

Local Conference Call

Mills

Resultados do Segundo Trimestre de 2013

7 de agosto de 2013

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do segundo trimestre 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 em até 24 horas.

Caso algum dos Srs. não tenha a cópia do release da Mills, divulgado na terça-feira, dia 6 de agosto, poderá obtê-lo no site da empresa: 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 ou ainda no endereço www.ccall.com.br/mills/2t13.htm para português, e www.ccall.com.br/mills/2q13.htm para inglês.

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, Ramon, pode prosseguir.

Sr. Ramon: Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do segundo trimestre de 2013 da Mills.

Gostaria de começar falando de um importante movimento estratégico que fizemos recentemente. Conforme apresentado no slide 4, assinamos, em julho, um acordo para a venda da nossa unidade de negócio Serviços Industriais por R\$ 102 milhões.

Recebemos um sinal de R\$ 25 milhões na data de assinatura do acordo, e receberemos R\$ 17 milhões na data de fechamento da venda, após cumprimento de certas condições precedentes, dentre as quais a obtenção de aprovações governamentais. O valor remanescente será pago em 4 parcelas anuais iguais a R\$ 15 milhões, corrigidas à taxa CDI.

A venda da unidade de negócio Serviços Industriais, está em linha com a nossa estratégia de concentrar-nos em negócios, onde nossas competências são capazes de gerar maior valor para nossos acionistas e clientes.

Como a nossa intenção de venda de Serviços Industriais tornou-se pública e com alta probabilidade de ocorrência, com a assinatura deste contrato de venda, passamos a reportar esta unidade de negócio como “operação disponível para venda” a partir do resultado do segundo trimestre de 2013, seguindo o pronunciamento técnico CPC 31.

Para efeito de comparação com os dados históricos da empresa, faremos a apresentação incluindo os dados consolidados de Serviços Industriais.

No slide 6, apresentamos os destaques do segundo trimestre, quando tivemos novos recordes de receita, EBITDA e lucro líquido.

A receita líquida somou R\$ 271,5 milhões e o EBITDA totalizou R\$ 107,5 milhões, ambos com crescimento de quase 30% em relação ao mesmo período do ano anterior. A margem EBITDA foi de 39,6%. Neste trimestre houve maiores vendas e maior atividade de manutenção em todas as unidades de negócio, que impactaram negativamente a margem EBITDA. O lucro líquido atingiu R\$ 48,1 milhões, com crescimento de 20% em relação ao segundo trimestre de 2012, e o ROIC foi de 14,2%.

No slide 7, mostramos a composição da nossa receita no trimestre. Rental foi a unidade de negócio que apresentou a maior receita líquida, representando 33% da receita total. Jahu foi responsável por 25%, Serviços Industriais por 22% e Construção por 20%.

Em relação ao tipo de serviço, 66% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, 20% à assistência técnica, e 10% a vendas.

Receitas com assistência técnica e com vendas apresentaram maior expansão entre trimestres, R\$ 11 milhões cada, enquanto a receita de locação ampliou em R\$ 7 milhões.

No slide 8, apresentamos os resultados da Construção. A receita atingiu R\$ 55,1 milhões, novo recorde trimestral. O EBITDA somou R\$ 25,1 milhões, sendo também recorde, com margem EBITDA de 45,5% e ROIC de 17,8%. A taxa de utilização manteve-se no nível normal, porém, houve maior atividade de manutenção de formas, que em conjunto com maiores vendas, afetou a margem EBITDA do trimestre.

No slide 9, classificamos alguns contratos importantes por fase na evolução de receita mensal em obra de construção pesada. Fechamos, nesse trimestre, novos contratos importantes nos aeroportos Guarulhos e Cuiabá, duplicação das rodovias Tamoios e dos Bandeirantes e rodoanel Norte, em São Paulo, mineroduto Minas-Rio, unidade termoelétrica de Manaus, entre outros.

No slide 10, apresentamos a segmentação da receita da Construção por setor. As obras de infraestrutura representaram 33% da receita, indústria 26% e obras relacionadas a eventos de Copa e Olimpíadas 31%, influenciado pelo desenvolvimento das obras nos aeroportos e de mobilidade urbana, principalmente metrô e BRTs.

Conforme dados do Portal Transparência, o valor executado das obras de infraestrutura para Copa do Mundo de 2014 totalizava R\$ 6,9 bilhões até julho deste ano; equivalente a 30% do valor total previsto. Encontram-se ainda em andamento obras de estádios, mobilidade urbana e aeroportos que envolvem investimentos estimados de R\$ 16,5 bilhões.

No slide 11, apresentamos os resultados da Jahu que alcançou receita de R\$ 66,5 milhões, novo recorde trimestral, com crescimento de 13% em relação ao mesmo

período do ano anterior. Entre trimestres, a ampliação da receita de vendas, assistência técnica e outras compensou a leve redução da receita de locação.

O EBITDA alcançou R\$ 24,6 milhões, com margem EBITDA de 37,0%, ambos impactados pelo maior volume de vendas e por maiores custos de manutenção, devido à devolução de grandes obras, e de frete.

Houve recebimento de novos equipamentos concentrado no final do período, sem tempo hábil para sua locação, prejudicando o ROIC, que atingiu 9,3% no trimestre.

Com o recebimento de maior volume de equipamentos novos a partir de maio, acreditamos que os custos de manutenção e frete e, conseqüentemente, as margens operacionais da Jahu retornarão aos seus níveis históricos no segundo semestre de 2013.

No slide 12, apresentamos a segmentação da receita de locação da Jahu. As obras residenciais representaram 50% da receita de locação neste trimestre, sendo 19% de empresas listadas de real estate, e obras comerciais representaram 36%.

O mercado imobiliário mantém boas perspectiva, conforme ilustrado no slide 13. Estão em construção 41 shoppings para ser inaugurados ainda este ano – o maior número registrado nos últimos 14 anos - e outros 32 são previstos para 2014. Neste trimestre, shopping centers representou 5% da receita de locação da Jahu.

Os lançamentos totais de empresas listadas, apresentaram no segundo trimestre crescimento de 17% em relação ao mesmo período do ano anterior, o que corrobora a expectativa do término do período de ajuste para melhorar a execução de suas obras em andamento. No primeiro semestre, o volume de empréstimo imobiliário com recursos da poupança foi recorde, sendo 34% maior que o mesmo período de 2012.

Apesar da ampliação do mercado imobiliário ser um importante vetor de crescimento da Jahu, vale ressaltar que o seu principal vetor de crescimento é a industrialização dos processos construtivos, visando ganhos de produtividade para reduzir tanto a dependência de mão de obra como o prazo de execução nos canteiros de obra.

No slide 14, apresentamos os resultados da Rental que foram: receita de R\$ 90,1 milhões e EBITDA de R\$ 49,3 milhões, ambos recordes, com crescimento de 60% em relação ao mesmo período do ano anterior. A receita de locação também atingiu um novo recorde trimestral, R\$ 73,8 milhões, com aumento de 10% em relação ao primeiro trimestre. A margem EBITDA foi igual a 54,7% e o ROIC foi de 18,5%.

Conforme apresentado no slide 15, estamos entre as cinco empresas de locação de equipamentos de acesso no mundo, com maior crescimento de frota em 2012, de acordo com ranking da revista Access International, a mais conceituada deste mercado.

Em termos de tamanho de frota, estamos entre as 30 maiores do mundo e temos a maior frota de equipamentos de acesso para locação da América Latina.

Conforme ilustrado no slide 16, 4 mil máquinas entraram no mercado brasileiro até maio deste ano, totalizando frota de 25 mil unidades no Brasil. Acreditamos que, a partir de junho, haja uma redução do ritmo de importações, pois a alta do dólar desencoraja pequenas e médias empresas a comprar máquinas novas, favorecendo a venda de semi-novos da Rental.

No slide 17, apresentamos os resultados de Serviços Industriais. Tivemos uma receita de R\$ 59,8 milhões, EBITDA de R\$ 8,5 milhões e margem EBITDA de 14,3%, todos com crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior.

Por fim, apresentamos o progresso do nosso plano de crescimento. Conforme ilustrado no slide 19, abrimos seis novas unidades no segundo trimestre: cinco da Rental e uma da Jahu. Temos meta de abrir mais seis da Rental e terminar o ano com 29 unidades. Enquanto na Jahu abriremos mais uma unidade, terminando o ano com 18.

Conforme apontado no slide 20, os investimentos em equipamento de locação totalizaram R\$ 143 milhões no segundo trimestre e R\$ 263 milhões no acumulado ano, equivalente a 55% do orçamento revisado para 2013, que compreende investimentos de R\$ 481 milhões em ativos de locação.

Ampliamos em maio o orçamento de investimentos da Rental em R\$ 150 milhões, visando não somente atender à forte demanda nas suas localidades atuais, assim como acelerar a expansão geográfica. Já contratamos R\$ 100 milhões e a negociação referente à parcela remanescente está sujeita à disponibilidade para entrega ainda neste ano dos modelos desejados.

Também houve acréscimo de R\$ 35 milhões no orçamento de investimento da Construção, de forma a ampliar nosso estoque de novas linhas de equipamentos que permitem ganhos de produtividade nas obras, como escoramento de alumínio Alumills e o sistema modular SM 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 digitem asterisco um e para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Bruno Savaris, Credit Suisse.

Sr. Bruno Savaris: Bom dia a todos, obrigado pelo conference call. Eu tenho basicamente uma pergunta que seria relacionada ao backlog de projetos de vocês que vocês já conseguem visualizar para 2014 e 2015, se vocês pudessem dar por favor uma ideia de como vocês já enxergam o ano de 2015 principalmente seria bastante interessante. Obrigado.

Sr. Vazquez: O que a gente tem é o seguinte: a nossa visibilidade em especial na divisão de Construção é uma visibilidade de cerca de 2 anos, ou seja, os contratos que a gente tem hoje em andamento e estamos iniciando eles nos dão uma visibilidade de cerca de 2 anos e isso nos permite dizer que esse ano de 2013 vai ser um ano muito bom e o ano que vem também na Construção vai ser um ano bastante demandado pelos nossos serviços já contratados.

Com relação à empresa como um todo as expectativas tanto para a Jahu como para a Rental são boas expectativas em relação a 2014. Nós não temos condições de assegurar a vocês relação aos anos seguintes, porque como eu disse anteriormente a nossa visibilidade ela é basicamente em torno de 2 anos.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Gabriel Cotelessa do Goldman Sachs.

Sr. Gabriel Cotelessa: Oi bom dia a todos, obrigado pela pergunta. A minha pergunta é mais relacionada ao impacto do câmbio. Eu entendo o lado da revenda de equipamentos seminovos que vocês têm esse benefício; mas do lado da compra eu queria entender se existe alguma expectativa de revisão de Capex para cima por conta do câmbio mais alto na importação desses equipamentos ou uma diminuição de volume ou não. É isso, obrigado.

Sr. Vazquez: Com relação a essa compra da Rental em primeiro lugar R\$ 100 milhões nós já contratamos, já estão... são equipamentos que estão comprados e acontece que agora nós estamos procurando negociar com as fábricas em relação à entrega dos restantes R\$ 50 milhões de modelos que a gente tem necessidade de que eles teriam que nos entregar até o final do ano.

Então não temos previsão de aumento de Capex, mas estamos negociando com essas fábricas para que a gente consiga antecipar entregas para este ano que seriam desses outros R\$ 50 milhões restantes.

Sr. Gabriel: Então não tem mudança de número de unidades importadas para esse ano por conta do... e nem aumento de Capex?

Sr. Vazquez: Não. No momento nós não temos mudança. O que acontece o seguinte: se a gente não conseguir ter esse restante, os R\$ 50 milhões entregues esse ano, você só vai ver o reflexo desse investimento no ano que vem. Essa seria a mudança

principal. Estamos tentando trazer o máximo possível desses R\$ 50 milhões em equipamentos para este ano.

Se a gente não tiver sucesso em trazer esses equipamentos esse ano o que vai acontecer é que você vai ver esse equipamento só chegando a partir do ano que vem e não por conta da demanda nem por conta do nosso interesse em adquirir o equipamento, e sim por um problema de prazo de entrega das fábricas desses equipamentos.

Sr. Gabriel: Tá ótimo, entendido, muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Felipe Nuesli, BTG Pactual.

Sr. Felipe Nuesli: Bom dia pessoal. Só para ficar claro nessa parte de Rental: a abertura de novas lojas, de novas unidades que estão previstas ainda para o final do ano elas dependem de alguma forma da entrega desses equipamentos remanescentes, esses R\$ 50 milhões?

Sr. Vazquez: Não, elas não dependem disso e nós vamos chegar ao final do ano, como nós dissemos, com doze filiais abertas esse ano. Os equipamentos que já estão chegando e esses equipamentos contratados de R\$ 100 milhões eles já nos permitem atender plenamente ao desenvolvimento dessas novas filiais.

Sr. Felipe: Perfeito Ramon, bastante claro, e mais uma pergunta sobre Jahu especificamente: a gente viu uma contração de margem e de ROIC e se com entrega desses equipamentos agora a partir de maio teria uma expectativa de uma melhora na segunda metade do ano. Será que você poderia comentar um pouco como tem sido essa negociação, essa discussão com os fornecedores, se haveria algum tipo de gargalo, alguma preocupação com essa cadeia de suprimentos especificamente?

Sr. Ramon: Não há uma preocupação. O que aconteceu é que nós fizemos uma revisão do nosso orçamento no final do ano passado, o orçamento que foi aprovado, uma revisão do orçamento que foi feita... o orçamento em si que foi feito no ano passado ele foi fechado mais no final do ano e isso fez com que os nossos fornecedores não tivessem capacidade de entregar tão rápido como a gente necessitava no início do ano, inclusive porque nós fizemos grandes... ou um montante bastante grande.

O que está ocorrendo no momento é que nós temos os equipamentos que começaram a ser entregues de forma forte no final de maio. Eles continuam sendo entregues e nós vamos conseguir fechar o ano com todos os equipamentos que nós tínhamos orçado para esse ano de 2013.

Então o aspecto que você vai ver no segundo semestre o perfil do crescimento da receita vai ser maior no segundo semestre quando esses equipamentos que já começaram a chegar a partir de maio vão estar contribuindo para o aumento da nossa receita. Então ao longo do segundo semestre você vai ver a receita da divisão Jahu crescendo e você vai ver também toda a parte de margens, tanto de margem Ebitda como do ROIC voltando aos níveis históricos dessa divisão.

Sr. Felipe: Perfeito Ramon, bastante claro, muito obrigado.

Operadora: Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente, caso queira fazer uma pergunta favor digitar asterisco um.

Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Michael Holme da CQS.

Sr. Michael Holme: Bom dia Ramon. A pergunta que eu tenho eu gostaria de saber como você está vendo no tema do outlook no setor de infraestrutura tem gente que está preocupada um pouquinho com o street protest, tudo aquilo que está acontecendo nos leilões para toll roads, as estradas. Como você está pensando nessa dinâmica? Obrigado.

Sr. Ramon: Bom, como eu mencionei aqui nós temos já obras contratadas pelos próximos 24 meses que nos permitem dizer que vamos continuar vendo a área de construção, a nossa área de construção pesada, crescendo a receita ao longo desse período.

Nós entendemos nós estamos hoje bastante demandados em relação aos projetos, projetos que estão em andamento, projetos que estão começando, então estamos tranquilos em relação a isso.

Com relação ao que está sendo colocado de privatização na área de rodovias, ferrovias, portos, nós consideramos que mesmo - e aeroportos também - nós consideramos que isso é um plus para o nosso negócio. Ele deveria afetar a nossa receita somente a partir de 2014 e o sucesso maior ou menor dessa privatização ela deverá trazer reflexos mais para 2015.

Até aqui você não tem tido... a participação privada tem sido relativamente reduzida e nós enxergamos esse processo de privatização com todos esses problemas inerentes a uma privatização de tal porte - estamos falando de mais de 240 bilhões - eles são extremamente favoráveis no nosso ponto de vista porque eles nos permitiriam ver um maior volume de obras ocorrendo no Brasil em um prazo mais curto.

O que você tem até hoje é um volume de obras significativo que tem ocorrido mas tem ocorrido de uma forma ainda... sendo feito em um prazo bastante longo e então quando você olha nos últimos anos o crescimento da nossa receita e na divisão de construção

pesada você vê o crescimento dessa receita, embora seja um crescimento que é um crescimento paulatino.

O que nós enxergamos de oportunidade, caso haja o sucesso de uma parte dessas privatizações, é que você vai ver um impulso muito maior no setor de infraestrutura e com um volume de obras grande sendo executadas num prazo menor do que tem acontecido normalmente no Brasil.

Então a nossa expectativa para o segundo semestre (temos aí privatizações de rodovias e também de dois aeroportos) é que eles possam ter sucesso e conforme esse sucesso seja obtido você vai ter melhores resultados, mas só estariam se refletindo no nosso portfolio de negócios a partir de 2015.

Sr. Michael: Perfeito, muito claro Ramon, obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Samil Karlik, Votorantim Corretora.

Sr. Samil Karlik: Olá bom dia. Uma pergunta bem pontual: não sei se vocês podem abrir essa informação, mas a minha dúvida é em relação principalmente à unidade de Rental. Eu vi que o volume de vendas cresceu no trimestre e eu queria saber se vocês poderiam passar uma ideia em média de quantos por cento o valor de venda desses ativos é em relação ao valor que vocês compram.

Sr. Ramon: Olha, infelizmente eu não posso te passar isso, é uma informação estratégica da companhia. O que eu posso te dizer é que a companhia compra em grandes volumes e com isso ela obtém descontos bastante interessantes por parte dos fornecedores, o que nos permite vender equipamentos seminovos em preços também interessantes para a companhia. Mas eu não posso te abrir esse percentual, você me desculpe.

Sr. Samil: Obrigado.

Operadora: Com licença novamente, para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Com licença, não havendo mais perguntas eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon 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 2013. A equipe de relações com investidores está 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 e obrigada.

