MILLS – SERVIÇOS ESPECIALIZADOS DE ENGENHARIA NO BRASIL

Transcrição Conference call 4T12

05 de março – 12h (Brasília) / 10h (Nova York)

Operadora: Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre de 2012.

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 segunda-feira, dia 04 de março, 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/4t12.htm para português, e www.ccall.com.br/mills/4q12.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 estão o Sr. Ramon Vazquez – Diretor Presidente, Sr. Frederico Neves – Diretor Financeiro e Sra. Alessandra Gadelha - Diretora de Relações com Investidores.

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

Sr. Ramon: Boa tarde, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem dessa conferência telefônica sobre os resultados do quarto trimestre e do ano de 2012 da Mills.

No slide 4, apresentamos os destaques do último trimestre. Tivemos receita líquida recorde de R$ 246,8 milhões, com crescimento de 27,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. O EBITDA somou R$ 91,7 milhões e a margem EBTIDA foi de 37,1%, ambos impactados com maiores gastos com manutenção e frete, de forma a conciliar a forte demanda com baixa ociosidade no último trimestre, além de gastos relativos à retomada da nossa de expansão geográfica prevista para 2013.

O lucro líquido atingiu recorde trimestral de R$ 41,6 milhões, influenciado pelo reconhecimento de pagamento de juros sobre capital próprio, e remuneração ao acionista da Rohr, o ROIC foi de 14,5%.

No slide 5, apresentamos a expectativa de alguns indicadores econômicos de 2012, e seus valores reais. Podemos verificar que, apesar do fraco desempenho da economia brasileira em 2012, obtivemos forte crescimento dos nossos principais indicadores financeiros, demostrando o potencial de penetração de nossos serviços que visam o aumento de produtividade, tanto na Construção civil, no caso de construção em Jahu, com em setores diversos, como no caso da Rental.

No slide 6, mostramos a composição da nossa receita no trimestre. Rental foi a área de negócios que apresentou a maior receita líquida, representando 30% da receita total, Jahu foi responsável por 27%, Serviços Industriais 24% e Construção por 19%.

Em relação ao tipo de serviço, 67% da receita da Mills no trimestre foi relativa a locação de equipamentos, 19% assistência técnica e 12% a vendas.

No slide 7, apresentamos os resultados da Construção. A receita atingiu R$ 47,3 milhões, novo recorde trimestral. EBITDA somou R$ 20,2 milhões, com margem EBITDA de 42,7% e ROIC de 14,8%. Todos negativamente impactados pelos maiores gastos com manutenção de equipamentos, além de despesas para preparação de abertura de duas novas unidades no Nordeste em 2013.

No último trimestre, houve devolução de equipamentos acima do normal, em grande parte relacionados aos estádios que sediarão a Copa das Confederações. Como havia demanda para este material e a taxa de ociosidade estava abaixo do normal no período, precisamos

realizar a manutenção dos equipamentos rapidamente, ocasionando maiores gastos com pessoal e material de manutenção.

Em 2012, houve recuperação do mercado de construção pesada, viabilizando a ampliação de 32,2% da receita, como exposto no slide 8. Além disto, consolidamos o Alumills no mercado como uma solução de escoramento em alumínio com grande ganho de produtividade para os nossos clientes. Também desenvolvemos e lançamos um novo produto de forma e escoramento, Sistema Modular, que é empregado em concretagem de estruturas complexas, como túneis.

No slide 9, classificamos alguns contratos importantes por fase na evolução de receita mensal em obras de Construção pesada. Fechamos nesse trimestre, novos contratos importantes, nos aeroportos de Viracopos, Brasília, Guarulhos, Fortaleza e Natal, novos trechos no metrô, linhas 4 e 5, e do monotrilho linha Ouro em São Paulo, entornos dos estádios Maracanã e do Corinthians, BRT Fortaleza, estaleiro Enseada do Paraguaçu, expansão da Mina de Carajás e novas etapas da hidrelétrica Belo Monte.

No slide 10, apresentamos a segmentação da receita da construção por setor. As obras de infraestrutura representaram 39% da receita, indústria 25%, e obras relacionadas a eventos de Copa e Olimpíadas, 22%, em linha com o trimestre anterior. Lembramos que eventos esportivos incluem não somente os estádios, mas também as obras de mobilidade urbana e aeroportos.

Os estádios que serão utilizados para a Copa das Confederações em 2013, já se encontram em fase de desmobilização. Em alguns casos, estamos envolvidos na construção da cobertura ou das estruturas de acesso e do entorno. As obras já iniciadas e em processo de evolução apresentadas no slide anterior, mas que compensarão essas desmobilizações, e junto com os novos investimentos que estão sendo previstos, possibilitarão o crescimento da demanda no setor de infraestrutura, tanto em 2013, tanto em 2014.

No slide 11, apresentamos os resultados da Jahu, que alcançou receita total recorde de R$ 66 milhões, com crescimento de 25,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. O EBITDA foi de R$ 26,1 milhões, com margem EBITDA de 39,6% e ROIC de 12,6%, todos negativamente impactados pelos maiores gastos com manutenção e frete, além dos gastos de instalação da nova unidade em Belém e para a abertura de pelo menos duas novas unidades em 2013.

Para atender a forte demanda de nossos clientes em tempo hábil, num período de baixa ociosidade e sem recebimento de novos equipamentos, realizamos manutenção em menor

prazo que o normal, incorrendo em gastos extras com pessoal e material, além de frete, para entregar o mix solicitado de equipamentos nas localidades desejadas.

Conforme ilustrado no slide 12, o ano passado foi marcado pelo sucesso da consolidação de novos produtos, o Mills Deck, Alumills, forma SL-2000 e cremalheira, além de forte atuação em obras de maior porte, com *shoppings*, hotéis e *resorts*, que demandam um maior volume de equipamentos e possuem maior prazo. Ampliemos a receita em 52,8% em relação ao anterior, muito superior ao crescimento do mercado de construção civil.

Nossos projetos e equipamentos possibilitam grande produtividade nas obras, com redução do seu ciclo e da quantidade de operários envolvidos, o que permite a ampliação dos negócios da Jahu, além do crescimento do setor.

Conforme indicado no slide 13, é prevista a maior industrialização nas obras do programa "Minha Casa, Minha Vida". Atualmente, a utilização de parede de concreto na construção dessas habitações é de 15%, ou perspectiva de aumento para 40% em 2014, 2015, o que impulsionará as vendas de nossas formas de alumínio *easy-set*.

No slide 14, apresentamos os resultados de Serviços Industriais. Tivemos uma receita de R$ 59,3 milhões, com o crescimento de 18,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, o EBITDA somou R$ 8,4 milhões, com margem EBITDA de 14,2%, e ROIC 13,3%. Todos positivamente impactados por venda de equipamentos para um cliente.

No slide 15, mostramos que a receita de 2012 ficou em linha com a de 2011, dado a nossa estratégia de otimizar os contratos existentes, priorizando melhoria de rentabilidade à crescimento de receita. A recuperação esperada para a indústria em 2012 não ocorreu, e encerramos mais um ano com retração da atividade industrial no Brasil. Neste contexto, sofremos com pressão de preço e queda das atividades de manutenção industrial.

Assim, continuaremos em 2013 a nossa estratégia de ampliar nossa participação no mercado *off-shore* do setor de óleo e gás, visando a oferta de serviços complementares de maior valor agregado e, consequentemente, uma maior rentabilidade.

Alcançamos mil dias sem acidentes na plataforma P-23, da Petrobrás, demostrando nossa preocupação e dedicação constante com a segurança, de forma a prevenir acidentes de trabalho.

No slite 16, vimos que nesse trimestre, os serviços de manutenção contribuíram com 55% da receita total e novas plantas com 45%. A indústria de óleo e gás representou 33% da receita no

trimestre, dos quais 15% no mercado *off-shore*, Petroquímica 30%, papel e celulose 4, e siderurgia e mineração, 2%.

No slide 17, apresentamos os resultados da Rental, que foram: receita de R$ 74,2 milhões, novo recorde trimestral, e EBITDA de R$ 36,9 milhões, com o crescimento de 35,6% e 20,2%, respectivamente, em relação ao mesmo período do ano anterior.

A margem EBITDA foi igual a 49,8%, e o ROIC foi de 16,9%, ambos impactados pelos maiores gastos com manutenção, resultante do aumento da taxa de utilização no trimestre, e despesas com ampliação das equipes técnicas e comerciais, e com melhorias nas instalações das unidades para suportar o nosso crescimento e preparar a retomada de nossa expansão geográfica em 2013, com abertura de, pelo menos, cinco novas unidades.

Conforme ilustrado no slide 18, expandimos a receita em 44,5% em relação a 2011. Nossa maior conquista em 2012, foi o prêmio de melhor empresa de acesso do mundo, que é o Oscar desse tipo de negócio, com reconhecimento internacional do nosso trabalho de fomento do mercado de acesso motorizado no Brasil.

Neste ano, estamos concorrendo ao prêmio “Contribuição ao Trabalho Seguro em Altura”, ou seja, estamos entre as quatro melhores empresas do mundo, que mais contribuíram no mercado de plataformas aéreas para o trabalho seguro em altura.

Por fim, apresentamos o progresso de nosso plano de crescimento. Conforme apontado no slide 20, os investimentos e crescimentos orgânicos da Mills totalizaram R$ 296 milhões em 2012, dos quais R$ 66 milhões no último trimestre, uma vez que começamos a receber no final de 2012 novos equipamentos motorizados de acesso, relativos ao contrato de compra firmado em outubro do ano passado.

Muito obrigado, estamos à disposição para responder às pergunta 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 (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco (*) dois (2).

Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco (*) um (1).

Nossa primeira pergunta vem da Sra. Márcia Tavares, da Eletros. Com licença Sra. Márcia, seu áudio está aberto.

Sra. Márcia: Alô, desculpe, estava no mute. Eu gostaria de saber, bom dia, eu gostaria de saber quais são as perspectivas para o ano de 2013, já que teve uma grande sazonalidade e algumas surpresas em termos de gastos com manutenção e equipamentos, então as margens se apresentaram menores do que o previsto.

Então eu gostaria de saber como é que vocês estão esperando o comportamento tanto de vendas, quanto de marketing, para 2013. Por favor. Obrigada.

Sr. Ramon: As nossas, o que a gente enxerga, é que no final de 2012 nós fizemos alguns movimentos relacionados também à expansão geográfica que nós vamos ter em 2013.

Então você teve, no final de 2012, um aquecimento forte no mercado, tanto na Construção, como na Jahu e na Rental, o que levou a gente a ter maiores gastos com manutenção dos equipamentos. Especificamente no caso da Construção, houve uma devolução bastante forte de equipamentos relativos a obras de estádios, e como a gente precisava desses equipamentos para outros contratos que nós já havíamos fechado, nós fomos obrigados a aumentar horas extras, despesas como manutenção dos equipamentos, e isso afetou um pouco a margem, tanto na Construção, como também você pode ver isso na divisão Jahu.

No entanto, isso não representa que você vai ver daqui pra frente algum tipo de queda em relação às nossas margens históricas. Nós entendemos que, ao longo desse ano, devido ao grande crescimento na área da Jahu, onde a gente tem uma expansão geográfica que já começou no ano passado, no final do ano passado, com uma abertura de nova, uma nova filial em Belém, e também de duas novas filiais nesse ano de 2013, com a abertura de duas novas filiais na parte da Construção, uma em São Luís, e outra em Fortaleza, e também com abertura de pelo menos cinco novas filiais da Rental, as perspectivas para nossa Companhia são extremamente favoráveis, e as margens deverão se manter em níveis históricos, com a Companhia girando tem torno de 40% de margem aproximadamente. Obviamente como essas novas divisões, tem cada uma delas características diferentes, mas você teria a Construção com margens da ordem de 50%, a Rental com margens da ordem de 55% e a parte da Jahu também com margens da ordem de 45%.

Então as nossas expectativas são extremamente favoráveis, não temos, não estamos vendo nenhum tipo de problema em relação a continuarmos entregamos margens bastante interessantes ao longo do ano de 2013 e para os próximos trimestres.

Sra. Márcia: Obrigada.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem da internet, do Sr. Luiz Carvalho, da Tree Capital.

Sr. Luiz: Qual a divisão vocês estão mais entusiasmados com as perspectivas para 2013?

Sr. Ramon: Bom, nós estamos particularmente entusiasmados e relação às três divisões, que estão tendo um crescimento bastante forte.

A primeira é a divisão de Construção, que atua no segmento de infraestrutura. Embora o setor de infraestrutura não esteja crescendo na velocidade que era esperada, isso você pode até verificar no nosso slide número 5, quando a gente menciona que os investimentos previstos para o ano passado, para o PAC, era da ordem de R$ 74 bilhões, que na realidade o que foi realizado foi da ordem de R$ 39 bilhões, ou seja, quase 50% a menos.

Embora isso tenha acontecido, você pode observar que a receita da nossa divisão, ela cresceu na ordem de 32%. Ou seja, entendemos que o mercado de infraestrutura tem um volume de obras hoje bastante significativo, o que deverá fazer com que a gente tenha um ano de 2013 melhor que 2012, e um ano de 2014 melhor que o ano de 2013. A nossa visibilidade na área de construção pesada é da ordem de dois anos.

Temos também expectativas favoráveis em relação aos pacotes que estão sendo feitos na parte de logística, especificamente em termos de portos, rodovias, ferrovias, e também de aeroportos. Embora a gente não acredite que tudo que está sendo informado ao mercado venha realmente a acontecer. Mas é um movimento bastante saudável, bastante interessante, e que vai trazer novas obras, e isso certamente contribuirá para o crescimento do mercado, no nosso mercado de Construção.

Vide o caso da privatização dos três aeroportos que ocorreram há um ano atrás, os aeroportos de Campinas, de Guarulhos e também de Brasília, onde um ano depois nós já estamos trabalhando nesses três aeroportos. Então a nossa expectativa, é uma expectativa muito positiva, não somente para esse ano, quanto para os próximos anos.

Com relação à Jahu, não somente a expansão geográfica em que nós estamos fazendo, mas também a introdução de novos equipamentos que trazem redução da utilização de pessoal dentro de obra, eles estão se mostrando bastante efetivos. E você aí também verifica que embora a previsão de lançamentos residenciais, está nesse slide 5, a previsão de lançamentos residenciais fosse uma queda de 22%, a queda foi de 50%, e mesmo assim a nossa divisão Jahu teve um crescimento extremamente expressivo no ano passado.

Nós entendemos que o aumento da nossa exposição ao mercado comercial, que é o mercado voltado para shoppings, hotéis, resorts, e também o crescimento, a nossa expansão geográfica e o crescimento da penetração de processos de industrialização que a gente fornece para as

obras de construção civil, deverão fazer com que a gente tenha crescimento também expressivo nesse ano de 2013.

Em relação à Rental, é um negócio novo, que vem crescendo fortemente, e nós entendemos que ele deverá crescer muito fortemente pelos próximos anos. Então, também aqui, nossa expectativa é bastante positiva. E temos também procurado diferenciar a nossa atuação no mercado através de um posicionamento em que a gente leva ao cliente não somente equipamentos novos, equipamentos que são de uma tecnologia que permite a redução de mão-de-obra, e também segurança, mas que permite que o cliente tenha uma maior produtividade.

São equipamentos novos no Brasil, que vão continuar crescendo, é um mercado ainda muito recente no Brasil, então se você verifica uma comparação entre mercados maduros, como o mercado Americano e o mercado Europeu, temos aqui um mundo de coisas a fazer nessa nossa divisão. Então as nossas expectativas para esses três segmentos são extremamente positivas.

Com relação à divisão de Serviços Industriais, aí é um processo que nós estamos fazendo ainda de reformulação e reposicionamento estratégico desse negócio, então não esperamos um crescimento de receita no ano de 2013, mas sim uma melhora das nossas margens.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Walter Mendes, da Cult Invest.

Sr. Walter: Já teve a resposta do que eu iria falar, então já está ok, está bom? Muito obrigado.

Operadora: Nossa próxima pergunta vem do Sr. Luiz Carvalho, da Tree Capital, via internet.

Sr. Luiz: Vocês estão vendo um aumento na demanda por projetos de infraestrutura no Brasil em 2013? Obrigado.

Sr. Ramon: Sim, certamente estamos. Como eu mencionei, o mercado, como todos em infraestrutura, vem crescendo, não em um ritmo que era esperado, mas em um ritmo constante, um ritmo sólido. Nós estamos fechando diversas obras importantes no segmento de infraestrutura, como eu também mencionei, a nossa visibilidade é de cerca de dois anos, então entendemos que não somente 2013, mas como 2014, estaremos com um crescimento sólido nesse mercado na área de infraestrutura, fazendo com que a nossa divisão de construção pesada tenha bons resultados nesse período.

Operadora: Senhoras e senhores, lembrando que para fazer perguntas, basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Marcos Ditullio, da JGP.

Sr. Marcos: Bom dia. Eu queria entender um pouquinho melhor essa questão da queda de margem, quanto que é efeito do aumento de vendas e quanto que é efeito desses maiores gastos?

E também entender se no curto prazo, no primeiro semestre, ainda vai ter algum impacto desses efeitos nos resultados. Obrigado.

Sr. Ramon: O impacto de vendas, na realidade, o que você tem é que quando você, em um determinado trimestre, você tem maiores vendas, você tem uma diminuição da margem EBITDA, e um aumento na margem de ROIC, isso porque a nossa locação, ela tem uma contribuição maior para margem EBITDA.

Nós não temos como esperar uma, que em um determinado trimestre vai ter um aumento maior de vendas, ou não. Isso acontece ao longo do ano, se você for verificar especificamente no trimestre, no último trimestre do ano passado, aconteceu um maior volume de vendas, mas isso tem uma, no nosso ponto de vista não tem nenhum tipo de contribuição negativa para a Companhia, muito pelo contrário. Faz parte do nosso negócio, em especial no caso da Rental, as vendas de equipamentos usados, a venda de equipamentos usados é uma fonte de geração de caixa, e também de rentabilidade em um negócio como o da Rental.

Então, não temos nenhuma previsão de queda de margens ao longo desse ano, e as vendas são vistas, do nosso ponto de vista, como extremamente saudáveis.

Sr. Marcos: Está ok, obrigado.

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

Com licença, não havendo mais perguntas, 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 os resultados da Mills no quarto trimestre, e também do ano de 2012. A equipe de Relações com Investidores encontra-se a disposição para dúvidas e esclarecimento adicionais. Muito obrigado.

Operadora: A teleconferência da Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde. Obrigada.