

Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Conference call e webcast
Script (operadora)
RESULTADOS DO 3T13
7 de novembro – 12h (Brasília) / 9h (Nova York)

Operadora: Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do terceiro 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 quarta-feira, dia 6 de novembro, 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/3t13.htm para português, e www.ccall.com.br/mills/3q13.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 Vazquez: Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do terceiro trimestre de 2013 da Mills.

No slide 4, apresentamos os destaques do terceiro trimestre, quando tivemos novos recordes de receita e EBITDA.

Vale lembrar que com a assinatura do contrato de venda da nossa unidade de negócio Serviços Industriais em julho, passamos a reportar, a partir do segundo trimestre, este negócio como “operação disponível para venda”, seguindo o pronunciamento técnico CPC 31.

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

A receita líquida somou R\$ 222,0 milhões, com crescimento de quase 30% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA totalizou R\$ 106,1 milhões e a margem EBITDA foi de 47,8%, impactados por maior participação de vendas no mix de receita.

O lucro líquido atingiu R\$ 39,6 milhões e o ROIC 13,9%.

Neste trimestre, tivemos dois itens extraordinários, com efeito líquido negativo de R\$ 3,3 milhões. O primeiro foi custos com consultoria jurídica e financeira no processo de venda de Serviços Industriais, com efeito negativo de R\$ 4,8 milhões, e o segundo foi um estorno de imposto na unidade Construção, com efeito positivo de R\$ 1,5 milhão.

Excluindo o efeito destes itens extraordinários, o lucro líquido seria R\$ 42,4 milhões, com crescimento de 12% em relação ao terceiro trimestre de 2012, e o ROIC seria 14,6%.

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

Rental foi a unidade de negócio que exibiu a maior receita líquida, representando 42% da receita total. Jahu foi responsável por 33%, e Construção por 25%.

Em relação ao tipo de serviço, 77% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, e 16% a vendas.

No slide 6, apresentamos os resultados da Construção. A receita atingiu R\$ 55,7 milhões, novo recorde trimestral.

O EBITDA somou R\$ 29,4 milhões, sendo também recorde, com margem EBITDA de 52,8% e ROIC de 20,9%.

Excluindo o item extraordinário de R\$ 1,5 milhão mencionado anteriormente, o EBITDA seria R\$ 28,2 milhões, com margem EBITDA de 50,6% e ROIC de 19,7%.

A atividade de manutenção voltou ao ritmo normal, possibilitando o retorno da rentabilidade do segmento para seu nível histórico.

No slide 7, classificamos alguns contratos importantes por fase na evolução de receita mensal em obra de construção pesada.

Fechamos, nesse trimestre, novos contratos importantes como projeto S11D da Vale, aeroporto de São Luís, novos trechos dos aeroportos Guarulhos e Cuiabá, transposição do rio São Francisco, usina Belo Monte, entre outros.

No slide 8, apresentamos a segmentação da receita da Construção por setor. As obras de infraestrutura representaram 29% da receita, indústria 22% e obras relacionadas a eventos de Copa e Olimpíadas 38%, influenciado pelo desenvolvimento das obras nos aeroportos e de mobilidade urbana.

Estamos presentes nas obras de oito aeroportos, dos metrô linhas 4 e 5, em São Paulo, e linha 4 no Rio de Janeiro, e de BRTs e VLTS em seis capitais brasileiras - Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília, Cuiabá, Belém e Fortaleza.

No slide 9, ilustramos a perspectiva de investimentos para o período de 2014-2017, de acordo com o BNDES. Os investimentos em indústria totalizarão R\$ 1,1 trilhão, com crescimento de 24% em relação ao período 2009-2012, e os investimentos em infraestrutura totalizarão R\$ 510 bilhões, com ampliação de 25% em relação ao mesmo período.

Como mostrado no slide 10, os leilões de novas concessões no setor de transporte apresentaram sucesso parcial nos últimos meses, com a transferência dos metrô de Salvador e linha 6 de São Paulo, e da rodovia federal BR-050 para o setor privado.

Para minimizar os riscos assinalados pelos potenciais investidores, houve revisão do cronograma de licitações.

Se concretizadas, estas concessões previstas nos próximos meses demandarão investimentos de aproximadamente R\$ 80 bilhões, podendo ter efeito significativo na nossa receita da unidade de negócio Construção a partir de 2015.

No slide 11, apresentamos os resultados da Jahu que alcançou receita de R\$ 72,4 milhões, novo recorde trimestral, com crescimento de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Entre trimestres, a ampliação da receita de vendas, assistência técnica e outras compensou a redução da receita de locação.

O EBITDA alcançou R\$ 24,4 milhões, com margem EBITDA de 33,7% e ROIC de 8,2%, todos impactados pela maior ociosidade e pelo maior volume de vendas, que possui menor margem do que locação.

A taxa de locação ficou abaixo do nível normal, pois houve, além da leve redução do volume de equipamento locado, grande ampliação do nosso estoque de equipamentos nos últimos meses.

Esperamos que o nível de utilização e as margens operacionais da Jahu retornem para seus níveis normais nos próximos meses.

No slide 12, apresentamos a segmentação da receita de locação da Jahu. As obras residenciais representaram 50% da receita de locação e as obras comerciais representaram 36%. As empresas listadas de *real estate* contribuíram com 23% da receita total de locação neste trimestre.

No slide 13, expomos os resultados da Rental que foram: receita de R\$ 93,9 milhões e EBITDA de R\$ 52,3 milhões, ambos recordes, com crescimento de quase 40% em relação ao mesmo período do ano anterior.

A receita de locação também atingiu um novo recorde trimestral, R\$ 80,5 milhões, com aumento de 9% em relação ao trimestre anterior.

Fechamos, neste trimestre, contratos de três anos com Vale e Arcelor Mittal, no Espírito Santo e em Carajás.

A margem EBITDA foi de 55,7% e o ROIC foi de 18,1%.

No slide 14, exibimos os resultados de Serviços Industriais.

Tivemos uma receita de R\$ 57,2 milhões, com leve redução entre trimestres. Excluindo o efeito do item extraordinário já mencionado de R\$ 4,8 milhões, o EBITDA seria de R\$ 8,0 milhões e margem EBITDA de 14,0%, ambos em linha com o trimestre anterior.

Em julho, assinamos um acordo para a venda de Serviços Industriais por R\$ 102 milhões.

Recebemos um sinal de R\$ 25 milhões na data de assinatura do acordo, e receberemos o saldo após o fechamento da venda, em parcelas corrigidas à taxa CDI, descontando a geração de caixa deste negócio para a Mills entre 1º de junho e a data de fechamento, cujo valor acumulado até o final de setembro era igual a R\$ 15,5 milhões.

Este desinvestimento 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.

Por fim, apresentamos nosso plano de crescimento.

Conforme ilustrado no slide 16, abrimos uma nova unidade da Rental no terceiro trimestre. Temos meta de abrir mais cinco e terminar o ano com 29 unidades da Rental.

Conforme apontado no slide 17, os investimentos em equipamentos de locação totalizaram R\$ 119 milhões no terceiro trimestre e R\$ 382 milhões no acumulado ano, equivalente a 79% do orçamento revisado para 2013, que compreende investimentos de R\$ 481 milhões em ativos de locação.

Investiremos R\$ 241 milhões na unidade de negócio Rental em 2013 ao invés dos R\$ 274 milhões orçados, uma vez que não conseguimos que nossos fornecedores entregassem os modelos desejados ainda neste ano.

Em outubro, assinamos contratos de compra de equipamentos motorizados de acesso, para entregas em 2014, no valor total de US\$ 71,3 milhões. Realizamos contrato de hedge para nos protegermos do risco de variação cambial.

Este investimento integrará o orçamento de Capex de 2014 da unidade de negócio Rental e permitirá que continuemos nossa estratégia de expansão geográfica, através da abertura de, pelo menos, cinco novas unidades em 2014.

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

Q&A

Gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digite asterisco um e para retirar a sua pergunta da lista digite asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Felipe Nuessli, BTG Pactual

Sr. Felipe Nuessli: Bom dia pessoal, boa tarde na verdade, obrigado pelo call. Eu gostaria de falar sobre a Jahu. A gente viu, como de certa forma esperado, uma contração de margem por conta de nível de direção um pouco mais reduzido. O Ramon mencionou que deveria caminhar para alguma coisa semelhante a níveis históricos nos próximos meses.

Eu queria entender um pouco melhor talvez como é que tem se comportado o ambiente competitivo, como é que tem sido a pressão de preços dos principais concorrentes e entender também um pouco melhor a estratégia da Mills, se aquela política de manter os preços em detrimento de taxa de utilização nesse primeiro momento continua, e entender um pouco melhor também se no quarto trimestre, no primeiro trimestre a gente já poderia haver talvez esses níveis de retorno e principalmente margem também voltando para níveis históricos.

E por fim ainda na Jahu entender um pouco melhor essa questão de venda. A gente teve um aumento bastante relevante de venda e entender se isso seria talvez algo recorrente dentro da companhia e se for o caso se vocês pudessem mencionar seria algum tipo de produto, não sei se alguma forma para concreto específica, enfim, entender um pouco melhor o que estaria por trás desse crescimento forte das vendas também. Muito obrigado.

Sr. Ramon Vazquez: Em relação às vendas nós estamos falando basicamente do equipamento Easy Set que é um equipamento usado dentro do Programa Minha Casa Minha Vida. Esse é praticamente... dentro da Jahu é o equipamento que a gente faz a venda. Nós não alugamos esse equipamento e ele tem uma flutuação ao longo dos trimestres. Você tem trimestres em que você tem uma grande quantidade de venda, de entrega de equipamentos, e tem outros trimestres que você não tem tanta entrega assim.

Então ele faz parte do composto da receita da Jahu e nós não estamos vendo alterações substanciais no percentual que em geral gira em torno de 15% da receita total da Jahu. Então não tem uma novidade em relação a isso.

Com relação à unidade de negócio Jahu nós temos tido ao longo deste ano resultados aquém do que a gente tem entregue normalmente, historicamente, primeiro por conta do começo do ano onde nós tivemos um gap de entrega de equipamentos de locação. Nós tínhamos previsão de recebimento de equipamentos, não conseguimos receber esses equipamentos nos primeiros meses do ano, os equipamentos começaram a chegar fortemente a partir do final de maio e isso fez com que a gente perdesse negócios, impactou o nosso resultado

E também coincidiu que a entrega desses equipamentos ao longo dos meses basicamente de junho, julho, agosto, coincidiu com uma desmobilização muito grande de obras no setor de infraestrutura (obras ligadas mais a estádios) o que fez com que alguns concorrentes nossos que estavam aproveitando o espaço dado pelo grande volume de obras relativas à copa do mundo elas voltassem para o seu negócio original, que é o negócio da área de edificações que é onde a Jahu trabalha.

Eram grandes volumes porque quando você trabalha no setor de infraestrutura tanto as remessas como a volta de equipamento se dá em grande quantidade e algumas dessas companhias estavam com ociosidade muito grande e resolveram colocar os equipamentos a preços que nós consideramos muito abaixo do que deveria ser. A nossa estratégia foi segurar os equipamentos, não abaixar nossos preços e sim manter uma política de preços que é a política de preços que a gente vem praticando ao longo dos tempos.

Com isso, junto... então somou essa situação em que os concorrentes resolveram baixar muito o preço com a chegada de uma grande quantidade de equipamento que fez com que as nossas taxas de ociosidade ficassem acima do que é o nosso normal, o nosso histórico.

Isso já está revertendo. Já a partir de outubro as taxas de ociosidade têm caído e nós avaliamos que ao longo dos próximos meses essa taxa vai estar dentro de níveis muito mais dentro do que a gente considera como históricos. A bem da verdade hoje no momento nós estamos chegando... já chegamos a níveis que nós consideramos que são níveis adequados de ociosidade para essa divisão; no entanto nós entendemos que ao longo dos próximos meses nós vamos estar aumentando a ocupação dos nossos equipamentos fazendo com que a gente retorne às taxas de rentabilidade que a gente tem historicamente nessa divisão que são ao redor de 45% de margem Ebitda.

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

Operadora: Com licença, caso haja alguma pergunta queiram por favor digitar asterisco um.

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

Sr. Gabriel Cotelessa: Oi pessoal, obrigado pela apresentação. Minha pergunta vai em sentido de entender um pouco melhor o ambiente competitivo na parte de rental. Eu sei que vocês estão expandindo bastante com branches no Brasil e eu queria entender o que vocês estão vendo de competição, o que vocês esperam desse mercado em termos de competição daqui para frente. Obrigado.

Sr. Ramon: Bom, esse mercado como você mencionou é um mercado que está expandindo de uma forma bastante forte e deverá continuar a se expandir de uma forma bastante forte. Nós avaliarmos que esse é um mercado cuja maturidade deverá ocorrer somente por volta de 2025, o que faz com que mesmo que o ciclo econômico do Brasil, mesmo que o crescimento econômico do Brasil não seja muito significativo esse é um mercado que vai estar crescendo bastante até lá.

Com relação ao ambiente competitivo nós continuamos tendo cada vez mais empresas entrando nesse negócio. Em geral são empresas de porte médio ou pequeno, mas você tem empresas também europeias que estão mercado brasileiro há cerca de 2 anos, você provavelmente terá empresas americanas entrando também nesse mercado; mas nós não estamos vendo pressão em relação... no futuro em relação às nossas margens porque entendemos que o mercado tem um potencial de crescimento muito grande.

Entendemos também que estamos fazendo um trabalho bastante forte não somente na questão da expansão geográfica mas procurando diferenciar a nossa unidade de rental em relação aos concorrentes no mercado oferecendo muito mais serviço aos nossos clientes, já que embora num mercado maduro como o mercado americano e o mercado europeu o componente serviço nesse negócio seja bastante baixo, no mercado brasileiro que é um mercado iniciante onde o cliente não sabe muito bem que tipo de máquina ele precisa, ele não sabe ainda operar esse tipo de máquina, você tem um componente de serviço bastante expressivo, e é dentro dessa linha que nós temos procurado posicionar este nosso negócio como uma empresa que fornece não somente a locação dos equipamentos, das plataformas aéreas, como também leva ao cliente um serviço, uma preocupação também muito grande com segurança, com treinamento.

Esse tem sido o nosso foco de temos tido um sucesso muito grande e acreditamos que estamos fazendo um trabalho muito bom nessa linha de ter uma empresa diferenciada em um negócio que está muito voltado para locação de equipamentos.

Sr. Gabriel: Tá bom muito obrigado.

Operadora: Com licença, nossa próxima pergunta vem do Sr. Cássio Lucin, JP Morgan.

Sr. Cássio Lucin: Bom dia pessoal obrigado pelo call. Duas perguntas, a primeira ainda nesse mercado de rental. Você poderia falar um pouquinho sobre como é que

está o desenvolvimento do business de equipamentos usados, como tem crescido, como tem sido a dinâmica e o que a Mills tem feito para promover ou dar um boost no caso desse mercado também?

E a minha outra pergunta seria mais com relação ao fluxo de caixa operacional de vocês. Teve uma melhora razoável aqui na parte principalmente de working capital e eu queria entender qual foi o racional do contas a receber desse trimestre. Obrigado.

Sr. Ramon: Em relação a rental as ações que nós temos feito em relação à venda de equipamentos seminovos basicamente está voltada para crescer esse mercado. Nós entendemos, quando inclusive olhamos esses mercados maduros, nós entendemos que esse mercado é muito importante. O nicho de venda de equipamentos seminovos é um negócio extremamente importante não somente em relação a você manter boas margens nesse negócio mas também para que você consiga diminuir os seus custos de manutenção.

Um ponto importante é que você consiga passar para o mercado o mais rápido que você possa equipamentos que sejam usados, fazendo com que a sua frota esteja sempre com uma idade média bastante baixa.

Esse é um esforço que a gente está fazendo. Começamos, eu diria para você, a partir do início do ano passado onde criamos um grupo dentro da companhia voltado exclusivamente para a venda desses equipamentos. É um trabalho que nós estamos procurando empresas locadoras de diversos tipos de equipamentos, outros equipamentos como compressores, compactadores, empresas que alugam empilhadeiras, e estamos mostrando a eles a possibilidade que eles têm de entrar também nesse segmento.

Então no fundo o que nós temos feito é criado algumas empresas concorrentes ao nosso negócio; mas o concorrente ao nosso negócio na realidade não tem tanta expressão, porque são empresas que atuam mais regionalmente e de uma forma voltada mais para o varejo. Nós atendemos com isso... a nossa expectativa é de criar um mercado de seminovos que faça com que a gente consiga estar renovando a nossa frota.

Hoje nós já temos as máquinas... nós iniciamos esse negócio em 2008, as máquinas que nós compramos de anos 2007, 2008 e 2009 nós já vendemos no mercado. Então embora a gente entenda que esse é um trabalho bastante duro, é um trabalho de criação de um novo mercado, mas o resultado que nós estamos tendo por parte do mercado é bastante bom e isso nos encoraja a esforços cada vez maiores nessa linha.

Também a partir do momento que nós estamos fazendo a nossa expansão geográfica nós estamos entrando em novos mercados em que nós temos oportunidade de abordar

outras empresas e fazer com que tenhamos novos canais, novos locais para a venda desses equipamentos seminovos.

Então isso faz parte da nossa estratégia e nós vamos seguir com ela já que quando você enxerga um mercado, você olha para um mercado maduro tanto nos Estados Unidos como a Europa, a venda de equipamentos seminovos é uma grande fonte de lucratividade, de geração de caixa para as empresas de locação desse tipo de equipamento.

O Frederico vai falar sobre a questão...

Sr. Frederico Neves: Bom, sobre o fluxo de caixa nós temos três fatores principais que contribuíram nesse trimestre: o primeiro é a forte geração de caixa proveniente do Ebitda alto principalmente da rental; o segundo é um contas a receber controlado vis-à-vis o faturamento; e o terceiro é que nós tivemos uma redução de pagamento de tributos por conta do provisionamento de juros sobre capital próprio que foi feito em final de junho e isso traz um benefício no desembolso de imposto de renda. Então esses basicamente são os três principais motivos.

Sr. Cássio: Tá certo obrigado. Só um follow up rápido nessa parte de equipamentos usados: a ideia manter uma idade média da frota de uns três anos, três anos e meio seria o ideal?

Sr. Ramon: É. Quando você... nas situações normais esse é o prazo ideal. Quando você vê mercados como o americano, em que em 2008, 2009 e 2010 eles passaram por um grande período de depressão nos seus negócios, eles chegaram a ter uma idade média da ordem de cinco anos. Mas eu acredito que três anos, três anos e meio é um prazo bastante interessante. Isso sempre lembrando que são equipamentos que podem ser usados por até 15 anos.

Sr. Gabriel: Tá certo, muito 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 para as considerações finais.

Sr. Ramon: Eu gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas e esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

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

