

**Local Conference Call**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do Segundo Trimestre de 2014**  
**8 de agosto 2014**

**Operadora:** Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do segundo trimestre de 2014. No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes. 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](http://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](http://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. Ramon Vazquez – Diretor Presidente;
- Sr. Frederico Neves – Vice-Presidente de Finanças;
- Sra. Alessandra Gadelha – Diretora de Relações com Investidores.

Inicialmente o Sr. Ramon Vazquez fará os comentários sobre o desempenho da Mills no segundo trimestre de 2014, logo após estará disponível para responder as questões que eventualmente sejam formuladas.

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

**Sr. Ramon:** Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do segundo trimestre de 2014.

Gostaria de começar falando sobre o plano de sucessão da Mills. Conforme anunciado no início de julho, deixarei o cargo de Diretor Presidente no final deste ano, após 30 anos de Companhia e realização do IPO e execução de plano de forte expansão geográfica e crescimento. Continuarei participando dos negócios da Mills, assessorando o Conselho de Administração, pelos próximos cinco anos.

Meu sucessor é o atual diretor da unidade de negócio Rental, Sergio Kariya, que trabalhou comigo nos últimos dez anos e ingressou na Mills em 2008. Ele já mostrou competência executando com muito sucesso o plano de desenvolvimento da Rental e acredito que terá o mesmo êxito no comando da Companhia. Como parte do processo de transição, Sérgio Kariya assumiu o cargo temporário de Vice-Presidente de Operações. O seu sucessor na Rental será Gabriel Esteves, ex-diretor de Edificações.

Conforme ilustrado no slide 2, houve alteração na estrutura das unidades de negócio Infraestrutura e Edificações. Rogério Bregaglio, ex-diretor de Infraestrutura, assumirá a diretoria comercial de Infraestrutura e Edificações, que engloba vendas, projetos e assistência técnica. Manteremos as duas áreas comerciais separadas, uma vez que os clientes e suas necessidades são distintos nos dois negócios. Porém, buscando sinergias operacionais na gestão da manutenção e dos estoques dos equipamentos das duas unidades de negócio, haverá uma única área de Operações. Acreditamos que esta nova estrutura organizacional, adotada a partir de agosto, melhorará os custos operacionais e a qualidade do atendimento aos clientes, contribuindo para ampliar a competitividade e rentabilidade da Mills.

No slide 4, apresentamos os destaques do trimestre. A receita líquida somou R\$ 213,0 milhões, sendo o crescimento de 5% da receita de locação, em relação ao mesmo período do ano anterior, compensado por queda nos demais itens de receita. O EBITDA totalizou R\$ 105,9 milhões, com crescimento de 7% em relação ao segundo trimestre de 2013, com margem

EBITDA de 49,7%, impactada por maiores vendas e atividade de manutenção. O lucro líquido atingiu R\$ 33,4 milhões e o ROIC 9,2%, negativamente impactados por menores resultados operacionais e por despesas de R\$ 7 milhões relativas à antiga unidade de negócio Serviços Industriais. Excluindo-as, o lucro líquido totalizaria R\$ 37,6 milhões e o ROIC seria de 10,4%.

No slide 5, 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. Edificações foi responsável por 28%, e Infraestrutura por 26%. Em relação ao tipo de serviço, 83% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos e 12% a vendas.

Como pode ser visto no slide 6, realizamos, neste trimestre, nossa terceira emissão de debêntures, no valor de R\$ 200 milhões, com prazo de 5 anos e taxa igual a 108,75% do CDI, alongando o prazo médio da dívida para 2,9 anos e reduzindo seu custo médio para CDI+0,79%.

Conforme ilustrado no slide 7, a Companhia tornou-se fluxo de caixa líquido positivo. Neste trimestre, o caixa gerado pelas atividades operacionais foi superior ao necessário para os investimentos, com saldo líquido de R\$ 11 milhões. Acreditamos que continuaremos fluxo de caixa líquido positivo, pois, com a maturação de nossos investimentos, haverá aumento da nossa geração de caixa operacional. Pelo mesmo motivo, passaremos a reduzir nossa alavancagem, medida por dívida líquida sobre EBITDA, que está atualmente em 1,6 até nossa meta de 1,0 vez.

No slide 8, apresentamos os resultados de Infraestrutura. A receita atingiu R\$ 55,5 milhões, com ampliação de 12% da receita de locação em relação ao mesmo período do ano anterior. Realizamos, neste trimestre, vendas para a usina hidrelétrica de Lauca, em Angola, e uma rodovia em Trinidad & Tobago, dobrando as receitas com vendas entre trimestres. Entretanto, entre anos, houve uma redução de 32% de receita com assistência técnica, vendas e outras, uma vez que, no ano passado, houve grande volume de vendas, em especial, para hidrelétrica de Belo Monte. O EBITDA somou R\$ 25,6 milhões, com margem EBITDA de 46,2%, negativamente impactado por maiores volumes de vendas, e ROIC de 12,5%, negativamente impactado pela menor taxa de utilização e maiores valores de depreciação.

Conforme gráfico no slide 9, o custo de manutenção cresceu entre trimestres, porém manteve-se em linha com o mesmo período do ano anterior e no patamar histórico de 15% a 20% da receita de locação.

Como demonstrado no slide 10, estamos com várias obras em fase de mobilização, como projeto da Vale S11D, usina hidrelétrica de Belo Monte, rodoanel Norte, linhas de metrô em São Paulo e Salvador e ferrovias Norte-Sul, Leste-Oeste e Transnordestina, que contribuirão para o aumento do volume de equipamentos locados nos próximos trimestres.

Já estamos contratados em várias obras importantes que serão executadas nos próximos anos, conforme ilustrado no slide 11. Hoje o nosso backlog estimado é quase uma vez e meia o do ano passado, na mesma época, com contratos com prazo até 2018. No rodoanel Norte, por exemplo, já fomos contratados em todos os seis lotes da obra. Assinamos contratos para lançamento de quase 1.300 vigas pré-moldadas, aproximadamente 90% do total da obra, além de fornecimento de formas, escoramento e acesso. Começamos a mobilizar os equipamentos em junho, com prazo estimado de execução de 25 meses.

No slide 12, apresentamos a segmentação da receita da Infraestrutura por origem de recursos e por setor. 59% da receita provem de obras privadas, 20% de parceria público-privada e 21% de recursos públicos. As obras de infraestrutura representaram 62% da receita, incluindo projetos de mobilidade urbana, aeroportos e hidrelétricas, e de indústria 33%.

Conforme ilustrado no slide 13, os investimentos de concessões em infraestrutura somarão R\$ 300 bilhões entre 2015 e 2017, 50% superior ao montante investido nos últimos três anos. O setor de logística apresentará um maior crescimento, com seus investimentos sendo multiplicados por duas vezes e meia, impulsionados pelos leilões bem sucedidos realizados no segundo semestre de 2013. Acreditamos que a transferência dos investimentos de infraestrutura para o setor privado contribuirá para (i) a ampliação do nível de investimentos no país, (ii) o aumento do ritmo de execução das obras, e (iii) a maior valorização de soluções de engenharia que tragam ganhos de produtividade, através de redução de custo e de prazo da obra.

No slide 14, o setor de infraestrutura foi que teve maior desembolso do BNDES nos últimos doze meses encerrados em 30 de abril de 2014, totalizando R\$ 69,1 bilhões e com crescimento de 28%.

No slide 15, apresentamos os resultados de Edificações que alcançou receita de R\$ 58,8 milhões, em linha com trimestre anterior, refletindo ainda taxa de utilização abaixo do nível normal. O EBITDA somou R\$ 25,2 milhões, retornando ao nível histórico de rentabilidade, com margem EBITDA de 42,8%. O ROIC foi igual a 7,9%, com avanço em relação ao trimestre anterior, em função do maior lucro operacional.

Apresentamos, no slide 16, empreendimento residencial, no Rio Grande do Sul, onde a aplicação da nossa mesa voadora na execução de onze torres possibilita redução de até 50% da mão de obra comparado ao sistema convencional.

Conforme exposto no slide 17, assinamos recentemente contrato de locação de escoramento, formas e mesas voadoras para obra Parque Global, em São Paulo, com área de 218 mil metros quadrados e que inclui prédios comerciais, residenciais, hotel, e shopping center.

De acordo com gráfico no slide 18, houve crescimento de 14% dos lançamentos totais de empresas listadas de real estate no primeiro semestre de 2014 em relação ao mesmo período do ano anterior, porém com queda de vendas no mesmo período.

De acordo com a consultoria Criactive, houve aumento de 13,5% da metragem construída no 1S14 em relação ao primeiro semestre de 2013 e é estimado que o valor total do ano de 2014 seja cerca de 5% superior ao de 2013.

No slide 19, expomos os resultados da Rental que foram: receita de R\$ 98,6 milhões, novo recorde, e EBITDA de R\$ 55,1 milhões, com crescimento de 9% e 12%, respectivamente, em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita de locação expandiu 14% entre anos. A margem EBITDA foi igual a 55,8% e o ROIC foi de 13,2%, ambos negativamente influenciados por menor taxa de utilização e maior atividade de manutenção.

No slide 20, mostramos que o setor de construção é o principal usuário de acesso motorizado no Brasil, seguido pela indústria. O mercado spot, com prazo inferior a 30 dias e que inclui trabalhos mais esporádicos e de maior giro, representa aproximadamente 20% do mercado brasileiro e cerca de 10% da receita da Mills. Neste trimestre, o grande número de feriados e a realização da Copa do Mundo no Brasil provocaram queda significativa no mercado spot de acesso motorizado, afetando negativamente nossa taxa de utilização e receita de locação.

No slide 21, mostramos que houve ingresso de 3 mil máquinas no primeiro semestre de 2014, com crescimento de 11% em relação ao final de 2013, perfazendo frota total de cerca de 32.800 plataformas aéreas e manipuladores telescópicos no Brasil.

Por fim, apresentamos nosso plano de crescimento.

Conforme apontado no slide 23, os investimentos em equipamentos de locação totalizaram R\$ 142 milhões no primeiro semestre, representando 61% do valor orçado para investimentos em ativos de locação para o ano de 2014.

Em Rental, o nosso foco de investimento é expansão geográfica. Abrimos, neste trimestre, duas novas unidades – uma em Três Lagoas, no Mato Grosso do Sul, e outra em Belém, no Pará, totalizando 28 unidades da Rental, conforme exposto no slide 24. Dependendo do ritmo de desenvolvimento do mercado de equipamentos motorizados de acesso e do processo de abertura de novas unidades da Rental nos próximos meses, poderemos aproveitar parte da frota existente para equipá-las; o que reduziria o montante de investimento previsto para este ano.

Em Edificações e Infraestrutura, o nosso foco de investimento é novas tecnologias. Conforme apresentado no slide 25 investimentos em novos equipamentos, como Deck Light, plataforma cremalheira, e mesa voadora, representaram, em Edificações, 50% dos investimentos de 2013 e a totalidade do montante estimado para este ano. Em Infraestrutura, 30% dos investimentos realizados em 2013 e 90% dos programados para 2014 são em novas tecnologias, entre os quais Alumills, SM Mills, e formas Mills Light e Top Mills.

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, digite asterisco um. Para retirar a sua pergunta da lista digite asterisco dois.

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

**Sr. Eduardo Couto:** Bom dia Ramon, bom dia Alessandra. Eu queria ver um pouquinho - eu peguei o call meio que na metade pessoal - eu queria ver um pouquinho sobre as margens que sofreram nesse segundo tri principalmente na divisão de construção pesada e também nas máquinas de acesso, se à medida que a atividade for melhorando se essas margens devem recuperar e tal, como é que vocês estão vendo isso?

**Sr. Ramon:** Conforme o mercado vá melhorando no segundo semestre a gente deverá retomar as nossas margens anteriores. Especificamente no mercado de infraestrutura nós tivemos, nós estamos tendo já nesse segundo semestre um aumento das receitas em

comparação ao primeiro semestre desse ano e devemos continuar assim ao longo desse segundo semestre.

Você vê que nós temos não somente uma carteira de obras muito forte - nós hoje, eu queria ressaltar, estamos com um backlog no setor de infraestrutura de 1,5x o backlog que nós tínhamos um ano atrás e então isso nos dá um conforto e uma certeza de que ao longo dos próximos trimestres você vai ver a receita dessa unidade aumentando, a utilização também desses equipamentos aumentando e com isso nós teremos uma recuperação de margens no setor de infraestrutura.

O mesmo deverá acontecer com o segmento da rental onde tivemos nesse segundo trimestre resultados menores fruto basicamente de uma redução bastante forte no mercado spot onde ele, em virtude da Copa do Mundo e dos feriados ocorridos desde abril nós tivemos uma queda bastante significativa. Nós esperamos que ao longo do segundo semestre a gente venha a recuperar a ocupação do nosso nível de utilização normal e voltar também para as margens que são normais dentro desse segmento de negócio.

**Sr. Eduardo:** o mercado spot já está melhorando Ramon? Esse mercado que é mais spot das maquininhas que você falou?

**Sr. Ramon:** a partir de agora porque em julho também nós fomos bastante afetados por Copa do Mundo, ela continuou até o meio do mês e então você deverá ter ao longo dos próximos meses uma recuperação desse mercado spot.

**Sr. Eduardo:** e as novas unidades quanto tempo demora para começar a adicionar receita? Já abril já está fazendo negócio? Como é que funciona?

**Sr. Ramon:** no primeiro semestre nós estamos com um alvo para este ano a abertura de sete novas filiais. Nós conseguimos no segundo semestre abrir duas novas filiais e temos como meta abrir cinco ao longo deste segundo semestre. Nós estamos trabalhando para isso e esperamos chegar ao final do ano com essas cinco novas filiais instaladas.

**Sr. Eduardo:** no ano passado foram adicionadas 16 não foi?

**Sr. Ramon:** no ano passado nós tivemos 7... tivemos 9 filiais instaladas.

**Sr. Eduardo:** e essas estão tendo um ramp up dentro do esperado? Como é que está?

**Sr. Ramon:** sim, estão tendo um ramp up dentro do esperado. Normalmente uma filial nova em seis meses você consegue atingir o break even, então elas estão performando de acordo com o que a gente imaginava.

**Sr. Eduardo:** então esperar um crescimento de dois dígitos para a parte de máquinas é razoável que esse crescimento de dois dígitos continue?

**Sr. Ramon:** sim, é perfeitamente esperado.

**Sr. Eduardo:** tá bom obrigado.

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

Nossa passa a pergunta vem do Sr. Ravi Jain, HSBC.

**Sr. Ravi Jain:** *hi I have a quick question on the rental segment. 2Q was up 14% year on year but it was down quarter on quarter; what is your expectation for 2H especially with the rental segment as you see it right now?*

**Sr. Ramon:** no segundo semestre nós esperamos que o mercado melhore em relação ao segundo trimestre e a gente consiga retomar a taxa de utilização que é a nossa taxa de utilização histórica. Agora nós estamos dentro desse segundo semestre em relação à rental nós temos dois vetores para aumentar a utilização dos nossos equipamentos: em primeiro lugar seria com a abertura das novas filiais você tendo uma base maior de locais em que você consegue colocar os equipamentos.

Segundo seria a recuperação basicamente do mercado spot que teve essa queda bastante expressiva no segundo trimestre e com a recuperação também desse mercado spot nós voltaríamos a níveis normais de utilização nesse mercado da rental.

**Sr. Ravi Jain:** *thank you.*

**Operadora:** com licença, nossa próxima pergunta vem da Sra. Sara Delfim, Bank of America.

**Sra. Sara Delfim:** bom dia Ramon, bom dia Alessandra. Ainda na divisão de Rental se vocês pudessem dar um pouco mais de color de como vocês estão vendo a recuperação para essa divisão agora no segundo semestre. Claramente eu acho que a economia está bastante fraca e eu imagino que haja algum tipo de correlação.

Vocês fizeram quase 60% do Capex nesse primeiro semestre e as taxas de utilização estão baixas. Como é que vocês estão olhando para o Capex no resto do ano, se a gente deve ver alguma revisão para baixo e em que divisões?

E também dado que a economia está fraca e vocês botaram mais capacidade e eventualmente outros players fizeram o mesmo esperando que o mercado fosse bom, vocês estão sentindo alguma pressão de preços nessa divisão? No geral como é que vocês estão

vendo para esse começo de que terceiro Q e também olhando mais para o segundo semestre como um todo?

**Sr. Ramon:** quando você olha no segundo trimestre você verifica que o mercado brasileiro cerca de 20% ele está focado no mercado spot, então obviamente que num momento em que esses concorrentes (nós estamos cerca de 10% expostos a esse mercado). No momento que esse mercado ele tem uma queda obviamente que os concorrentes tendem a reduzir seus preços e tornam o mercado mais competitivo.

Com relação ao nosso Capex para o segundo semestre como você mesma mencionou nosso já investimos cerca 60% do que nós tínhamos previsto para a Rental e como nós temos em relação ao resultado do primeiro trimestre deste ano basicamente todos os investimentos voltados para equipar as nossas filiais existentes eles foram realizados no primeiro trimestre. Os novos investimentos eles estão focados na expansão geográfica, na abertura das novas filiais.

Nós temos um trabalho grande voltado para isso. No ano passado nós tínhamos como alvo primeiro abrir cinco filiais, no meio do ano nós mudamos esse alvo para doze filiais e na realidade só conseguimos abrir nove. Não é um trabalho simples abrir filiais: você envolve a busca de terreno, você envolve obras que têm que ser feitas para adaptar o local, você envolve contratação e treinamento de pessoas e também todos os trâmites burocráticos que nós temos dentro do Brasil.

Então nosso objetivo para esse segundo semestre de 2014 é abrir cinco filiais. Nós vamos continuar com nosso programa de investimento para o segundo semestre desde que a gente consiga efetivamente abrir essas cinco filiais, nós vamos observar ao longo do semestre. E também estaremos avaliando o mercado, quer dizer, se você tem hoje um segundo semestre mais conturbado especialmente por conta das eleições que vão ocorrer em outubro, nós estamos sim atentos a isso e poderemos fazer um ajuste fino em relação aos investimentos que nós estamos prevendo para essa unidade no segundo semestre.

Por outro lado eu gostaria de ressaltar que embora a economia esteja crescendo pouco - e ela vem crescendo pouco já há bastante tempo, se você comparar o que nós temos no crescimento da economia nos últimos doze meses você chega a algo como 1% - eu queria também chamar a atenção que mesmo dentro de uma situação bastante mais difícil da economia brasileira nós, no caso da Rental, nesse período crescemos a nossa receita de

locação em 14%, o que também é um crescimento bastante expressivo para o período que nós estamos vivendo.

**Sra. Sara:** mas só para finalizar: dada potencialmente a abertura dessas novas filiais à medida que o mercado vá andando - e é claro que tem o learning curve, tem sempre algum tipo de pressão em rentabilidade nessas novas filiais - esse cenário talvez um pouco mais fraco para pricing e para a faixa de agilização hoje vocês se sentiriam confiantes de que o ROIC dessa divisão recupera a níveis normais até o final do ano ou hoje a visibilidade ainda é um pouco baixo para isso?

**Sr. Ramon:** eu diria para você que a visibilidade ainda um pouco baixa. Então a gente entende que ainda vai recuperar as nossas taxas de utilização mas preferimos aguardar como é que o mercado vai evoluir ao longo desse segundo semestre, sempre ressaltando que nós estamos falando de uma situação pontual.

Eu queria frisar bastante de que no nosso ponto de vista esse mercado na área de plataformas aéreas é um mercado que mantém, vai manter para os próximos anos um potencial de crescimento muito grande. Nosso como temos divulgado estimamos que esse mercado ele deverá se tornar maduro somente por volta de 2025, então o potencial de crescimento desse mercado é muito grande para os próximos anos - quer dizer a longo prazo.

**Sra. Sara:** e só para finalizar só uma última pergunta - desculpa me estender - mas mais na heavy construction olhando para 2015, enfim, de todo aquele pacote de concessões vendidas no ano passado a maioria está em fase de assinatura de contratos e eventualmente devem começar a gastar o Capex na virada do ano, começo do ano que vem.

Vocês já estão trabalhando junto com algumas dessas novas concessionárias, construtoras, já para detalhar o projeto executivo, o orçamento, etc.?

**Sr. Ramon:** sim, nós já estamos fazendo estudos. Até aqui a única obra que efetivamente começou aquele pacote de logística do que foi licitado no final do ano passado foi o metrô de Salvador. onde nós estamos presentes trabalhando para as duas construtoras que estão construindo essa obra. E ao longo desse semestre nós estamos fazendo estudos para diversas outras construtoras que ganharam especialmente rodovias e aeroportos naquela época no final do ano passado.

Então sim nós esperamos que a partir do início do ano que vem a gente já passe a ter uma contribuição no nosso backlog atual em novas obras provenientes desse pacote de concessões na área de logística.

**Sra. Sara:** ok muito obrigada.

**Operadora:** com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente, caso haja alguma pergunta queiram por favor digitar asterisco um.

Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Ravi Jain, HSBC.

**Sr. Ravi Jain:** *hi thank you for the follow-up. One last question is on the real estate segment. As you discussed that the launches have increased substantially in 1H this year by when do you expect that to reflect in the revenue of... For Mills in the real estate segment? When should we see that huge turnaround in terms of growth rate in the real estate segment?*

**Sr. Ramon:** neste mercado da parte de edificações nós estamos adotando uma postura bastante conservadora tanto para este ano como para o ano que vem, quer dizer, nós entendemos que vai haver, está havendo uma atividade maior neste mercado mas ainda é uma atividade bastante marginal. Nós ainda não temos uma tendência que mostre um crescimento mais seguro nesse mercado.

A nossa visão é que tanto para esse ano como para o ano que vem nós vamos estar focados em procurar aumentar a utilização dos nossos equipamentos para que possamos também melhorar os nossos preços e focar apenas em investimentos que tenham uma finalidade de um aumento de competitividade através da introdução de novas tecnologias. É a nossa visibilidade para esse mercado, no momento uma visão bastante conservadora.

**Sr. Jain:** *thank you that is helpful.*

**Operadora:** com licença, encerramos neste momento a seção de perguntas e respostas. Gostaria de passar palavra ao Sr. Ramon Vazquez para as considerações finais.

**Sr. Ramon:** eu gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no segundo trimestre de 2014 e a equipe de relações com investidores se encontra 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.