



---

## Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia

### Teleconferência

### Resultados do 3º Trimestre de 2014

6 de novembro, 2014

---

Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do terceiro trimestre de 2014.

O ano de 2014 vem sendo difícil, marcado pelo fraco desempenho da economia e por eleição presidencial com indefinição nas pesquisas de intenção de votos, o que gerou paralisação na tomada de decisão sobre investimentos, aguardando o desfecho das urnas.

Neste cenário, o mercado imobiliário foi o que mais sofreu. Houve forte retração de demanda, cujo efeito na atividade de construção foi minimizado, no primeiro semestre, por obras em atraso, mas que já começa a impactar nosso resultado de Edificações neste trimestre.

Na Rental, a postergação de tomada de decisão afetou obras industriais e comerciais. Além disso, no terceiro trimestre, o menor número de dias úteis, principalmente por causa da Copa do Mundo, ocasionou redução do mercado spot. O mercado da Rental já vem se recuperando desde agosto e acreditamos no seu potencial de crescimento, pois é um mercado ainda pouco penetrado que só deve atingir sua maturidade por volta de 2020. Continuaremos nosso plano de expansão geográfica e seremos mais cautelosos no ritmo de nossos investimentos, priorizando a recuperação da rentabilidade.

Por fim, em Infraestrutura, temos uma ótima perspectiva de demanda para os próximos anos e estamos ampliando o nosso backlog ao longo deste ano. Ao mesmo tempo, tivemos maior giro de nossos equipamentos em 2014, pois algumas grandes obras terminaram, como usina hidrelétrica de Jirau, refinaria Abreu e Lima e aeroportos de São Paulo, e as novas obras estão num ritmo mais lento que o esperado, refletindo menores margens operacionais e taxa de crescimento da receita de locação.

Neste contexto, a receita consolidada da Mills somou R\$ 191,5 milhões no terceiro trimestre, com redução de 10% em relação ao trimestre anterior, conforme apresentado no slide 1.

Realizamos ajuste de custos com impacto negativo de R\$ 12,3 milhões no resultado deste trimestre, que são especificamente relacionados ao produto Easy Set, voltado para o programa Minha Casa, Minha Vida, e que será explicado adiante na seção de Edificações. Apresentaremos o resultado, excluindo estes custos para efeito de comparação.

A margem EBITDA foi de 41,3% e o lucro líquido totalizou R\$ 11,3 milhões, impactado pela redução de R\$ 27 milhões do EBITDA e maior alíquota efetiva de impostos entre trimestres.

Nos últimos doze meses, a receita totalizou R\$ 822,3 milhões, com margem EBITDA de 48% e ROIC de 9,9%.

Estamos em negócios cíclicos, com alta correlação com construção, mas também com grande potencial de penetração por ganhos de segurança e produtividade, o que nos permitirá crescer além do desempenho da economia brasileira.



Apesar do cenário adverso no curto prazo, não houve nenhuma alteração no ambiente competitivo nem nos vetores de crescimento dos nossos mercados de atuação e, portanto, continuamos confiantes nas oportunidades de crescimento e na retomada da rentabilidade, principalmente, através de melhoria de eficiência operacional, que será o nosso foco em 2015.

No slide 2, mostramos a composição da nossa receita no trimestre.

Rental foi a unidade de negócio que exibiu a maior receita líquida, representando 48% da receita total. Infraestrutura foi responsável por 27%, e Edificações por 25%.

Em relação ao tipo de serviço, 84% da receita da Mills foi relativa à locação de equipamentos e 10% a vendas.

Conforme ilustrado no slide 3, o mercado mais fraco nas unidades de negócio Edificações e Rental, através de menor volume locado e pressão de preço, foi o principal responsável para redução de EBITDA entre trimestres, seguido por menores volumes de vendas e maior provisão para devedores duvidosos nas três unidades de negócio.

Mostramos, no slide 4, que estamos com valores de PDD acima dos níveis históricos em todas as unidades de negócio neste ano, também fruto do ambiente econômico adverso.

Em Edificações e na Rental, nossa exposição de PDD é bastante fragmentada, enquanto que, em Infraestrutura, há concentração em poucas obras que sofreram paralisação.

Em geral, alocamos na provisão de devedores duvidosos 50% do saldo de contas a receber com 61 a 120 dias após vencimento, 100% dos vencidos com mais de 121 dias e 100% das cobranças judiciais.

Estamos revisando nossos procedimentos de faturamento, crédito e cobrança com objetivo de reduzir os níveis de PDD. Algumas alterações já serão implementadas neste ano.

Conforme apresentado no slide 5, a Companhia gerou fluxo de caixa líquido positivo de R\$ 74 milhões, neste trimestre, influenciado pelo menor nível de investimento.

Mostramos, no slide 6, que investimos R\$ 13,8 milhões em equipamentos de locação no terceiro trimestre, acumulando R\$ 155,3 milhões no ano.

Continuaremos fluxo de caixa líquido positivo, pois nossa prioridade é retornar taxa de utilização e preços para níveis históricos, principalmente na unidade de negócio Rental, que é a mais intensiva em capital.

No slide 7, apresentamos os resultados de Infraestrutura, onde as novas obras e, conseqüentemente, o crescimento da nossa taxa de utilização e receita, estão num ritmo mais lento que o previsto.

A receita atingiu R\$ 51,9 milhões, com ampliação de 5% da receita de locação em relação ao mesmo período do ano anterior.

Houve uma redução de 45% de receita com assistência técnica, vendas e outras, uma vez que, no ano passado, houve grande volume de vendas, em especial, para hidrelétrica de Belo Monte e participamos do projeto Cinta Costeira, no Panamá, com elevada receita de

assistência técnica, pois tínhamos uma equipe de 27 técnicos e engenheiros, executando e coordenando a operação de lançamento de vigas.

A velocidade do aumento de volume de equipamentos nos novos contratos está abaixo do que acreditávamos, por atraso nestas obras; o que fará com que a taxa de utilização e receita tenham um crescimento menor do que o esperado no segundo semestre. Não houve cancelamento de obras nem de receita, apenas postergação.

Como exemplo, citamos a obra do rodoanel trecho norte, onde fomos contratados para lançar mais de mil vigas, com início do serviço previsto para junho e postergado para janeiro.

O EBITDA somou R\$ 21,4 milhões, com margem EBITDA de 41,2% e ROIC de 13,3%, negativamente impactados por aumento de PDD e rescisões, devido à sinergia operacional de Edificações e Infraestrutura.

Nos últimos doze meses, o EBITDA somou R\$ 101,9 milhões, com margem EBITDA de 46,9%.

Como demonstrado no slide 8, fechamos, neste trimestre, contratos importantes, como a duplicação do elevador do Joá, no Rio de Janeiro; trechos das concessões BR-040 e BR-163; metrô de Fortaleza, no Ceará; e Serra do Cafezal, em São Paulo, que contribuirão para o aumento do volume de equipamento locado nos próximos trimestres.

No slide 9, apresentamos a segmentação da receita da Infraestrutura por origem de recursos e por setor. 54% da receita provem de obras privadas, 15% de parceria público-privada e 31% de recursos públicos.

As obras de infraestrutura representaram 56% da receita, incluindo projetos de mobilidade urbana e hidrelétricas, e de indústria 36% e os demais setores 8%.

A participação da iniciativa privada deverá se ampliar substancialmente nos próximos anos com transferência dos investimentos de infraestrutura do setor público para o privado, através do programa de concessões; o que contribuirá para (i) a ampliação do nível de investimentos no país, (ii) a melhoria do ritmo de execução das obras, e (iii) a maior valorização de soluções de engenharia que tragam ganhos de produtividade, através de redução de custo e de prazo da obra.

Em outubro, foi concluída a licitação da rodovia dos Tamoios. A obra de duplicação do trecho da serra demandará investimentos de R\$ 2,9 bilhões e prevê 12,6 quilômetros (km) de túneis e 2,5 km de viadutos. O início está previsto para 2015, com prazo de cinco anos.

Conforme apresentado no slide 10, as concessões com leilões bem sucedidos já perfazem investimentos de R\$ 74 bilhões, incluindo Tamoios, metrô linha 18 de São Paulo e BR-153, que foram licitadas neste ano.

Continuaremos investindo em novas tecnologias, principalmente para execução de pontes e viadutos das novas rodovias, que estamos em fase de negociação.

No slide 11, exibimos os resultados de Edificações, nosso negócio mais sensível à atividade econômica e às incertezas políticas e econômicas, que já apresentava um mercado mais



fraco desde o segundo semestre de 2013 e, que, neste trimestre, foi agravado pelo término de algumas obras comerciais relevantes.

A receita alcançou R\$ 48,6 milhões, com queda de 17% entre trimestres.

O EBITDA somou R\$ 7,7 milhões, excluindo o efeito Easy Set, com margem EBITDA de 15,8% e ROIC de 3,8%.

Nos últimos doze meses, o EBITDA somou R\$ 73,4 milhões, com margem EBITDA de 33,2%, ante 36,4% em 2013, devido ao menor volume locado e preço praticado, em 2014.

Apresentamos, no slide 12, o histórico do desempenho do produto Easy Set, cujo ajuste de custo realizado neste trimestre teve impacto negativo de R\$ 12,3 milhões no nosso resultado.

Este é um produto customizado, onde as formas são fabricadas para um projeto específico do cliente, não podendo ser reaproveitado em outros projetos. Por esta natureza, este é um mercado típico de venda e não de locação.

Começamos esta operação em 2010, importando formas produzidas na fábrica chinesa da Aluma, empresa que detém a patente do produto, e, em 2011, nos tornamos o maior fornecedor de formas de alumínio do Brasil. Neste momento, concorrentes, para ganhar participação neste mercado, começaram a oferecer opção de locação e de financiamento via BNDES.

Para mantermos nossa competitividade, passamos a fabricar as formas Easy Set no Brasil para nossos clientes terem acesso ao FINAME, em 2012. Nesta mudança de modelo de negócio, a receita com Easy Sey praticamente dobrou.

Reconhecemos, neste trimestre, custos de vendas totalizando R\$ 7,7 milhões, por maior consumo de matéria prima dos fabricantes do que a especificação técnica. O estoque de matéria prima é de propriedade da Mills, porém fica, fisicamente, nos seus fornecedores, o que dificulta o seu controle. Assim, detectamos a necessidade desse ajuste em inventário físico realizado recentemente nos fornecedores.

Além disso, visando a difundir o conceito de parede de concreto, alugamos alguns jogos de formas para clientes estratégicos. Alguns destes clientes não compraram as formas no final do período de locação e, portanto, teremos que vendê-las como sucata, pois são customizadas. Logo, realizamos baixa de ativo de R\$ 4,6 milhões.

Já incluindo os ajustes realizados neste trimestre, este produto gerou R\$ 102 milhões de receita, com lucro operacional marginal de 12%, desde o seu lançamento em 2010 até o final de setembro de 2014.

Entendemos que haverá grande demanda para este equipamento nos próximos anos para viabilizar o programa de habitação popular Minha Casa, Minha Vida, mas é importante atendê-la com rentabilidade, controle e qualidade de atendimento. Portanto, estamos analisando alternativas de atuação neste mercado.



Conforme ilustrado no slide 13, o EBITDA de Edificações foi negativamente impactado por menores volumes locados e de venda; menores preços; e maior provisão para devedores duvidosos.

Excluindo os itens não recorrentes, o EBITDA de Edificações seria R\$ 13,4 milhões, com margem EBITDA de 27,6%, neste trimestre.

O itens não recorrentes foram (i) reversão da contribuição para menor pagamento de bônus atrelado ao EVA e (ii) rescisões pela sinergia operacional de Edificações e Infraestrutura.

O valor de EVA negativo de Edificações colaborava para um menor pagamento de bônus para a Empresa, semelhante a um prejuízo acumulado que reduz o imposto a pagar. Como, neste trimestre, o EVA total da Companhia foi negativo, o benefício acumulado do ano foi revertido.

Ao contrário dos mercados de Infraestrutura e Rental, que já apresentam sinais de recuperação, em Edificações, não há perspectiva de melhoria significativa de demanda no curto prazo. Assim, o nosso foco será eficiência operacional.

No slide 14, mostramos as ações que estamos adotando para melhorar nossos resultados neste período de baixa demanda:

Unificamos as operações de manutenção de Edificações e Infraestrutura, com objetivo de otimizar nossos recursos – equipamentos e pessoal – e reduzir o custo unitário de manutenção e aumentar o percentual de equipamento disponível para locação;

Venda de equipamentos usados, principalmente os de tecnologia mais antiga;

Transferência de equipamentos comuns que estão com elevada taxa de ociosidade em Edificações para Infraestrutura, como formas, que representam aproximadamente 20% do imobilizado bruto de Edificações;

Ampliação de atuação em mercados pouco explorados pela Mills, como industrial leve e saneamento.

Os vetores de crescimento e o ambiente competitivo deste segmento de negócio não se alteraram, mantendo sua atratividade no médio e longo prazo, apesar da perspectiva pouco otimista para recuperação deste mercado, no curto prazo.

Os vetores de crescimento são (i) alto déficit habitacional, (ii) aumento do crédito imobiliário; e (iii) industrialização do processo construtivo, devido à escassez e ao aumento do custo de mão de obra.

No slide 15, expomos os resultados da Rental que foram impactados pelo menor volume de obras industriais e comerciais, neste ano, e pela Copa do Mundo, com forte redução do mercado spot no terceiro trimestre.

A receita somou R\$ 91 milhões e EBITDA atingiu R\$ 50 milhões, com pequena redução em relação ao mesmo período do ano anterior.

A receita de locação reduziu 6% entre trimestres, principalmente pelo menor volume locado.



O volume de proposta já retornou ao nível pré-Copa e o volume locado cresceu 15% entre julho e setembro. Entretanto, a taxa de utilização ainda encontra-se abaixo do normal e, portanto, há pressão de preço.

A margem EBITDA foi igual a 54,9% e o ROIC foi de 14,5%, ambos negativamente influenciados por menor taxa de utilização e maior atividade de manutenção.

Nos últimos doze meses, o EBITDA somou R\$ 219,5 milhões, com crescimento de 21% em relação ao mesmo período de 2013 e margem EBITDA de 57,2%.

No slide 16, mostramos que houve ingresso de 4 mil máquinas nos nove primeiros meses de 2014, com crescimento de 13% em relação ao final de 2013.

Continuaremos nosso plano de expansão geográfica na Rental, aproveitando os equipamentos ociosos de nossa frota atual, sem novos investimentos, até que a taxa de utilização e os níveis de preços de locação retornem aos seus níveis históricos. Acreditamos no grande potencial de crescimento do mercado de acesso motorizado no Brasil pela ampliação de seu uso, por ganhos em segurança e produtividade.

Estimamos que o ano de 2015 ainda será marcado por incertezas e baixo crescimento econômico. Seremos conservadores na aquisição de novos ativos para locação e avançaremos em inteligência de mercado para melhorar nossa visibilidade e penetração nos mercados mais fragmentados, como Rental e Edificações. Estaremos focando o próximo ano na eficiência operacional e melhoria da rentabilidade.

Volto a ressaltar que não houve nenhuma alteração no ambiente competitivo nem nos vetores de crescimento dos nossos mercados de atuação e, portanto, continuamos confiantes nos negócios em que atuamos.

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

## 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. Para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Cássio Lucin, JP Morgan.

**Cássio Lucin:** Oi boa tarde a todos, obrigado pelo call. Eu tenho na verdade três perguntas, primeira com relação à infraestrutura, queria entender qual é o real controle que vocês têm do backlog de vocês. Vocês mencionaram que assinaram alguns contratos que devem entrar nos próximos trimestres, etc., mas meu ponto é o seguinte: se a maioria desses contratos forem postergados ou porventura cancelados vocês recebem algum tipo de multa ou vocês simplesmente vão ficar com o equipamento imobilizado dentro da Mills que nem aconteceu, como você mencionou no Rodoanel, você tem uma postergação de contrato que era para acontecer em junho e vai ocorrer talvez somente em janeiro de 2015, esse é o primeiro ponto.

Na Rental eu queria entender qual é a real queda de preço até o momento, se tem alguma coisa a ver com os clientes com contratos de longo prazo que estão pedindo revisão uma nos preços por conta do preço spot estar mais atraente. Isso está acontecendo? Qual foi realmente a queda de preço nesse business?

E minha última pergunta por fim é dado que vocês vão ser mais conservadores no Capex ano que vem e você tem uma disponibilidade de caixa razoável, existe a possibilidade de fazer algum tipo de share buyback este ano ou ano que vem? Seriam basicamente essas três perguntas, muito obrigado.

**Sérgio Kariya:** Bom, primeiro respondendo sua pergunta Cássio com relação à infraestrutura o nosso backlog ele está 1,5x comparado ao de 2013, no entanto não temos nenhuma multa para nossos clientes na questão de postergação dos contratos.

Da mesma forma que quando os contratos são postergados nós estamos de uma certa forma impactados a partir do momento em que a gente não imobilizou os equipamentos, não mobilizamos equipamento dentro da obra, nós somos beneficiados quando a obra tem um atraso e nossos equipamentos já estão mobilizados. Portanto não temos nenhuma cláusula de multa para postergação ou atraso de obras nos contratos já firmados.

Na questão de Rental existe realmente uma questão de preços e nos contratos já firmados, nos contratos existentes, os clientes não têm nos solicitado reajuste de preços. Então a gente tem hoje apenas para os novos contratos praticados esses novos patamares de preços na Rental.

Com relação ao Capex e alguma questão de share buyback nós estamos endereçando esse assunto internamente e ainda não temos uma posição sobre esse assunto.

**Cássio Lucin:** Ok muito obrigado, só um follow up na parte da infraestrutura: então pode-se levar em conta que nos próximos trimestres se nada ocorrer e se esses contratos forem postergados a gente pode ter o mesmo efeito que aconteceu em receita nesse ano, você ter



uma receita flat e você estar com uma taxa de utilização relativamente baixa hoje nesse business, correto?

**Sérgio Kariya:** Correto. A gente pode ter um efeito se continuarem as postergações sem dívida nenhuma.

**Cássio Lucin:** Muito obrigado.

**Operadora:** nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Olivares com Votorantim.

**Sr. Samy Karlik:** Na a verdade é o Samy Karlik que está falando. Eu queria entender essa questão do efeito com o Easy Set que vocês tiveram no trimestre olhando para frente a gente pode esperar algum outro tipo de surpresa desse tipo ou não, tudo o que já tinha que o ser baixado no imobilizado já foi feito nesse trimestre? Obrigado.

**Sérgio Kariya:** com relação ao Easy Set já tivemos todas as revisões necessárias; no entanto a partir do problema com o Easy Set foi levantada a necessidade de realizar inventário no estoque de revenda. Essa prática era realizada apenas na Rental, então para a área de edificações e de infraestrutura, o estoque de revenda, nós estamos inventariando e então sim é possível ter algum write-off no próximo trimestre.

**Operadora:** senhoras e senhores, lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Paul Dimitri com HSBC.

**Paul Dimitri:** *Hi good evening. In the release you stated that real estate was negatively impacted by increased costs from equipment related to the "Minha Casa Minha Vida Program" that was not sold to clients and had to be sold as scrap. I am just curious if going forward if there is a risk that other equipment will suffer similar fate for if there are any plans to make any impairment to net PP&E and if there is a risk that more equipment might be sold as scrap in the future. That is all for me.*

**Sérgio Kariya:** Paul, a pergunta eu respondi anteriormente: a partir do problema do Easy Set que nós identificamos nós estamos realizando um inventário no estoque de revenda nas unidades de infraestrutura e edificações, e essa prática era somente realizada na unidade de negócio Rental. Então sim é possível que a gente tenha alguns ajustes, mais alguns ajustes a serem realizados devido a esse inventário.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Vitor Sanches com Morgan Stanley.

**Eduardo:** Bom dia pessoal, é o Eduardo que está falando aqui. Eu tenho algumas perguntas, primeiro com relação... eu peguei o call na metade, então se já teve alguma dessas perguntas eu peço desculpas. Mas com relação à PDD teve um aumento. Isso foi concentrado em alguma divisão? Isso deve continuar crescendo se a economia continuar fraca? Como é que vocês estão vendo a PDD?

**Sérgio Kariya:** Com relação à PDD nós tivemos um aumento nas três unidades de negócios, não foi concentrado em apenas uma unidade; foi impactado tanto em estruturas, edificações e Rental.

**Eduardo:** Você está me ouvindo? Eu acho que cortou a linha.

**Sérgio Kariya:** Os níveis da PDD estão bem acima em todas as unidades de negócio, também obviamente fruto do ambiente econômico adverso, então as três unidades elas foram impactadas pela PDD. Edificações e a Rental ela tem uma exposição mais fragmentada e na infraestrutura nós tivemos concentração em alguns clientes devido às obras que sofreram paralisação.

**Eduardo:** E a princípio... porque eu acho que você teve PDD uma vez alta e foi um cliente específico e nesse caso é mais espalhado como você está falando, não é um cliente específico?

Sérgio: Correto.

**Eduardo:** Outra coisa também eu acho que vocês mencionaram no press release a questão de dado que o custo da produção da forma do Minha Casa Minha Vida aumentou que vocês estariam analisando o que seria feito com esse produto; a ideia é continuar fabricando e vendendo essas formas para o Minha Casa Minha Vida ou é vender essa parte da divisão ou fechar? Quais são as possibilidades que estão sendo analisadas?

**Sérgio Kariya:** A gente acredita muito nesse segmento de negócio das casas populares Minha Casa Minha Vida principalmente porque o Brasil tem um déficit habitacional nessa área de 5 milhões de habitações, então a gente quer continuar nesse negócio obviamente de uma forma rentável. Então estamos analisando, não temos a decisão de como continuaremos seguindo mas continuaremos seguindo nesse segmento de atuação mas a forma que a gente continuará seguindo se via FINAME, ou importando ou outras opções que estamos também analisando internamente a gente ainda não têm essa opinião formada.

**Eduardo:** Mas a ideia então é mudar como é feito isso vis-à-vis como é feito hoje, é isso?

Sérgio: Correto.

**Eduardo:** E uma última pergunta com relação ao cenário de concorrência que você mencionou que não mudou muito. Mas eu imagino pelos seus resultados principalmente na divisão residencial eu imagino que os competidores devem estar ainda piores dado que você tem escala, tem um custo de funding mais barato.

Você vê alguma consolidação nesse setor ou você vê alguns players em situação financeira difícil que poderiam fechar ou deixar o mercado ou não, a princípio os competidores vão ficar os mesmos e não deve ter nenhuma mudança de consolidação ou até falência de competidores? Como é que vocês estão vendo isso?

**Sérgio Kariya:** Quando a gente disse que o ambiente econômico não mudou a gente está olhando o longo prazo; obviamente no curto prazo quando a gente olha para o cenário de competição atual na área de edificações a gente entende que a utilização não só nossa como dos nossos concorrentes também estão pressionadas. Mas não enxergamos a questão de quebra de nenhum competidor e no curto/médio prazo essa consolidação também não acho muito provável.

**Eduardo:** E no caso da Rental, das maquininhas, você tem tido um investimento grande: vocês mencionaram um crescimento acho que de 13% - pode ser que esteja falando o

número errado - mas o crescimento do número de máquinas esse ano. Eu queria saber o quanto você representou desse crescimento e quanto foi os competidores, e se o cenário competitivo no caso das maquininhas especificamente dados esses investimentos imagino que dos competidores também se pode piorar para frente.

**Sérgio Kariya:** Bom, quando nós anunciamos no ano passado o investimento nessa unidade de negócios a gente tinha uma perspectiva para o primeiro semestre ainda crescente. A gente já tinha uma ideia de que o segundo semestre não seria tão bom para essa unidade de negócio.

No entanto quando nós paramos o Capex, quando paramos o investimento na entrada dos equipamentos ainda sofremos um período de entrada dos equipamentos dentro da companhia, da Mills. O que a gente tem enxergado? A gente tem mantido o nosso market share na área e eu imagino que os nossos concorrentes também vão tomar uma postura um pouco mais conservadora na questão de aquisição de novos equipamentos daqui para frente.

**Eduardo:** Então você acha que não vai ser você parando de investir e o pessoal continuando a investir; você vê então o mercado como um todo diminuindo o ritmo de compras de plataformas aéreas para... você tem uma expectativa de quanto esse mercado deve crescer? Por que você falou que você deve ficar mais flat pelo menos em compra de máquinas. Você vai comprar máquinas ano que vem? E o mercado, você acha que vai comprar? Como você está vendo a questão de máquinas para o ano que vem?

**Sérgio Kariya:** A gente apresentou no gráfico que houve uma importação de 4000 unidades neste ano e a gente entende que pelo menos metade desse montante está no estoque dos fornecedores, ou seja, não estão no mercado. O mercado está sobre ofertado, ele ficou sobre ofertado com a entrada no primeiro semestre de máquinas que realmente entraram inclusive na Mills.

Então o que a gente tem focado realmente é na melhora da taxa de utilização para a gente voltar a ganhar rentabilidade, então enquanto isso, enquanto a gente não atingir esse objetivo não teremos investimentos dentro da unidade de negócio Rental.

**Eduardo:** Tá bom obrigado.

**Operadora:** nossa próxima pergunta vem do Sr. Cássio Lucin com JP Morgan.

**Cássio Lucin:** Oi, só um *follow up*, eu me esqueci de perguntar, desculpa se você comentou isso. Tem ocorrido algum tipo de competição dos seus competidores em real estate para o business dia infraestrutura dado que a utilização no mercado de real estate está bem ruim? Eu queria saber só isso, obrigado.

**Sérgio Kariya:** Cássio Esse normalmente é um movimento natural. As empresas que atuam no segmento de real estate na área de edificações quando o mercado de edificações ele cai ele usualmente tenta subir para o mercado de infraestrutura, isso acontece.

**Cássio Lucin:** Isso ocorre, mas a minha pergunta é se você tem visto ao algum negócio mais exacerbado nesse trimestre.



**Sérgio Kariya:** Não, é o movimento que já aconteceu, não tem nenhum cenário muito diferente disso.

**Cássio Lucin:** Tá bom obrigado.

**Operadora:** Com licença senhoras e senhores, lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente senhoras e senhores, para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem da Sra. Renata Faber, Itaú BBA.

**Renata Faber:** Oi, bom dia a todos. Voltando para a questão do Easy Set no slide 12 só para ver se entendi direito: vocês ainda tem mais *write-off* de ativos para fazer no quarto trimestre deste produto?

**Sérgio Kariya:** Oi Renata. Neste produto nós já fizemos todos os ajustes necessários. O que eu comentei nós temos alguns... nós temos estoque de equipamentos para revenda, outros tipos de equipamentos, dentro da unidade de edificações e da Rental... desculpa, da infraestrutura e da edificações e nós estamos fazendo o inventário neste momento, então ainda não temos a magnitude mas é possível que tenha algum *write-off* referente a esse estoque.

**Renata Faber:** Então seria na edificações e na infraestrutura juntas?

**Sérgio Kariya:** Correto.

**Renata Faber:** e daí só para eu entender esse *write-off* é quando você vende o produto? Porque ao longo do tempo você já vai depreciando esse produto e estimando um preço de venda; por que exatamente tem esse *write-off*? Você não está vendendo em linha com o preço que estava sendo estimado por uma questão de demanda do mercado, ou por que o estado do equipamento é pior ou porque tinha depreciado um pouco menos do que deveria? Por que exatamente tem esse *write-off* quando você vende o produto?

**Frederico Neves:** Renata, boa tarde, aqui é o Frederico quem está falando. Na verdade nós estamos tratando aqui de estoque de revenda e não do equipamento de locação, então esse estoque não sofre depreciação; o que acontece é que nós formamos um volume de estoque de vendas - independente do Easy Set - de outros equipamentos e realmente nós estamos fazendo um inventário para constatar quantos desses equipamentos realmente tem condições de colocação efetiva no mercado e em função desse inventário pode ser que haja um *write-off* agora no quarto trimestre não mais no Easy Set, mas de equipamentos bastante pulverizados que nós temos nesse estoque de revenda.

**Renata Faber:** Tá, e vocês não podem nesse momento dar uma ideia se é algo parecido com o que a gente viu no Easy Set, se é maior, se é menor?

**Frederico Neves:** Não, porque nós ainda estamos realizando esse inventário. Esse inventário é realizado nos nossos vários depósitos Brasil afora inclusive também nas instalações de nossos fornecedores. Então esse é um processo lento. Nós não fazemos o inventário desse tipo de equipamento até porque na Mills tradicionalmente as vendas ocorriam mais sob encomenda, então é um trabalho que já vem sendo feito e não está concluído. Ele vai ser concluído ao longo do quarto trimestre.

**Renata Faber:** Mas vocês estão também fazendo isso com equipamentos que estão nos armazéns de vocês, não é só os que estão nos fornecedores. Na verdade eu só queria entender por que isso está sendo feito agora sendo que a gente está falando em alguns casos de equipamentos que estão nos armazéns de vocês. Por que isso não foi depreciado ou visto ao longo dos anos?

**Frederico Neves:** Isso não é depreciado porque isso não é equipamento que está nosso imobilizado; isso é equipamento que entrou no estoque para ser revendido. Então tem equipamento... o grosso desse equipamento ainda está em nossos fornecedores e tem equipamentos também dentro dos nossos depósitos, mas são equipamentos que não são alugados e por isso eles não são depreciados; são equipamentos que foram fabricados ou adquiridos para serem revendidos.

**Sérgio Kariya:** É importante frisar que no ativo imobilizado a gente já tem a prática de fazer o inventário constante ao longo do ano.

**Renata Faber:** Eu acho que deu para entender, depois de todo jeito eu ligo para vocês para tirar algumas dúvidas. Obrigada.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem do Sr. Vitor Bernacchi com Prisma Invest.

**Victor Bernacchi:** Oi, boa tarde a todos. Eu queria ter uma ideia de quantas unidades Rental vocês têm (eu acho que são 33 pelas minhas contas), quantas vocês abriram nos últimos doze meses e quantas vocês pretendem abrir nos próximos doze; vocês têm como abrir para mim?

**Sérgio Kariya:** oi Victor. Nós temos hoje na Rental 28 filiais; nós abrimos nos últimos doze meses sete unidades e nós temos um plano para abrir mais sete unidades nos próximos doze meses.

**Victor Bernacchi:** Obrigado, e para edificações você tem algum plano de abertura geográfica para os próximos doze meses?

**Sérgio Kariya:** Para edificações nós temos 17 localidades e para infraestrutura, aproveitando, nós temos oito unidades e não pretendemos abrir para essas duas unidades de negócios mais nenhuma localidade, mais filiais.

**Victor Bernacchi:** E a dificuldade de crescer mais em unidades de Rental é por conta de estrutura de vocês com é mercado menos demandado? O que te faz abrir mais ou menos unidades de Rental?

**Sérgio Kariya:** Estruturalmente a velocidade de abertura depende de ambiente estrutural interno, então teve um ano que nós tentamos abrir um número maior de filiais e acabamos não conseguindo; era projetado inclusive abrir 12 filiais e a gente acabou não conseguindo abrir 12 e então a gente entende que operacionalmente 7 filiais por ano tem sido alguma coisa que a gente consegue praticar.

**Victor Bernacchi:** E vocês têm preferências de região, nordeste, ou explorar mais São Paulo, Rio? Vocês já têm alguma coisa na cabeça?



**Sérgio Kariya:** Isso é estratégico. A gente já tem obviamente tudo mapeado mas é estratégico e a gente não vai abrir isso.

**Victor Bernacchi:** E vocês planejam fazer a entrada de Rental em grupos geradores ou continuar só em PPAs?

**Sérgio Kariya:** No curto e médio prazos o nosso foco é manter os nossos negócios onde a gente está.

**Victor Bernacchi:** Tá bom, muito obrigado.

**Operadora:** Nossa próxima pergunta vem da Sra. Renata Faber com Itaú BBA.

**Renata Faber:** Só um *follow up* para minha pergunta. Quando a gente olha nas notas explicativas de vocês têm mercadorias para revenda num total de R\$ 15,680 milhões em 30 de setembro; são essas mercadorias que vocês estão avaliando agora?

**Frederico Neves:** Exatamente Renata. Quando a gente olha a Nota 5 da abertura do nosso estoque o que a gente está avaliando? Tanto a rubrica de matérias-primas de 4,121 milhões quanto a rubrica de mercadorias para revenda de 15,680. A gente está fazendo justamente o inventário, uma verificação rigorosa para que nós não venhamos a ter futuras surpresas como foi o caso do Easy Set.

E se houver realmente algum material ou matéria-prima que não se preste à revenda o próprio produto de revenda nós faremos a provisão de baixa no quarto trimestre.

**Renata Faber:** Então no limite dá para falar que o potencial máximo desse write-off seria esses 15,680?

**Frederico Neves:** O potencial máximo seria de 15,680 mais 4,121.

**Renata Faber:** Tá ótimo, obrigada.

**Operadora:** Com licença, agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Sérgio Kariya para as considerações finais.

**Sérgio Kariya:** Senhoras e senhores eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no terceiro trimestre de 2014. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

**Operadora:** A teleconferência da Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos, obrigada.