

Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do Primeiro Trimestre de 2014
7 de maio 2014

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre e ano de 2013. Neste momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e, mais tarde, será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando serão dadas as instruções para os Srs. participarem.

Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “asterisco zero”. Esta teleconferência possui tradução simultânea para o idioma inglês, e as perguntas poderão ser feitas normalmente por participantes conectados no exterior. Também poderão ser realizadas perguntas pela internet, por meio da plataforma de webcast. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada. O áudio estará disponível no site da Companhia www.mills.com.br/ri.

Esta audioconferência, acompanhada da apresentação de slides, está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site www.mills.com.br/ri.

Antes de prosseguir, eu gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta teleconferência, relativas às perspectivas dos negócios da Companhia, bem como projeções, metas operacionais e financeiras relativas ao seu potencial de crescimento, constituem-se em previsões baseadas nas expectativas da Administração em relação ao futuro da Mills. Tais expectativas dependem do desempenho do setor, do desempenho econômico geral do País, e das condições do mercado nacional e internacional. Portanto, estão sujeitas a mudanças.

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

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

Ramon Vazquez: Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do primeiro trimestre de 2014 da Mills.

No slide 2, apresentamos os destaques do trimestre.

Para efeito de comparação, faremos a apresentação com os dados históricos da empresa excluindo os valores da unidade de negócio Serviços Industriais, cuja venda foi concluída no último trimestre de 2013.

A receita líquida somou R\$ 207,8 milhões, com crescimento de 10% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA totalizou R\$ 107,5 milhões e a margem EBITDA foi de 51,7%, maior margem obtida nos últimos 18 meses.

O lucro líquido atingiu R\$ 33,9 milhões e o ROIC 11,5%, negativamente impactados por menores taxas de utilização e volume de vendas.

Neste trimestre, houve menor receita de vendas em todos os segmentos, contribuindo para leve queda de 1% da receita total, em relação ao quarto trimestre de 2013.

Os investimentos em novos equipamentos foram concentrados no mês de março, sem tempo hábil para sua locação e, conseqüentemente, sem aumento na receita de locação entre trimestres.

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

Rental foi a unidade de negócio que exibiu a maior receita líquida, representando 47% da receita total. Infraestrutura foi responsável por 29%, e Edificações por 24%.

Em relação ao tipo de serviço, 85% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos e 8% a vendas.

Lançamos, no início deste ano, programa de redução de despesas nas áreas corporativas, de forma a minimizar o impacto de maior G&A alocado nas unidades de negócios remanescentes, após a venda de Serviços Industriais.

Conforme ilustrado no gráfico do slide 4, houve queda de 12% do G&A pré-rateio entre trimestres.

Porém, a parcela que antes era alocada a Serviços Industriais passou a ser alocada nas outras três unidades de negócio, ampliando em 3% o G&A consolidado das três unidades de negócio.

Esta parte de G&A alocada em Serviços Industriais estava inclusa apenas no resultado de operações não continuadas e não era considerada no EBITDA consolidado da Mills.

No slide 5, apresentamos os resultados de Infraestrutura. A receita atingiu R\$ 51 milhões. Houve ampliação de receita de locação de 11% em relação ao primeiro trimestre de 2013, porém, devido à menor taxa de utilização, que retornou ao patamar normal no primeiro trimestre, a receita de locação reduziu 6% entre trimestres.

O EBITDA somou R\$ 25,6 milhões, com margem EBITDA de 50,2% e ROIC de 14,0%, este último negativamente impactado pela menor taxa de utilização e volume de vendas.

Como mostrado no slide 6, estamos, neste primeiro semestre, com várias obras em fase de desmobilização, como os aeroportos, refinaria Abreu e Lima e hidrelétrica de Jirau, contribuindo para redução da taxa de utilização. Entretanto, já temos grandes obras de longo prazo contratadas em fase de mobilização, como projeto da Vale S11D, usina hidrelétrica de Belo Monte, expansão de planta de celulose Guaíba, no Rio

Grande do Sul, rodovanel Norte, em São Paulo, e linhas de metrô em Salvador e São Paulo, que contribuirão para o aumento do volume de equipamento locado nos próximos trimestres.

Esperamos também impacto positivo das concessões leiloadas no final de 2013, cujas obras iniciarão nos próximos trimestres e perdurarão pelos próximos três anos. Estão agendados para este mês dois novos leilões de concessões rodoviárias, Tamoios e trecho da BR-153, cujos investimentos somam R\$ 8,2 bilhões.

Ampliamos nosso portfólio com dois novos equipamentos, que visam ganhos de produtividade e segurança e são ilustrados no slide 7: Mills Light e carros de içamento. Mills Light é um sistema de forma auto alinhável, fácil montagem e ampla aplicação em obras de grande porte.

Os carros de içamento são utilizados para içar e montar aduelas pré-moldadas em pontes de viadutos com grandes vãos, com maior produtividade e segurança. Iniciamos também parceria com a STRUKTURAS, empresa norueguesa líder mundial em tecnologias construtivas de pontes, de forma a trazer para o Brasil o que existe de mais moderno para o setor e com aplicação na construção de rodovias e ferrovias.

No slide 8, apresentamos os resultados de Edificações que alcançou receita de R\$ 59,5 milhões, com crescimento de 10% em relação ao trimestre anterior.

O EBITDA somou R\$ 23,5 milhões, com margem EBITDA de 39,4% e ROIC de 6,6%, todos com avanço em relação ao trimestre anterior.

O volume de propostas já retornou aos níveis históricos no primeiro trimestre, indicando que a taxa de utilização deverá retornar ao nível normal nos próximos meses. Usualmente, há um período de dois a três meses entre a aprovação da proposta e o início do envio de equipamentos para a obra.

De acordo com gráfico no slide 9, houve crescimento de 55,3% dos lançamentos totais de empresas listadas de real estate no 1T14 em relação ao mesmo período do ano anterior, porém com as vendas crescendo com menor taxa, 25,7% no mesmo período. No médio e longo prazo, continuamos confiantes nas grandes oportunidades do mercado de Edificações, onde os vetores de crescimento são o grande déficit habitacional, o aumento do poder aquisitivo da população brasileira, e a maior disponibilidade de crédito imobiliário, além da industrialização do processo construtivo, num cenário de mão de obra cada vez mais cara e escassa.

No slide 10, expomos os resultados da Rental que foram: receita de R\$ 97,3 milhões e EBITDA de R\$ 58,4 milhões, ambos recordes, com crescimento em torno de 30% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Entre trimestres, a ampliação de 5% da receita de locação compensou menor receita de vendas. O recebimento de novos equipamentos ficou concentrado no final do trimestre, sem tempo hábil para sua locação.

A margem EBITDA foi igual a 60,1%, positivamente impactado pelo menor volume de vendas, e o ROIC foi de 17,1%, negativamente influenciado pelo maior capital de giro, pois oferecemos, pontualmente, maior prazo de pagamento para nossos clientes para melhor apreciação da primeira remessa de faturas após implantação do SAP.

Recebemos o prêmio “Centro de treinamento IPAF do ano”, conforme fotos apresentadas no slide 11. IPAF é a associação internacional que promove a operação segura no uso de máquinas de acesso.

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

No slide 12, mostramos que houve ingresso de 1.500 máquinas no 1T14, com crescimento de 5% em relação ao final de 2013, perfazendo frota total de cerca de 31.000 plataformas aéreas e manipuladores telescópicos no Brasil.

Por fim, apresentamos nosso plano de crescimento.

Conforme apontado no slide 14, os investimentos em equipamentos de locação totalizaram R\$ 93 milhões no primeiro trimestre, representando 40% do valor orçado para investimentos em ativos de locação para o ano de 2014.

O investimento remanescente da Rental deverá ser realizado de acordo com a abertura das novas unidades, previstas para o segundo semestre.

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

Sessão de Perguntas e Respostas

Senhoras e senhores, gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do primeiro trimestre de 2014. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

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

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão: Bom dia a todos. Eu tenho duas perguntas, a primeira é em relação à programação de Capex para vocês daqui até o final do ano. Dado que vocês já fizeram 40% do Capex eu queria saber onde é que vem o slowdown no ritmo de Capex, em que trimestre especificamente, se vocês estão enxergando isso já no segundo tri deste ano ou se existe a possibilidade de uma revisão de Capex dada demanda que vocês estão enxergando daqui até o final do ano.

E a segunda pergunta é em relação a real estate. Apesar do aumento de margens vocês comentam no release que tem uma utilização ainda mais baixa ou ainda abaixo de níveis normais e eu queria saber quando isso volta para níveis normais, quais são os níveis normais, o que dá para esperar de margem quando essa utilização voltar para níveis históricos. Obrigado.

Sr. Ramon Vazquez: Bom, em relação ao Capex nós temos previsão de investimentos maiores no caso da Rental para o segundo semestre. Nós investimos cerca de 40% do Capex do ano na área da Rental já no primeiro trimestre. Isso atende às nossas necessidades das filiais já existentes e o Capex adicional ele vem em cima para suprir a implantação dessas novas unidades que estão previstas para o segundo semestre.

Em relação ao Capex em geral nós estamos observando, em geral no meio do ano a gente faz uma avaliação sobre o Capex. Podemos vir a fazer novos investimentos mas não temos isso ainda hoje claro. Uma das formas de você ter um aumento de investimento seria no caso da infraestrutura de termos uma aceleração maior na implantação principalmente dos projetos voltados para as concessões que foram realizadas no semestre do ano passado.

Como nós temos um prazo entre fazer o pedido e receber os equipamentos da ordem de 90 dias não temos uma preocupação muito grande em relação a adiantar investimentos. O nosso foco está em observar, especificamente no caso da infraestrutura, a evolução dessas obras que são obras de longo prazo voltadas para concessões.

Com relação às margens de edificações nós estamos hoje com uma ocupação ainda abaixo do que seria normal, mas nós estamos vendo uma melhora do mercado em relação a propostas e temos também sinais como os 17% de lançamentos que aumentaram no ano passado, temos também agora um aumento expressivo no primeiro trimestre de lançamentos, então enxergamos que pelos próximos meses essa nossa unidade vai chegar ao nível histórico, nível normal de ocupação.

Sr. Alexandre: Dá para você abrir o nível histórico de ocupação?

Sr. Ramon: O nível histórico é em torno de 25%... desculpe...

Sr. Alexandre: Ociosidade é 25, é isso?

Sr. Ramon: Ociosidade.

Sr. Alexandre: Tá ótimo, obrigado.

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

Sr. Eduardo Couto: Bom dia Alessandra. Eu queria saber com relação à parte de construção pesada, Ramon, que teve essa questão da volta de alguns materiais,

acabaram obras e tal; quanto tempo você acha que demora para poder voltar a alugar isso, se provavelmente o primeiro semestre então fica um pouco mais fraco em construção pesada e no segundo semestre a gente volta a ver números mais fortes? Como é que você está vendo esse movimento do retorno e do aluguel para as novas obras?

Sr. Ramon: O que a gente tem aqui você tem uma desmobilização principalmente na parte de aeroportos. Você tem praticamente oito aeroportos que estão se encerrando quase que simultaneamente. Nós já temos grandes obras em que nós estamos colocando esses equipamentos mas entre o equipamento chegar e ele sair eles passam nos nossos depósitos por um processo de manutenção, então tem aí um certo delay entre você sair com o equipamento de uma obra queria entrar em outra.

Mas temos obras de longo prazo e grande mobilização. O que a gente enxerga é que você vai ver ao longo dos próximos trimestres uma maior ocupação desses equipamentos e em especial no segundo semestre você deverá haver um crescimento que perdurará pelos trimestres à frente graças a esses programas de concessão que vão trazer resultados para a gente mas no longo prazo, quer dizer, a gente entende que teremos algum reflexo das concessões já realizadas a partir do último trimestre mas o grosso dessa receita virá a partir de 2015, 16 e 17.

Sr. Eduardo: Ficou claro Ramon e só um outro ponto na Jahu teve uma recuperação de margem forte, voltou para perto de 40. A gente pode trabalhar com esse novo nível de 40 como você deve fazer para os próximos trimestres ou você acha que tem um risco de voltar a cair? Como é que você está vendo a margem? Porque foi uma recuperação rápida, boa.

Sr. Ramon: Nós entendemos que nós vamos convergir para uma margem Ebitda de pelo menos 42%, que é a margem histórica dessa unidade. Esse crescimento é um crescimento que vai ocorrer pelos próximos meses fruto de uma melhora do mercado e também do fato de que nós não estamos fazendo investimentos nessa unidade.

Sr. Eduardo: Tá, entendi, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem da Sra. Sara Delfim, Bank of America.

Sra. Sara Delfim: Na verdade a minha pergunta já foi feita, mas se vocês pudessem dar mais algum color, Ramon, você comentou que esses equipamentos desmobilizados principalmente dos aeroportos já teriam um destino meio que certo para esses projetos que você comentou como da Vale, Guaíba, etc.

Mas alguma coisa nova que a gente pode esperar de anúncio nos próximos trimestres ou meses, enfim, de algum projeto grande que vocês estão em negociação ou estão em análise e que possa se tornar um upside risk até mesmo para Capex nessa divisão?

Sr. Ramon: O que... nessa divisão o que você tem são uma série de obras que elas vão sendo negociadas e fechadas, quer dizer, já com essa quantidade de obras que nós temos, já os contratos fechados, nós já temos hoje um backlog que garante à gente um crescimento bastante expressivo no ano de 2014.

Então nós não temos uma preocupação com isso; o que a gente tem são as obras que vão hoje saindo. O que vai fazer... como por exemplo a própria Transnordestina nós fechamos recentemente trechos da Transnordestina, que é uma obra que já vai há muitos anos e que agora ela está sendo revisitada.

Mas o que você tem normalmente, o que vai fazer um impacto mais forte além dessas obras já contratadas são as concessões que foram realizadas. Se você olhar já uma das concessões que é o metrô de Salvador nós já estamos, nesse projeto já estamos colocando equipamentos.

Então quanto mais rápido nós tivermos o início de obras como os aeroportos do Rio, o aeroporto de Belo Horizonte que foram concedidos à iniciativa privada e também dessas concessões nas áreas rodoviárias você vai ver uma aceleração do crescimento dessa unidade de negócios.

Sra. Sara: Tá ótimo, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da Sra. Renata Stulberg, Goldman Sachs.

Sra. Renata Stulberg: Bom dia, obrigada pela pergunta. A minha dúvida é em relação à Rental que veio com um ROIC um pouco menor no trimestre. Vocês poderiam dar um color um pouco mais detalhado do que está por trás desse maior prazo de pagamento por conta da implantação do SAP?

Sr. Ramon: O que acontece é que nós implantamos o SAP no caso específico para a Rental, terminamos o processo de implantação do SAP na empresa em fevereiro e há uma emissão muito grande de faturas na área da Rental e a Rental também tem uma característica diferente das nossas outras unidades: nas outras duas unidades você tem o equipamento na obra e após um período, em geral no final do mês, você emite uma fatura.

No caso da Rental a partir do momento que a máquina sai do depósito você já emite uma fatura então por conta desse detalhe operacional nós preferimos dar mais tempo aos nossos clientes para que eles analisassem as faturas e que a gente tivesse certo de que o processo tinha andado de uma forma correta. Então isso foi realizado, esse efeito foi um efeito pontual, esse efeito não se repete mais para frente porque a partir da emissão dessas primeiras faturas do SAP na segunda emissão elas já estão sendo realizadas de uma forma como eram feitas anteriormente.

Sra. Renata: Tá claro, obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Olivares, Votorantim Corretora.

Sr. Sami Carlik: Olá bom dia a todos, na verdade é o Sami Carlik que está falando. Só uma pergunta, um follow up: em função dessa desmobilização forte e devolução de equipamentos na parte de infraestrutura eu queria saber se a gente pode esperar algum custo adicional no resultado do segundo trimestre em relação à manutenção e até mesmo de frete entre as unidades da Mills, se vocês esperam algum tipo de impacto nesse sentido. Obrigado.

Sr. Ramon: Não, não estamos esperando um impacto maior no segundo trimestre por conta dessas mobilizações e desmobilizações não, até porque elas foram ocorrendo de uma forma mais espalhada no tempo. Elas já aconteceram em grande parte do primeiro trimestre e estão acontecendo agora no segundo trimestre. Você vê que no primeiro trimestre não houve impacto nenhum.

Sr. Sami: Ok obrigado.

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

Sr. Bruno Savaris: Bom dia a todos, obrigado pelo conference call. Alô estão me ouvindo?

Sra. Alessandra Gadelha: Estamos.

Sr. Bruno: Basicamente eu tenho duas perguntas, a primeira seria com relação a esse índice que vocês acompanham da CNI com relação ao nível de atividade da indústria. Pelo que a gente olhou nesse índice historicamente ele sempre mostra uma expansão das atividades, no entanto o realizado é sempre abaixo.

Então só para entender realmente como é que vocês estão, enfim, como é que vocês medem o nível de atividade da indústria por segmento, como é que está indo a infraestrutura que realmente foi um red flag para a gente no primeiro trimestre. Na parte da Jahu real estate a gente viu que o resultado foi um pouco melhor de fato com o ROIC recuperando, mas a princípio foi basicamente uma mudança de mix, então um mix mais value added do que de fato o aumento da taxa de utilização. Só para entender realmente qual é o cenário daqui para frente e até peço desculpas você já foi perguntado, eu acabei entrando atrasado no call. Obrigado.

Sr. Ramon: Como eu tinha comentado primeiro a questão dos índices esses são índices que a gente procura acompanhar dentre outras fontes de informação, sejam os clientes sejam o próprio número de propostas, sejam os orçamentos que estão sendo realizados nos nossos setores de projeto, então o composto vem daí.

As perspectivas são, primeiro na questão da infraestrutura, as perspectivas são muito boas. O backlog que nós já temos como mencionei anteriormente já permite que a gente tenha ao longo desse ano um resultado muito bom.

E também as obras que vão se iniciar no setor de concessões, que foram realizadas no setor de concessões também vão fazer com que a gente tenha bons anos pelos próximos anos.

No setor de edificações você tem uma recuperação. Essa recuperação ela está muito mais voltada para uma melhora, ainda uma melhora na questão da emissão de propostas e um aumento, ainda pequeno, mas um aumento da receita de locação e o que você vai ver ao longo do ano é a recuperação dessa ocupação dos equipamentos, mesmo porque nós temos uma melhora no número de lançamentos de execução de obra e temos também... do nosso lado nós não estamos fazendo novos investimentos. Então estamos focados no caso da Rental... no caso da Edificações no controle dos custos, no aumento da ocupação dos equipamentos e na melhora dos preços.

Entendemos que pelo fato de não estarmos fazendo novos investimentos você vai ver ao longo dos próximos meses o resultado dessa unidade de negócios voltando para os patamares normais.

Sr. Bruno: Ok obrigado.

Operadora: Novamente, para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Alexandre Falcão, HSBC.

Sr. Alexandre Falcão: Obrigado pelo follow up. Na verdade eu queria só explorar um pouco mais a parte de residencial. A gente conversando com alguns dos concorrentes de vocês para a gente o mês de abril teve uma queda relevante relação ao primeiro trimestre desse ano principalmente para residencial. Eu queria saber se vocês sentiram um pouco isso, se isso tem algum efeito sazonal e como é que para residencial especificamente vocês estão enxergando o mercado daqui até o final do ano. Obrigado.

Sr. Ramon: Não vemos nenhuma queda, ao contrário: nós entendemos que o mercado ele está melhorando desde dezembro do ano passado. Em dezembro do ano passado, sim, houve uma queda muito forte conforme já mencionamos em calls anteriores onde você teve no mês de dezembro, por conta dos feriados que caíram no meio da semana, praticamente a segunda quinzena de dezembro ela não existiu, não teve atividade praticamente nenhuma, o que fez com que muitas obras que iam se iniciar em dezembro elas fossem postergadas no início para janeiro e fevereiro.

Então o que a gente enxerga é que dezembro foi realmente o pior mês e que de lá para cá o mercado está melhorando. Não vemos nenhuma queda em abril.

Sr. Alexandre: Tá ótimo. Onde é que você espera - e talvez aí último follow up - onde é que você espera o seu ROIC normalizado para esse ano? Está próximo de 11? Onde é que você espera, onde é que vocês planejam que o ROIC fique para o ano considerando os próximos trimestres? Obrigado.

Sr. Ramon: A gente não faz previsão, não dá guidance sobre o ROIC. O que a gente espera é que ao longo do ano tanto a margem como o ROIC ela volte para os patamares que são patamares históricos dessa unidade da área de edificações.

Sr. Alexandre: Tá ótimo, obrigado.

Operadora: Lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um. Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Kawakami, BNP Paribas.

Sr. Bruno XXX: Alô, na verdade quem está falando aqui é o Bruno, o Marcos está aqui ouvindo outra linha, bom dia. O meu ponto é bem direto: se vocês estão falando que vocês não tem novos projetos para entregar ao longo do ano conforme a pergunta da Sara e devido a essa enorme desaceleração que houve agora no primeiro tri de construção pesada eu imagino um segundo semestre, enfim, onde todas as companhias estão falando de pouquíssima visibilidade para frente, etc., fica um pouco complicado imaginar então uma aceleração do business para frente.

Parece que vocês então mudaram de patamar de taxa de crescimento olhando construção pesada, especificamente esse negócio. É realmente isso? Mudou o nível? Piorou tanto assim que daqui para frente a gente pode esperar uma piora mais significativa nessa taxa de crescimento?

Sr. Ramon: Olha, eu não sei se eu entendi mas nós não vemos nenhum tipo de problema na área de infraestrutura, muito pelo contrário: nós temos uma visão extremamente positiva. Nós entendemos que hoje com o backlog que nós temos vamos ter um resultado muito bom no ano de 2014 e por conta das concessões que foram realizadas das quais nós já estamos em algumas estudando nós devemos ter 2015, 16 e 17 também bons anos.

A questão da volta de equipamento e a saída de equipamento é uma coisa extremamente normal, ela faz parte do nosso negócio. O equipamento muitas vezes você tem desmobilização de grandes obras e esses equipamentos eles voltam para os nossos depósitos e tem que ser feita a manutenção dos equipamentos para que eles possam ir para a próxima obra.

Nós estaríamos preocupados se nós não tivéssemos onde botar esse equipamento e muito pelo contrário: o que nós estamos fazendo hoje é tirando equipamentos, por exemplo, na área de aeroportos e enviando para o projeto da Vale S11D e são carretas e mais carretas que estão indo para obras como essa. Então não vemos nenhum tipo de problema na área da infraestrutura.

Sr. Bruno: Então o mercado não precisa ficar um pouco mais assustado com esse primeiro tri de vocês, o meu ponto é esse: você olha se é totalmente sazonal, é conjuntural, mas vocês continuam enxergando então uma curva ascendente para frente?

Sr. Ramon: Não temos a menor dúvida em relação a isso: nós não vemos nenhum tipo de problema no mercado de infraestrutura. O mercado de infraestrutura ele deverá crescer ao longo dos trimestres, mas o que acontece no trimestre é uma questão de desmobilização de obras e de uma mobilização de outras. É natural no nosso negócio.

Sr. Bruno: Tá bom, obrigado.

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

Nossa próxima pergunta vem da Sra. Sara Delfim, Bank of America.

Sra. Sara Delfim: Na verdade não é uma pergunta, Ramon, é até mais para dar um feedback do nosso lado e até pelo andamento do call eu acho que é mais preocupação essa linha de infraestrutura. Vocês vieram com um crescimento de receita em heavy construction na casa de 8% ano contra ano, e de certo modo vocês vêm guiando para que no ano essa divisão cresça perto de 15%, então... e até pelo seu speech no call você acredita que isso é possível e deve continuar melhorando ao longo do ano.

Mas uma preocupação que eu tenho visto, um questionamento que a gente recebe aqui é que o ano passado teve também esse impacto de desmobilização e a gente teve uma pressão no custo relevante: as margens sofreram um pouco num determinado trimestre, eu não me lembro agora qual, mas enfim teve o custo do frete, o custo de desmobilizar, o custo da manutenção.

Dessa vez agora você acha que isso vai ser uma curva mais suave ou eventualmente a gente pode ver uma pressão maior de margem no segundo tri por conta desse processo que faz parte de desmobilizar e levar para as outras obras?

Hoje a pergunta que a gente mais recebeu foi muito nessa linha, se isso não teria algum impacto negativo no resultado do segundo tri como a gente viu no ano passado. Então é um pouco disso, se você acha que dessa vez vai ser um pouco mais suave.

Sr. Ramon: Olha, eu acho que tem algum impacto mas isso é irrelevante, porque esse impacto também já aconteceu no primeiro trimestre. No primeiro trimestre nós já tivemos a volta de bastante equipamento e também a saída de bastante equipamento. Não estamos enxergando para o segundo trimestre que vamos ter nada de relevante em relação a isso, não esperamos que haja uma queda da margem por conta de altos custos na parte de fretes e de manutenção de equipamentos.

A manutenção de equipamentos ela está sendo realizada ao longo de praticamente um semestre: já aconteceu uma parte no primeiro trimestre e está acontecendo outra parte no segundo trimestre. Não enxergamos esse reflexo negativo no resultado não.

Sra. Sara: Tá, então dentro da sazonalidade do business, que é melhorar... um primeiro tri mais fraco, um segundo tri mais forte a gente pode manter essa curva tanto de crescimento de receita quanto de rentabilidade então?

Sr. Ramon: É, voltando à sua primeira colocação sobre a expectativa de aumento de receita para este ano nós achamos que ela é perfeitamente... está perfeitamente dentro do nosso budget, ou seja, nós já esperávamos.

Quer dizer, não tem nenhuma surpresa em relação a isso porque nós não estamos falando de obras que são mobilizadas e desmobilizadas num curto espaço de tempo; as obras que nós estamos mencionando são obras que elas têm uma duração muito longa e que a gente sabe exatamente quando a que elas vão começar a devolver e quando elas vão devolver mais fortemente.

Então está dentro do plano para este ano de que o primeiro semestre você tem muita devolução de equipamento e muita saída para obras que estão começando, e você tem no segundo semestre o resultado desses equipamentos que foram colocadas nas obras e que - eu gostaria de ressaltar - são obras de longo prazo. Isso faz com que a gente tenha uma expectativa de crescimento de receita ao longo dos próximos trimestres. Não estamos vendo nada diferente do que nós planejamos para esse ano de 2014.

Sra. Sara: Ok bom, obrigada, obrigada.

Operadora: Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon Vazquez para as considerações finais.

Sr. Ramon: Eu gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre o resultado do primeiro trimestre de 2014 da Mills e a equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos. Muito obrigado.

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