
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia

Teleconferência

Resultados do 4º Trimestre de 2014

14 de março, 2015

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

O ano de 2014 foi difícil, marcado pelo fraco desempenho da economia, por incertezas no cenário político e econômico, e por um menor número de dias úteis em função da realização da Copa do Mundo no país.

Não obstante o cenário já desafiador, no final do ano iniciaram-se as investigações de corrupção na Petrobras, um fato sem precedente histórico e de difícil mensuração de sua extensão e potenciais consequências.

Neste contexto, o ano de 2015 se inicia com grandes incertezas na economia e, principalmente, nos setores de infraestrutura e de óleo e gás. Dado suas áreas de atuação, a Mills será afetada e sofrerá os efeitos usuais da fase de baixa do ciclo - menores preços, menores volumes e, conseqüentemente, uma menor lucratividade.

Apesar de não termos controle sobre os eventos externos, estamos focados em mitigá-los.

Nossa missão é nos estruturarmos para não somente enfrentarmos este período conturbado, como, principalmente, sairmos dele ainda mais fortalecidos: com melhor qualidade de atendimento aos nossos clientes, um melhor ambiente de trabalho para nossos colaboradores e uma maior rentabilidade para nossos acionistas.

O primeiro passo nesta direção foi a mudança da estrutura organizacional da Companhia, mais horizontal e focada nas competências, ao invés de setor de atuação. Acreditamos que esta nova estrutura proporcionará melhor sinergia em todas as etapas – desde a negociação de uma obra até sua finalização, sendo traduzida em mais negócios, menores custos e mais rentabilidade no médio prazo.

Entendemos que haverá um período de turbulências pela frente, mas estamos preparados para enfrentá-lo. Temos 62 anos de experiência no mercado de infraestrutura, posição de liderança nos nossos mercados de atuação, solidez financeira e uma excelente equipe de colaboradores engajados e qualificados, que é a essência do nosso sucesso.

No slide 2, apresentamos o nosso desempenho financeiro.

No ano de 2014, a receita totalizou R\$ 794,2 milhões, com leve queda em relação ao ano anterior, mas com menor rentabilidade, devido a maiores custos de manutenção, provisões de devedores duvidosos, depreciação e despesas financeiras.

No quarto trimestre, a receita consolidada somou R\$ 181,9 milhões, com redução de 5% em relação ao trimestre anterior.

Adotando uma postura conservadora, rebaixamos a nota de crédito de vários clientes, causando impacto de R\$ 8,9 milhões na provisão de devedores duvidosos no último trimestre.

Concluimos o inventário dos estoques de matérias primas e mercadoria para revenda com impacto negativo não recorrente e não caixa de R\$ 2,3 milhões.

A margem EBITDA foi de 30,6% e tivemos prejuízo de R\$ 6,2 milhões. Excluindo os itens mencionados acima, teríamos um lucro líquido de R\$ 4,9 milhões no trimestre.

No slide 3, mostramos a composição da nossa receita no quarto trimestre.

A unidade de negócio Rental foi a que exibiu a maior receita líquida, representando 46% da receita total. Infraestrutura foi responsável por 29%, e Edificações por 25%.

Em relação ao tipo de serviço, 82% da receita da Mills foi relativa à locação de equipamentos e 10% a vendas.

Temos uma ampla carteira de clientes nas três unidades de negócio, sendo Rental a mais fragmentada, como apresentado na tabela do slide 4.

Buscaremos uma maior diversificação da carteira de clientes, principalmente na Rental, visando reduzir nossa exposição ao setor de construção civil para nos tornarmos menos exposto ao seu ciclo.

Conforme ilustrado no slide 5, o menor volume locado nas unidades de negócio Infraestrutura e Edificações e os menores preços praticados na unidade de negócio Rental contribuíram para redução do EBITDA entre trimestres.

Adotando uma postura conservadora em relação aos possíveis desdobramentos das investigações em curso e não por problemas reais de pagamento, rebaixamos a nota de crédito dos clientes e seus respectivos consórcios, independente de posição majoritária ou minoritária, que estão relacionados de alguma forma com as investigações em curso.

Fruto deste rebaixamento, provisionamos R\$ 8,9 milhões, no quarto trimestre, relativos a 50% do saldo de contas a receber entre 61 e 120 dias após vencimento e 100% dos vencidos com mais de 121 dias destes clientes.

Mostramos, no slide 6, que a PDD atingiu, em 2014, 5,3% da receita líquida.

Excluindo o efeito do rebaixamento da nota de crédito de clientes, a PDD seria 4,2% da receita líquida, ainda bem acima da média histórica de 2,3%.

Nossa previsão é que o nível de PDD permaneça elevado no ano de 2015, dado o ambiente econômico adverso.

Conforme apresentado no slide 7, a Companhia gerou fluxo de caixa líquido positivo de R\$ 116 milhões, dos quais R\$ 119 milhões no segundo semestre.

Pela natureza dos seus negócios, em épocas de baixo investimento, como foi o segundo semestre de 2014 e como se desenha o ano de 2015, a Companhia tende a ser geradora de caixa.

Mostramos, no slide 8, que investimos R\$ 170 (172) milhões em equipamentos de locação no ano de 2014, dos quais R\$ 15 (17) milhões no último trimestre.

Em 2015, reduziremos significativamente nossos níveis de investimentos para montante máximo de R\$ 40 milhões, com foco em melhorias no processo de manutenção e das instalações de nossas unidades.

Pela natureza de seus equipamentos, a Companhia pode manter baixo nível de investimento por alguns anos, caso necessário, sem redução da sua capacidade operacional.

A geração de fluxo de caixa livre contribuiu para reduzirmos nossa dívida líquida para R\$ 552 milhões no final do ano.

De acordo com nosso cronograma de amortização de dívida, ilustrado no slide 9, temos pagamento de R\$ 206 milhões de principal e juros em 2015. Já pagamos amortização de R\$ 44 milhões em janeiro, sem necessidade de rolagem.

Nossos indicadores de dívida estão em níveis confortáveis, conforme apresentado no slide 10.

Terminamos o ano com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA, de 1,6x. A relação EBITDA/resultado financeiro foi igual a 5,2x.

Mesmo num cenário negativo, a Companhia não vê risco de liquidez, tendo capacidade de honrar suas obrigações financeiras, sem necessidade de acessar o mercado de crédito em 2015, e manter seus índices de endividamento dentro dos parâmetros contratuais.

No slide 11, apresentamos a nova estrutura organizacional da Companhia.

Realizamos a unificação de todas as áreas de Edificações e Infraestrutura, exceto comercial, para captar sinergias entre os negócios.

Houve unificação das operações, que compreendem manutenção, movimentação e controle de estoque de equipamentos, e a transferência de sua gestão para o diretor de Operações.

Juntamos também as áreas de Projetos e Operação de campo, cuja gestão foi transferida, no início deste ano, para o diretor de Engenharia.

Os principais objetivos com esta nova estrutura são o aumento da eficiência operacional e da sinergia entre as duas unidades de negócio, que deverá reduzir os custos e melhorar a qualidade de atendimento.

Ademais, estamos com outras ações em andamento, para melhorar nosso resultado.

Focaremos na venda de equipamentos seminovos, principalmente de Rental e Edificações, e iniciamos ações para redução de despesas, como: a horizontalização da estrutura corporativa, com eliminação de cargos administrativos e gerenciais; a centralização de compras e a primarização de alguns serviços terceirizados.

Ao mesmo tempo, estamos adotando medidas para mitigar o risco com as empresas que estão sendo investigadas, ilustradas no slide 12.

Clientes e seus respectivos consórcios, com participação majoritária ou minoritária, que estão relacionados de alguma forma com as investigações em curso representaram, em 2014, 39% da receita de Infraestrutura, 13% da receita da Rental, e menos de 10% da receita de Edificações; totalizando 19 % da receita consolidada da Mills.

No setor de infraestrutura, onde temos maior exposição, seremos mais seletivos nos contratos de locação, priorizando obras com menor risco de paralisação.

Estamos diminuindo ou mantendo a exposição de risco de crédito de clientes relacionados às investigações. Ressaltamos que não houve alteração significativa do prazo médio de pagamento destes clientes nos últimos meses.

Visamos diversificar nossa carteira de clientes em Infraestrutura, fortalecendo o relacionamento com empresas de porte médio do setor, e em Rental, com ampliação de participação no mercado não construção

E, por último, num cenário de incerteza a postura mais adequada é a de preservação de caixa e redução de despesas que não comprometam a operação.

No slide 13, expomos os resultados da unidade de negócio Rental.

No ano, a receita atingiu R\$ 370,8 milhões, com leve crescimento em relação ao ano anterior, porém com queda de rentabilidade, fruto de menores taxa de utilização e preço.

A receita somou R\$ 83,9 milhões no quarto trimestre, com margem EBITDA de 39,6% e ROIC de 11,5%.

O rebaixamento da nota de crédito de clientes teve impacto de R\$ 3,2 milhões na PDD desta unidade de negócio. Excluindo este efeito, a margem EBITDA no trimestre seria igual a 43,4%.

Começamos a praticar menores preços a partir do final de julho, o que possibilitou melhoria de volume locado entre trimestres, porém acarretou impacto líquido negativo de R\$ 8 milhões na receita de locação, conforme ilustrado no slide 14.

A taxa de utilização média desta unidade de negócio em 2014 foi 63%, apresentando melhoria no último trimestre, porém ainda abaixo no patamar normal de 70%.

Continuamos sendo reconhecidos pelo nosso trabalho, sendo este o 4º ano consecutivo que a Mills está entre os finalistas em diversas categorias da premiação IAPA Awards, como apontado no slide 15.

Neste ano, estamos entre os três finalistas para o prêmio “Pioneira de acesso motorizado” 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.

No ano passado, conquistamos o prêmio na categoria “Centro de treinamento IPAF do ano”. Temos o maior número de instrutores certificados pelo IPAF, que é associação internacional que promove a operação segura no uso de máquinas de acesso, e de centros especializados para realizar esses cursos na América Latina.

Em 2012, recebemos o prêmio de “Melhor empresa de acesso do ano”.

Apresentamos no slide 16, que o setor de construção é o principal usuário de acesso motorizado no Brasil.

Temos meta de reduzir nossa dependência do setor de construção, assim buscaremos maior penetração na indústria, em serviços recorrentes de manutenção, menos sujeitos a ciclos econômicos.

No slide 17, expomos que houve ingresso de cerca de 4 mil novas máquinas de acesso no Brasil em 2014, com crescimento de 13% em relação a 2013. Porém, estimamos que aproximadamente 60% das máquinas ingressantes do ano estão estocadas nos fabricantes e não fazem, portanto, parte da oferta de acesso motorizado.

Acreditamos no grande potencial de crescimento do mercado de acesso motorizado no Brasil pela ampliação de seu uso, por ganhos em segurança e de produtividade.

Conforme ilustrado no slide 18, queda é a principal causa de acidentes fatais no setor de construção no Brasil e nos Estados Unidos.

A plataforma aérea é considerada o equipamento mais seguro para executar trabalho em altura, de acordo com dados estatísticos dos EUA, apresentados no slide 19.

Ela apresenta o menor índice de acidente entre diversos meios de acesso à altura. Deste modo, a plataforma aérea deverá substituir, aos poucos, os equipamentos de maior risco, à medida que aumente a preocupação com segurança no Brasil.

Além disto, a plataforma aérea possibilita maior produtividade, como pode ser visto no exemplo exibido no slide 20. Para a pintura de um tanque utilizando andaimes são necessários 2 dias e aproximadamente 8 pessoas para montagem. Para o mesmo trabalho com o uso da plataforma aérea bastam 90 segundos para o pintor atingir a altura de trabalho desejada.

A plataforma aérea permite também maior flexibilidade de acesso para a execução do trabalho.

Por fim, há ainda a penetração por geografia. Abrimos quatro novas unidades em 2014, totalizando 30 ao final de 2014. Estimamos que haja oportunidade para cerca de 50 unidades no Brasil. Continuaremos nossa expansão geográfica, em ritmo mais moderado para não onerar nossa estrutura de custo fixo, principalmente enquanto o mercado estiver fraco.

No slide 22, apresentamos os resultados de Infraestrutura, onde fechamos o ano com receita de R\$ 211 milhões, em linha com o ano anterior, porém com menor rentabilidade devido a menor taxa de utilização e maior atividade de manutenção.

A receita somou R\$ 52,5 milhões no quarto trimestre, com margem EBITDA de 31% e ROIC de 9,9%.

O rebaixamento da nota de crédito de clientes teve impacto de R\$ 4,5 milhões na PDD desta unidade de negócio. Excluindo este efeito, a margem EBITDA no trimestre seria igual a 39,6%.

As obras iniciadas neste ano tiveram velocidade de mobilização de equipamento abaixo do esperado. Isto ocorreu em função de naturezas diversas, resultando em queda da taxa de utilização ao longo do ano, conforme ilustrado no slide 23, sendo a média do ano igual a 68%.

O menor volume locado foi compensado por melhores preço e mix e outras receitas, mantendo a receita estável entre trimestres.

Conquistamos importantes contratos ao longo de 2014, com ampliação expressiva do nosso backlog em relação ao ano anterior. Em geral, o prazo médio de nossos contratos é de 24 meses e a efetivação da receita de locação depende do desenvolvimento da obra, sobre o qual não temos controle.

Dos contratos assinados, as receitas previstas para 2015 são oriundas principalmente de obras de infraestrutura, com destaque para as de logística, que incluem mobilidade urbana e rodovias, conforme ilustrado no slide 24. Por origem, 46% da receita esperada provêm do setor privado e 40% do setor público.

Apesar de até o momento não ter havido interrupção, com retorno de equipamentos, em obras de infraestrutura em que estamos envolvidos, há incertezas quanto aos desdobramentos das investigações em curso e às medidas para ajuste fiscal do governo, sendo as obras com origem de recursos públicos as mais expostas.

Apesar da incerteza na velocidade de execução das obras, o Brasil precisa investir em infraestrutura, que atualmente é um gargalo relevante para produtividade e competitividade no país.

Mostramos no slide 25, que os investimentos de infraestrutura no Brasil situam-se entre 2,0 e 2,5% do PIB nos últimos 25 anos, abaixo do que é estimado como necessário para apenas sua manutenção.

Fontes diversas estimam investimentos da ordem de R\$ 1 trilhão nos próximos anos, conforme ilustrado no slide 26. Entretanto, há grande incerteza em relação ao prazo de sua realização,

que depende de melhor planejamento e do equacionamento do modelo de concessão e do seu financiamento.

No slide 27, exibimos os resultados de Edificações, onde registramos queda de 18% de receita entre anos, com forte perda de rentabilidade, devido a menores taxas de utilização e preços, além de alta atividade de manutenção para equalizar a manutenção represada.

A receita somou R\$ 45,4 milhões no quarto trimestre, com margem EBITDA de 13,5% e ROIC igual a zero.

Este é o nosso negócio mais sensível à atividade econômica e às incertezas políticas e econômicas. Desta forma, apresenta mercado mais fraco, com taxas de utilização declinantes, desde o segundo semestre de 2013, conforme ilustrado no slide 28. Nossa taxa de utilização teve média igual a 60% em 2014.

No último trimestre, o menor volume locado foi parcialmente compensado por melhores preço e mix, perfazendo redução de 6% da receita entre trimestres.

De acordo com gráfico no slide 29, houve queda da ordem de 15% das vendas e dos lançamentos de empresas listadas de real estate em 2014.

O fraco desempenho das vendas suscita dúvida sobre a velocidade de transformação dos lançamentos em construção, o que ocorre, normalmente, num prazo de 12 meses.

Desta forma, a expectativa é de termos no Brasil mais um ano de PIB da construção civil negativo, conforme gráfico apresentado no slide 30.

Estamos trabalhando na redução de custos operacionais, na ampliação da cobertura de mercado e na venda de equipamentos seminovos de forma a melhorar a rentabilidade e minimizar os efeitos do ciclo econômico no curto prazo.

Apesar do atual cenário adverso, o grande déficit habitacional, a baixa disponibilidade de crédito imobiliário e a baixa penetração de métodos de construção industrializados no Brasil nos fazem acreditar na recuperação desse negócio no futuro.

Conforme indicado no slide 31, 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. A mudança estrutural que o país atravessa, com população com maior grau de educação e mão de obra cada vez mais cara e escassa, empurrará as construtoras em direção à industrialização de seus canteiros de obra.

Para finalizar, gostaria de enfatizar que estamos cautelosos, mas, sobretudo, confiantes. Os desafios são grandes, mas as oportunidades de melhoria também.

Estamos preparados para um ano desafiador, com uma estrutura mais adequada, nível de liquidez confortável e time competente e motivado para buscar oportunidades de negócios,



sinergias e geração de valor para nossos clientes. Essas ações se traduzirão em melhores resultados financeiros no médio prazo.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

26:27

Operadora: Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digite asterisco um. Para retirar a sua pergunta da lista digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Gustavo Gregory, HSBC.

Sr. Gustavo Gregory: Bom dia, obrigado pelo call. A minha pergunta seria em função do que você mencionou sobre a venda de seminovos. O que eu queria entender é se vocês estão planejando manter uma taxa normalizada vendendo os equipamentos porque eles estão na idade ótima ou se isso pode ser um processo de defleet, de vender máquinas que estão mais novas até mesmo em função do câmbio depreciado e o preço das máquinas usadas nos mercados externos.

Sr. Sergio Kariya: A venda dos equipamentos por exemplo para a Rental a gente sempre busca vender os equipamentos... o processo de defleet é vender os equipamentos mais antigos para os mais novos. No caso de edificações que a gente está com planejamento de revenda também de seminovos nós estamos não somente vendendo os equipamentos com tecnologia menos avançada, mas também aqueles equipamentos que a gente tem maior ociosidade buscando não só os mercados internos como também buscando oportunidades no mercado internacional.

Sr. Gustavo: entendi, mas então vocês não têm um plano de diminuir a frota e isso seria uma taxa de renovação mesmo?

Sr. Sergio: não, não; o plano é de redução da frota, venda de ativo buscando o defleet, reduzir a quantidade de ativos melhorando a utilização dos nossos ativos.

Sr. Gustavo: entendi obrigado.

Operadora: próxima pergunta Rodrigo Olivares, Votorantim Corretora.

Sr. Sami Karlik: boa tarde, na verdade é o Sami Karlik que está falando. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação a G&A. Se a gente ajustar o G&A do trimestre pela questão da mudança da provisão são 70 milhões e anualizando mais ou menos 280. Tendo em vista todas essas medidas que vocês estão tomando na estrutura da organização eu queria entender o quanto a gente pode esperar de redução para 2015, se vai ser algo relevante até pelo mercado mais fraco.

E a segunda ainda em relação à venda de equipamentos, aproveitando a alta do dólar eu imagino que vocês vão acelerar isso. No quarto trimestre a gente ainda não viu uma receita de vendas muito forte, foi um número muito parecido com o terceiro trimestre e no ano inteiro vocês fecharam mais ou menos em 80 milhões. O que a gente pode esperar desse número de vendas até para pensar em geração de caixa para 2015? Vai ser um crescimento relevante em cima dos 80 milhões que foram vendidos em 2014? Obrigado.

Sr. Sergio: deixa eu começar retomando a parte de venda de usados, de seminovos. Nós temos uma meta agressiva de venda de equipamentos principalmente agora para edificações e na Rental que nós já tínhamos para os próximos anos, porém não divulgamos o volume nem a projeção de venda.

Com referência a 2014 a venda total de seminovos dessas duas unidades de negócios somaram em torno de R\$ 30 milhões e 80 milhões inclui-se a venda de equipamentos novos.

Com relação à sua pergunta de G&A Sami nós tivemos todas essas movimentações tanto no final do ano quanto no início desse ano e também não damos guidance de quanto a gente tem de meta de redução de G&A, mas obviamente nós estamos buscando todas as oportunidades não só na redução de G&A como na redução de despesas operacionais com melhoria de processos e redução de custos através da melhoria de produtividade.

Sr. Sami: mas vocês veem espaço para fazer um G&A relativamente menor em 2015?

Sr. Sergio: é isso que nós estamos buscando, essa é a meta: é procurar reduzir o G&A e todos os nossos custos e despesas de uma maneira geral.

Sr. Sami: Ok Kariya obrigado.

Operadora: próxima pergunta Bruno Savaris, Credit Suisse.

Sr. Bruno Savaris: Bom dia a todos, obrigado pelo conference call. Basicamente são duas perguntas, a primeira seria relacionada ao backlog de vocês para 2015. Eu vejo que vocês têm 40% de backlog de origem pública, eu só queria entender um pouco melhor o que seria isso e dentro desse backlog também quanto seria relacionado às empresas da Lava Jato, essa é a primeira pergunta.

E com relação aos gráficos que vocês mostraram da taxa de utilização só para saber como está o cenário agora em janeiro, fevereiro, o que vocês poderiam falar com relação às três unidades de negócios, se continua com uma deterioração ou se deu uma estancada nisso. Basicamente isso, obrigado.

Sr. Sergio: bom Bruno com relação ao nosso backlog a gente tem algo em torno de 20% da receita ainda proveniente das empresas listadas nas investigações em curso, e aí seguindo mais ou menos a proporção do público e privado.

Com relação ao que a gente tem de utilização hoje para as três unidades de negócio quando a gente olha a infraestrutura a gente tem se mantido relativamente constante com nossos níveis de utilização. Tivemos uma pequena, leve queda em edificações e Rental se a gente compara com o último trimestre do ano de 2014.

Sr. Bruno: só um follow up: então com essa queda de taxa de utilização você também está vendo uma fraqueza no yield marginalmente além dos 15% em média que ele já caiu no final do ano passado?

Sr. Sergio: não. A pressão de preços continua mas não enxergamos uma queda maior do que já aconteceu no ano de 2014. A nossa projeção é que os preços permaneçam de uma certa forma flat para agora, mas ainda continua a pressão sem elevação do patamar do yield.

Sr. Bruno: ok obrigado.

Operadora: com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta Anna Hartley, Beale.

Sra. Anna Hartley: Será que vocês poderiam dar uma indicação do que vocês esperam em termos de capital de giro para 2015?

Sr. Sergio: bom, a nossa estimativa é que a nossa provisão ainda permaneça alta e com isso a gente enxerga uma piora no capital de giro para o ano de 2015.

Sra. Anna: vocês esperam dar termos melhores aos devedores e também... os termos de pagamento de vocês vocês esperam dar termos melhores para seus clientes?

Sr. Sergio: a gente não enxerga dessa forma. O que a gente imagina é um aumento no prazo de pagamento dos nossos clientes, mas nós não temos alteração nenhuma na concessão do prazo a ser pago pelos nossos clientes.

Sra. Anna: em termos da composição da carteira vocês esperam uma concentração maior ou menor? Vocês esperam ter mais clientes ou menos clientes?

Sr. Sergio: o nosso objetivo é de diversificação da carteira, então a gente está buscando não somente... mais fortemente na Rental, que tem um mercado mais fragmentado, mas nas três unidades de negócio uma pulverização maior na nossa carteira de clientes evitando a concentração.

Sra. Anna: e para fora do setor privado... desculpe, para fora do setor público mais clientes do setor privado ou vocês continuam com compromisso com o setor público?

Sr. Sergio: a Mills nós não possuímos clientes do setor público; são os nossos clientes e o funding desses clientes. Quando a gente coloca no setor público é o funding dos clientes que contratam a Mills. Então hoje nós não temos contratos no setor público.

Sra. Anna: mas vocês esperam diversificação para clientes que não tem esse financiamento do setor público?

Sr. Sergio: esperamos sim.

Sra. Anna: muito obrigada.

Operadora: nossa próxima pergunta foi enviada pela webcast pelo Sr. Ricardo Nicolucci: a Mills enxerga um processo de consolidação do setor de Rental e eventual crescimento em orgânico?

Sr. Sergio: o que nós já percebemos é que algumas empresas menores elas já vêm sofrendo pressão em seu caixa, mas não enxergamos no curto espaço de tempo consolidação até mesmo porque todas as empresas de Rental no setor entendemos que estão com sua capacidade ociosa elevada, então por enquanto não faz sentido nenhuma estratégia de M&A.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem de Renata Stuhlberger, Goldman Sachs.

Sra. Renata Stuhlberger: Oi obrigada pela pergunta. A minha pergunta é em relação àquela reavaliação de ativos que foi anunciada no último tri de vocês especialmente na parte de estoque para revenda. Eu queria saber se esse processo foi concluído, obrigada.

Sr. Sergio: sim. Nós terminamos no quarto trimestre o inventário nas contas que não havia processos estabelecidos e assim os ajustes que vierem a ser efetuados serão recorrentes, ou seja, operação normal. Então não estimamos mais nenhum ajuste no balanço.

Sra. Renata: tá certo obrigada.

Operadora: próxima pergunta Gustavo Gregory, HSBC.

Sr. Gustavo Gregory: só mais uma pergunta: esse ano vocês devem ter uma geração de caixa forte. Vocês enxergam a possibilidade de talvez pagar um dividendo extraordinário mais alto ou um dividendo mais alto ou esse caixa deve ser usado para a desalavancar a empresa? Como vocês enxergam isso?

Sr. Sergio: nesse ambiente de incerteza é mais provável sermos cautelosos e preservarmos o caixa, então nós não temos estimativas num curto espaço de tempo de alteração do dividend yield não.

Sr. Gustavo: entendi obrigado.

Operadora: próxima pergunta Victor Santos, Prisma Invest.

Sr. Victor Santos: Oi pessoal bom dia. Se não fosse a reclassificação do PDD no quarto tri ao invés de 9,1 seria quanto o PDD?

Sr. Sergio: seria 13 aproximadamente.

Sr. Victor: seria 13%?

Sr. Sergio: 13 milhões.

Sr. Victor: 13 milhões?

Sr. Sergio: isso. Foi 22 menos os 9.

Sr. Victor: tá bom e vocês estão com alguma previsão de abertura de unidades de Rental ou por enquanto nada?

Sr. Sergio: sim. Nós estamos com alguns processos de abertura em andamento com a estratégia de a gente redistribuir os equipamentos que hoje estão ociosos nas filiais existentes para essas novas filiais que estão sendo abertas.

Sr. Victor: vocês já podem abrir algum número? Há alguma coisa como o ano passado, umas 4?

Sr. Sergio: a nossa estimativa está entre 3 e 4 filiais a mais ao longo deste ano de 2015.

Sr. Victor: tá bom. O prazo médio de pagamento das empresas listadas na lava jato aumentou agora em janeiro, fevereiro? Você comenta que não houve aumento no quarto tri de prazo médio...

Sr. Sergio: nesses dois primeiros meses a gente não teve nenhuma alteração, no entanto estamos negociando algumas confissões de dívida o que pode impactar no médio prazo o alargamento desse período.

Sr. Victor: tá bom. Com relação a edificações você comenta no resultado que vai ampliar a cobertura geográfica. De que forma? Entregando unidades existentes, abrindo novas unidades? O que vocês estão pensando em fazer?

Sr. Sergio: só uma correção: a gente comenta não o aumento de cobertura geográfica e sim melhora a nossa cobertura, aumento na nossa cobertura de mercado. Então a gente vai buscar mercados em que não atuávamos antes no setor de edificações e vamos passar a atuar.

Sr. Victor: então a abertura de unidades de edificação está descartada?

Sr. Sergio: sim, descartada. Não pretendemos abrir nem para infraestrutura e nem para edificações nenhuma filial, só essas que eu te falei: 3 a 4 filiais da unidade Rental.

Sr. Victor: noticiaram agora na Exame que a SH Formas pediu uma falência da Mendes Júnior por pagamentos de 2 milhões em locação de equipamentos. Vocês estão com algum problema específico com a Mendes Júnior?

Sr. Sergio: infelizmente não podemos comentar por sigilo contratual a situação atual dos nossos clientes.

Sr. Victor: você comenta também que colocaram à venda equipamentos e máquinas de edificação e Rental num volume maior agora em janeiro e fevereiro; você já tem alguma percepção de interessados, se aumentou ou está como o mercado devagar?

Sr. Sergio: É venda a tua pergunta?

Sr. Victor: você diz que você colocou à venda material de edificação e Rental. A venda de equipamento desses primeiros dois meses como é que está na tua percepção? Está melhor do que foi ou está mais fria?

Sr. Sergio: a venda de equipamentos por exemplo no mercado de Rental ela tem ainda se mantido estável se a gente compara com o mercado anterior. Edificações a gente tinha pouca atuação de venda, iniciamos o processo mais recentemente e então eu não tenho muita base para a fazer os comparativos de melhora ou piora no mercado.

Sr. Victor: e com relação à... você faz guidance de Ebitda? Eu não vi divulgação; você tem alguma previsão para 2015?

Sr. Sergio: não, não damos nenhum guidance.

Sr. Victor: tá bom obrigado.

Operadora: Com licença, não havendo mais perguntas eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Sergio Kariya para as considerações finais.

Sr. Sergio: Senhoras e senhores eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do quarto trimestre e do ano de



2014. A equipe de relação 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.

:

.