recorrentes totalizaram nesse trimestre R$ 3,9 milhões, dos quais R$ 2,5 milhões referentes às despesas de fechamento de filiais e R$ 1,4 milhão decorrente de passivos da unidade de negócio Serviços Industriais vendida em 2013.
Nesse trimestre desmobilizamos as filiais de Manaus, Cuiabá e Goiânia da unidade de negócio Construção. Estamos em fase final de estudos para unificação das filiais de São

Paulo de Construção para outra localidade. Caso haja a mudança da filial de SP de Osasco para outra filial, investimentos serão necessários para a adequação da filial. Excluindo o resultado e provisão de vendas de seminovos e os itens não recorrentes, a margem seria de 23,3% no período.

Como podemos visualizar no slide 4, a receita de locação foi 5% menor devido ao menor volume locado nas duas unidades de negócio, com impacto negativo de R$ 5,0 milhões no período.

Continuamos com uma queda na nossa taxa de utilização, que no trimestre foi de 42,7% em Construção, que corresponde a aproximadamente 48 mil toneladas, e 57,0% na Rental, aproximadamente 3.400 máquinas. A taxa de utilização média dos últimos dozes meses apresenta uma tendência de queda nas duas unidades.

Nossos resultados refletem os efeitos da fase de baixa do ciclo do mercado – menor demanda, pressão de preços, e consequentemente, menores margens. Neste contexto, estamos trabalhando arduamente para minimizar os danos à nossa rentabilidade.

No setor de construção, as obras estão sendo executadas em ritmo lento de uma forma geral e não tem nenhum grande projeto no pipeline no curto prazo.

Segundo notícias divulgadas pela mídia, leilões só devem ocorrer após a definição sobre o impeachment da presidente afastada. Apesar da vontade do Governo de lançar o quanto antes os editais, acreditamos que o programa de concessões vai permanecer em estudo por um período maior.

No Slide 5, mostramos a evolução do EBITDA, que passou de R$ 29,0 milhões no primeiro trimestre para R$ 13,7 milhões no segundo trimestre de 2016.

Excluindo o efeito do resultado e provisão de vendas de seminovos e itens não recorrentes, o EBITDA seria R$ 18,5 milhões no segundo trimestre, versus R$ 22,7 milhões no primeiro trimestre.

O maior impacto do EBITDA foi o aumento das despesas de SG&A, excluindo PDD, provisão de vendas e não recorrentes, com impacto de R$ 3,5 milhões entre trimestres.

Nesse trimestre fomos impactados pelo aumento das despesas com serviços de terceiros, principalmente em função da consultoria que está auxiliando a Companhia na revisão dos processos operacionais e de faturamento e com despesas não recorrentes.

Um outro motivo que impactou numa proporção maior o SG&A do que o CPV, foi o aumento das despesas com pessoal devido a provisão e pagamento de acordos coletivos nas filiais do Rio de Janeiro, Brasília, Camaçari e Recife. O próximo grande impacto de acordo coletivo será em setembro na filial de São Paulo.

Apresentamos, no slide 6, a evolução da PDD, que atingiu 6,0% da receita líquida no segundo trimestre, versus participação de 7,0% no trimestre anterior.

Por unidade de negócio, a maior variação trimestral na PDD foi na unidade Infraestrutura, que teve efeito líquido positivo de R$ 2,2 milhões no segundo trimestre de 2016, cerca de 7,8% da receita líquida.

Em Edificações, a PDD foi de 5,8% da receita líquida, enquanto que a Rental registrou uma participação de 5,0% na receita líquida.

Nossa previsão é que o nível de PDD continue nesse patamar nos próximos trimestres

Gostaria de enfatizar que temos intensificado as iniciativas para a redução da inadimplência.

Como pode ser ilustrado no slide 7, o fluxo de caixa operacional ajustado, antes de juros pagos e investimentos em bens de locação, alcançou R$ 50,1 milhões no trimestre,

acumulando R$ 130,8 milhões no ano, que representa a capacidade de geração de caixa das operações da Companhia.

A variação entre trimestres foi impactada principalmente pela queda da receita de vendas de novos e seminovos. Excluindo essa receita, a queda teria sido de 16% entre trimestres.

Investimos R$ 1,4 milhão no período, dos quais R$ 1,0 milhão em equipamento de locação para a unidade Construção.

Agora passaremos para a unidade Construção

O slide 9 mostra o resultado consolidado de Construção, que apresentou receita líquida 5,1% inferior ao trimestre anterior. O maior responsável por essa queda foi a receita de seminovos, sendo parcialmente compensado pelo aumento na receita de assistência técnica e indenização. O aumento na receita de assistência técnica foi pontual, e em função do novo perfil de contrato que estamos atendendo atualmente para preencher a ausência de grandes obras. Este aumento de receita de assistência técnica em Construção, resultou em aumento de custo de terceiros, pois muitas vezes terceirizamos a mão de obra para fazer a montagem e desmontagem dos equipamentos.

O ROIC foi negativo em 11,5% nos últimos dozes meses encerrados em junho de 2016. Excluindo o valor de R$ 30,9 milhões de impairment reconhecido no 4T15 o ROIC teria sido de -8,2%.

Na medida que diminuirmos nossos ativos, principalmente os voltados para o mercado de edificações, o capital investido e consequentemente o ROIC serão positivamente impactados.

No próximo slide, de nº 10, apresentamos a segmentação da receita de locação de Infraestrutura, que representou 65% da receita de Construção. Por origem de recursos,

as obras do setor privado representaram 47% da receita, do setor público 35% e parcerias público-privadas 18%.

Com a intenção do Governo de ter maior participação do setor privado nos investimentos das novas obras de infraestrutura, a tendência será uma participação maior de receita oriunda desse setor.

Com relação à Edificações, mercado residencial representou 53% da receita e o comercial 28%.

Passando para o slide 11, mostramos as principais obras com participação da Mills.
No Sudeste, o destaque são as obras ligadas às Olimpíadas, como a Arena Deodoro, Parque Olímpico e Transbrasil no Rio de Janeiro. Temos também contratos de mobilidade urbana em São Paulo e na ampliação do aeroporto de Cofins em Minas Gerais.

Nas regiões centro oeste e sul, estamos presentes na Nova Ponte de Guaíba, no Rio Grande do Sul, na hidrelétrica de São Manoel em Mato Grosso, e na Penitenciária da Papuda, no Distrito Federal.

Continuamos com baixa visibilidade da recuperação desse segmento.

Vamos agora analisar a unidade Rental no slide 13.

A redução de 29% da receita líquida foi principalmente devido ao menor volume de vendas de seminovos. Do acordo de EU 8 milhões para vender 307 equipamentos seminovos anunciado no terceiro trimestre de 2015, R$ 20,6 milhões já foram reconhecidos, sendo R$ 2,3 milhões neste trimestre. Com a valorização do real, estamos revisitando a estratégia comercial desse acordo e com isso vamos reduzir o número de

máquinas a serem vendidas. Caso ocorram novas vendas, elas serão oportunistas e visam rentabilidade e não fortalecimento do caixa.

Como acreditamos no mercado de plataformas aéreas, buscamos reduzir nossa frota de manipuladores, que tem uma menor rentabilidade e um alto custo de manutenção. Nesse trimestre vendemos alguns manipuladores abaixo do valor de livro devido ao seu estado.

Com a queda da receita e aumento da despesa de SG&A, a margem EBITDA reduziu para 27,7%.

Excluindo o resultado e provisão da vendas de seminovos, o EBITDA seria de R$ 33,1% no período.

Apresentaremos agora dados sobre o endividamento da Companhia no slide 15.

Encerramos o trimestre com uma posição de dívida líquida de R$ 181,0 milhões, contra R$ 207,5 no final do 1T16.

Nossa posição de caixa para o final do trimestre foi R$ 356,8 milhões, como resultado do aumento de capital reconhecido em sua grande parte no primeiro trimestre de 2016. Como ilustrado no gráfico, nosso cronograma de amortização de dívida engloba pagamento de R$80,5 milhões de principal da 2° emissão de debêntures, que será feita

em agosto. Em abril encerramos a primeira emissão de debêntures, com a amortização de R$ 90,0 milhões.

A dívida da Companhia é formada por 31% de dívida de curto prazo e 69% de dívida de longo prazo, com prazo médio ponderado de 2,7 anos a um custo de CDI + 0,31%.

Nossos indicadores de endividamento estão em níveis confortáveis, conforme apresentado no slide 16.

Terminamos o segundo trimestre com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA ex itens não recorrentes, de 1,5x.

Já a relação LTM EBITDA/Resultado financeiro foi de 2,5x no mesmo período, também excluindo itens não recorrentes do período.

Devido à grande incerteza em relação à extensão e duração do ciclo de baixa da atividade de construção no país, estamos mantendo cautela; reduzindo despesas e preservando caixa.

Mesmo num cenário adverso, a Companhia não vê risco de liquidez, tendo capacidade de honrar suas obrigações operacionais e financeiras.

No slide 18 expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010. Podemos concluir que o cenário adverso afetou negativamente nossa receita e nossas margens. Ainda enxergamos um mercado em deterioração, mas estamos confiantes que sairemos dessa crise mais forte e estruturado.

Muito obrigado e estamos à disposição para responder as perguntas que os senhores tenham.

Operadora: Com licença senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um. Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Com licença, nossa primeira pergunta vem do Sr. Sami Karlik do Banco Votorantim.

Sr. Sami Karlik: Olá senhores bom dia. Eu queria entender um pouquinho... tendo em vista que a questão de novos projetos ela é mais incerta em função de toda a questão política e que provavelmente você tenha novos projetos só no ano que vem, eu queria entender considerando o backlog de vocês hoje e o ciclo de cada projeto a tendência da receita de locação no segmento de construção é de estabilização para os próximos trimestres ou vocês acham que ainda a gente poderia esperar queda? Essa é a primeira pergunta obrigado.

Sr. Sergio Kariya: Oi Sami bom dia é o Kariya. A gente ainda continua com muita pressão de volume e preços nos três setores. Então a gente ainda enxerga por consequência quedas no top line da companhia na seara locação.

Sr. Sami: tá legal e a segunda pergunta eu queria entender um pouquinho tendo em vista a natureza cíclica do negócio de vocês principalmente em construção, eu queria saber olhando mais a longo prazo quais são as principais medidas que vocês estão tomando para tentar reduzir essa ciclicidade que é inerente ao business e também entender um pouco o nível de retorno, de ROIC.

Hoje em dia obviamente essa métrica ela é bem distorcida pelos volumes, mas a longo prazo no plano de negócios de vocês como é que vocês enxergam o ROIC dos dois principais segmentos? Obrigado.

Sr. Sergio: Sami algumas coisas são não vou poder de abrir por que são itens estratégicos da empresa. Mas de qualquer forma a gente tem tomado todas as ações para tentar dar um pouco mais de previsibilidade no fluxo de caixa da empresa, então isso significa que os esforços da companhia no longo prazo vai ser buscar alternativas no top line da empresa cujos mercados sejam menos expostos à construção.

A exemplo disso eu trago a rental que a gente já tem feito e já temos anunciado isso: num curto espaço de tempo têm equipe comercial se esforçando para buscar receitas no mercado não construção, isto é trazendo locações para o mercado industrial, limpeza de vidro, manutenção, enfim áreas não relacionadas à construção. Então eu acho que esse é um pouco do exemplo do que a gente vem buscando no longo prazo.

Os outros esforços eu não posso abrir aqui no call por serem itens estratégicos.

Sr. Gustavo Zeno: Deixa eu adicionar um ponto sobre construção. A companhia está neste momento estudando maneiras de racionalizar o nosso inventário e consequentemente o número de filiados. Qual o motivo por trás disso? Entender quais equipamentos nossos fornecem, olhando o horizonte de médio e longo prazo, ROICs interessantes para Mills.

E caso esses equipamentos não entreguem um patamar mínimo que nós esperamos a companhia pode considerar a venda desses equipamentos reduzindo a nossa base de PP&E e em bases consolidadas entregando um melhor retorno sobre o investimento.

Sr. Sami: tá legal obrigado Zeno, obrigado Kariya, um abraço.

Operadora: com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um. Novamente, caso haja alguma pergunta basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Samuel Alves do BTG Pactual.

Sr. Renato Mimica: Bom dia aqui é Renato Mimica, obrigado pelo call. Vocês poderiam por favor comentar um pouco mais sobre estratégia de venda de ativos daqui para frente, aquele plano que vocês tinham anunciado lá atrás em que ponto vocês estão? O que a gente pode esperar para os próximos trimestres ou anos?

E falando também um pouquinho nesse mesmo assunto um pouquinho mais sobre esforços de vendas internacionais como eles estão e relacionado ainda a isso esforços também relacionados à internacionalização dos próprios negócios da Mills, muito obrigado.

Sr. Sergio: bom dia Mimica. Deixa eu separar a minha resposta em duas partes: a venda de ativos da área de edificações e os da rental. Deixa eu começar com a rental. Como a gente anunciou agora neste call e até no anterior os nossos esforços em vender os ativos da rental eles diminuem uma vez que a pressão em termos em geração de caixa da companhia ela se reduziu com o aumento de capital, uma vez que a gente entende que os ativos da rental, plataformas aéreas mais especificamente, certos manipuladores são estratégicos, a gente reduz o nosso apetite de venda.

Então a gente como eu falava aqui no call a gente vêm buscando vender os ativos de forma contínua, no entanto sem foco em fluxo de caixa e foco sim no ciclo do negócio buscando retornos e margens.

Em edificações não; em edificações a gente ainda tem um excedente bastante relevante, continuamos com a nossa estratégia de vendas buscando mercados internacionais. É natural que hoje dado o patamar cambial com a apreciação do real nesse espaço de tempo a gente se tornou um pouco menos competitivo no cenário, no market place mundial - mas mesmo assim a gente continua aumentando o nosso pipeline de ofertas tanto para o mercado da América Latina quanto África e países emergentes.

Com relação à internacionalização esse é o foco: estamos buscando África e mercados da América Latina para vender e escoar os produtos de edificações.

Sr. Renato: muito obrigado Kariya.

Operadora: com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Fonseca, Vertra Capital.

Sr. Rodrigo Fonseca: Bom dia a todos. Eu tinha duas perguntas, a primeira sobre essa venda de 8 milhões de euros de seminovos da rental. Eu queria entender esse é um mero atraso, se a gente deve ver isso no próximo trimestre ou se houve alguma questão mais de aceitação, alguma incerteza com relação a essa venda.

E a segunda pergunta se vocês pudessem comentar um pouco a contratação da Diretora de Gente e Gestão, como é que vocês estão vendo essa contratação, obrigado.

Sr. Sergio: bom dia Rodrigo, Kariya falando de novo. O projeto nosso que a gente chamou internamente de projeto Europa, o pacote de 8 milhões de euros, o fato é o seguinte: o nosso contrato previa o término em fevereiro de 2016, esse era o contrato inicial; entretanto por um lado do nosso cliente houve alguns atrasos. Então nós havíamos anunciado até no 4T15 e isso se estenderia e então está se estendendo até um pouco mais.

Então que a gente vem fazendo? A gente vem entrando em contato com o cliente e repactuando os caminhos desse contrato. Então olhando a saúde financeira atual existe um pouco de pressão do lado dele em repactuar, dado esse atraso que foi pelo lado dele de reduzir um pouco os nossos valores.

A gente vem rediscutindo a estratégia comercial deste contrato. Então é possível que não se conclua 100% da venda. Não sei se isso responde o teu questionamento, Rodrigo?

Sr. Rodrigo: perfeito é exatamente isso que eu queria entender, obrigado.

Sr. Sergio: com relação a Gente e Gestão a nossa estratégia, a contratação da Fernanda, a nossa estratégia é obviamente num período de baixa e como a gente... vem acontecendo com a companhia a gente não pode deixar de ter atenção com as pessoas.

Então o fato de ter a contratação no momento mais difícil de uma diretoria de pessoas é exatamente dar isso, e a gente capacitar, olhar as pessoas internamente, como a gente cuida melhor das pessoas, mantém a nossa equipe sempre motivada - que eu acho que é o grande desafio deste momento atual que passa o Brasil.

Aliando isso à gestão, quer dizer como a gente vem trabalhando muito fortemente com a nossa consultoria de modelo de gestão, situar a gestão especificamente, a gente vem buscando atrelar o resultado às pessoas, dado isso avaliação de desempenho da nossa equipe, programa de desenvolvimento do nosso time. Então começar a olhar hoje o longo prazo da companhia no âmbito de pessoas. Então essa é basicamente a nossa estratégia na contratação da diretoria de Gente e Gestão.

Sr. Rodrigo: obrigado.

Operadora: com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Renato Hallgren, Banco do Brasil.

Sr. Renato Hallgren: Bom dia senhores. A minha pergunta seria sobre a venda de ativos no exterior respondida por vocês da pergunta do Mimica. Então para tentar derivar um pouquinho daí, com a valorização do real a venda dos ativos ficou menos atrativo para o exterior, para o mercado interno vocês estão olhando ou não faz nenhum sentido vender esses equipamentos aqui internamente porque não tem mercado o por quê é uma estratégia da companhia não vender os ativos para concorrência? Obrigado.

Sr. Sergio: Renato eu acho que alia um pouco os dois. Obviamente quando a gente olha a concorrência diminuiu o nosso apetite, o mercado eu acho que já está com uma sobreoferta de ativos.

Quando a gente fala em termos de usuário final eu acho que esse momento de baixa... o custo do capital muito elevado acaba fazendo muito mais sentido os nossos clientes, usuários finais que tinham interesse em comprar, locar o equipamento por mais longo prazo.

Então isso restringe bastante a venda de ativos no mercado doméstico. É óbvio que sempre tem um caso ou outro que o cliente tem como pressuposto de comprar e a gente acaba vendendo; mas se eu diria que isso é marginal na nossa receita hoje, a venda de ativos doméstica.

Sr. Renato: ok obrigado.

Operadora: Com licença senhoras e senhores, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um.

Com licença, encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Sergio Kariya para as considerações finais.

Sr. Sergio: Senhoras e senhores eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 2T16. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais, muito obrigado.

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