

Ramon Vazquez:

Boa tarde, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do quarto trimestre de 2011 da Mills.

No slide 4, apresentamos os destaques do trimestre.

Tivemos receita líquida recorde de R\$ 193,5 milhões, com crescimento de 25,5% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA totalizou R\$ 76,4 milhões no quarto trimestre, um novo recorde trimestral. Atingimos margem EBITDA de 39,5%, a maior dos últimos dois anos, e o ROIC apresentou melhora em relação aos últimos dois trimestres, sendo igual a 14,2%. Isto é resultado de maior participação da divisão Construção e da maturação das novas unidades da Jahu e Rental.

No slide 5, mostramos a composição da nossa receita no trimestre.

A divisão Rental foi a que apresentou a maior receita líquida, representando 28% da receita total. A divisão Jahu foi responsável por 27%, Serviços Industriais 26% e Construção 19%. O mix mostra a maior importância das divisões Jahu e Rental no portfólio de negócios da Mills.

Em relação ao tipo de serviço, 68% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, 20% à assistência técnica, e 10% a vendas. Houve grande volume de vendas no último trimestre, concentrado nas divisões Jahu e Rental.

No slide 6, apresentamos os resultados da divisão Construção. Dentre eles margem EBITDA de 54,0%, receita de R\$ 36,1 milhões e EBITDA de R\$ 19,5 milhões, sendo os maiores valores dos últimos 15 meses, influenciados por maiores volumes locados e preços de locação.

No slide 7, vemos que a receita de locação da divisão Construção aumentou em R\$ 5,4 milhões entre trimestres, dos quais o aumento do volume locado contribuiu com R\$ 3,2 milhões e preços e mix de equipamentos contribuíram com ampliação de R\$ 2,0 milhões.

O aumento significativo do volume de equipamentos locados colaborou para a taxa de utilização retornar ao nível acima do normal no último trimestre. Dado à grande demanda neste mercado, esperamos trabalhar com taxa de utilização acima do normal nos próximos trimestres.

No slide 8, classificamos alguns contratos importantes por fase na evolução de receita mensal em obra de construção pesada.

Neste início de ano assinamos novos contratos importantes, como a Hidrelétrica Colider, o estádio para Copa 2014 na cidade de Natal, via expressa BRT Transcarioca no Rio e trechos do metrô linha 5, em São Paulo.

No slide 9, mostramos que das principais obras em andamento da divisão Construção, 57% são provenientes de capital privado, 24% público e 19% parceria

público-privada, sendo que destas obras do setor público 60% são relativas à construção de estádios para Copa de 2014.

Em relação ao estágio do contrato, 24% estão no início – primeiro terço, 52% estão no meio – segundo terço e 24% no último terço do prazo do contrato. O prazo médio dessas obras é igual a 20 meses.

No slide 10, vemos que o ano de 2011 foi marcado pelo sucesso do lançamento do Sistema Alumills, um sistema de escoramento de alumínio que tem vantagens de leveza e produtividade frente ao escoramento convencional de aço.

Estamos utilizando este produto em diversas obras, entre elas, contratos no metrô linha 5 de São Paulo, estádio Mané Garrincha em Brasília e datacenter do banco Santander em Campinas.

No slide 11, apresentamos os resultados da divisão Jahu que alcançou receita total recorde de R\$ 52,5 milhões, com crescimento de 33,2% em relação ao trimestre anterior, influenciado pelas maiores receitas com vendas e locação.

Houve aumento expressivo de vendas de formas de alumínio para o programa Minha Casa, Minha Vida no último trimestre e já estamos com forte backlog de vendas para 2012.

O EBITDA somou R\$ 23,9 milhões, com margem EBITDA igual a 45,5%.

Na divisão Jahu, lançamos em 2011 dois produtos, conforme ilustrado no slide 12: Plataformas de Cremalheira, que permitem trabalhar de forma segura e produtiva em fachadas de prédios, e também o Deck Light, um sistema de formas para lajes que diminuiu o uso de mão de obra e reduz o tempo de execução.

Estes lançamentos foram um sucesso, além da consolidação da Fôrma Easy Set, mostrada no slide 13, que é um sistema de formas de alumínio, consideradas pelos clientes como a melhor tecnologia existente para paredes de concreto e que são empregadas principalmente em obras de residências para baixa renda, como as do programa “Minha Casa, Minha Vida”.

No slide 14, apresentamos os resultados da divisão Serviços Industriais.

Tivemos uma receita total de R\$ 50,2 milhões, com queda em relação ao trimestre anterior, devido ao encerramento dos contratos que geraram prejuízos operacionais nos dois últimos trimestres de 2011.

Os serviços de manutenção contribuíram com 79% da receita total, ante 72% no trimestre anterior.

O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando cerca de 40% da receita total no trimestre.

O EBITDA atingiu R\$ 2,3 milhões, a margem EBITDA 4,7% e ROIC -1,2%, todos com queda em relação ao trimestre passado, pois houve custos de demissões devido à desmobilização dos contratos encerrados.

Estamos promovendo mudanças nesta divisão para prepará-la para crescer em serviços de maior valor agregado e rentabilidade, que incluem as seguintes ações: (i) parceria com empresa Beerenberg, (ii) centralização das operações, (iii) criação de área de prospecção e desenvolvimento de novos negócios, e (iv) otimização dos contratos existentes, que incorrem em custos adicionais e provavelmente impactarão ainda o resultado do primeiro trimestre de 2012.

No slide 15, ilustramos os novos produtos da divisão Serviços Industriais.

Em 2011 realizamos os primeiros trabalhos com o Mills Habitat nas plataformas P40 e P53 da Petrobrás. Este é um sistema que permite a realização de serviços de solda em ambiente pressurizado, que evita a entrada de gases explosivos, sem a necessidade de parada de produção da plataforma.

Em janeiro de 2012, assinamos contrato de cooperação com empresa norueguesa Beerenberg, com forte atuação no Mar do Norte, para fabricar, comercializar e aplicar seus produtos da linha Benarx para isolamento e proteção contra incêndio, com grande potencial de demanda no mercado offshore do Brasil.

No slide 16, apresentamos os resultados da divisão Rental que foram receita total recorde de R\$ 54,9 milhões, com crescimento de 20,4% entre trimestres, devido às maiores receitas de locação e vendas.

O EBITDA somou R\$ 30,7 milhões, a margem EBITDA 56% e ROIC 18,6%.

As perspectivas deste mercado são de um sólido crescimento em 2012.

Como reconhecimento do nosso trabalho no mercado de acesso motorizado, a Mills foi nomeada para premiação de 2012 da International Awards for Powered Access, que ocorrerá no final de fevereiro e é patrocinado pela editora inglesa KHL que publica as principais revistas da área de máquinas e equipamentos no mundo. Fomos nomeados em duas categorias:

- 1) Melhor empresa de locação de acesso do ano de 2011 – estamos entre as cinco melhores do mundo;
- 2) Melhor novo centro de treinamento IPAF do ano de 2011 – estamos entre as quatro melhores do mundo.

De forma a contribuir para a formação de profissionais para operação de plataformas aéreas no Brasil, instalamos em 2011, sete centros de treinamento, com cursos de capacitação para operadores, com certificação internacional da International Powered Access Federation (IPAF), organização sem fins lucrativos que promove o uso seguro e efetivo destas máquinas no mundo.

Por fim, apresentamos o progresso do nosso plano de crescimento.

Conforme ilustrado no slide 19, os investimentos em crescimento orgânico da Mills totalizaram R\$ 430,4 milhões em 2011.

O orçamento de 2012 compreende investimentos de R\$ 127 milhões, abaixo do nosso capex sustentável de médio prazo, com objetivo de retornar a alavancagem para a nossa meta de uma vez.

É importante ressaltar que, caso o cenário seja favorável, poderemos expandir nossos investimentos no decorrer do ano de 2012, uma vez que (i) acreditamos que os nossos principais mercados de atuação – infraestrutura, real estate e óleo e gás – estarão fortemente demandados em 2012, (ii) esperamos ampliar significativamente nossa geração de caixa operacional ao longo de 2012, fruto dos investimentos realizados em 2011 e da retomada do mercado de construção pesada, e (iii) temos grande flexibilidade para aumentarmos nosso estoque de equipamentos, uma vez que o prazo entre a tomada de decisão de investimento e o recebimento de equipamentos é em torno de 90 dias.

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

Q&A

Thais Correa, Goldman Sachs:

Boa tarde. Parabéns pelos resultados. Na verdade, tenho duas perguntas. Uma é da divisão de construção pesada, então nós queríamos entender um pouco a visão de vocês, se vocês realmente acham que esse quarto tri foi um ponto de inflexão e se indo para frente, para que os projetos continuem entrando mais no *pipeline*, e acelerem, e nós não vejamos mais problemas de demanda como vimos no ano passado.

E aí já nessa linha, entender um pouco, nós vimos que vocês já têm taxas altas de utilização de material. O que irá “trigger” vocês de repente aumentarem ou revisarem o CAPEX dessa divisão para esse ano? Que tipo de taxa de utilização e como é que vocês veem isso impactando margem? Nós vimos que as margens foram altas nesse trimestre. Nós queríamos entender um pouco quanto isso é sustentável indo para frente. Essa é a minha primeira pergunta.

Ramon Vazquez:

Com relação aos investimentos que nós temos feito, estamos programando para 2012, esses investimentos, como nós mencionamos anteriormente, eles estão sujeitos à revisão ao longo do ano. O que nós temos como ideia é convergir com a nossa margem EBITDA em relação à receita líquida, em relação à dívida, convergindo para uma vez. Isso porque nós nos preocupamos com a questão do mercado mundial, especialmente a questão da Europa, onde você tem hoje reflexos que nós não sabemos muito bem ainda a que ponto vão atingir o Brasil.

Esse mesmo tipo de tomada de decisão que nós tivemos em 2008 quando da crise econômica mundial que nós também naquela época reduzimos os nossos investimentos e observamos ao longo do 1S09 a evolução do mercado no Brasil e também o impacto que aquela crise poderia ter em relação a nossa atuação. E a partir do momento que nós verificamos que o mercado continuava crescente, continuava forte, nós voltamos a investir de uma forma mais significativa, especialmente a partir do 2S09.

Da mesma forma, nós estamos com um mercado extremamente demandado hoje no Brasil, isso você viu refletido no último trimestre do ano passado e você vai ver ao longo dos próximos trimestres, o mercado da construção, na área de infraestrutura

está bem aquecido e vai aumentar ainda mais ao longo desse ano por conta de novas obras que estão sendo licitadas e que de que nós estamos participando.

Como nós citamos, falamos de uma hidrelétrica, falamos do metrô de São Paulo, falamos também do BRT no Rio de Janeiro. Ou seja, as nossas perspectivas para esse ano em relação a esse mercado da construção são muito boas, e dependendo de como esse mercado vai evoluir, também dependendo de como a crise externa fique mais clara para nós, nós podemos voltar a fazer maiores investimentos na área de infraestrutura, já que como nós citamos sempre, nós temos a capacidade entre tomar decisão e nós tendo equipamentos dentro de casa, nós estamos falando de 90 dias, que é um prazo bastante curto.

Thais Correa, Goldman Sachs:

Em questão da sustentabilidade das margens que vocês mostraram aqui que vieram altas, vocês veem como um efeito que vai continuar dado que o preço está melhorando ou como é a visão de vocês em relação a isso?

Ramon Vazquez:

Nós entendemos que as nossas margens são sustentáveis. Se você for ver historicamente a divisão de construção tem sempre margens acima de 50% e nós estimamos que teremos ao longo desse ano margens nessa divisão acima de 50%.

Temos uma visão muito positiva do mercado de infraestrutura e também da nossa capacidade de gerar margens bastante expressivas na divisão de construção ao longo desse ano.

Thais Correa, Goldman Sachs:

Só mais uma pergunta. Da divisão *rental*, nós queríamos entender um pouco melhor, vocês mencionaram no release que o mercado tem crescido muito e nós esperávamos que isso fosse acontecer. Como vocês têm visto a mudança da competição, novos entrantes, nós vimos que há produtores americanos entrando aqui no Brasil para instalar fábricas; como está essa questão?

Ramon Vazquez:

Em relação a fabricantes americanos instalando fábricas no Brasil, isso para nós não tem o menor impacto, porque nós compramos equipamento em qualquer lugar que nós queiramos. Nós compramos dos Estados Unidos, muitas vezes importamos diretamente dos Estados Unidos, muitas vezes compramos diretamente dos fabricantes que estão instalados aqui no Brasil sem ainda fabricar, mas já têm operações no Brasil e podemos comprar em qualquer lugar. A questão de fabricantes americanos se instalarem no Brasil é positiva, traz consigo um aumento da utilização desses equipamentos no Brasil e é um positivo condutor para o mercado.

Em relação a competidores realmente nós esperamos que a competição venha a aumentar até aqui, tem um reflexo mais significativo. A nossa Empresa teve ao longo de 2011, assumiu uma posição ainda mais significativa em relação a esse mercado. Nós estimamos que hoje temos algo como 27% de *market share* nesse mercado, somos a Empresa líder, e a segunda empresa desse mercado teria algo

como 11%. Cresceu a distância que nós temos em relação aos nossos maiores competidores.

Por outro lado, entendemos que a competição deverá crescer ao longo dos próximos anos nesse mercado, assim como também não vemos que isso vá causar grandes impactos em relação às nossas margens dessa divisão, por conta de que o mercado está crescendo a taxas muito altas e que deverá crescer a taxas muito altas pelos próximos anos, já que o mercado de plataformas aéreas é um mercado ainda muito iniciante no Brasil, e ele tem um largo período de crescimento e muita coisa para ser feita nele.

Thais Correa, Goldman Sachs:

Está ótimo, obrigada.

Operadora:

Obrigado. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon Vazquez para as considerações finais. Sr. Ramon, pode prosseguir.

Ramon Vazquez:

Eu gostaria de agradecer novamente a participação na conferência sobre os resultados da Mills no 4T11 e a equipe de relações com investidores encontra-se a disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Operador:

Obrigado. A teleconferência de resultados da Mills está encerrada. Por favor desconectem suas linhas e tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."