

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills Engenharia referente aos resultados do 3T10. Estão presentes 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 sujeitas 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:

Boa tarde, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência sobre os resultados da Mills no 3T10. Apresentaremos nesta oportunidade os resultados do 3T da Companhia, as perspectivas de nossos negócios e, por último, nosso plano de expansão geográfica revisado.

No slide quatro, apresentamos os novos recordes do trimestre. Alcançamos recordes em todas as linhas de resultado: receita líquida, EBITDA e lucro líquido. Tivemos receita líquida recorde de R\$ 148,9 milhões, com crescimento de 45% em relação ao mesmo período de 2009. Atingimos também receitas líquidas recorde em todas as nossas quatro divisões, conforme apresentaremos em seguida.

Nossa geração de caixa, medida pelo EBITDA, somou R\$55,9 milhões no trimestre, valor recorde e 48,3% superior ao EBITDA obtido no 3T09. Alcançamos lucro líquido recorde de R\$ 28,5 milhões, também com forte expansão, e 71,8% em relação ao 3T09. Investimos R\$ 121 milhões no 3T, totalizando o CAPEX realizado de R\$ 270 milhões acumulados no ano.

No slide cinco, mostramos a composição da nossa receita no trimestre. A divisão de Serviços Industriais foi a que apresentou maior receita líquida no trimestre, representando 35% da receita total. As divisões Rental e Jahu vêm aumentando sua

contribuição na receita total, sendo a Rental responsável por 17% da receita no trimestre ante 14% no mesmo período do ano anterior, e a Jahu, responsável por 19% da receita no trimestre versus 15% no 3T09.

Em relação ao tipo de serviço, 62% da receita da Mills no trimestre foram relativos à locação de equipamentos, 28% à assistência técnica, 6% a vendas e 4% a outros.

No slide seis, podemos verificar que houve uma ampliação do EBITDA de 10,8% em relação ao trimestre anterior, em linha com a taxa de crescimento trimestral média de 10% nos últimos 18 meses.

A margem EBITDA foi de 37,6%, sendo negativamente impactada pelo aumento de custos de desmobilização e contratação da divisão de Serviços Industriais, e despesas relativas à expansão geográfica da Jahu.

Apesar de não termos aberto novas unidades para a Jahu nesse trimestre, já estamos com depósito e equipe montada para as unidades de Recife e Vitória, que serão abertas no 4T10, mas já geraram despesas de SG&A no 3T10.

Na composição do EBITDA por divisão, a divisão Construção foi a que apresentou maior contribuição, com 40% do EBITDA da Companhia, sendo seguida pelas divisões Rental com 26%, Jahu com 21%, e Serviços Industriais com 13%.

Conforme ilustrado no slide sete, os investimentos da Mills totalizaram R\$ 270 milhões, representando 80% do CAPEX orçado para o ano inteiro de 2010. A divisão Rental já investiu neste ano R\$ 106 milhões, ultrapassando o valor orçado para o ano, pois houve antecipação do plano de expansão geográfica desta divisão devido à forte demanda.

Para atender à grande demanda desta divisão, já compramos todas as máquinas necessárias para o ano de 2011, no valor total de US\$ 80 milhões. As entregas serão feitas ao longo do próximo ano, garantindo o seu plano de expansão. Para um dos nossos fornecedores, esse contrato representou o maior pedido de compra de equipamentos motorizados de acesso celebrado na América Latina e, individualmente, o maior no mundo em 2010.

A divisão Jahu, onde também anteciparemos o plano de expansão geográfica, conforme apresentaremos a seguir, deve terminar o ano com investimentos de acordo com o valor orçado, de R\$ 106 milhões, pois na Jahu o prazo entre a instalação de unidades e o início da locação de equipamentos é maior do que na Rental. Assim, os investimentos necessários para antecipação da expansão geográfica do 4T10 serão realizados somente no início do próximo ano.

Os investimentos da divisão Construção totalizaram R\$66 milhões no acumulado do ano. Como houve atraso na licitação de grandes obras públicas esperadas para este ano, como o Rodoanel, o metrô em São Paulo e os estádios para a Copa, que consequentemente só devem ter início no 1S11, iremos retornar ao ritmo de investimentos do 1S10, e adequaremos o plano de investimentos para esta divisão de acordo com a programação das licitações e das estimativas de início das obras de infraestrutura e dos estádios da Copa em todo o território nacional.

No slide oito, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Construção, dentre eles a receita total recorde de R\$ 42,7 milhões, com crescimento

de 2,4% em relação ao trimestre anterior. Atingimos receita de locação de R\$32,7 milhões no trimestre, com um pequeno incremento entre trimestres, pois o aumento de volume de equipamentos disponíveis foi parcialmente compensado por menores taxas de utilização e menores preços realizados de locação, resultantes do atraso dos processos de licitação mencionados anteriormente, e atrasos em obras importantes, como o arco rodoviário do Rio de Janeiro e as refinarias da Petrobras em Pernambuco e no Rio de Janeiro.

O Rodoanel já foi licitado, as obras das refinarias estão em andamento e alguns estádios tiveram suas obras iniciadas. Porém, o reflexo maior só aparecerá nos resultados da divisão no 1S11.

Além destas obras, estão previstas grandes obras, como o Porto Maravilha, a linha quatro do metrô do Rio de Janeiro e a ferrovia Leste-Oeste, cujo trecho da Bahia já foi licitado, que deverão apresentar reflexo nos resultados a partir do próximo ano.

O EBITDA da divisão somou R\$ 22,3 milhões, e a margem EBITDA foi de 52,2%. O ROIC foi de 25,5%, com queda em relação ao trimestre passado devido ao aumento da base de ativos.

Neste trimestre, lançamos o produto escorão de alumínio, que deve se tornar bastante competitivo no mercado brasileiro, dada a tendência de busca de produtividade nas obras devido à escassez de mão-de-obra no setor de construção civil. Atualmente, estamos importando este produto, mas planejamos fabricá-lo no Brasil a partir do próximo ano.

No slide nove, apresentamos os principais destaques no trimestre da divisão Jahu, que foram: receita total recorde, de R\$ 27,9 milhões, com ampliação de 27,9% em relação ao trimestre anterior, devido a maiores receitas com vendas; e receita por locação também recorde, de R\$11,8 milhões, com crescimento de 11,8%, resultante do aumento do volume de equipamentos disponíveis para aluguel.

O EBITDA atingiu R\$11,9 milhões, com aumento de 19,2% em relação ao trimestre. A margem EBITDA da divisão foi de 42,8%, e o ROIC, de 21,4%, ambos com redução em relação ao trimestre anterior, devido à ampliação da base de ativos e aumento de gastos, relacionados à abertura de novas unidades.

Lançamos dois novos produtos nesta divisão: Mills Deck Light e a plataforma cremalheira. O Mills Deck Light é um sistema de formas para laje plana para o segmento residencial e comercial; a plataforma cremalheira permite maior velocidade nos revestimentos e fachadas de prédios durante sua construção ou reforma.

No slide dez, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Serviços Industriais. Tivemos uma receita total recorde de R\$ 52,5 milhões, com expansão de 12,8% em relação ao trimestre anterior. O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando 51,7% da receita total, ante 38,6% no 3T09.

O EBITDA atingiu R\$ 7 milhões, e a margem EBITDA foi de 13,4%, negativamente influenciada por custos de demissões na desmobilização de algumas obras ocorridas no trimestre, e contratação para atender novos contratos em regiões distintas, não sendo possível realocar a mão-de-obra.

Nesse trimestre, abrimos duas novas unidades: uma em Recife, no Estado de Pernambuco, para atender a construção da refinaria da Petrobras, a Petroquímica Suape e o Estaleiro Atlântico Sul; e a outra em Rio Grande, no Estado do Rio Grande do Sul, visando a construção de cascos de oito plataformas no dique seco da Petrobras, e diversos módulos de plataformas.

No slide 11, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Rental, que foram: receita total recorde de R\$ 25,8 milhões, e receita de locação recorde de R\$ 23,9 milhões, ambas com crescimento acima de 20% em relação ao trimestre anterior, influenciadas pelas novas unidades e aumento da nossa frota. Abrimos duas novas unidades da Rental, uma em Uberlândia, no Estado de Minas Gerais, e outra em Vitória, no Estado do Espírito Santo, terminando o trimestre com dez unidades.

O EBITDA alcançou R\$ 14,6 milhões, margem EBITDA foi de 56,6% e o ROIC, 17,3%. Estamos importando a maior plataforma aérea do mundo, modelo 150-HAX da JLG, que atinge até 48 metros de altura. Essa máquina fará parte da frota de plataformas aéreas e manipuladores telescópicos que atenderão os contratos de aluguel com prazos de até 36 meses, que fechamos recentemente com a mineradora Vale.

Vamos falar agora sobre perspectiva de negócios. No slide 13 apresentamos os números do décimo balanço do PAC, referente a investimentos realizados até maio de 2010. Até essa data haviam sido investidos R\$ 464 milhões no programa desde 2007, equivalente a 70,7% do previsto para o período de 2007 a 2010, e com menos da metade das ações previstas concluídas. É importante ressaltar que o baixo percentual de execução de investimento e conclusão de ações planejadas indica postergação de investimento para o próximo ano, e não cancelamento de projetos.

Grande parte do montante investido, 44%, é proveniente de investimento do setor público. E conforme apresentado no slide 14, houve redução no ritmo de investimentos do Governo Federal com o PAC a partir do 2T10, influenciado possivelmente pela eleição presidencial.

Como houve eleição para governadores, a mesma redução deve ter ocorrido nos gastos públicos estaduais, refletindo a descentralização do setor da construção civil representada pela queda do índice de produção de insumos para a construção civil.

Acreditamos que a eleição da presidente Dilma Rousseff e a manutenção dos governos na maioria dos estados garantem a continuidade nos investimentos em infraestrutura e habitação.

No slide 15 apresentamos algumas promessas de campanha que ilustram esse comprometimento com a melhoria da infraestrutura no País, dentre eles a construção do trem-bala entre Rio de Janeiro e São Paulo, que não foi considerado no nosso plano de investimentos de R\$ 1,1 bilhão para o período de 2010 a 2012, mas que pode se tornar realidade no Governo de Dilma Rousseff, uma vez que o Governo Federal está propondo uma série de medidas para minimizar os riscos do projeto. A abertura dos envelopes da licitação está prevista para o dia 16 de dezembro.

No slide 16 apresentamos o posicionamento do Brasil em termos de qualidade e infraestrutura em relação aos outros países do BRICs e aos Estados Unidos. O fato

é que o Brasil possui uma das piores infraestruturas de transporte portuário do mundo, apesar de ser um dos maiores exportadores de commodities. Para garantir sua competitividade no cenário global e taxas de crescimento sustentáveis, o Brasil terá que investir fortemente em infraestrutura nos próximos anos.

No slide 17, verificamos pelo gráfico de crédito imobiliário que suas taxas de crescimento mensal têm se mantido entre 3% e 4%, dando suporte ao crescimento do mercado residencial.

Conforme ilustrado agora no slide 18, os investimentos na expansão de capacidade de cimento corroboram com as boas perspectivas para a construção civil para os próximos anos. A capacidade instalada de cimento deverá crescer 7% ao ano até 2016, sendo o Centro-Oeste a região com maior taxa de crescimento; 11,7% ao ano.

Adicionalmente, o Brasil é um país com um dos menores consumos de cimento per capita entre os dez maiores consumidores mundiais, superando apenas a Índia.

No slide 19, apresentamos as perspectivas para o setor de óleo e gás. No final de setembro a Petrobras realizou o *follow on* no valor de R\$ 115,1 bilhões para suportar seu plano de investimento da ordem de US\$ 224 bilhões entre 2010 e 2014. Cinco refinarias deverão ser construídas, sendo que duas, a Abreu Lima, em Pernambuco, e Comperj, no Rio de Janeiro, já estão com as obras em andamento.

Obras em nove refinarias estão em andamento para modernização e ampliação. Duas petroquímicas serão desenvolvidas: Petroquímica Suape, que já está em construção, localizada em Pernambuco, e a Petroquímica do Comperj, e grande montante de investimentos relacionados ao pré-sal são esperados; US\$ 33 bilhões para exploração e produção até 2014, US\$ 20 bilhões em portos e US\$ 7 bilhões em estaleiros.

Encontra-se atualmente em licitação pela Petrobras a construção de conjuntos de até 28 sondas de perfuração de poços de petróleo, com o custo estimado em mais de US\$ 22 bilhões, que serão utilizados em trabalhos exploratórios do pré-sal.

Por fim, dadas as excelentes perspectivas do mercado em geral, decidimos antecipar nosso plano de expansão geográfica. No slide 21 apresentamos o novo plano de expansão geográfica da Mills, no tom laranja, e comparamos com o anterior, no tom vinho. Esperamos terminar o ano de 2010 com 14 unidades da Jahu, com a abertura de sete unidades no 4T10; Recife e Vitória, conforme planejado no início do ano, e Goiânia, Manaus, Fortaleza, Ribeirão Preto e Campinas, que são adicionais.

Na divisão Rental pretendemos terminar o ano com 14 unidades, sendo que quatro unidades serão abertas no 4T10: Fortaleza, São José dos Campos, Ribeirão Preto e Paraoapebas, no Pará.

Cabe ressaltar que no plano inicial iríamos dobrar o nosso número de unidades no final de 2012, e esta meta foi antecipada para o final de 2010. Estamos passando de 20 unidades em 2009 para 40 unidades ao final de 2010.

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

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é com relação a essa nova estratégia de vocês. Claramente vocês estão acelerando o business da Jahu, e também a divisão da Rental. Só que, como você mencionou na sua apresentação, os grandes projetos de infraestrutura basicamente estão atrasando um pouco, mas acho que até o *pipeline* de projetos vem aumentando.

Então, em cima disso só queria entender se vocês acreditam que a Mills ainda tem condições, tanto financeira quanto de pessoal, para poder acelerar essa expansão da Jahu e da Rental, sem prejudicar ou ainda tendo condições de suprir essas grandes obras de infraestrutura que parecem que virão, especialmente no ano que vem. Vocês ainda estão confortáveis que a Empresa consiga suprir essa forte demanda de construção pesada no ano que vem? Essa é a minha pergunta.

Ramon Vazquez:

Primeiro tem uma coisa distinta aqui. Quando a gente fala na aceleração da instalação das atividades da Rental e da Jahu, isso já era um plano nosso, não é novidade. Nós estamos antecipando um plano que nós já tínhamos elaborado. O aumento do número dessas filiais está ligado, claramente, ao fato de que para que você atinja, faça negócios em diversas regiões, no caso da Rental e no caso da Jahu você necessita estar presente nessas regiões. Por isso a necessidade da abertura de mais filiais.

Nós poderíamos te dizer que essa antecipação claramente está “linkada” com o aumento da demanda de negócios nessas duas divisões, e também a nossa preocupação de o mais rápido possível conseguir aproveitar as oportunidades que existem nessas duas áreas de negócio; tanto da Rental como da Jahu.

Você levantou uma questão sobre se a gente estaria conseguindo montar equipes e conseguindo abrir filiais, conseguindo esse pessoal para abrir. Realmente estamos conseguindo, já estamos com várias filiais com equipes montadas; até algumas equipes já estão montadas sem que a gente ainda tenha contratos efetuados, que é uma condição natural, por exemplo, que acontece na divisão Jahu. Então estamos conseguindo montar as equipes, e estamos com essa antecipação nos colocando em uma situação bastante favorável para aproveitar essas oportunidades que se apresentam para esses dois mercados.

Com relação à divisão de construção pesada, o que ocorre é que, como você mencionou, estamos tendo atrasos de algumas obras importantes, embora, também como você mencionou, o *pipeline* está aumentando cada vez mais. O que estamos vendo não é – e isso tem que ficar bastante claro – cancelamento de obras, e sim um atraso de algumas grandes obras que estão previstas dentro do *pipeline*, e você está somando hoje obras que não estavam nem na nossa previsão, no nosso *pipeline* inicial.

Eu diria, por exemplo, que essa obra do Porto Maravilha, que é uma parceria público-privada de um investimento da ordem de R\$ 7 bilhões, era uma obra que não estava prevista no nosso *pipeline* para ocorrer já. E o contrato foi assinado e ela vai ser tocada ao longo do ano que vem.

Então, as previsões para o ano que vem na área de infraestrutura são de um grande crescimento.

Quanto à questão de estarmos em condições de aproveitar isso, acho que temos demonstrado com essas antecipações que estamos abrindo filiais, e também com o grande volume de investimento que nós temos feito, de que a Companhia está atenta às oportunidades, e que a Companhia está em condições de aproveitar as oportunidades que estão surgindo.

Eduardo Couto:

Então, só para ficar claro, a aceleração dos novos businesses na Jahu e na Rental não têm nenhum impacto na capacidade da Empresa de suprir os grandes projetos de infraestrutura. É isso?

Ramon Vazquez:

Não tem nenhum. Veja só: nós prevemos um investimento entre 2010 e 2012 de R\$1,1 bilhão, e o que estamos fazendo no caso da Jahu e da Rental, a maior parte disso é uma antecipação desses investimentos.

Então, não vemos nenhum comprometimento, de forma nenhuma, em relação à nossa intenção de investir mais fortemente, tanto na divisão de construção pesada como também na divisão de serviços industriais.

Eduardo Couto:

OK. Só uma segunda pergunta: com relação a essa expansão geográfica, como é feita a escolha das cidades? E também, como é o *ramp up* da operação? Que custos iniciais você tem? Se você puder falar um pouco de como é feita essa expansão geográfica, para nós.

Ramon Vazquez:

Em primeiro lugar, nós instalamos normalmente, nós colocamos em cidades que entendemos que têm potencial para absorver uma filial nossa, no caso da divisão comercial e residencial, que é a divisão Jahu, o que fazemos é identificar cidades com potencial de crescimento, ou regiões que estão tendo crescimento forte.

Então, nós colocamos um engenheiro morando nessa cidade, e ele começa a levantar os negócios naquela região. Vamos fechando algumas obras, e atendemos essas obras com nossa filial que for mais perto. E a partir do momento em que temos um volume de contrato que percebemos que claramente o mercado tem potencial, aí abrimos uma filial.

Isso leva algum tempo. Depende da região, depende da demanda da região, mas temos visto um sucesso muito grande nesse projeto. Daí o fato de que estamos antecipando a abertura de algumas filiais.

Eu diria para você que, hoje, além das filiais que estamos abrindo, estamos com esse trabalho de prospecção em mais de dez outras cidades brasileiras. Ou seja, estamos prospectando, estamos fazendo negócios, estamos identificando futuras

filiais para a divisão Jahu. Como falei, em dez cidades hoje já temos um engenheiro trabalhando naquela região.

Então, é desta forma que a coisa ocorre. O prazo entre você abrir uma filial e ela atingir o *breakeven* é da ordem de seis meses, e aí depende da filial; pode ser um pouco mais, pode ser um pouco menos.

Eduardo Couto:

OK. E só uma última pergunta, Ramon: com relação a esses custos iniciais, você tem alguma ideia de quanto isso impactou seus custos no 3T, esses custos relativos às novas unidades que estão sendo abertas? Você tem algum número para nos passar?

Ramon Vazquez:

Eduardo, o que podemos dizer é que, basicamente, se você compara a margem da Jahu, por exemplo, entre o 3T e o 1T10, 2T10, você tem claramente a ideia disso, que é a margem dela girando em torno de 46%, e agora, com a entrada mais agressiva, maior velocidade nessa questão da expansão, tivemos uma queda para a faixa de 43%, ou seja, aproximadamente 3% da receita líquida.

Eduardo Couto:

Então, boa parte da queda da margem é em função de vocês estarem abrindo esses custos relacionados quando você não tem receita e basicamente só tem despesa da abertura das novas unidades. É isso?

Ramon Vazquez:

Exatamente.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado.

Francisco Utsch, M Square:

Boa tarde, Ramon. Eu queria entender um pouco melhor essa questão da margem que você tinha colocado. Você falou que o engenheiro vai lá, prospecta e gera uma demanda inicial antes, para você poder abrir a filial, e mesmo assim você ainda abre com prejuízo. Então, eu queria entender o quanto essa demanda inicial de fato suaviza esse processo de *breakeven* em seis meses. Se não tivesse isso e você abrisse uma filial do zero, quanto tempo demoraria? 12 meses, 18 meses? Queria entender primeiro esta parte.

Além disso, na área de serviços industriais vocês também mencionaram que tiveram um gasto não-recorrente de mandar gente embora e depois recontratar, porque a geografia era diferente. Queria entender se de fato todo trimestre temos, sim, um custo de mandar embora e outro de recontratar, ou não, de fato essa questão da geografia ter sido diferente foi algo excepcional e, portanto, você teve de fato um gasto.

Olhando a margem recorrente, tirando aquele ganho da ação de PIS/COFINS, do 2T para o 3T teve uma queda de quase 5 p.p. Então, queria entender se o patamar de margem recorrente é 15% ou é mais ou menos esses 10%, tirando o ganho de PIS/COFINS.

Ramon Vazquez:

Eu vou comentar um pouco sobre a questão dos serviços industriais. Nós temos demissões e admissões, obviamente, ao longo de todo o mês. O que ressaltamos no caso desse trimestre é que tivemos uma grande desmobilização de obras no Rio de Janeiro, basicamente a CSA, que é a Siderúrgica do Atlântico, tivemos ainda a desmobilização da siderúrgica de Tubarão, do Espírito Santo, da Arcelor Mittal. São grandes obras que se encerraram e tivemos uma desmobilização muito pesada.

E tivemos também uma mobilização forte para São Luis do Maranhão. Então, lá uma grande obra está começando e tivemos essa grande mobilização. E isso faz com que, primeiro, não consigamos realocar pessoal porque não vale a pena, não compensa financeiramente. Nós temos experiência de que não dá muito certo você transferir gente do Rio de Janeiro para São Luis do Maranhão. Então, fomos obrigados a demitir muita gente no Rio de Janeiro e a contratar muita gente em São Luis.

E até que a obra em São Luis comece a trazer resultados, esse é um custo pesado que temos que carregar. Então, embora não seja um fato inusitado, nesse trimestre, essa desmobilização e essa mobilização foram muito além do que ocorre normalmente. Isso é um ponto.

Sua outra questão era na área de...?

Francisco Utsch:

Na Jahu. Você falou que você coloca um engenheiro antes, ele gera uma demanda para depois você abrir a filial, e mesmo assim ela começa com prejuízo. Queria entender o quanto essa demanda inicial de fato facilita o processo, e o quanto, obviamente, isso também limita o seu crescimento a regiões próximas de onde você já tem uma filial.

Ramon Vazquez:

Não limita. Para você ter uma ideia, estamos abrindo em Manaus, onde não temos filial alguma. O que fazemos em um lugar desses? Como eu falei, colocamos uma pessoa lá que vai prospectar e vai conseguir alguns negócios.

Ele muitas vezes fecha negócios, o que nos gera algum resultado. Mas o que ocorre, especialmente em uma filial como a Jahu, é que não é uma filial tão pequena assim. Para montar uma filial em Manaus, provavelmente temos que alugar uma área de cerca de 5.000 m², com cerca de 1.000 m² de depósito fechado, com instalações, temos que fazer algum tipo de intervenção na área para melhorar a situação, precisamos contratar pessoal comercial, e estamos falando aí de pelo menos três pessoas na área comercial; temos que contratar um gerente, temos que contratar pessoal de projeto, e estamos falando aí de quatro ou cinco projetistas, de dois a três engenheiros para supervisão de obras, estamos falando de um grupo de 15 a 20 pessoas para a área de depósito.

Toda essa gente é contratada e vai sendo treinada também, no local. O que fazemos normalmente é transferir um engenheiro ou um projetista mais sênior de uma filial nossa, de São Paulo, do Rio de Janeiro, seja de onde for, para lá; essas pessoas vão para lá para dar treinamento. Os gerentes técnicos vão para o local para fazer treinamento in loco, com despesas de hospedagem etc.

Então, tudo isso envolve um custo de instalação dessa filial. E o que acontece é que, neste caso, ao abrir uma filial você é obrigado a montar uma estrutura, e nós até procuramos montar essa estrutura com antecedência, até sabendo que não existe uma facilidade grande de obtenção de mão-de-obra nesses locais.

Então, fazemos isso, até assumindo determinado custo adicional, por conta de ter pessoal preparado, pessoal qualificado para que dê segmento aos nossos negócios na região. Não adianta nada começarmos a fazer negócios nessa área sem uma boa supervisão técnica, sem um bom suporte ao cliente, porque estaremos queimando o nosso nome no mercado, e é o contrário: o que queremos mostrar é um serviço diferenciado, uma qualidade diferenciada da que eles têm na região.

Aí, como eu estava mencionando, vou lhe dar um exemplo: nós abrimos a filial de Brasília basicamente em novembro de 2009; quer dizer, está fazendo um ano. Essa filial hoje teve crescimento tão grande que é maior do que uma filial como Belo Horizonte, onde já estamos instalados há mais de 20 anos. Então, por aí você vê o potencial que essa área tem.

E assim como essa área tem potencial, várias áreas que estamos abrindo têm se mostrado bastante importantes em relação à questão do potencial de negócio. Mas o negócio, diferentemente, por exemplo, de uma divisão Rental, em que a locação sai muito mais rápido, porque você basicamente pega um equipamento e o aluga para o cliente, no caso de uma divisão Jahu você tem que, primeiro, receber os projetos do cliente, desenvolver os projetos, planejar como a obra será executada, apresentar a proposta para o cliente, o cliente tem que analisar essa proposta, tem que aceitar a proposta; existe sempre uma negociação.

O contrato tem que ser firmado; após o contrato firmado é marcada uma data para a saída do equipamento, que não é imediata, às vezes você tem um prazo de um mês, às vezes você tem um prazo de dois meses para a saída desse equipamento. Esse equipamento é enviado para a obra; quando o equipamento é enviado para a obra, ele tem que ser montado na obra; ao final de um mês do equipamento da obra, você faz uma medição e emite uma fatura em cima daquele equipamento que está lá, e você só vai receber esse dinheiro 30 a 45 dias depois de emitir essa fatura.

Então, tem todo um processo nisso que faz com que a receita comece a entrar aos poucos na filial, mesmo já tendo firmado contratos e mesmo já tendo pacotes de negócios sendo contratados na região. Está entendido?

Francisco Utsch:

Está claro. Outra coisa, Ramon, em relação a projeto de abertura de filiais, em construção pesada vocês não têm nenhum projeto de abrir novas filiais ao longo do tempo. Por que isso? Não tem demanda em outras regiões?

Ramon Vazquez:

Embora não tenhamos um projeto, na realidade estamos estudando. Estamos estudando a possibilidade de abrir uma filial no Sul do País, e estamos abrindo uma filial em Recife, que envolve também a construção. Mas nós estamos pensando em uma outra filial na região Norte/Nordeste do País.

O que ocorre é que nós não temos uma pressão tão grande como temos na Jahu e na Rental, porque na divisão de construção pesada a proximidade geográfica não é tão importante assim. Nós fazemos obras no interior da região amazônica diretamente de São Paulo, porque dentro da obra nós colocamos contêiner com projetista, com engenheiro, o frete não é tão importante; o cliente faz o frete. E o frete não tem tanto significado, até porque normalmente o equipamento fica por prazos mais longos.

Então, não é uma premissa tão forte. Não existe essa necessidade tão forte de nós sairmos abrindo filiais para a divisão construção pesada como é realmente necessário e importantíssimo na divisão Rental e Jahu. Não quer dizer que nós não venhamos a abrir novas filiais. Nós não estamos abrindo este ano novas filiais na construção pesada.

Mas estamos estudando em outras regiões as possibilidades que existem para que nós pensemos no que fazer no ano de 2011.

Francisco Utsch:

Está claro. Muito obrigado.

Pedro Montenegro, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Desculpa eu entrar um pouco atrasado no *call*, não sei se vai ser repetida. Mas queria entender um pouco melhor de como a abertura de novos *branches* acaba impactando a margem não apenas do lado do custo, ou seja, o custo aumentando sem o impacto direto de receita no primeiro instante. Mas também se vocês costumam praticar descontos com clientes da região, da localidade, para fidelizar esse cliente e para atingir um maior nível de utilização nesse *branch* inicialmente.

E também, dada a aceleração do plano de investimento, como vocês esperam impacto em margem e em ROIC, olhando para o 4T, por exemplo, e para 2011? Deve continuar um pouco pressionado, assim como ficou pressionado no 3T? Ou deve haver alguma recuperação? Obrigado.

Ramon Vazquez:

Respondendo a primeira parte da tua pergunta, eu diria que sim, realmente está pressionado, faz parte do negócio. Nós estamos entrando com custos tradicionais, estamos crescendo enormemente nossa base de ativos.

Eu já tinha respondido na pergunta anterior, talvez você não tenha pego essa parte da resposta, mas a entrada em novas áreas pressupõe você fazer gastos durante algum período em que, nesse período, você tem despesas sem praticamente receita. Quando você instala uma filial da divisão Jahu, você leva cerca de seis

meses, pelo menos, para atingir *breakeven*. E depende da filial, você leva cerca de seis meses, que é o período em que você está se relacionando com os clientes, você está buscando negócios, você está fazendo propostas, você está montando sua equipe, a equipe como um todo: equipe de depósito, equipe técnica, equipe comercial, equipe de supervisão de obras, o gerenciamento do negócio – porque você tem que ter um gerente. Tudo isso faz com que o aluguel do depósito, todas as despesas com manutenção e estocagem de equipamentos, tudo isso você incorre ao longo de um período enquanto você tem um faturamento ainda muito baixo.

Somente após esse faturamento começar a aumentar, e aí que nós dizemos que o *breakeven* pode ser atingido em seis meses ou um pouco mais, é que começamos a ter realmente resultados satisfatórios nessa região.

Mas é importante notar que em locais em que estamos instalando essas novas filiais as perspectivas são muito boas, são excelentes.

Pedro Montenegro:

E só para adicionar a segunda parte da pergunta: se você continua esperando, com essa aceleração, um impacto contínuo em ROIC e margem, por favor.

Ramon Vazquez:

Sem dúvida. Nesse período em que nós estamos investindo, e esse investimento demora alguns meses para equilibrar despesas, vai ter uma pressão tanto em ROIC quanto em margem.

Pedro Montenegro:

Perfeito. Obrigado.

Marcelo Magalhães, M Square:

Bom dia, pessoal. Parabéns pelos resultados. Tenho duas perguntas: queria primeiro entender se vocês estão vendo alguma mudança em relação à postura dos concorrentes de vocês, se vocês estão vendo que eles estão acelerando também os investimentos em função dessa demanda também bastante forte, e se de alguma forma está tendo um reflexo no *yield* que vocês estão conseguindo de aluguel. Esta é a primeira pergunta.

E a outra questão que eu queria entender é que vocês estão expandindo muito rápido, contratando muita gente. Vocês estão enfrentando muita inflação de mão-de-obra ou não? São estas duas perguntas, por favor.

Ramon Vazquez:

Bom dia. Eu vejo o seguinte: primeiro, em relação a mão-de-obra. Nós estamos conseguindo contratar as pessoas dentro do plano de cargos e salários da Mills. Ou seja, nós não estamos precisando fazer uma alteração em relação ao plano de cargos que nós temos. Obviamente que, dentro do nosso mercado, pagamos bem ao nosso pessoal técnico, projetistas, e temos tido sucesso em contratar no mercado pessoal e temos conseguido montar as nossas equipes.

A sua outra pergunta era sobre...?

Marcelo Magalhães:

É sobre se vocês estão vendo uma aceleração dos investimentos também da parte dos concorrentes de vocês, e se está tendo algum reflexo no *yield* praticado no mercado, na receita de locação.

Ramon Vazquez:

Eu te diria o seguinte: nós estamos vendo os concorrentes investirem, mas muito longe do que nós estamos investindo. O investimento deles é bem menor do que o que nós fazemos. Eles continuam investindo.

Com relação ao mercado, o que ocorre é o seguinte: nós vimos uma pressão de preços, especialmente na parte de construção pesada, por conta das obras que estão sendo adiadas. Então, o que ocorre? É como você não ter um grande número de obras de infraestrutura de grande porte sendo executada no momento, muitas delas foram adiadas, e você vê que nós mesmos vamos para obras de um porte não tão grande. Vamos para construção de alguma fábrica, construção de um viaduto, alguma coisa do gênero. Isso certamente promove uma concorrência maior no mercado, mas nada que nos deve ter uma preocupação maior em relação ao que nós vemos de futuro de negócios para a área de construção pesada no Brasil.

Muito pelo contrário. Nosso *pipeline*, não sei se você pegou o início do nosso *speech* aqui, mas nosso *pipeline* está aumentando, até porque algumas obras que não estavam ainda no nosso radar estão começando a aparecer no nosso radar. Eu mencionei no começo desse *speech* a questão do Porto Maravilha, que é um investimento de R\$ 7 bilhões, que é uma parceria pública e privada que vai ocorrer.

Eu poderia também te falar que uma coisa que não estava nem perto do nosso radar, que nem estava nem faz parte da composição das nossas projeções, que é o trem-bala, ele hoje tem uma chance grande de vir a ocorrer. Quer dizer, isso é uma obra que nós não tínhamos como perspectiva, e se ela vier a ocorrer vai ter um impacto muito grande, não em 2011 mas passaria a ter um impacto forte para nós a partir de 2012.

Marcelo Magalhães:

OK. Está ótimo. E uma última pergunta, em relação a Jahu, imagino que seja razoável eventualmente começar a tentar a se formar contratos de fornecimento nacional para algumas construtoras. Quer dizer, ao invés de ser um fornecimento muito local, passar a ter realmente contrato que você fornece em diferentes lugares.

Vocês estão conseguindo fazer este tipo de contrato? Faz sentido isso? Vocês estão conseguindo fazer este tipo de contrato já ou não?

Ramon Vazquez:

Faz sentido, até porque alguns de nossos maiores clientes da área da Jahu perceberam que o número de lançamentos é enorme e eles vão ter problemas, especialmente no ano que vem, para serem atendidos. Então, essa preocupação tem levado alguns dos nossos clientes a nos procurar, além dos que nós

procuramos, para tentar firmar contratos mais de longo prazo de grandes grupos de lotes.

No mês passado nós fechamos um pacote de 10 obras – não são 10 prédios, são 10 obras – espalhadas pelo Brasil com a Gafisa, por exemplo. Então, eu te diria que isso é uma tendência cada vez maior de ocorrer e que nos beneficia extremamente, porque além da grande quantidade de equipamentos e recursos que nós temos, nós estamos cada vez mais espalhados no Brasil. Então, é uma tendência e é muito positiva para nós.

Marcelo Magalhães:

Está ótimo. Muito obrigado, e parabéns pelos resultados.

Operadora:

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de devolver a palavra ao Sr. Ramon Vazquez, para as considerações finais. Sr. Ramon, por favor, pode prosseguir.

Ramon Vazquez:

Queria agradecer a todos pela participação. E continuamos com uma boa perspectiva em relação ao mercado brasileiro, e bastante otimistas. Até logo.

Operadora:

Obrigada. A teleconferência de resultados da Mills está encerrada. Por favor, desconectem suas linhas agora.

"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."