

Local Conference Call
MILLS – Serviços Especializados de Engenharia no Brasil
Resultados do Primeiro Trimestre de 2012
11 de maio de 2012

Início: 12:00

Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do primeiro trimestre de 2012 da Mills.

No slide 4, apresentamos os destaques do trimestre.

Tivemos receita líquida recorde de R\$ 199,1 milhões, com crescimento de 37,3% em relação ao mesmo período do ano anterior.

O EBITDA totalizou R\$ 86,2 milhões, um novo recorde trimestral. Atingimos margem EBITDA de 43,3%, a maior dos últimos três anos. O ROIC continua apresentando melhora em relação aos últimos trimestres, resultante de maior participação da divisão Construção e da maturação das novas unidades da Jahu e Rental, sendo igual a 15,1%.

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

A divisão Rental foi a que apresentou a maior receita líquida, representando 28% da receita total. As divisões Jahu e Serviços Industriais foram responsáveis por 26%, e Construção por 20%.

Em relação ao tipo de serviço, 69% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, 21% à assistência técnica, e 7% a vendas.

Conforme apresentado no slide 6, a Mills conquistou o prêmio de melhor empresa do mundo em acesso motorizado em 2011, prêmio patrocinado pela principal editora global de revistas especializada em máquinas e equipamentos.

Nossa empresa concorreu com as maiores companhias de locação de equipamentos motorizados de acesso de todo mundo. O reconhecimento através desta premiação, do nosso trabalho com foco na excelência em assistência técnica e segurança, nos dá grande orgulho.

No slide 7, apresentamos os resultados da divisão Construção. A receita atingiu R\$ 39,3 milhões, sendo o maior valor dos últimos 18 meses. Continuamos a trabalhar com taxa de utilização acima do nível normal, porém ainda abaixo da nossa capacidade máxima, devido à nossa estratégia de priorizar rentabilidade. A recuperação do nosso preço médio ocorrerá à medida que os novos contratos com melhores preços comecem a demandar volume significativo de equipamentos.

O EBITDA foi igual a R\$ 18,9 milhões, margem EBITDA 48,0%, e ROIC 16,6% - todos negativamente influenciados por aumento de PDD no valor de R\$ 2,2 milhões no trimestre, relacionados na sua maioria a um cliente de médio porte, que não honrou suas obrigações de pagamento e, portanto, entramos com cobrança judicial e reconhecemos todo saldo devedor deste cliente como PDD.

No slide 8, vemos que ampliamos nossa exposição a construtoras de médio porte a partir de meados de 2010, dado à fraca demanda no mercado de construção pesada. Com a recuperação do mercado em meados de 2011, reduzimos nossa exposição às construtoras de porte médio, atenuando o risco de devedores duvidosos na divisão.

No slide 9, apresentamos a segmentação da receita da divisão Construção, no trimestre por setor. As obras de infraestrutura representaram 37% da receita, indústria 25% e obras relacionadas a eventos de Copa e Olimpíadas 17%.

No slide 10, classificamos alguns contratos importantes por fase na evolução de receita mensal em obra de construção pesada.

Novos contratos significativos assinados neste trimestre foram: mina de Serra Leste e expansão de Carajás, estádios de Natal e Porto Alegre, novos trechos do metrô linha 5, virador de vagões do Porto Sudeste, 2ª etapa do monotrilho linha 2 em São Paulo, novas etapas da Transposição do rio São Francisco e da refinaria Comperj, entre outros.

No slide 11, mostramos algumas obras em andamento, como a ponte estaiada de Barueri, que utiliza os produtos formas auto-trepantes e balanço sucessivo da Mills, e o estádio Fonte Nova, que emprega o sistema de escoramento Alumills.

No slide 12, apresentamos os resultados da divisão Jahu que alcançou receita total de R\$ 52,5 milhões, com crescimento de 79,8% em relação ao mesmo trimestre do ano anterior.

O EBITDA somou R\$ 26,3 milhões, novo recorde trimestral, com margem EBITDA igual a 50,1%, sendo a maior dos últimos dois anos.

No slide 13, apresentamos a segmentação da receita de locação da divisão Jahu no trimestre. As obras residenciais representaram 51% da receita de locação, sendo 19% de empresas listadas de *real estate* e 32% de outras empresas, obras comerciais representaram 32% e industriais 9%.

Entendemos que a atual redução dos lançamentos totais de empresas listadas de *real estate*, é um ajuste pontual para melhorar a execução de suas obras em andamento, e o desempenho financeiro. Este ajuste temporário não afetará as perspectivas de crescimento da divisão Jahu dado **primeiro** à alta fragmentação do mercado de construção residencial e comercial, **segundo** à sua exposição a novos mercados com

altas taxas de crescimento, e **por último** ao aumento da penetração do uso de seus projetos e equipamentos, que possibilitam ganhos de produtividade para as construtoras.

No slide 14, apresentamos os resultados da divisão Serviços Industriais.

Tivemos uma receita total de R\$ 50,9 milhões, onde os serviços de manutenção contribuíram com 69% da receita total e novas plantas com 31%.

As indústrias de óleo e gás e petroquímica representaram, em conjunto, 72% da receita total no trimestre.

O EBITDA atingiu R\$ 6,2 milhões, a margem EBITDA 12,1% e ROIC 7,5%, todos apresentando recuperação após o encerramento e a desmobilização de contratos com prejuízos operacionais no segundo semestre de 2011.

No slide 15, apresentamos novos contratos da divisão Serviços Industriais, como manutenção das plataformas Ocean Star e P-50, onde oferecemos serviço de acesso, e na plataforma Polvo A, onde oferecemos serviço com o Mills Habitat.

No slide 16, apresentamos os resultados da divisão Rental que foram: receita total recorde de R\$ 56,5 milhões, com crescimento de 67,7% em relação ao mesmo período do ano anterior, EBITDA igual a R\$ 34,9 milhões, margem EBITDA 61,8% e ROIC 20,3%.

No slide 17, apresentamos algumas obras em andamento da divisão Rental, como o estádio Mané Garrincha, obra na qual a divisão Construção também está presente, o hospital das Américas, onde a divisão Jahu também participou da obra, e a ampliação da fábrica da Alstom no Brasil.

Por fim, apresentamos o progresso do nosso plano de crescimento.

Conforme ilustrado no slide 19, os investimentos em crescimento orgânico da Mills totalizaram R\$ 58,4 milhões no primeiro trimestre de 2012, equivalente a 46,0% do orçado para o ano de 2012.

O orçamento de 2012 compreende investimentos de R\$ 127 milhões, abaixo do nosso capex sustentável de médio prazo, com objetivo de retornar a alavancagem para a nossa meta de uma vez.

É importante ressaltar que, caso o cenário seja favorável, poderemos expandir nossos investimentos no decorrer do ano de 2012.

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

Q&A

Senhoras e senhores, gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do primeiro trimestre de 2012. A equipe de Relações com Investidores encontra-se a 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 (1). Para retirar a sua pergunta da lista, digite asterisco dois (*2).

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Eduardo Couto, Banco Goldman Sachs.

Sr. Eduardo Couto: Bom dia Ramon, Alessandra, Frederico. Eu tenho duas perguntas, pessoal. Primeiro com relação ao resultado da Jahu e da Rental que continuam muito fortes. Eu queria entender um pouco se isso é um reflexo dos novos escritórios, das novas localidades que foram abertas ao longo de 2010 e 2011? E se em função desse desempenho forte das novas localidades se a Mills estaria considerando voltar a lançar novos escritórios em novas regiões para essas duas divisões?

E também nas localidades onde vocês já atuam há mais tempo se vocês continuam vendo um crescimento forte da demanda por esses serviços na parte residencial e na parte de máquinas de acesso? Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

Sr. Ramon Nunes Vazquez: O mercado tanto da Jahu como da Rental os dois mercados estão com uma demanda muito alta dos nossos serviços, não somente nas novas filiais que nós abrimos e elas têm hoje uma contribuição importante no resultado dessas duas divisões, elas vêm crescendo, como também nas regiões onde já estava com filiais já instaladas, essas regiões continuam demandando muito pelos nossos equipamentos tanto na Rental como na Jahu.

Nós estamos avaliando o andamento dos nossos negócios e podemos, como eu até citei nessa abordagem que fizemos no começo da palestra, podemos fazer, sim, novos investimentos e abrir novas filiais nessas duas divisões. Estamos ainda analisando, mas, sim, o mercado está muito demandado e o fato de nós termos feito investimento no primeiro trimestre que corresponde praticamente a 50% de tudo que nós pensamos para o ano de 2012, nos dá essa possibilidade e está sendo analisada.

Sr. Eduardo: Ficou claro, Ramon. Mas só para eu entender, vocês já têm essas novas localidades mais ou menos mapeadas? Se eu me lembro em 2011 vocês acabaram reduzindo um pouco a abertura de novas localidades, então eu acho que haveria um saldo de regiões que vocês acabaram não entrando e que poderiam entrar agora, é isso mais ou menos?

Sr. Ramon: É, certamente a gente tem totalmente mapeado e sabemos que cidades e que regiões nós deveríamos priorizar tanto na Rental, como na Jahu. Isso está

mapeado, está identificado e assim que a gente tiver feito uma análise mais profunda, podemos voltar a abrir algumas filiais, especialmente em um número maior no caso da Rental, onde a instalação de uma nova filial é feita de uma forma mais rápida do que no caso da Jahu.

Sr. Eduardo: Ficou claro. E só uma outra dúvida agora, Ramon, falando da parte de construção pesada, os números vêm melhorando, mas ainda estão um pouquinho abaixo do que foi em 2010 - que eu acho que foi quando teve um pico de construção pesada para vocês. Olhando... tem um slide, acho que é o slide 8, onde você mostra novos projetos... na verdade o slide 10, onde você mostra novos projetos entrando. Parece que tem um pipeline ainda bem interessante de obras que estão começando. Você espera que a construção pesada vá ultrapassar esses picos de 2010 e que devem continuar acelerando nos próximos trimestres? É mais ou menos essa a sua visão?

Sr. Ramon: Quando você olha em relação a 2010, você verifica que com relação à margem Ebitda, a gente praticamente já retomou... no final do último trimestre e também nesse primeiro trimestre de 2012 a gente já retomou margens da ordem de 50... acima de 50%, então nós estamos voltando para essas margens.

Em relação ao ROIC isso vai demorar um pouco mais. Falando de uma forma mais genérica, eu diria para você o seguinte: o mercado não atingiu e está ainda longe de atingir o pico que nós consideramos que ele tem de potencial. Nós fechamos uma grande quantidade de obras, praticamente todas as grandes obras que você vê de infraestrutura no Brasil nós já estamos presentes, mas estamos presentes e essas obras ainda estão muito no início.

Como você se referiu a esse slide que mostra uma evolução típica de uma obra de construção pesada, nós ainda estamos com muitas obras importantes ainda no início. Estimamos que, sim, nos próximos trimestres haverá um aquecimento ainda maior desse mercado da construção pesada, contribuindo ainda mais para os resultados da companhia como um todo. A nossa visão é uma visão bastante otimista em relação a isso pelo fato de já termos contratado um volume grande de obras e também porque essas obras ainda estão demandando muito pouco dos nossos equipamentos e deverão demandar muito mais ao longo dos próximos trimestres.

Sr. Eduardo: Beleza, ficou super claro, Ramon. Obrigado e parabéns pelos resultados.

Operadora: Com licença, caso haja alguma pergunta queiram, por favor, digitar asterisco um (*1). Com licença, nossa próxima pergunta vem da webcast, Sr. Marcos, da empresa EBT.

A empresa possuía ou possui contrato com a Delta Construção? Se sim, em que pé se encontra os pagamentos pelos serviços prestados?

Sr. Ramon: Nós não temos exposição em relação a contratos com a Construtora Delta. O nosso maior contrato em que a Delta está presente é o contrato do Maracanã, em que os líderes do contrato são a construtora Odebrecht e a Andrade Gutierrez, com

isso nós não temos nenhum tipo de problema em relação, não temos nenhuma fatura emitida contra a Delta, não temos nenhum tipo de problema de recebimento em relação a ela, até como eu disse, nós não temos negócio diretamente hoje com essa construtora.

Operadora: Com licença, novamente, caso queiram fazer perguntas, por favor, digitem asterisco um (*1). Com licença, não havendo mais perguntas eu gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon para as considerações finais. Por favor, pode prosseguir.

Sr. Ramon: Gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no primeiro trimestre de 2012. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos que vocês necessitem. Muito obrigado.

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