Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do Terceiro Trimestre de 2015
5 de novembro de 2015

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre de 2015. 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. Frederico Neves – Vice-Presidente de Finanças;
- Sra. Luiza Martins – Coordenadora de Relações com Investidores.

Inicialmente o Sr. Sergio Kariya fará os comentários sobre o desempenho da Mills no terceiro trimestre de 2015, logo após estará disponível para responder as questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Sergio Kariya. Por favor, pode prosseguir Senhor Sergio…….

Sr. Sergio Kariya: Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta teleconferência sobre os resultados da Mills do terceiro trimestre de 2015.

Apesar das incertezas em nossos mercados permanecerem, continuamos gerando caixa trimestre a trimestre e já acumulamos R$ 162 milhões em fluxo de caixa livre em 2015. Estamos com diversas frentes para manter a geração de caixa nos próximos trimestres, como o foco na venda de ativos, redução de despesas e diversificação de mercados onde atuamos.

Como parte dessas iniciativas, demos mais um passo na direção de uma Mills mais enxuta e ágil, com o avanço da reestruturação iniciada no final do ano passado. Além dos esforços já iniciados de redução de custos e despesas, entendemos que o cenário atual requer mudanças mais profundas. Por isso, decidimos por uma reorganização da estrutura da Companhia. Se há um ano atrás a Mills contava com 11 diretorias, hoje são 6, estrutura mais adequada aos desafios atuais, que envolvem a construção de uma empresa mais integrada e com foco no cliente. São esperados maior união e sinergia entre as áreas, do Comercial às Operações, passando pelas áreas de apoio.

Em outubro, finalizamos a mudança da sede da Mills da Barra da Tijuca para Jacarepaguá, no Rio de Janeiro. Além da redução de despesas, esperamos melhorar o fluxo de comunicação entre administrativo e operações e trazer a Diretoria para perto do dia-a-dia da operação, agilizando o processo decisório.

O slide 2 mostra a nova estrutura organizacional da Companhia.

A gestão comercial de Infraestrutura e Edificações foi unificada, sob o comando de Ricardo Gusmão, que já respondia pela diretoria comercial de Infraestrutura.

As áreas de Projetos, Operações de Campo e Logística foram também fundidas sob a gestão de Avelino Garzoni.

Assim, a diretoria Comercial e a diretoria de Engenharia e Operações formam agora a unidade de negócio “Construção”. Hoje temos estoques unificados, processos homogêneos e equipe de engenharia qualificada para executar desde projetos de varejo, até obras especiais, de alta complexidade.

A gestão comercial é única, porém manteremos focos de atuação distintos, de forma a acomodar as diferentes expectativas e dinâmica dos mercados de infraestrutura e edificações. Para facilitar o entendimento do que está acontecendo em cada setor, a receita dos dois mercados continuará a ser reportada de forma independente.

A Rental permanece com a mesma estrutura, mas também vem sofrendo ajustes, em função das mudanças no mercado de acesso motorizado.

Finalmente, criamos a Diretoria de RH, para apoiar de forma consistente essa nova fase da Mills, sob a liderança de Deise Vieira.

As mudanças iniciadas no terceiro trimestre de 2014 somadas possibilitarão uma redução de custos com pessoal anualizada de aproximadamente R$ 24 milhões.

Slide 3:

O slide 3 traz as duas unidades de negócio da Mills após a nova reestruturação: Construção e Rental.

A unidade de negócio Construção oferece soluções de formas, escoramentos e acesso para projetos de infraestrutura, industriais, residenciais e comerciais.

A Rental continua a oferecer acesso motorizado, para clientes de diferentes tamanhos, seja em obras, indústria ou no mercado de varejo.

No slide 4, apresentamos o nosso desempenho financeiro consolidado no trimestre.

A receita líquida somou R$ 136,5 milhões, com redução de 8% em relação ao trimestre anterior, em função, principalmente, de efeito negativo de preço e mix dos equipamentos locados em todas as unidades de negócio.

A nova fase de reestruturação da Mills impactou negativamente o EBITDA e lucro líquido neste trimestre, em função de custos de rescisão não recorrentes de R$ 3,1 milhões.

Em julho, inauguramos a filial de Camaçari na Bahia e unificamos nossas operações na região para trazer maior agilidade no atendimento aos nossos clientes. A nova unidade possui localização estratégica devido à proximidade com alguns dos principais mercados consumidores do país e ao parque de fornecedores já instalados na região, além de facilidades logísticas. Os custos da mudança da filial, que incluíram a transferência dos equipamentos para o novo depósito, impactaram nosso resultado no trimestre em cerca de R$ 300 mil.

Nesse trimestre, as provisões de devedores duvidosos, a PDD, chegou a 5,9% da receita líquida, o que prejudicou as margens na comparação com o trimestre anterior, quando foi registrado maior volume de reversões.

Excluindo a PDD relativa a clientes citados nas investigações em curso, custos de rescisão e custos de mudança da filial da Bahia, o EBITDA do trimestre somaria R$ 38,5 milhões, com margem EBITDA de 28,2%.

O prejuízo no trimestre foi de R$ 17,2 milhões e o ROIC de 0,8% nos últimos doze meses.

No slide 5, mostramos a composição da nossa receita no trimestre, por mercado e por tipo.

A unidade de negócio Rental foi a que registrou a maior receita líquida, representando 50% da receita total. Infraestrutura foi responsável por 30% e Edificações por 19%.

Em relação ao tipo de serviço, 85% da receita da Mills foi relativa à locação de equipamentos e 7% a vendas.

Conforme ilustrado no slide 6, as vendas de seminovos geraram receita de R$ 7,0 milhões no trimestre, acumulando R$ 20,5 milhões nos primeiros nove meses de 2015.

Ainda não reconhecemos as vendas relacionadas ao contrato anunciado na divulgação de resultado do trimestre anterior, de EUR 8 milhões em máquinas seminovas da Rental. Essas receitas deverão ser reconhecidas entre o quarto trimestre de 2015 e o primeiro trimestre de

2016 e dependem de manutenção nas condições solicitadas pelo cliente, vistoria e entrega no porto para embarque.

No entanto, estamos desenvolvendo outras frentes de venda de equipamentos no exterior, estimulados pela contínua desvalorização do Real frente a outras moedas. No terceiro trimestre, a exportação de equipamentos foi responsável por 24% da receita de venda de seminovos da Rental.

Além da Rental, estamos buscando desenvolver os canais de vendas de equipamentos de edificações e infraestrutura, porém ainda não obtivemos resultados concretos desses esforços. No terceiro trimestre, mantivemos o nível de vendas em relação à receita total desses dois mercados observado em trimestres anteriores.

No slide 7 apresentamos a evolução da receita líquida de locação, destacando os impactos de preço e mix e volume.

O mercado de infraestrutura permanece com incertezas em relação às investigações em curso, ajuste fiscal do governo federal e novas licitações que ainda precisam de maior detalhamento, especialmente no que se refere à engenharia financeira necessária. Ainda assim, o Governo Federal indica que novos leilões em rodovias e aeroportos são esperados ainda para 2015.

Apesar das dificuldades, assinamos contratos importantes no 3T15, com destaque para a nova ponte sobre o Lago Guaíba, no Rio Grande do Sul. O empreendimento será construído sobre a água e terá uma extensão de 2,9 quilômetros com um total de 7,3 quilômetros em obras de artes especiais. Estar em uma obra com os desafios de engenharia apresentados e contar com a confiança dos clientes é motivo de orgulho para nós.

No terceiro trimestre, é possível observar que o volume de Infraestrutura apresentou estabilidade em relação ao trimestre anterior, porém o efeito de preço e mix teve maior contribuição na queda de 6% da receita de locação.

No mercado residencial, encontramos uma combinação de fatores que nos mostra um caminho de recuperação longo: taxas de juros crescentes, disponibilidade de crédito reduzida, inflação em alta e aumento do desemprego. O resultado são altos níveis de distrato, estoque elevado de imóveis prontos e, consequentemente, menos lançamentos, o que limita a perspectiva de recuperação a curto e médio prazo desse mercado.

Assim, em edificações, a receita de locação continuou apresentando piora no trimestre. O efeito preço e mix contribuiu com 67% da redução de R$ 2,1 milhões na receita de locação entre trimestres, enquanto o volume contribuiu com 33%.

Já o mercado de plataformas aéreas vem apresentando uma demanda mais estável ao longo dos últimos meses. No entanto, como ainda há muita ociosidade, o mercado está agressivo em preços, o que vem pressionando nossas margens.

No terceiro trimestre, tivemos aumento do volume locado na Rental em relação ao trimestre anterior, porém a redução gerada por piora de preço e mix foi mais acentuada. Somente o

efeito de preço e mix foi responsável por uma redução de R$ 8,1 milhões no terceiro trimestre de 2015 em relação ao segundo.

Na Rental, apesar de estarmos observando tendência de estabilização dos preços na ponta, ainda estamos com defasagem em relação ao preço médio do nosso backlog.

O slide 8 mostra a taxa de utilização de Construção e Rental.

A partir desse trimestre, não iremos mais divulgar uma taxa de utilização independente para Infraestrutura e Edificações, uma vez que os estoques de equipamentos estão unificados.

No terceiro trimestre, a utilização consolidada de Infraestrutura e Edificações, ou seja, de Construção, caiu em relação ao trimestre anterior, em função, principalmente de menor volume locado no mercado de Edificações. Nos últimos doze meses, a utilização foi de 52%.

Na Rental, os maiores volumes no trimestre se refletiram em uma maior taxa de utilização nos últimos doze meses, que chegou a 62%. Apesar da melhora de volume no trimestre, estamos observando uma demanda errática mês a mês e ainda não conseguimos enxergar uma tendência de curto prazo nesse mercado.

No slide 9, apresentamos a segmentação da receita de Infraestrutura por setor.

As obras de infraestrutura representaram 75% da receita, incluindo projetos de mobilidade urbana, rodovias e ferrovias, e de indústria 12%, com grandes clientes como a Vale e Votorantim.

Por origem de recursos, as obras do setor privado e parcerias público-privadas representaram 52% da receita.

No slide 10, apresentamos as principais obras de infraestrutura que estamos participando no país.

No Sudeste, o destaque são as obras ligadas às Olimpíadas, como a duplicação do Elevado do Joá e o Metrô da linha 4, que se encontram em ritmo acelerado, além dos projetos de mobilidade urbana em São Paulo.

Nas regiões norte e nordeste, o Metrô de Salvador, na Bahia, a Companhia Siderúrgica do Pecém, no Ceará e o Projeto S11D, da Vale, no Pará e Maranhão, continuam com alto volume de equipamentos locados.

Além da Nova Ponte do Guaíba, no Rio Grande do Sul, a hidrelétrica de São Manoel encontra-se em fase de mobilização, assim como a BR-163, ambas no Mato Grosso, no Centro-Oeste.

Apesar das incertezas presentes nesse mercado, o backlog de 2016 de infraestrutura registrado em setembro encontra-se em nível próximo ao histórico, em relação à receita que estamos esperando para o próximo ano. No entanto, novos contratos estão sendo assinados com preços menores.

No slide 11, apresentamos a segmentação da receita de Edificações. O mercado residencial representou 49% da receita e o comercial 39%.

No segmento comercial, destaco a obra da nova sede da Natura, em São Paulo, onde estamos com alto volume de equipamentos locados.

No mercado de imobiliário, os lançamentos de companhias listadas caíram 13% em relação ao terceiro trimestre do ano passado, como mostra o slide 12. As vendas caíram 2%.

Nossa expectativa é que o mercado residencial e comercial levará um longo período para recuperação, apesar dos fundamentos de crescimento desse mercado continuarem, como a necessidade de maior produtividade e segurança no canteiro de obra e o alto déficit habitacional no país.

No entanto, a combinação de indicadores macroeconômicos desfavoráveis impossibilita a expectativa de uma recuperação em horizonte confortável para a companhia.

Para melhorar a rentabilidade desse negócio, continuaremos nossos esforços de ajuste da oferta, buscando a venda de seminovos, mesmo a menores margens.

Nos primeiros nove meses de 2015, a venda de seminovos de Edificações somou R$ 4,8 milhões, resultado ainda aquém de nossos objetivos.

A receita da Rental, como mostra o slide 13, continua fortemente relacionada a atividades de construção, que representaram 72% da receita líquida do trimestre.

Temos iniciativas em curso para aumentar nossa participação na indústria, cujo participação na receita do trimestre foi de 19%.

No slide 14, mostramos a evolução do CPV, excluindo depreciação, desde o terceiro trimestre do ano passado. No terceiro trimestre, o CPV somou R$ 49,2 milhões.

Os custos de vendas e baixa de ativos estão relacionados às vendas de equipamentos e indenização.

Descontando os ajustes dos equipamentos Easy Set, que impactaram os custos de vendas e baixas de ativos no terceiro trimestre de 2014, o CPV total apresentou estabilidade nos últimos doze meses.

Excluindo esse efeito, é possível observar a redução nas margens de vendas desde o ano passado. Enquanto as receitas de vendas e indenizações caíram 38% no terceiro trimestre de 2015 em relação ao mesmo período no ano anterior, os custos relacionados caíram apenas 25%.

Os custos de execução de obras e depósito estão diretamente relacionados às atividades de locação de equipamentos. Apesar da queda na taxa de utilização, os custos não se reduzem na mesma proporção, em função, principalmente, de custos com pessoal e material de consumo para manutenção em alta.

A variação trimestre a trimestre do CPV pode ser visualizada no slide 15, que traz a abertura entre os custos de Construção e Rental.

Em Construção, custos de manutenção aumentaram, principalmente pelo maior uso de compensados de madeira novos em formas, mas foram compensados por menores fretes de transferência entre unidades.

Na Rental, o CPV aumentou, em função de maiores custos de fretes e manutenção, especialmente peças de reposição.

No slide 16, expomos a evolução do SG&A, excluindo depreciação, que totalizou R$ 44,3 milhões no terceiro trimestre de 2015.

O SG&A da Mills contém uma parcela, que chamamos de Serviços Gerais, que engloba despesas com alugueis e empresas de segurança e limpeza das filiais em todo o Brasil. Essas despesas são, em geral, indexadas, sujeitas a índices de inflação e dissídios, de gerenciamento mais difícil.

O SG&A Comercial, Operacional e Administrativo está relacionado às operações e concentra a maior parte dos esforços de redução de despesas que estamos realizando na Mills. Essa parcela do SG&A passou de R$ 41,3 milhões no terceiro trimestre de 2014 para R$ 31,2 milhões no mesmo período desse ano, uma redução de cerca de 25%, ou R$ 10,1 milhões. As principais reduções em relação ao ano passado foram nas linhas de Terceiros, Viagens e, principalmente, pessoal.

Apresentamos, no slide 17, a evolução da PDD, que atingiu 5,9% da receita líquida no terceiro trimestre, ante 1,2% da receita líquida no segundo trimestre. Os valores de PDD do segundo trimestre foram impactados por reversões de R$ 6,8 milhões.

Como os padrões de pagamento dos clientes investigados na Operação Lava Jato não vem se alterando nos últimos meses, o impacto de provisões relativos a essas empresas neste trimestre de forma consolidada foi baixo. Já os recebíveis líquidos destes clientes passaram de R$ 21 milhões ao final de junho de 2015 para R$ 29 milhões no final de setembro.

Por unidade de negócio, a maior variação trimestral na PDD foi na Rental, que teve efeito líquido positivo de R$ 1,9 milhão no segundo trimestre de 2015 e no terceiro registrou PDD de R$ 5,4 milhões, cerca de 8% da receita líquida.

Em Infraestrutura, a PDD foi de 7% da receita líquida, enquanto que Edificações registrou efeito líquido positivo de R$ 0,3 milhão.

Nossa previsão é que o nível de PDD continue acima dos níveis históricos nos próximos trimestres, embora abaixo dos valores registrados no início da Operação Lava Jato, em função do nível de cobertura do contas a receber vencido ter se elevado desde então.

No Slide 18, mostramos a evolução do EBITDA, que passou de R$ 52,1 milhões no segundo trimestre para R$ 35,1 milhões no terceiro trimestre.

O maior efeito redutor do EBITDA no terceiro trimestre de 2015 foi a queda de R$ 9,9 milhões na receita de locação, em função, principalmente, de efeito negativo de preço e mix. Somente esse efeito provocou redução de R$ 11,3 milhões no EBITDA, ou 66% do total da queda entre trimestres, parcialmente compensado por efeito positivo de R$ 1,5 milhão em volume.

Outro efeito relevante foi a diminuição de receitas de vendas, assistência técnica e outras, com redução de R$ 1,5 milhão entre trimestres.

A variação de PDD entre trimestres também impactou o EBITDA de forma relevante, reduzindo-o em R$ 6 milhões. Como comparação, no segundo trimestre, a PDD foi de apenas 1,2% da receita líquida, resultado que não se repetiu nesse trimestre, quando a PDD representou 5,9% da receita líquida.

O EBITDA deste trimestre foi impactado por R$ 3,4 milhões em itens não recorrentes. Excluindo esses itens, que incluem R$ 0,3 milhão da mudança da filial na Bahia e R$ 3,1 milhões de custos de rescisão, o EBITDA somaria R$ 38,5 milhões.

O slide 19 mostra o resultado consolidado de Construção, já unificados os resultados de Infraestrutura e Edificações. O histórico apresentado é a soma dos resultados das unidades.

A receita líquida foi de R$ 67,7 milhões, sendo 61% oriunda do mercado de Infraestrutura e 39% de Edificações. O EBITDA foi de R$ 8,7 milhões, impactado principalmente por piora no efeito de preço e mix no trimestre, com margem EBITDA de 12,8% e ROIC negativo em 3,1%.

Na Rental, cujos resultados são apresentados no slide 20, a queda no EBITDA, que passou de R$ 39,4 milhões no segundo trimestre de 2015 para R$ 26,4 milhões foi resultado, principalmente, da combinação de dois fatores:

- menores preços, que reduziram em R$ 8,1 milhões a receita de locação e;

- aumento de PDD, cuja variação produziu um efeito líquido negativo de R$ 7,2 milhões entre trimestres, parcialmente compensados por redução de outros itens de SG&A.

A margem EBITDA foi de 38,4% no trimestre e o ROIC de 5,2% nos últimos doze meses.

Conforme apresentado no slide 21, a Companhia continua com geração de caixa livre positivo, que somou R$ 55 milhões no terceiro trimestre e R$ 207 milhões nos últimos doze meses, incluídos os R$ 18,6 milhões recebidos pela venda de SI.

Investimos R$ 25,6 milhões nos primeiros nove meses do ano, dos quais R$ 10,5 milhões em reposição de mix de equipamentos de locação.

O fluxo de caixa operacional ajustado, antes de juros pagos e investimentos, alcançou R$ 65 milhões no terceiro trimestre, acumulando 310 milhões, que representaram a capacidade de geração de caixa das operações da Companhia nos últimos 12 meses, excluindo investimentos realizados e recebimentos da venda de SI.

A Companhia deve manter baixo nível de investimento por alguns anos, caso necessário, sem redução da sua capacidade operacional.

No slide 22, apresentamos dados sobre o endividamento da Companhia.

A geração de caixa livre, descontado o desembolso de juros, contribuiu para reduzir nossa dívida líquida para R$ 428 milhões no final do trimestre.

Terminamos o trimestre com R$ 193 milhões em caixa, contra R$ 138 milhões ao final de junho. Em julho, recebemos R$ 18,6 milhões referente à segunda parcela da venda da unidade de negócio Serviços Industriais.

Já finalizamos as amortizações relevantes do ano de 2015, sendo a próxima parcela de amortização em abril de 2016, no valor de R$ 90 milhões.

Nossos indicadores de dívida permanecem em níveis confortáveis, conforme apresentado no slide 23.

Desta forma, terminamos o segundo trimestre com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA, de 2,3x.

Excluindo os itens extraordinários nos últimos doze meses, nossa alavancagem se reduz para 1,9x.

Mantemos, para o médio prazo, meta de alavancagem de 1,0x e, para o curto prazo, estratégia de preservação do caixa, que inclui a interrupção de recompra de ações pela Companhia, venda de ativos e estratégias de redução de custos e despesas.

Sr. Sergio Kariya: Para finalizar, gostaria de enfatizar que, apesar do cenário adverso, os fundamentos de crescimento dos nossos mercados e nossas vantagens competitivas permanecem os mesmos.

Acreditamos na busca por maior segurança e produtividade no canteiro de obra, entendemos que os investimentos em infraestrutura no Brasil continuam insuficientes e o déficit habitacional permanece acentuado.

As mudanças que estamos fazendo na Companhia visam adequar nossa estrutura para a desaceleração da economia e também corrigir desvios de eficiência gerados em um passado recente, quando tivemos forte crescimento e expansão geográfica.

No entanto, essas mudanças preservam as competências chave da Mills, como a capacidade do corpo técnico e o foco no cliente, e objetivam a melhora da produtividade. Esses valores serão mantidos e farão a diferença em um mercado altamente competitivo, resultado dos desafios enfrentados atualmente.

Continuamos líderes em todos os nossos mercados de atuação, estamos presentes nos principais empreendimentos do país e queremos ampliar nossas vantagens competitivas a cada dia mais.

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 Renata Stuhlberger, Goldman Sachs.

Sr. Marcio Prado: Bom dia... boa tarde desculpe, na verdade é Marcio Prado aqui, obrigado pelo call. Eu queria fazer duas perguntas, a primeira é sobre a unidade rental e referente à apresentação o Kariya mencionou que se não me engano 80% do business está no setor de construção. Você poderia dar um pouco mais de detalhe quando você se refere à construção a gente está falando de real estate, o que seria um mercado similar a edificações, que tipo de... se você pudesse agregar um pouco a esse mercado para a gente tentar entender a dinâmica daqui para frente.

E a segunda pergunta é sobre o PDD. Voltou a subir agora nesse trimestre, mas quando a gente olha a tua geração de caixa eu queria entender do ponto de vista... se você pudesse nos relembrar a sua política de PDD quando e quanto exatamente está provisionando e se tem tido reversão do que você provisionou desde que você começou a aumentar bastante a provisão a partir do quarto... 1T deste ano com a investigação Lava Jato como é que têm sido as reversões da tua carteira provisionada, obrigado.

Sr. Sergio Kariya: Marcio primeiro deixa eu começar com a sua pergunta com relação à rental. Quando a gente coloca aqui 80% das receitas ainda são provenientes do mercado de construção é o mercado de construção de uma maneira geral, quer dizer, desde obras de infraestrutura, galpões, obras de uma maneira geral, a proveniência meses da receita da rental.

O que a gente está tentando buscar os esforços é o mercado não construção, e aí entrar um pouco mais dentro das indústrias para manutenção industrial seja numa manutenção elétrica, hidráulica, mecânica dentro das indústrias, manutenção de uma forma geral com uma prestação serviços desde uma empresa de fachada, uma pintura de fachada, de uma reforma de uma área de serviço em uma área que não está relativa à construção de uma maneira geral.

Com relação à PDD a nossa política é de zero a 60 dias na gente não provisiona nada; com 60 dias de atraso nós provisionamos 50% do valor e acima de 120 dias o restante, os outros 50%.

Só para relembrar o que nós mudamos a régua de classificação dos clientes que a gente considerava como clientes preferenciais no 4T de 2014 e colocamos todos os clientes para essa régua, todos os clientes envolvidos nas investigações em curso nós colocamos eles para a égua comum, ou seja todos caíram para a régua dos 0 aos 60, acima de 60 dias e acima de 120 dias.

E a reversão ela é um balanço. O resultado que você está vendo é um balanço entre o recebível, aquilo que a gente tem sucesso na cobrança dos clientes, como também a entrada de novos clientes em atraso.

Sr. Marcio: entendi, quer dizer o PDD já está net nessas reversões é isso?

Sr. Sergio Kariya: perfeito, perfeito Marcio.

Sr. Marcio: tá bom obrigado.

Operadora: próxima pergunta de Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão: Boa tarde. Eu tenho também duas perguntas, a primeira em relação ao volume de vendas e à estratégia do defleeting de vocês. Eu queria saber por que não dá para fazer esse defleeting mais rápido sendo que apesar de vocês terem aumentado o número de vendas sendo que é uma taxa de aceleração muito baixa - e eu estou falando especificamente da rental - e parece que com esse câmbio você poderia acelerar um pouco esse processo, essa é a primeira pergunta específica em relação à rental.

E em relação à construção como um todo qual é a dificuldade de você conseguir vender o material? Eu imagino pelos calls anteriores que seja quase impossível você conseguir vender parte desse material e aí dá para esperar uma utilização nesses níveis por muito mais tempo? Muito obrigado.

Sr. Sergio Kariya: Alexandre deixa eu começar com relação a vendas principalmente da rental. A dificuldade que você encontra quando a gente identifica um potencial comprador no mercado internacional primeiro tem uma qualificação desse vendedor. Ele também faz uma qualificação da nossa companhia, ele tem a vistoria dos equipamentos, então tem toda a pré venda que é preparar equipamento, fazer a manutenção, ele faz a vistoria no equipamento até o momento em que ele faz o pagamento e nós entregamos o equipamento dependendo da forma como nós efetuamos a venda seja ele FOB, ex-Works aí sim a gente reconhece a venda. Então esse timing do momento do fechamento até a conclusão e o reconhecimento da receita ela tem um hiato relativamente alto. Obviamente sim estamos fomentando mais o mercado internacional. No mercado internacional obviamente dada a depreciação do real, mas no mercado internacional quando a gente vai para esse market place eu compito com praticamente o mundo inteiro.

O grande fornecedor de equipamentos usados no mundo são os EUA e então a gente acaba competindo no mercado já bem mais estabelecido, então estamos criando relacionamento com esses potenciais compradores e por isso leva um pouco mais de tempo.

Com relação à construção sem dúvida nenhuma o equipamento é mais ilíquido se você compara com relação à rental principalmente por alguns fatores: apesar do câmbio também nos favorecer existem sistemas construtivos diferentes quando vai para fora no país. Então alguns países têm um pouco mais de tendência de pré-moldados ou estrutura metálica do que moldado in loco.

E existe a questão de marcas de equipamentos, quer dizer, por exemplo como nós na Mills a gente compra tecnologia do mercado internacional seja de uma Aluma, Anoi ou de outros parceiros tecnológicos que nós temos, quando você vai para o mercado mundial tentar vender esses equipamentos você esbarra... às vezes alguns clientes estão mais acostumados lá fora a utilizar uma forma da Doca, uma forma da Peri, enfim de outros fabricantes e por isso que você

demora um pouquinho mais. E como nosso não fomentávamos esse mercado até então, então nós estamos iniciando ainda o levantamento de potenciais clientes, alavancando o relacionamento e assim por diante. Então o timing é um pouco mais longo mesmo obviamente quando você compara com a rental.

Sr. Alexandre: tá ótimo e se eu puder só fazer um follow up de pergunta: esse pool de recebíveis do terceiro tri é um cliente específico ou é todo mundo da Lava Jato?

Sr. Sergio Kariya: as vendas, Alexandre? Das vendas?

Sr. Alexandre: os recebíveis líquidos você teve esse pulo.

Sr. Sergio Kariya: desculpa Alexandre eu não entendia tua pergunta: os recebíveis líquidos... ?

Sr. Alexandre: você teve um aumento de recebíveis líquidos de 8 milhões não foi isso?

Sr. Frederico Neves: Alexandre aqui é o Frederico quem está falando, boa tarde. Você se refere a esse aumento da provisão de devedores duvidosos?

Sr. Alexandre: não, de recebíveis mesmo.

Sr. Frederico Neves: o contas a receber?

Sr. Alexandre: é.

Sr. Frederico Neves: o contas a receber se você compara trimestre contra trimestre o contas a receber como um todo ele não está aumentando, o contas a receber líquido de PDD ele não está aumentando. O contas a receber bruto sim ele teve um aumento.

Sr. Alexandre: bruto.. do PDD... obrigado.

Operadora: próxima pergunta Carolina Lhano, Banco Votorantim.

Sra. Carolina Lhano: Oi boa tarde. Eu tenho duas perguntas aqui, a primeira delas é voltando ainda na questão do PDD em relação ao PDD da rental especificamente, se vocês podem explicar o motivo desse aumento.

E a segunda é sobre o Capex, quais foram os principais investimentos que vocês fizeram no trimestre, obrigada.

Sr. Kariya: Carolina a PDD da rental na verdade ela foi diversificada, não foi um cliente ou dois específicos. Tiveram obviamente bastante pulverizado. Eu não posso mencionar qual o cliente específico, mas se você olhar de uma maneira geral foi generalizado o aumento da PDD. Com relação ao Capex nós fizemos investimentos desse equipamento de reposição de mix principalmente em construção, então é a equipagem e mix dos equipamentos de locação da área de construção, principalmente infraestrutura.

Sra. Carolina: tá ótimo obrigada.

Operadora: próxima pergunta Victor Santos, Prisma Investimentos.

Sr. Victor Santos: Oi Kariya é o Victor aqui. Eu queria saber se o objetivo de venda de equipamentos em rental e edificação continua o mesmo, seria a primeira pergunta.

A segunda pergunta é olhando o slide 16 qual é a possível redução, pensando já no que vocês fizeram de demissão, para o G&A de comercial e operações e administrativo.

E terceira pergunta você mencionou no início do call sobre diversificação de mercados. Eu queria entender um pouco mais isso aí.

Sr. Sergio Kariya: bom, os objetivos tanto de rental quanto de edificações permanecem iguais, não se alterou. Como eu já havia falado no último call assim que nós completarmos esse pacote dos 8 milhões de euros a gente estaria dentro do plano para este ano de 2015 já obviamente mirando o ano de 2016, que tem uma continuidade da venda dos nossos ativos de rental.

Como eu até mencionei nesse call os equipamentos de construção de uma maneira geral principalmente de edificações ainda não são relevantes. Apesar de nós estarmos com o objetivo também bastante agressivo estamos iniciando algumas negociações, mas nada ainda que seja relevante.

O impacto da redução é aquilo que a gente mencionou: a gente tem uma redução do SG&A do 3T14 para o trimestre de 2015 de R$ 10 milhões e o corte de pessoal que nós fizemos ele tem uma estimativa de um impacto girando em torno de R$ 11 milhões...

Victor desculpa. A última pergunta sua foi com relação à diversificação de mercados. O objetivo nosso nós criamos um time mais dedicado a trabalhar na rental o mercado de não construção. Estamos fomentando manutenções industriais, prestação de serviços, inventários. Então tirar um pouco ou equilibrar um pouco mais as nossas receitas para o mercado de construção e o mercado de não construção.

Sr. Victor: tá bom, obrigado Kariya.

Operadora: para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

Sr. Sergio Kariya: Senhoras e senhores eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 3T15. 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, tenham um bom dia.