

MILLS
Teleconferência e Webcast
Resultados do 4º Trimestre e Ano de 2013
12 de março de 2014 – 11:00h (horário de Brasília)

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre e ano de 2013.

Neste momento, 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 Srs. participarem. Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”.

Esta teleconferência possui tradução simultânea para o idioma inglês, e as perguntas poderão ser feitas normalmente por participantes conectados no exterior. Também poderão ser realizadas perguntas pela internet, por meio da plataforma de webcast.

Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada. O áudio estará disponível no site da Companhia em até 24 horas.

Caso algum dos Srs. não tenha a cópia do release da Mills, divulgado na terça-feira, dia 11 de novembro, poderá obtê-lo no site da empresa: www.mills.com.br/ri.

Esta audioconferência, acompanhada da apresentação de slides, está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site www.mills.com.br/ri ou ainda no endereço www.ccall.com.br/mills/4t13.htm para português, e www.ccall.com.br/mills/4q13.htm para inglês.

Antes de prosseguir, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, bem como projeções, metas operacionais e financeiras relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em previsões baseadas nas expectativas da Administração em relação ao futuro da Mills. Tais expectativas dependem do

desempenho do setor, do desempenho econômico geral do País, e das condições do mercado nacional e internacional. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

Conosco hoje está o Sr. Ramon Vazquez – Diretor Presidente, Sr. Frederico Neves – Vice-Presidente de Finanças e Sra. Alessandra Gadelha - Diretora de Relações com Investidores.

Agora, eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon. Por favor, Sr. Ramon, pode prosseguir.

Sr. Ramon: Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre o resultado do quarto trimestre e do ano de 2013 da Mills.

No slide 1, mostramos que de forma a valorizar ainda mais a marca Mills e reforçar a nossa estratégia de negócios, lançamos, em janeiro, uma nova arquitetura da marca. Agora, a Mills é Infraestrutura (ex-Construção), Edificações (ex-Jahu), e Rental.

No slide 3, apresentamos os destaques do último trimestre e do ano de 2013.

Concluimos a venda da unidade de negócio Serviços Industriais em 30 de novembro de 2013, com lucro líquido de R\$ 8,3 milhões.

Para efeito de comparação, faremos a apresentação com os dados históricos da empresa excluindo os valores de Serviços Industriais.

A receita líquida somou R\$ 210,1 milhões no quarto trimestre, com crescimento de 12% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA totalizou R\$ 102,4 milhões e a margem EBITDA foi de 48,7%, enquanto o lucro líquido atingiu R\$ 45,6 milhões e o ROIC 13,4%.

Neste trimestre, houve menor receita de vendas em todos os segmentos e a unidade de Edificações operou com taxa de utilização abaixo do normal.

Em 2013, houve crescimento de 25% da receita, com recorde em todas as unidades de negócio, sendo que a ampliação de receita de locação foi o principal vetor de crescimento da receita total da Companhia.

No slide 4, mostramos a composição da nossa receita no trimestre.

Rental foi a unidade de negócio que exibiu a maior receita líquida, representando 46% da receita total. Infraestrutura foi responsável por 28%, e Edificações por 26%.

Em relação ao tipo de serviço, 84% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos e 11% a vendas.

No slide 5, apresentamos os resultados de Infraestrutura. A receita atingiu R\$ 58,6 milhões, novo recorde trimestral.

O EBITDA somou R\$ 29,3 milhões, com margem EBITDA de 49,9% e ROIC de 19,1%. Em 2013, houve crescimento de 25% da receita, com ampliação da margem EBITDA.

Além disto, ampliamos a utilização do Alumills, escoramento de alumínio, com grande ganho de produtividade para nossos clientes, e consolidamos no mercado o novo produto SM Mills, sistema modular de forma e escoramento para concretagem de estruturas de geometrias complexas e com seções repetidas, empregado nas obras de expansão da linha 5 do metrô de São Paulo, nas usinas hidrelétricas de Teles Pires e Belo Monte, e no BRT Transcarioca.

Como mostrado no slide 6, fechamos, no último trimestre, contratos importantes, incluindo metrôs em Fortaleza e em Salvador, novos trechos do projeto S11D da Vale, das hidrelétricas de Belo Monte e Jirau e da ferrovia Norte-Sul; novos trechos do metrô linha 4 e da refinaria Comperj, no Rio de Janeiro; também do metrô linhas 4 e 5 e do rodoanel Norte, em São Paulo; entre outros.

No slide 7, apresentamos a segmentação da receita da Construção por setor. As obras de infraestrutura representaram 69% da receita, incluindo projetos de mobilidade urbana e aeroportos, e de indústria 22%.

Participamos de obras de nove aeroportos, de cinco linhas de metrôs, e de BRTs e VLTs em onze capitais brasileiras.

No slide 8, o relatório do Fórum Econômico Mundial aponta o Brasil com a pior qualidade de infraestrutura entre os BRICs.

Conforme ilustrado no slide 9, o país tem investido apenas 2% do PIB no setor de infraestrutura nos últimos vinte anos, ante 5% do PIB, na década de 70, porém, com aumento da participação da iniciativa privada nos últimos anos.

A boa notícia é que a participação da iniciativa privada deverá se ampliar substancialmente nos próximos anos. No slide 10, mostramos que as concessões com leilões bem sucedidos no final de 2013, já perfazem investimentos de R\$ 62 bilhões, ultrapassando o montante transferido para iniciativa privada nos últimos 10 anos.

Continuamos otimistas com o setor de infraestrutura, com perspectiva de aumento expressivo de investimentos no setor. Vale ressaltar, que há um período aproximado de doze meses entre o leilão e o início de nossa participação nas obras. Deste modo, o impacto destas concessões em nossa receita ocorrerá a partir de 2015.

No slide 11, apresentamos os resultados de Edificações que alcançou receita de R\$ 54,2 milhões, com margem EBITDA de 31,5% e ROIC de 3,2%.

Menores receitas com vendas contribuíram com 45% na redução entre trimestres, enquanto que menor volume de equipamentos locados contribui com 21%.

A taxa de utilização manteve-se abaixo do nível normal, com redução em relação ao trimestre anterior.

Sazonalmente, o quarto trimestre é impactado pelas festas de fim de ano, porém, devido aos feriados terem caído no meio da semana, grande parte das construtoras tiveram férias coletivas, o que afetou principalmente o início de novas obras.

Em 2013, houve ampliação de 8% da receita, porém com compressão de margem.

Consolidamos a plataforma de cremalheira no mercado, que promove maior segurança e produtividade em trabalhos em fachadas de edifícios e shoppings, e houve aumento de 50% nas vendas das formas Easy-set, com a retomada do programa “Minha Casa, Minha Vida”,

Conforme o slide 12, abrimos uma nova unidade em São Luís, no estado do Maranhão, em 2013; terminando o ano com 17 unidades. As unidades abertas desde novembro de 2009 contribuíram com 55% da receita de Edificações no ano de 2013.

De acordo com gráfico no slide 13, houve crescimento de 17,6% dos lançamentos totais de empresas listadas de *real estate* em 2013, após dois anos consecutivos de queda; o que resultará em maiores oportunidades de construção em 2014, uma vez que há um prazo de nove a doze meses entre o lançamento e o início da nossa

participação na obra, auxiliando na recuperação de nossa rentabilidade para os níveis históricos.

Cabe ressaltar que não há problemas de demanda no setor de edificações. A quantidade de área construída permanece crescente, porém a taxa de crescimento de 2013, de 10,7%, foi inferior à de 2012.

Nossos projetos e equipamentos possibilitam ganhos de produtividade nas obras, com redução do seu ciclo e da quantidade de operários envolvidos, o que permite a ampliação dos negócios de Edificações além do crescimento do setor.

Conforme indicado no slide 14, com a industrialização do processo construtivo é possível reduzir o prazo de execução de uma laje, um andar de um prédio, de 15 para até 4 dias, e o número de operários necessários de 30 para 10.

Porém, este processo de industrialização é lento, pois exige uma mudança cultural nas construtoras. Na pesquisa Sondagem Especial Construção Civil, realizada em 2011, 94% das construtoras participantes afirmaram que tinham problema de falta de mão de obra básica, como carpinteiros, mas somente 7% destas empresas, mencionavam que planejavam industrializar seus canteiros de obra para lidar com o problema da falta de mão de obra.

Confiamos nas grandes oportunidades do mercado de Edificações, onde os vetores de crescimento são o grande déficit habitacional, o aumento do poder aquisitivo da população brasileira, e a maior disponibilidade de crédito imobiliário, além da industrialização do processo construtivo, num cenário de mão de obra cada vez mais cara e escassa.

No slide 15, expomos os resultados da Rental que foram: receita de R\$ 97,2 milhões e EBITDA de R\$ 56,0 milhões, ambos recordes, com crescimento de 31% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A margem EBITDA foi igual a 57,7% e o ROIC foi de 17,5%.

Expandimos a receita em 41% em relação a 2012, com manutenção de nossa rentabilidade.

Mostramos no slide 16, que abrimos nove unidades em 2013, totalizando 26 unidades. As unidades abertas desde 2010 contribuíram com 69% da receita da Rental no ano.

Depois de conquistado em 2012, estamos, novamente, entre os quatro finalistas ao prêmio de “Melhor empresa de acesso do ano” da Associação Mundial de Fabricantes e Locadores de Acesso Motorizado, como reconhecimento internacional do nosso trabalho de disseminação do conceito de utilização segura de plataformas aéreas no Brasil.

Também ficamos entre os finalistas na categoria de “Centro de treinamento IPAF do ano”. IPAF é a associação internacional que promove a operação segura no uso de máquinas de acesso.

Temos o maior número de instrutores certificados pelo IPAF, e de centros especializados para realizar esses cursos na América Latina. Respondemos por 74% de todos os certificados de operação de plataforma do IPAF no Brasil.

No slide 17, mostramos que o mercado de equipamentos motorizados de acesso continua em franco crescimento.

A frota brasileira de plataformas aéreas e manipuladores telescópicos apresentou crescimento de 40%, terminando o ano de 2013 com 30 mil unidades, ante 21 mil unidades no final de 2012, de acordo com nossas estimativas.

Com a substituição de métodos como visto no slide 18, acreditamos que este mercado continuará crescendo com altas taxas nos próximos anos, dado à subutilização destes equipamentos no Brasil, onde o uso foi iniciado em 2007 pela regulamentação na indústria de construção (a NR-18) e reforçado, em 2012, pela regulamentação específica de trabalho em altura (a NR-35); ambas exigem o uso de plataformas aéreas para elevar pessoas, provendo maior segurança e produtividade no local de trabalho.

Por fim, apresentamos nosso plano de crescimento.

Conforme mostrado no slide 20, há baixa correlação entre o desempenho da empresa e o desempenho do país, medido pelo PIB.

Os ganhos de produtividade que nossos equipamentos e soluções oferecem dão oportunidade para um grande potencial de penetração dos nossos serviços e, portanto,

possibilitam que nosso crescimento seja, de certa forma, “independente” do desempenho da economia.

Conforme ilustrado no slide 21, abrimos doze novas unidades em 2013: nove da Rental, das quais duas no último trimestre, duas de Infraestrutura e uma de Edificações.

Esperamos abrir pelo menos sete unidades da Rental em 2014.

Conforme apontado no slide 22, os investimentos em equipamentos de locação totalizaram R\$ 464 milhões em 2013, dos quais R\$ 84 milhões no quarto trimestre.

O orçamento de 2014 compreende investimentos de R\$ 231 milhões em ativos de locação, que poderão ser expandidos, no decorrer do ano de 2014, de acordo com as oportunidades nos nossos mercados de atuação, principalmente relacionadas aos leilões de concessões no setor de infraestrutura.

Vale lembrar que, apesar dos equipamentos da Rental serem importados, nós realizamos contrato de hedge para nos protegermos do risco da variação cambial.

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

Agradeço novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do quarto trimestre e do ano de 2013. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

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. Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão: Bom dia a todos. Na verdade eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação ao market share em Rental. O número de máquinas subiu quase

40% e eu acho que o que dá para inferir aqui é o capital investido de vocês que subiu quase 50% - só que aí tem o efeito do dólar.

Na verdade eu queria saber se o market share... como é que ficou o market share de vocês dado esse crescimento tão forte da indústria. Essa é a primeira pergunta, obrigado.

Sr. Ramon Vazquez: O nosso market share ele vem crescendo e nós estimamos que ele hoje esteja em torno de 25% do mercado.

Sr. Alexandre: A segunda pergunta é em relação a edificações, antiga Jahu. Eu queria na verdade que você falasse um pouco dos primeiros meses do ano se parte desse excesso de capacidade que veio por conta... no quarto tri por conta dos fatores que você explicou, e aí o fim também das obras de estádios - eu acho que todo mundo já sabe bem sobre isso - se isso a gente já vai... já viu nos primeiros meses do ano parte dessa capacidade ociosa sendo ocupada e como aqui está o outlook para o ano especificamente nesse setor. Obrigado.

Sr. Ramon: O que a gente vê é que no início do ano já há uma atividade bem maior nessa unidade de negócios, e nós entendemos que também impulsionados pelo fato de que no ano passado você teve pela primeira vez depois de dois anos um aumento dos lançamentos nós vamos ter um ano de recuperação das nossas margens nessa unidade de negócios voltando para os níveis históricos de 40 e poucos %.

Então o início do ano é um início favorável. A recuperação ela deverá acontecer ao longo dos próximos trimestres. Nós temos também no setor do Minha Casa Minha Vida, nos nossos equipamentos de easy set, começamos o ano também muito forte. Se você olhar no ano passado no último trimestre nós quase não tivemos vendas nessa unidade de negócios e já no primeiro trimestre estamos com uma carteira bastante grande de equipamentos entregues no Minha Casa Minha Vida.

E estamos trabalhando no momento em relação a vendas para o segundo semestre, já que todos os contratos já fechados atendem a toda a nossa capacidade de fabricação para o primeiro semestre. Então essa nossa unidade de negócios deverá recuperar ao

longo do ano o seus níveis históricos normais de margem Ebitda em torno de 40 e poucos %.

Sr. Alexandre: Tá ótimo, muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Bruno Savaris, Credit Suisse.

Sr. Bruno Savaris: Bom dia a todos, obrigado pelo conference call. Até um follow up em cima da pergunta do Falcão: quando você olha para a divisão de edificações (a antiga Jahu) se você poderia comentar um pouquinho melhor, enfim, sobre a perspectiva de negócios por região como é que está realmente à região nordeste, sul, sudeste, onde você enxerga maior potencial?

E uma segunda pergunta também ligado à Jahu seria com relação a provisões para PDD. Eu vi que teve um pequeno aumento em 2013 relativo a 2012, mas só para entender se vocês estão vendo algum problema com relação à PDD ou se realmente está sob controle isso.

E até fazendo uma terceira pergunta que é mais ligada à parte de, enfim, do upside em industrializar o processo de construção no Brasil. Você comenta no release que 94% das empresas reclamam de mão-de-obra, mas apenas 7% delas pretendem industrializar o processo. Então nesse sentido o porquê disso na verdade e também se você tem feito alguma coisa para melhorar isso, enfim, dentro do setor com os outros players. É basicamente isso, obrigado.

Sr. Ramon: Bom, começando pela questão da industrialização quando você olha esses slides parece uma coisa bastante clara as vantagens que você tem ao industrializar o seu canteiro de obras, o que basicamente no nosso caso é você utilizar os sistemas que a gente oferece - uma grande parte deles em alumínio - e que permitem a você reduzir a mão-de-obra e diminuir o seu ciclo de execução da obra.

Porém isso como está colocado não é uma coisa é tão fácil e simples, porque passa por uma mudança cultural por parte das construtoras, quer dizer, você ainda tem muitos processos que são processos artesanais, processos em que você utiliza muita madeira e mão-de-obra e isso é um processo que leva um tempo.

O que nós temos feito para procurar incentivar isso? Nós temos feito missões basicamente a um parceiro nosso no Canadá em que a gente procura demonstrar as vantagens da utilização de sistemas que reduzem a mão-de-obra nessas obras, em obras em geral, e também fazemos palestras junto a associações voltadas para a indústria da construção civil onde nós procuramos passar essas vantagens, mostrar essas vantagens.

Então esse é um trabalho que nós temos feito mas que sinceramente não é um trabalho em que você vá conseguir um resultado muito rápido em um curto prazo de tempo, até porque a indústria da construção civil ela tem tido maiores problemas em relação à mão-de-obra e aos custos dela recentemente.

Então o nosso investimento é no sentido de divulgar não somente junto às construtoras e também junto aos calculistas as vantagens de você pensar a estrutura de um edifício não voltado exclusivamente para a quantidade de concreto, a redução da quantidade de concreto que você tem nessas estruturas desses edifícios, mas sim também pensar em como você vai executar essa estrutura de concreto, porque dependendo da solução estrutural que for dada ela pode permitir a você reduzir ou não a quantidade de pessoas que estão envolvidas na execução da área da parte de forma e escoramento.

Com relação à provisão de PDD não estamos vendo nenhum problema em relação a isso, eu não tenho nada a comentar.

Em relação à geografia nós continuamos vendo o setor, especialmente o setor de São Paulo, Rio de Janeiro bastante aquecido; o setor do sul também está operando de uma forma bastante boa; a área do Centro-Oeste recuperando (porque ela teve uma caída no segundo semestre do ano passado) e o mercado do nordeste ele continua ainda mais fraco em relação aos outros mercados.

Sr. Bruno: Certo, obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Cássio Lucin, JP Morgan.

Sr. Cássio Lucin: Pessoal bom dia, obrigado pelo call. Duas perguntas: você poderia comentar um pouquinho sobre o que aconteceu com seu capital de giro ao longo desse trimestre? Eu vi que teve uma piora aqui.

E a segunda pergunta seria se vocês podem comentar como é que está o mercado de máquinas usadas principalmente olhando para o lado da Rental, o que a Mills está fazendo para desenvolver, enfim, seriam essas duas perguntas, obrigado.

Sr. Ramon: Bom, com relação às máquinas da Rental esse é um trabalho que nós temos feito que é criar um setor, um mercado de venda de equipamentos usados. Quando você vai nos mercados maduros essa é uma fonte de lucratividade importante e é uma fonte também de você gerar cash flow para a compra de novos equipamentos e reduzir os custos de manutenção que vão ao longo dos anos aumentando quando você tem uma frota ainda... uma frota já mais velha.

A nossa... o tempo de vida das nossas máquinas no momento ainda é muito novo, o nosso fleet é muito novo mas nós estamos preocupados em criar esse mercado porque faz parte de um componente geral da utilização, do uso desse tipo de equipamento. Então temos... desde o começo do ano passado nós temos procurado... criamos um grupo dentro da companhia e estamos investindo em fazer crescer esse mercado através basicamente de vendas de equipamentos usados para companhias de locação que locam outros tipos de equipamento.

Basicamente esse é o maior foco de compra de equipamentos, de compra de equipamentos usados por parte do mercado aqui no Brasil. É um processo longo, não é um processo simples; mas conforme o mercado vai tomando uma dimensão maior esse mercado vai se tornar também cada vez mais importante para a nossa empresa.

Sr. Cássio: Obrigado e com relação a seu capital de giro?

Sra. Alessandra Gadelha: Cássio você pode esclarecer exatamente a sua dúvida? Porque vendo o capital de giro no fluxo de caixa as principais variações são contas a receber e estoque. Estoque está em linha com o quarto trimestre do ano anterior e o contas a receber foi até menor a variação. Então se você pudesse esclarecer...

Sr. Cássio: O seu payable. Só um minutinho... não, eu estava tentando ver a sua conta fornecedores, desculpa.

Sr. Frederico Neves: Bom dia, é o Frederico quem está falando. Isso é uma questão muito pontual e até provavelmente ligada a investimentos, a pace de investimentos porque a gente vê que no ano todo a conta de fornecedores está até com uma variação positiva em relação a 2012.

Então provavelmente um menor investimento em relação aos trimestres anteriores e você com isso está gerando menos contas a pagar a fornecedores.

Sr. Cássio: Tá certo, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Eduardo Couto, Morgan Stanley.

Sr. Eduardo Couto: Bom dia Alessandra, Ramon e Frederico. Eu tenho uma pergunta com relação à Rental. Só para confirmar, Ramon, você falou que vai... a ideia é abrir 7 novas unidades esse ano, é isso?

E se você pudesse também comentar como é que está o ramp up destas duas unidades que você abriu ano passado, se está indo dentro do esperado, melhor? Como é que estão indo essas novas unidades dado que a quantidade de unidades abertas é bem relevante?

Sr. Ramon: No ano passado, embora a gente tivesse... nós tínhamos como objetivo na Rental abrir 12 novas unidades. Na realidade nós abrimos 11, mas nós estamos divulgando que foram abertas 9 unidades porque até o momento... nós podemos estar fazendo operações naquela região; mas enquanto a gente não estiver emitindo notas fiscais na filial especificamente nós consideramos que ela não foi aberta.

Então nós estamos operando... passamos a operar com mais 11 unidades no ano passado e temos como objetivo abrir mais 7 unidades este ano. Essa operação em si

você está abrindo em diversas regiões do país e você tem tido um sucesso muito grande, até porque como você pode ver em um dos slides que nós apresentamos a contribuição das filiais novas ela é extremamente significativa para o resultado da Rental.

Faz parte do nosso composto estratégico expandir geograficamente as nossas operações de tal maneira que a gente vá cada vez mais abrangendo novos centros econômicos do país onde a gente tem potencial para desenvolver esse tipo de equipamento e também estamos aumentando a nossa presença em estados onde já temos um número bastante razoável de filiais, mas que com o desenvolvimento desse mercado permite à gente estar aumentando a presença, como por exemplo o estado de São Paulo, o estado do Rio de Janeiro.

Sr. Eduardo: Mas aí você acha que a Rental continua crescendo mais então do que as outras divisões, Ramon? É isso?

Sr. Ramon: Eu entendo que esse processo de expansão faz com que nós tenhamos um aumento expressivo no segmento da Rental, como já tivemos uns dois anos atrás um aumento bastante expressivo também na área de edificações.

Com relação ao futuro nós entendemos que com um aumento das atividades no mercado de infraestrutura nós possamos ter um crescimento bastante acelerado. Você pode ver que mesmo com o mercado... com o país crescendo muito pouco e com pouco investimento da iniciativa privada na área de infraestrutura nós já crescemos 25% a receita da nossa unidade de infraestrutura no ano passado.

Então acreditamos que com essas concessões que já foram concedidas (R\$ 62 bilhões), o que significa um investimento pelos próximos anos... nós tivemos um investimento bastante significativo porque a iniciativa privada somente nos últimos seis meses foi colocado concessões para ela que não aconteceram nos últimos dez anos, mais do que aconteceu nos últimos dez anos.

Então a nossa expectativa é que ao longo desses próximos anos vamos ter um crescimento ainda mais acelerado no mercado de infraestrutura no Brasil, o que fará com que a gente se posicione de uma forma a aproveitar essas oportunidades. Portanto temos aí uma perspectiva muito grande de crescimento da Rental. A nossa

ideia pelos próximos anos é abrir pelo menos cinco novas filiais por ano e temos também uma perspectiva bastante concreta, a partir do sucesso já dessas primeiras concessões, de um crescimento bastante forte no setor de infraestrutura.

Sr. Eduardo: Então você acha que tanto na infraestrutura como na Rental a gente pode continuar vendo crescimento de dois dígitos esse ano e nos próximos anos, é isso?

Sr. Ramon: Olha, eu prefiro dizer que nós deveremos ver crescimentos bastante fortes para os próximos anos.

Sr. Eduardo: Obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão: Obrigado pelo follow up. Na verdade eu queria - eu não sei se vocês conseguem dar esse breakdown - mas nas três divisões o que vocês já têm de crescimento contratado para cada uma delas? Se você pudesse dar um pouco de cor disso seria interessante, obrigado.

Sr. Ramon: Infelizmente a gente não divulga o nosso backlog, os contratos que foram... o valor dos contratos.

O que a gente tem é que você vê aí na parte de infraestrutura uma relação muito grande de contratos que estão em andamento e que estão se iniciando, e no caso da Rental e no caso também de edificações é muito mais pulverizada e a quantidade de obras é muito grande: nós temos mais de 1300 clientes ativos no caso de edificações, em suma, mais de 4000 clientes ativos na área da Rental e então tem aí uma pulverização muito forte.

Sr. Alexandre: E só um follow up: o que as listadas significam no segmento de edificações, significam para você? Então da sua receita qual a sua exposição a isso?

Só para dar um pouco de cor desse aumento de lançamentos o que pode significar para você. Obrigado.

Sr. Ramon: Hoje... as empresas de capital aberto elas representaram... no último trimestre do ano passado elas representaram 22% da receita da divisão de edificações.

Sr. Alexandre: Tá ótimo, obrigado.

Operadora: Novamente, para fazer uma pergunta por favor digitar asterisco um.

Não havendo mais perguntas eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon para as considerações finais.

Sr. Ramon: Agradeço novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills e a equipe de relações com investidores se encontra à disposição para dúvidas e esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Operadora: A teleconferência da Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia. Obrigada.