Transcrição da Teleconferência
Resultados do 4T10
Mills (MILS3 BZ)
28 de fevereiro de 2011

Operadora:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills referente aos resultados do 4T10. Estão presentes conosco o Sr. Ramon Vazquez, Diretor Presidente da Mills, o Sr. Frederico Átila Silva Neves, Diretor Financeiro, e a Sra. Alessandra Gadelha, Diretora de Relações com Investidores.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando *0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço www.mills.com.br/ri.

Antes de prosseguir, gostaríamos de informar que esta teleconferência pode incluir declarações que apresentem expectativas da Administração da Companhia sobre eventos ou resultados futuros. Todas as declarações, quando baseadas em expectativas futuras e não em fatos históricos, envolvem vários riscos e incertezas. A Mills não pode garantir que tais declarações venham a ser corretas. Tais riscos e incertezas incluem fatores relativos às economias brasileiras, ao mercado de capitais, aos setores de infraestrutura, imobiliário, de óleo e gás, entre outros, e a regras governamentais, que estão sujeitos a mudança sem prévio aviso. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Companhia, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

Agora, gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Ramon Vazquez, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ramon, pode prosseguir.

Ramon Vazquez:

Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência sobre os resultados da Mills do 4T10. Apresentaremos nesta oportunidade os resultados do 4T da Companhia, as perspectivas dos nossos negócios e por último o nosso plano de crescimento.

No slide quatro apresentamos os destaques do trimestre. Tivemos receita líquida recorde de R$154,2 milhões, com crescimento de 34,6% em relação ao mesmo período de 2009. Nossa geração de caixa, medida pelo EBITDA, somou R$45,4 milhões no trimestre, em linha com o EBITDA obtido no 4T09. Alcançamos lucro líquido recorde de R$30,1 milhões, com forte expansão de 52,2% em relação ao 4T09. Nosso ROIC foi de 18,8% no 4T ante 26% no mesmo período de 2009. Investimos R$78,8 milhões no último trimestre, sendo mais que 3x superior aos R$22,7 milhões investidos no 4T09.

No slide cinco mostramos a composição da nossa receita no trimestre. A divisão Serviços Industriais foi a que apresentou a maior receita líquida do trimestre, representando 37% da receita total. As divisões Rental e Jahu vêm aumentando sua contribuição na receita total, sendo a Rental responsável por 20% da receita no trimestre ante 14% no mesmo período do ano anterior, e a Jahu responsável por 21% da receita no trimestre versus 16% no 4T09. Em relação ao tipo de serviço,

59% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, 28% a assistência técnica, 8% a vendas e 5% a outros.

No slide seis podemos verificar que houve uma queda de 18,9% no EBITDA em relação ao trimestre anterior. A margem EBITDA também apresentou retração, sendo 29,4% no último trimestre ante 37,6% no 3T. Tanto o EBITDA como a margem EBITDA do 4T foram negativamente impactados pelo fraco desempenho da divisão Construção, por causa da queda de demanda no setor, e pelos maiores gastos com a abertura de unidades das divisões Jahu e Rental. Somente no último trimestre abrimos sete unidades da Jahu e quatro unidades da Rental.

Na composição do EBITDA por divisão, a divisão Rental foi a que apresentou maior contribuição, com 32% do EBITDA da Companhia, sendo seguida pelas divisões Construção com 29%, Jahu com 26% e Serviços Industriais com 13%.

No slide sete apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Construção, dentre eles a receita total de R$34,2 milhões e receita de locação de R$26,8 milhões, ambas com queda em relação ao trimestre anterior devido ao enfraquecimento da demanda no segmento de Construção Pesada a partir de setembro de 2010. O EBITDA da divisão somou R$13,3 milhões e a margem EBITDA foi de 38,8%, ambos com queda em relação ao trimestre passado. Os investimentos totalizaram R$8,5 milhões e o ROIC foi de 18,8%.

Estimamos uma melhora gradual do mercado no início de 2011, com forte retomada no 2S. Já estamos com contratos nas seguintes obras de 2011: a via expressa BRT Transoeste, linha 4 do metrô e a refinaria da Petrobras, todas no Rio de Janeiro; cinco estádios para a Copa de 2014, monotrilho e ponte Estaiada na marginal Tietê em São Paulo; e projetos da Vale no Pará.

No slide oito apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Jahu, que alcançou receita total recorde de R$32,8 milhões, com ampliação de 17,6% em relação ao trimestre anterior devido a maiores receitas com vendas e com locação. Esta última foi também recorde com crescimento de 7,7%.

O EBITDA atingiu R$11,6 milhões com pequena queda em relação ao trimestre anterior devido a maiores gastos relacionados à abertura de unidades no 4T. A margem EBITDA foi de 35,5% e o ROIC, de 22,3%, ambos influenciados pela maior participação de vendas no *mix* de receitas no trimestre, com reflexo negativo no EBITDA e positivo no ROIC.

Abrimos sete unidades no último trimestre: Ribeirão Preto e Campinas, no Estado de São Paulo; Vitória, no Espírito Santo; Recife, em Pernambuco; Fortaleza, no Ceará; Goiânia, em Goiás; e Manaus, no Amazonas. Como existe um período entre a instalação da unidade e o início da locação de equipamentos, grande parte dos investimentos em novos equipamentos associados a essas novas unidades será realizada em 2011, quando investiremos R$136,4 milhões nesta divisão. Terminamos o ano de 2010 com 14 unidades da divisão Jahu.

No slide nove apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Serviços Industriais. Tivemos uma receita total recorde de R$56,4 milhões com expansão de 7,6% em relação ao trimestre anterior. No 4T os serviços realizados na construção de novas plantas contribuíram com 24% da receita total, enquanto que os serviços de manutenção contribuíram com 76% da receita total.

O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando 44,9% da receita total. O EBITDA atingiu R$5,8 milhões e a margem EBITDA foi de 10,3%, ambos com queda em relação ao trimestre passado. Entretanto, excluído o item extraordinário "Estorno de provisões" do 3T10, houve pequena ampliação do EBITDA e manutenção da margem do EBITDA entre os trimestres.

No slide dez apresentamos os principais destaques no trimestre da divisão Rental, que foram receita total recorde de R$30,8 milhões e receita de locação recorde de R$25,7 milhões. O EBITDA alcançou R$14,7 milhões, margem EBITDA foi de 47,6% e o ROIC, 18,7%. A maior participação de vendas no *mix* de receitas no trimestre afetou a margem EBITDA negativamente e o ROIC positivamente.

Abrimos quatro novas unidades da Rental no último trimestre: em Ribeirão Preto e São José dos Campos, no Estado de São Paulo; em Fortaleza, no Ceará; e em Parauapebas, no Pará. Terminamos o ano de 2010 com 14 unidades da divisão Rental.

Vamos falar agora sobre perspectivas de negócios. No slide 12 apresentamos os números do balanço 4 anos do PAC, referente a investimentos realizados até 31 de outubro de 2010. Até esta data foram investidos R$559,6 bilhões no programa, equivalente a 85,1% do previsto para o período de 2007 a 2010, e com somente 60,4% das ações previstas concluídas. Segundo este documento, investimentos de R$115,6 bilhões serão realizados pós-2010 relativos a obras do PAC1.

Conforme apresentado no slide 13, o PAC2, que se inicia em 2011, tem investimentos estimados de R$1,5 trilhão, sendo R$955 bilhões no período de 2011 a 2014. Os setores de energia e o programa Minha Casa, Minha Vida receberão a maior parte dos investimentos do PAC2.

No slide 14 apresentamos os investimentos estimados em R$103 bilhões para preparar as cidades-sede para a Copa do Mundo de 2014. As cidades que receberão os maiores montantes de investimentos são São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte. Em termos de investimentos, 60% dos investimentos serão destinados para a mobilidade urbana, como vias expressas, metrô, monotrilho, entre outros.

No slide 15, apresentamos *pipeline* dos principais projetos esperados para os próximos anos. Das obras listadas já estão presentes na refinaria COMPERJ e Abreu e Lima, usinas hidrelétricas Jirau e Santo Antônio, ferrovias Transnordestina e Carajás, metrô Rio de Janeiro e monotrilho de São Paulo. As demais obras ou não foram iniciadas ou ainda não atingiram o estágio onde os nossos serviços são utilizados. Outras obras esperadas para 2011 incluem o Porto Maravilha, o Porto Açu, Superporto Sudeste e vias expressas no Rio de Janeiro, projetos de mineração e siderurgia, fábricas de cimento e obras rodoviárias.

Agora no slide 16, o mercado de construção residencial e comercial continua bastante aquecido. Oito empresas públicas do setor imobiliário divulgaram lançamentos totais de R$27,6 bilhões em 2010, com crescimento de 55% em relação a 2009, sendo que cerca de 40% dos lançamentos de 2010 foram concentrados no último trimestre, o que implica que suas respectivas construções ocorrerão em 2011, uma vez que o prazo entre o lançamento e o início da construção do empreendimento varia de seis a nove meses, dependendo do

sucesso das vendas. A expectativa é que os lançamentos totais dessas empresas em 2011 possam atingir até R$32,6 bilhões.

No slide 17, mostramos que o programa Minha Casa, Minha Vida continua sendo um importante vetor de crescimento de receita para a divisão Jahu. Apresentamos os dados da Caixa Econômica Federal sobre o programa. Em 2010, 236.000 imóveis foram entregues dentro do programa, e a previsão é de que 429.000 novas moradias sejam entregues neste ano. O programa tem como meta a construção de 2 milhões de unidades entre 2011 e 2014. Dos 660.000 novos contratos de financiamento pelo programa firmados em 2010, 56% foram para a faixa de renda de até três salários mínimos, 32% para a faixa de renda de três a seis salários mínimos e os 12% restantes, para a faixa de renda de seis a dez salários mínimos.

Por distribuição geográfica, 37% foram para a região Sudeste, 29% para a região Nordeste, 19% para o Sul, 9% para o Centro-Oeste e 7% para o Norte. Nossas formas de alumínio Easy-set tiveram excelente penetração no mercado de construção de residências para a faixa de renda de zero a três salários mínimos devido à sua facilidade de manuseio, de montagem e desmontagem, o que permite um aumento de produtividade. Neste ano, iniciamos a fabricação desses equipamentos no Brasil e planejamos cadastrá-los no sistema FINAME do BNDES, viabilizando melhores taxas de financiamento na compra do nosso equipamento. Acreditamos que esses dois fatores combinados irão aumentar a nossa competitividade nesse mercado.

No slide 18, apresentamos os novos contratos da divisão Serviços Industriais que impactarão positivamente as nossas receitas a partir do 1S11. Assinamos um contrato para a instalação de cabine de jateamento e pintura de tubulação na obra da nova refinaria da Petrobras, no Rio de Janeiro, o COMPERJ. Acreditamos que este será o primeiro de uma série de contratos que poderão ser fechados durante a construção da refinaria COMPERJ, que terminou recentemente sua fase de terraplanagem e tem prazo previsto de conclusão de sua construção para final de 2013. Adicionalmente, fechamos contratos que envolvem serviços de acesso, pintura e isolamento térmico para a usina nuclear Angra 3, terminal portuário da CSN, refinaria Gabriel Passos, da Petrobras, fábrica de cimento Brennand e fábricas de fertilizante da Petrobras.

Olhando o slide 19, vemos que o mercado de equipamentos motorizados de acesso está em franco crescimento, a frota brasileira de plataformas aéreas e manipuladores telescópicos terminou o ano de 2010 com 10.600 unidades, de acordo com as nossas estimativas, com crescimento de 32,5% em relação a 2009. Para efeitos de comparação, a frota americana, no final de 2009, era de 721.000 unidades, ou seja, a frota brasileira é inferior a 2% da frota americana. Acreditamos que esse mercado continuará crescendo com altas taxas nos próximos anos, dada a subutilização desses equipamentos no Brasil, onde o uso foi incentivado pela regulamentação recente que exige o uso de plataformas aéreas para elevar pessoas, aumentando a segurança no local de trabalho.

A busca por aumento de produtividade, dado o risco de escassez de mão-de-obra, ampliará, a necessidade de mecanização nos canteiros de obra, o que contribuirá para o incremento da demanda futura por esses equipamentos.

Por fim, apresentamos o programa do nosso plano de crescimento. No slide 21, vemos que em janeiro de 2011 adquirimos 25% da Rohr, empresa privada

especializada em engenharia de acesso e no fornecimento de solução para a construção civil, por R$90 milhões. Através dessa aquisição estratégica visamos ampliar a nossa exposição aos nossos setores de atuação, principalmente infraestrutura e indústria de óleo e gás. Continuaremos analisando as oportunidades de aquisições que ofereçam retorno atraente para os nossos acionistas de forma complementar ao nosso plano de crescimento orgânico.

Conforme ilustrado no slide 22, os investimentos da Mills totalizaram R$349 milhões em 2010. Investiremos R$337 milhões em 2011, conforme o nosso plano de investimentos de R$1,1 bilhão no período de 2010 a 2012. As divisões Jahu e Rental receberão a maior parcela dos investimentos de 2011, 40% e 38%, respectivamente, para suportar o plano de expansão geográfica e a forte demanda nessas duas divisões. Planejamos investir R$39,9 milhões na divisão Construção em 2011. Como houve atraso na licitação de grandes obras públicas, reduzimos o ritmo de investimento nesta divisão a partir do último trimestre de 2010.

Temos a flexibilidade de adequarmos nosso plano de investimento de acordo com a programação das licitações e das estimativas de início das obras, uma vez que trabalhamos com vários parceiros na fabricação dos nossos equipamentos. Na divisão de Serviços Industriais investiremos, em 2011, R$24,8 milhões em equipamentos tradicionais, como estruturas tubulares de aço, para atender a demanda crescente deste mercado, e em novos equipamentos de alumínio, que, apesar de serem mais caros do que os de aço, possibilitam aumento de produtividade na montagem e desmontagem da estrutura de acesso e consequentemente deverão proporcionar redução de custo de pessoal, que representa atualmente aproximadamente 80% dos custos desta divisão.

No slide 23, apresentamos o plano de expansão geográfica para a Mills. Terminamos o ano de 2010 com 40 unidades e abriremos nove novas unidades em 2011, sendo cinco da divisão Rental, três da divisão Jahu e uma da divisão Serviços Industriais.

Muito obrigado. Estamos agora à disposição para responder as perguntas que os senhores tenham.

Cássio Lucin, Banco Safra:

Bom dia, Ramon. Eu gostaria de ter uma ideia de como está a taxa de utilização de cada um dos *business* de vocês ao longo deste 1T e como tende a ficar. Muito obrigado.

Ramon Vazquez:

Bom dia. A taxa de utilização, eu diria o seguinte, em relação a Construção nós estamos, ao longo do 1T, melhorando em relação à ocupação que tivemos no último trimestre. Como declaramos na nossa palestra agora, nós estimamos que ao longo do 1S a divisão Construção começará a ter uma recuperação de suas taxas de ocupação.

Com relação à divisão Jahu, as taxas de ocupação para este início de ano já estão maiores, em janeiro já foram maiores do que havíamos estimado. Entendemos que o mercado da divisão Jahu está altamente demandado pelos nossos serviços, e

estimamos um 1T muito bom para a divisão Jahu em termos de ocupação dos equipamentos.

Com relação à divisão de Serviços Industriais, está começando o ano de acordo com o que havíamos orçado, e a divisão de Rental está, também, com uma ocupação até um pouco maior do que havíamos orçado. A divisão Rental também terá uma demanda bastante forte já neste início de ano.

Cássio Lucin:

OK. Então, posso pensar da seguinte maneira: *Heavy Construction* trabalhando na casa dos 50%, Jahu também em 50%, 55%, e as outras duas divisões mais próximas a 65%, 75%. É isso?

Ramon Vazquez:

Eu não poderia abrir números, mas a tendência é essa que eu falei agora.

Cássio Lucin:

OK. Muito obrigado.

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas. Queria começar falando um pouco de SG&A, que acho que foi a grande surpresa do resultado. O seu SG&A, Ramon, cresceu por volta de R$12 milhões, ou 30% trimestre contra trimestre. Eu queria entender melhor o que desse crescimento vem do forte crescimento de novas unidades, acho que você adicionou 11 novas unidades, e o que é crescimento de SG&A devido a uma pressão de custo de mão-de-obra ou custo de engenheiros. Se você pudesse falar um pouco sobre isso, esta é a primeira pergunta.

Frederico Átila Silva Neves:

Bom dia, Eduardo. Em relação ao SG&A, houve uma despesa extraordinária, agora no 4T, que foi um ajuste do nosso plano de participação de resultados em função do ajuste da métrica de EVA que nós usamos.

Nós contratamos a consultoria Stern Stewart para estudar o nosso cálculo de EVA, em função da abertura de capital; isso, aliás, já estava planejado desde depois da abertura de capital, e acabamos realizando isso agora, no final do 3T, concluindo no 4T. E isso produziu uma despesa incremental de R$3,5 milhões.

Além disso, quando você compara SG&A de um trimestre, do 4T contra o outro, você também tem um efeito que tivemos aquela reversão de provisões no 3T, devido ao assunto do Refis. Então, se você combina esses dois efeitos, já estamos falando de quase R$7 milhões, R$6,5 milhões.

Fora esse efeito, o restante é o crescimento normal, devido à estruturação das novas filiais, Jahu principalmente, da Rental também. Então, isso é a tendência que já vinha ocorrendo.

Eduardo Couto:

Esses R$3,5 milhões, Frederico, são não-recorrentes? R$3,5 milhões de crescimento que você teve trimestre contra trimestre?

Frederico Átila Silva Neves:

É não-recorrente.

Eduardo Couto:

Entendi. E os outros são relacionados a crescimento etc., então devem continuar. Você poderia falar um pouco do que você espera de SG&A para 2011?

Frederico Átila Silva Neves:

Os outros, na verdade você tem um efeito de diminuição no 3T, então você tem uma distorção comparando trimestre contra trimestre de quase R$7 milhões.

Eduardo Couto:

Entendi. Outra pergunta: com relação à Rohr, não sei se vocês podem dar algum número de 2010 ou 2011; porque só estamos trabalhando com os números de 2009, e eu queria saber se tem algum *update* com relação a números mais recentes de Rohr.

Frederico Átila Silva Neves:

A informação que nós temos é a que ficou pública através do noticiário, de que os sócios da Rohr têm uma expectativa de crescimento de cerca de 11%.

Eduardo Couto:

Isso para 2011 ou 2010?

Frederico Átila Silva Neves:

2010.

Eduardo Couto:

Para 2011, vocês não têm nenhuma informação?

Frederico Átila Silva Neves:

Eles ainda não divulgaram os resultados de 2010.

Eduardo Couto:

Entendi. Outra questão: acho que a Petrobras revisou hoje o CAPEX deles, principalmente da parte de refinarias, para cima. Se vocês pudessem falar um pouco do que vocês já estão faturando, tanto no COMPERJ como na RNEST, e o que vocês esperam para esses dois projetos, o que pode vir; acho que hoje a Petrobras

representa 5% da sua receita. Como vocês estão vendo a evolução dos projetos, principalmente esses ligados à Petrobras?

Frederico Átila Silva Neves:

Temos aumentado nossa exposição ao segmento de óleo e gás. A cada mês, essa participação tem um significado maior dentro da nossa receita, e um dos motivos é justamente a contribuição que a Petrobras traz para nossa receita.

Em relação às refinarias, nós temos a refinaria RNEST, que é a refinaria de Pernambuco, e essa está mais adiantada, onde estamos começando a ter agora contratos de maior vulto; e a refinaria COMPERJ no Rio de Janeiro recém iniciou a contratação dos serviços que nós prestamos.

Então, eu te diria que ao longo deste ano de 2011 a refinaria de Pernambuco trará uma contribuição significativa para nós, e a refinaria do COMPERJ, do Rio de Janeiro, começará a trazer, mais para o 2S, uma contribuição mais expressiva.

Você tem essas refinarias, e tem também refinarias que este ano ainda não deverão ter contribuição para os nossos serviços, que são as refinarias de São Luiz e a do Ceará. Nessas, provavelmente, só para 2012 é que teremos nossos serviços sendo contratados.

Eduardo Couto:

Entendi. Perfeito. Só uma última pergunta, Ramon, voltando um pouco para essa parte do SG&A: vocês não estão esperando que esse salto forte do 4T continue para frente, não é? Qual é a expectativa com relação a SG&A para 2011? Você acha que ainda cresce um pouco, se estabiliza? Como vocês estão vendo isso? Porque realmente foi um crescimento bem forte, e como o Frederico falou, parte disso foi não-recorrente, mas eu queria só entender se realmente esse crescimento do SG&A se estabiliza para frente ou continua.

Frederico Átila Silva Neves:

Continuaremos tendo um crescimento em função das novas filiais que estão sendo abertas. Temos também um crescimento normal, decorrente dos dissídios salariais, mas não esperamos que o crescimento fique nos mesmos níveis de 2010 versus 2009, quando, por exemplo, houve crescimentos médios da ordem de 40%, tirando esses efeitos extraordinários.

Ramon Vazquez:

É importante notar o seguinte: nós fizemos um movimento muito forte de aumento das nossas filiais. É um movimento estratégico, um movimento ao qual estamos nos antecipando em relação à concorrência, tomando posicionamento bastante forte no mercado, especialmente em relação às divisões Jahu e Rental.

Você tem que notar também que, no 4T10, abrimos 11 novas filiais. Essas filiais levam tempo para trazer resultados, mas nossa visão é extremamente positiva em relação a elas.

Eu posso citar que nós abrimos, na divisão Jahu, duas novas filiais, uma em novembro de 2009, há um ano e dois ou três meses, em Brasília, e essa filial já representou, em janeiro, o nosso terceiro maior faturamento da divisão Jahu. E nós também abrimos, há cerca de um ano, a filial de Salvador da divisão Jahu, e ela foi o quinto maior faturamento em janeiro da divisão Jahu.

Ou seja, o que esperamos com esses mercados em que nos instalamos agora, tendo maior maturidade, levando um tempo maior de maturação, é que teremos excelentes oportunidades de receita; já estamos tendo, e essas filiais em novas regiões deverão crescer muito.

Então, estamos otimistas em relação à expectativa que nós temos de crescimento das divisões Jahu e Rental com a expansão geográfica que nós estamos produzindo.

Eduardo Couto:

OK. Perfeito. Ficou bem claro, Ramon. Obrigado.

João Carlos dos Santos, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Na verdade tenho duas perguntas. A primeira é rapidamente voltando com relação a esse ponto das despesas de EVA, que vocês contrataram a Stern Stewart, R$3,5 milhões que o Frederico comentou, ela é não-recorrente mas como vocês vão “bookar” daqui para frente? Quer dizer, os resultados dos próximos anos também imagino que provavelmente você vá apurar isso trimestralmente, o resultado trimestral vai entrando. Qual a expectativa para frente, você tem uma ideia de quanto isso irá representar? Eu sei que varia obviamente com o resultado da Companhia, mas você pode dar uma ideia de como podemos usar para projetar o impacto do pagamento via EVA para frente?

E a minha segunda pergunta, se o Ramon puder, por favor, comentar um pouco mais na divisão de Construção, um pouco da divisão daquilo que você vê no *pipeline* para 2011. Acredito que deva ter tido uma rotação de mais projetos públicos para projetos da iniciativa privada, como você falou, as refinarias etc. Como está essa divisão? Até meio quantitativamente, dado que vocês esperam essa aceleração mais para o 2S naquilo que vem de processo licitatório. Obrigado.

Ramon Vazquez:

Sobre o ponto do EVA, daqui para frente o que vai acontecer realmente foi o que você disse, uma apuração normal a cada trimestre, e esperamos que o programa, a despesa, o impacto no SG&A, que se dá através do programa de participação dos resultados, irá crescer em linha com o crescimento do ROIC expurgado do efeito das novas filiais e prazo de maturação dos investimentos. Então, não será nada que vá produzir distorções no resultado como produziu agora no 4T.

João Carlos dos Santos:

Certo. Mas só para complementar, eu posso assumir que a despesa no ano foi R$3,5 milhões, dado o resultado que a Companhia teve no ano? Só para tentar projetar para frente, de acordo com o que temos de projeção de resultado.

Ramon Vazquez:

Dentro do programa de participação de resultados no ano, isso está aberto no relatório de auditoria, mas ela ficou em aproximadamente R$17,6 milhões.

João Carlos dos Santos:

R$17,6 milhões. E tudo isso está passando pelo SG&A, não é?

Ramon Vazquez:

Tudo isso está passando pelo SG&A. E no ano passado ela tinha sido aproximadamente R$13 milhões.

João Carlos dos Santos:

Perfeito. Obrigado. Com relação ao segundo ponto...

Ramon Vazquez:

Qual era o segundo ponto mesmo?

João Carlos dos Santos:

Era perguntando, na verdade, sobre a divisão de Construção. Imaginamos que tenha tido uma mudança no perfil da carteira de projetos para 2011, uma redução na participação de projetos públicos, uma participação da iniciativa privada. Se você pode nos dar uma ideia de quanto foi essa redução, ou se isso deve voltar no final do ano para alguma coisa próxima do que era antes desse processo todo, com eleições desacelerando o crescimento de obras públicas.

Frederico Átila Silva Neves:

Não estamos fazendo uma reversão da questão da contribuição de obras públicas à nossa receita. O que entendemos é que uma série de obras que deveriam iniciar estão ainda atrasadas. Isso faz com que você tenha um menor crescimento na divisão de construção pesada. Mas nós não estamos olhando uma reversão da participação de obras públicas dentro da nossa receita. Ela deverá ir aumentando já a partir do 2S.

Agora, nós temos contribuições, sim, bastante importantes. Como eu mencionei, a refinaria de Pernambuco, a refinaria do Rio de Janeiro são refinarias que têm uma contribuição importante ao longo do ano nas nossas receitas. Mas você tem ainda muita coisa acontecendo, tanto de ferrovias como de portos, como de contribuição de obras da Copa do Mundo de 2014. Tem muita coisa acontecendo, só que isso vai acontecer muito mais no 2S.

João Carlos dos Santos:

Perfeito. Obrigado.

Francisco Utsch, M Square:

Bom dia a todos. Eu queria entender, no caso da alíquota de Imposto de Renda nesse trimestre, historicamente, se formos fazer a conta ela sempre estava por volta da alíquota efetiva de 30%, 34%, e nesse trimestre específico ela veio substancialmente mais baixa, mais ou menos 3%, na minha conta, algo assim, sobre o EDT recorrente.

Eu queria entender qual é a razão e por que ela foi mais baixa, e se isso para frente vai mudar, ou seja, se vai ter um patamar diferente, porque basicamente na hora em que eu olho, pelo menos nos meus números aqui, o EBITDA ficou um pouco abaixo das minhas estimativas, mas o lucro não, e a grande diferença foi efetivamente no Imposto de Renda.

Frederico Átila Silva Neves:

O que aconteceu é que, com o IPO, nós passamos a ter uma possibilidade de distribuição de juros sobre capital próprio bem maior, porque nós tivemos um aumento de capital de R$411 milhões, então nós fizemos uma distribuição, nós creditamos os juros de capital próprio em dezembro, que produziram uma contribuição positiva para o Imposto de Renda de R$8,6 milhões.

Então, esse é basicamente o efeito dos juros de capital próprio, que até 2009 era muito baixo. Até 2008 a Mills não distribuía juros de capital próprio, porque ela tinha uma ineficiência fiscal, várias empresas acima da Mills, o que acarretaria bitributação pelo PIS e Cofins.

A partir de 2009 nós passamos a distribuir, se eu não me engano distribuímos em 2009 cerca de R$5 milhões, mas ainda era um valor pequeno porque nós estávamos limitados à variação da TJLP sobre o patrimônio líquido pequeno, e a partir deste ano se abriu a possibilidade de distribuirmos um valor maior. E vamos perseguir isso para os próximos anos.

Francisco Utsch:

No trimestre passado a margem de serviços tinha mostrado um patamar de 15%, ela veio para 10%. E no *call* passado me lembro de você explicando que tinha vindo para 10% porque teve um grande movimento de contratação e demissão de pessoas, que a geografia das obras tinha mudado.

E nesse trimestre de novo essa margem veio nesse patamar de 10%, até fazendo aquele ajuste dos não-recorrentes ela ficou um pouco maior, mas grosseiramente *flat*. O que aconteceu desta vez para a margem não ter voltado para o patamar anterior?

Frederico Átila Silva Neves:

Nós também tivemos impacto negativo de algumas obras. Nós tivemos novamente uma despesa de desmobilização grande aqui no Rio de Janeiro. Nós também tivemos, na nossa filial de Belo Horizonte, de Serviços Industriais, por uma série de motivos o resultado não foi favorável, e isso contribuiu negativamente para a margem do 4T de Serviços Industriais.

Francisco Utsch:

OK. E uma outra coisa: pensando em um cenário de 12 meses, mais ou menos, para a divisão Jahu, onde as unidades novas já estão maturadas. Lembro de você ter explicado que normalmente demorava de seis a nove meses, quando você abria uma nova unidade, para ela de fato começar a operar com uma margem recorrente.

Podemos esperar que a margem volte ao patamar, por exemplo, de 2009, de 50%, alguma coisa nesse patamar, ou não?

Frederico Átila Silva Neves:

Não. Você pode estimar o seguinte, a margem vai ter uma melhora em relação à atual, porque você vai passar a ter uma contribuição forte dessas novas filiais que abrimos agora. Então, o que vai acontecer é que, conforme a construção que você teve nessas duas filiais que eu mencionei, Brasília e Salvador, a partir de determinado tempo, algumas com um tempo mais curto, outras em um tempo mais longo, depende da praça, você vai começar a ter um resultado favorável que vai impactar positivamente a nossa margem.

Francisco Utsch:

OK. Muito obrigado.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra ao Sr. Ramon Vazquez para suas considerações finais.

Ramon Vazquez:

Muito obrigado a todos pela atenção. Até a próxima oportunidade.

Operadora:

O *conference call* da Mills está encerrado. Agradecemos a participação de todos, e tenham um bom dia.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."