

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills Engenharia referente aos resultados do 2T11. 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 essa 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 mudanças 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 telefônica sobre os resultados do 2T11 da Mills. Apresentaremos nesta oportunidade os resultados do segundo trimestre da Companhia, as perspectivas do nosso negócio e, por último, o nosso plano de crescimento.

No slide quatro, apresentamos os destaques do trimestre. Tivemos receita líquida de R\$164 milhões, com crescimento de 24,9% em relação ao mesmo período do ano anterior. Nossa geração de caixa, medida pelo EBITDA, somou R\$58 milhões no trimestre, com o crescimento de 15% em relação ao 2T10. Alcançamos lucro líquido de R\$22,6 milhões, com redução de 13,4% em relação ao mesmo período de 2010, pois o lucro do 2T10 foi positivamente afetado pelo melhor resultado financeiro devido à posição de caixa líquido após o IPO, que foi realizado em abril de 2010.

Desconsiderando o efeito do resultado financeiro, o lucro operacional apresentou crescimento entre os períodos, totalizando R\$40,8 milhões nesse trimestre, ante R\$39,9 milhões no 2T10.

Nosso ROIC foi de 12,7%, ante 23% no 2T10. A queda de ROIC entre períodos é explicada pelo alto nível de investimentos em crescimento orgânico nos últimos 12 meses, pela aquisição de 25% da Rohr por R\$90 milhões, sem contrapartida no

resultado da Mills, pela forte expansão geográfica das divisões Jahu e Rental, cujas novas unidades abertas em 2010 continuam em fase de maturação, e pela redução significativa da taxa de utilização na divisão Construção entre os períodos, devido à fraca demanda temporária no setor.

Investimos R\$105,2 milhões no trimestre, sendo R\$99,7 milhões em crescimento orgânico e R\$5,5 milhões na aquisição da GP Sul.

No slide cinco, mostramos a composição da nossa receita no trimestre. A divisão Serviços Industriais foi a que apresentou a maior receita líquida, representando 35% da receita total. A divisão Rental foi responsável por 25%, a divisão Jahu por 21%, e a divisão Construção por 19%. Em relação ao tipo de serviço, 64% da receita da Mills no trimestre foram relativos à locação de equipamentos, 26% à assistência técnica, 5% a vendas e 5% a outros.

No slide seis, podemos verificar que houve crescimento de EBITDA, atingindo um novo recorde trimestral, igual a R\$58 milhões. A margem EBITDA alcançou 35,4%, com pequena redução em relação ao trimestre anterior, devido à maior participação de vendas na composição de receita e ao crescimento de custos e despesas ligeiramente superior ao da receita, impactado principalmente pelos acordos coletivos salariais em algumas localidades e por maior atividade em manutenção dos equipamentos, especialmente nas divisões Construção e Jahu.

Na composição do EBITDA por divisão, a divisão Rental foi a que apresentou a maior contribuição, com 38% do EBITDA da Companhia, sendo seguida pelas divisões Construção com 24%, Jahu 23% e Serviços Industriais com 14%.

No slide sete, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão construção, dentre eles a receita total de R\$30,6 milhões e receita de locação de R\$24,3 milhões, ambas com pequena queda em relação ao trimestre anterior, uma vez que o efeito preço e *mix* do equipamento locado mais do que compensou o aumento do volume locado, conforme ilustrado no gráfico.

Fechamos importantes contratos de locação este ano. Entretanto, as obras levam tempo até que absorvam maior quantidade dos nossos equipamentos. Porém já temos notícias positivas.

As formas, equipamento que entra na primeira parte das obras, ainda na fase de fundações, apresentaram aumento significativo de taxa de utilização e já se encontram nos níveis normais históricos. Este fato indica que nos meses seguintes, com o progresso das obras, ocorrerá naturalmente aumento da demanda dos outros equipamentos, que entram em estágios mais avançados das obras, principalmente escoramento, que normalmente é o equipamento com maior participação na receita de uma obra de construção pesada.

Portanto, apesar da taxa de utilização de escoramento ainda estar hoje abaixo do normal, considerando os contratos já assinados e o planejamento de entrega de equipamento nessas obras, esta taxa deverá retornar ao nível normal no 4T11.

O EBITDA e a margem EBITDA foram negativamente afetados neste trimestre pelo acordo coletivo em algumas localidades, em torno de 6% a 7%, e do aumento da atividade de manutenção nos depósitos, devido ao maior volume de equipamentos demandados no trimestre, principalmente formas, que geralmente possuem um

custo de manutenção maior do que escoramento, pois é necessário o tratamento de sua superfície ou troca periódica do compensado.

O ROIC foi de 12,1% no segundo trimestre versus 14,4% no primeiro trimestre, impactado pelo menor resultado operacional e por investimentos realizados no período que totalizaram R\$8,2 milhões.

No slide oito, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Jahu, que alcançou receita de locação e receita total recordes, com crescimento de 19% em relação ao trimestre anterior. Houve aumento da contribuição das novas filiais, de 30% no primeiro trimestre para 36% da receita da divisão neste trimestre, demonstrando o sucesso da expansão geográfica.

As receitas de vendas continuaram em níveis baixos no segundo trimestre, pois não houve lançamento de empreendimentos do Minha Casa, Minha Vida para a menor faixa de renda.

Em junho foi finalmente aprovado o reajuste dos valores dos imóveis do programa. Deste modo, esperamos forte recuperação das vendas na divisão Jahu, com o retorno de lançamento de empreendimentos do Minha Casa, Minha Vida, e com o aumento de competitividade das nossas formas, que já começaram a ser fabricadas no Brasil e, portanto, nossos clientes já podem financiá-las através do programa FINAME do BNDES.

O EBITDA atingiu R\$13,5 milhões, com aumento de 9,8% em relação ao trimestre anterior, e a margem EBITDA foi de 38,8%, com redução em relação ao primeiro trimestre devido ao acordo coletivo, à maior atividade em manutenção de equipamentos e gastos não-recorrentes, como a atualização de provisões e gastos com a incorporação da GP Sul.

Excluindo estes gastos não-recorrentes, a margem EBITDA seria de 43,1%, com aumento em relação à margem EBITDA de 42% registrada no primeiro trimestre. O ROIC foi de 13%, e a queda em relação ao trimestre anterior é explicada pelos itens de despesas não-recorrentes já mencionados e ao alto nível de investimento no período, R\$40,8 milhões.

No slide nove, apresentamos os principais destaques no trimestre da divisão Serviços Industriais. Tivemos uma receita total recorde de R\$57,5 milhões, com aumento de 14,6% em relação ao trimestre anterior. Os serviços de manutenção contribuíram com 63% da receita total, enquanto os serviços realizados na construção de novas plantas contribuíram com 37% da receita total.

Houve crescimento de 40% da receita com construção de novas plantas entre trimestres, influenciado por novos contratos na refinaria Comperj, do Rio de Janeiro, e aumento do volume de serviços na Termoelétrica do Maranhão e na petroquímica Suape, em Pernambuco.

O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando cerca de 41% da receita total no primeiro trimestre. O EBITDA atingiu R\$8,1 milhões, as margens EBITDA e ROIC foram de 14,2%, todas com ampliação em relação ao trimestre passado.

No slide dez, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Rental, que foram: receita total recorde de R\$41,2 milhões, com crescimento de 22%, e receita de locação recorde de R\$36,7 milhões, com crescimento de 19%.

Houve ampliação da contribuição das novas filiais, de 48% no primeiro trimestre para 54% da receita da divisão nesse trimestre, demonstrando que nossa estratégia de expansão geográfica está sendo bem sucedida. O EBITDA alcançou R\$22,3 milhões, a margem EBITDA foi de 54,2%, e o ROIC de 17,1%.

Vamos falar agora sobre as perspectivas de negócio. No slide 12, apresentamos nova estimativa de investimentos no Brasil para os próximos anos. De acordo com o BNDES, os investimentos no Brasil devem atingir R\$3,3 trilhões no período de 2011 a 2014, sendo R\$1 trilhão para a indústria e R\$401 bilhões para infraestrutura.

No slide 13, apresentamos fotos de obras de sete estádios da Copa de 2014 que já iniciaram as fases de fundações e pilares. A Mills está prestando serviços para todos esses estádios. Os cinco demais estádios ainda não estão em fase de construção que demandem os nossos equipamentos.

Já estamos utilizando o novo escoramento de alumínio, o Alumills, no Estádio de Brasília. O Alumills é capaz de sustentar mais que o dobro da capacidade de carga dos produtos até então disponíveis no mercado nacional, proporcionando elevada produtividade no canteiro de obras.

Adicionalmente, compramos algumas unidades da maior plataforma aérea do mundo, que atinge até 48 metros de altura, com foco na construção e reforma dos estádios para a Copa de 2014.

No slide 14, verificamos que o mercado de construção residencial e comercial continua bastante aquecido. 14 empresas públicas do setor imobiliário divulgaram lançamentos totais de R\$17 bilhões no 1S11, com crescimento de 24% em relação ao mesmo período de 2010. As vendas dessas empresas totalizaram também R\$17 bilhões, com crescimento de 7% em relação ao 1S10.

O prazo entre o lançamento e o início da construção do empreendimento varia de seis a nove meses, dependendo do sucesso das vendas. No 4T10, houve lançamentos totais recorde de R\$10,9 bilhões, cujas obras devem iniciar nos próximos meses.

No slide 15, a segunda fase do programa Minha Casa, Minha Vida foi aprovada em junho. Houve atualizações dos preços dos imóveis, com aumento de 31%, e dos limites das faixas de renda mensal. O Minha Casa, Minha Vida 2 tem como meta a construção de 2 milhões de unidades residenciais até 2014. Acreditamos que novos lançamentos do programa começarão no 2S11.

No slide 16, apresentamos o recém-aprovado plano de negócios da Petrobras para o período de 2011 a 2015. Segundo a Petrobras, seu investimento total será de US\$224,7 bilhões entre 2011 e 2015, dos quais US\$117,7 bilhões para exploração e produção no Brasil, com o objetivo de aumentar em quase 50% a produção doméstica diária.

Contamos que a divisão Serviços Industriais se beneficie desses investimentos no setor de óleo e gás, uma vez que os serviços dessa divisão são demandados na construção de sondas, plataformas, barcos, estaleiros e portos.

Na área de refino, transporte e comercialização, serão investidos US\$70,6 bilhões, dos quais 50% para criação do parque de refino, sendo os principais projetos: a Refinaria Abreu e Lima, em Pernambuco, refinaria do Comperj, no Rio de Janeiro, e Refinaria Premium, no Maranhão. As duas primeiras já estão em construção, e com as divisões de Serviços Industriais e Construção presentes em ambas.

Por fim, apresentamos o progresso do nosso plano de crescimento. Conforme apresentado no slide 18, realizamos no segundo trimestre a aquisição de 100% do capital votante e total da GP Sul por R\$5,5 milhões. Através desta aquisição, a Mills tornou-se líder no mercado de andaime suspenso no Rio Grande do Sul.

Conforme ilustrado no slide 19, os investimentos em crescimento orgânico da Mills totalizaram R\$99,7 milhões no segundo trimestre, totalizando R\$194,4 milhões no 1S11, equivalente a 45% do montante orçado revisado para 2011.

No segundo trimestre, revisamos o orçamento de investimentos em crescimento orgânico da Mills para 2011, sendo este ampliado em 28,3%, de R\$337,2 milhões para R\$432,7 milhões, devido à forte demanda e ao sucesso da implantação das novas unidades das divisões Jahu e Rental.

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

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Bom dia. Minha pergunta é mais relacionada à parte de construção pesada, que eu acho que foi a parte mais fraca do resultado do 2T. Ramon, eu gostaria que você comentasse um pouco qual é a visão que você tem dessa recuperação que vocês estão esperando para construção pesada. Vocês listaram vários projetos que estão começando, mas só para termos uma ideia um pouco mais quantitativa, porque olhando ano contra ano a receita caiu quase 30%, você acha que essa receita pode recuperar até o final do ano para os patamares que vimos no ano passado, ou pode até superar esses patamares de receita e de EBITDA de construção pesada que vimos em 2010? Como está essa questão de *backlog* e visibilidade na recuperação de construção pesada? Essa é a primeira pergunta. Obrigado.

Ramon Vazquez:

A nossa visão em relação à questão da construção pesada é bastante positiva. E ela é positiva não somente porque nós já temos, como divulgamos no resultado do último trimestre, temos várias obras contratadas; mas ela é positiva também porque já temos sinais claros dentro dos nossos depósitos, nas nossas operações, de que está havendo um maior consumo por parte dos nossos equipamentos. Ou seja, essas obras que foram fechadas já estão começando a demandar os nossos equipamentos.

Eu gostaria de ressaltar, como mencionamos também no resultado do 1T, que entre fecharmos uma obra de construção pesada e termos realmente uma receita atingindo o pico dessa obra, demanda cerca de 12 meses.

Então, o que nós estamos vendo agora é que as obras que fechamos no 1T começam a absorver nossos equipamentos, e o primeiro grande sinal, o primeiro sinal real de que isso está ocorrendo é em relação às nossas curvas. Nós temos basicamente dois tipos de equipamentos que são usados na construção pesada: as formas e o escoramento.

As formas, pela sua natureza de serviço, entram ainda no início das obras. Ou seja, quando você começa as fundações, quando você começa os pilares, você necessita dessas formas para executar essas estruturas de concreto. Quando as obras começam a tomar um corpo maior, aí você começa a absorver a parte do escoramento, que é o que traz o maior resultado para nós no cômputo geral de uma obra de construção pesada.

E o que nós estamos dizendo é que hoje, na parte de formas, elas já voltaram a ter uma ocupação que é o nível normal histórico da Companhia. Ou seja, hoje nós não temos mais uma ociosidade grande, como tínhamos ainda no 1S em relação à parte de formas.

Isso demonstra que a partir dos próximos meses nós teremos também a saída da parte de escoramento, e acreditamos que até o final do ano vamos chegar a ter níveis normais de utilização da parte de escoramento também, fazendo com que a receita da divisão de construção pesada, e também as suas margens, comecem a voltar a níveis históricos, que são o que nós vínhamos realizando no passado.

Então, a nossa perspectiva é que para o final deste ano e ao longo do ano de 2012, veremos a divisão de construção pesada tendo uma grande contribuição para a Mills como um todo, seja na questão das receitas, seja também na questão das margens, onde temos tido no passado, e acreditamos que teremos no futuro, margens bastante significativas dessa divisão.

Eduardo Couto:

Entendi. Ficou bem claro, Ramon. E só mais um ponto .com relação à parte de preço, se eu não me engano o slide mostra que houve uma pequena queda na parte de preço; isso é em função de competição, isso é em função de *mix*, ou isso é em função de as obras ainda estarem no estágio inicial? Por que está tendo esse preço um pouco mais pressionado agora no 2T? E como você vê essa parte de preço de construção pesada nos próximos trimestres?

Ramon Vazquez:

Na realidade, isso não é reflexo do 1T nem do 1S. Isso, no fundo, é reflexo do desaquecimento que aconteceu, especialmente no 4T10. Isso faz com que ainda tenhamos algum reflexo no preço dessa queda do mercado que ocorreu basicamente no final do ano passado, e que perdurou ao longo desse 1S.

O que você vai começar a ver a partir de agora é uma melhora paulatina dos preços. Os preços da divisão de construção pesada não caem fortemente, nem sobem fortemente. Então, você verá ao longo dos meses uma melhora paulatina desses preços, fazendo com que possamos dizer que, a partir do 4T11 e do ano que vem, nós estaremos com preços que vão refletir em margens, que são margens históricas de EBITDA da Companhia nessa divisão.

Eduardo Couto:

Entendi. E só uma última pergunta, Ramon: com relação à parte de investimento, percebemos que vocês estão investindo, principalmente nesse trimestre, como nos trimestres anteriores, um volume de investimento muito forte. Em função disso, ainda podemos esperar, principalmente na Rental e na Jahu, um crescimento de receita e de resultado nessas divisões nos próximos trimestres em função desse volume de investimento significativo?

Se você pudesse falar um pouco em que está sendo investido, se é só nas novas unidades, ou em novos produtos. Só para entendermos um pouco, porque o volume de investimento continua muito forte. Apesar dessa desaceleração na construção pesada; as outras, acho, continuam forte. Só para entender um pouco essa questão de investimento.

Ramon Vazquez:

Os investimentos na divisão Jahu estão sendo realizados na aquisição de mais equipamentos, não são novos equipamentos que estamos lançando. Na realidade, o grosso desses investimentos está indo para a parte de escoramento, a parte de formas e também a parte de andaimes, que são equipamentos já existentes.

Grande parte desses investimentos está sendo alocada nas novas filiais, mas nós estamos investindo também, estamos alocando mais equipamentos nas filiais existentes. Mas estamos acarreando o grosso desses equipamentos para novas filiais, até porque estamos tendo uma demanda muito grande nesses locais; implantamos essas filiais, são filiais que estão maturando, estão tendo resultado bastante expressivo. Você pode ver que elas já representam 36% da receita dessa divisão.

Então, a nossa expectativa, respondendo a primeira parte da sua pergunta, é que sim, nós vamos continuar crescendo a receita da divisão Jahu, e vamos continuar tendo bons resultados, não somente nas filiais que nós abrimos, como também nas filiais já existentes.

Com relação a investimentos na Rental, praticamente é a mesma linha. Nós não estamos investindo em equipamentos novos, estamos investindo em equipamentos com os quais trabalhamos normalmente. Estamos colocando a maior parte desses equipamentos em filiais novas, elas estão tendo um reflexo muito forte, mas também estamos investindo nas filiais, aumentando o parque de máquinas nas filiais existentes.

E também, como na Jahu, nós esperamos, sim, continuar crescendo a nossa receita de locação, e mantendo margens bastante positivas tanto na divisão Rental como na divisão Jahu.

Eduardo Couto:

Na Jahu a receita era 36% das novas unidades? É isso? Você acha que isso dá para chegar a quanto, Ramon? Dá para ser meio a meio entre as novas e as antigas unidades? Como você vê esse *mix*?

Ramon Vazquez:

Nós estimamos que vamos chegar perto de 50% no final do ano. Devemos ter perto de 50% da receita da divisão Jahu vindo de novas filiais.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado, pessoal.

Operador:

Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon Vazquez para as considerações finais.

Ramon Vazquez:

Senhoras e senhores, gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 2T11. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas e esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Operador:

Obrigado. 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.”