

**Operadora:**

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills Engenharia referente aos resultados do 1T11. 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 conferência durante a apresentação da Empresa, e, 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](http://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 à 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 telefônica sobre os resultados do 1T11 da Mills. Apresentaremos nesta oportunidade os resultados do 1T da Companhia, as perspectivas de nossos negócios e, por último, nosso plano de crescimento.

No slide quatro, apresentamos os destaques do trimestre. Tivemos receita líquida de R\$145 milhões, com crescimento de 25,5% em relação ao mesmo período do ano anterior. As receitas das 21 unidades abertas desde novembro de 2009, quando iniciamos nosso plano de expansão geográfica, totalizaram R\$30,7 milhões, contribuindo com 21% da receita líquida do trimestre.

Nossa geração de caixa, medida pelo EBITDA, somou R\$52,8 milhões no trimestre, com crescimento de 23,6% em relação ao 1T10. Alcançamos lucro líquido de R\$22,2 milhões, com expansão de 18,8% em relação ao mesmo período de 2010.

Nosso ROIC foi de 13,8% no 1T. Excluindo o efeito dos investimentos, de R\$90 milhões para aquisição de 25% da Rohr, o ROIC neste trimestre seria de 14,7%, ante 23,1% no 1T10. A queda do ROIC entre os períodos é explicada pelo alto nível de investimento em crescimento orgânico nos últimos 12 meses pela forte expansão geográfica das divisões Jahu e Rental, cujas novas unidades abertas em 2010 ainda

estão em fase de maturação; e pela fraca demanda temporária do setor de construção pesada.

Investimos R\$184,6 milhões no trimestre, sendo R\$94,6 milhões em crescimento orgânico e R\$90 milhões na aquisição de participação minoritária da Rohr.

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 35% da receita total. As demais divisões apresentaram participações de receita semelhantes: a divisão Rental foi responsável por 23%, a divisão Construção por 22%, e a divisão Jahu por 20%.

Em relação ao tipo de serviço, 67% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, 26% à assistência técnica, 4% a vendas e 3% a outros.

No slide seis, podemos verificar que houve crescimento de EBITDA e margem EBITDA em relação ao trimestre anterior, tendo a margem EBITDA alcançado 36,4%. A ampliação da margem EBITDA foi possibilitada por redução de custos em todas as divisões, e pelo crescimento da receita das novas unidades das divisões Jahu e Rental, e conseqüente diminuição nas despesas operacionais e administrativas destas, mostrando que nossa estratégia de expansão geográfica está sendo bem sucedida.

Lembramos que o tempo esperado para uma nova unidade tornar-se lucrativa é de seis a doze meses. Logo, é esperada continuação da ampliação da margem, à medida que ocorra o *ramp up* das receitas destas unidades.

Na composição do EBITDA por divisão, a divisão Rental foi a que apresentou maior contribuição, com 36% do EBITDA da Companhia, sendo seguida pelas divisões Construção, com 29%, Jahu com 23%, e Serviços Industriais com 12%.

No slide sete, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Construção, dentre eles a receita total de R\$31,8 milhões, e a receita de locação de R\$25 milhões, ambas com queda em relação ao trimestre anterior, devido à manutenção da fraca demanda no segmento de construção pesada.

Conforme ilustrado no gráfico, a queda da receita de locação é explicada pela queda de volume de material locado, parcialmente compensada pelo efeito de preço e *mix* de equipamentos locados.

O destaque positivo foi a ampliação expressiva do EBITDA e da margem EBITDA entre os trimestres. A margem EBITDA passou de 38,8% no 4T10 para 48,9% nesse trimestre. Esta melhora significativa de margens foi resultante de programa de redução de custos na divisão, que iniciou-se no 4T10 e mostrou resultados extremamente positivos nesse trimestre.

Como a demanda continua fraca neste mercado, mantivemos um baixo nível de investimentos nesse trimestre. Os investimentos totalizaram R\$ 8,4 milhões, e foram focados em equipamentos de nova tecnologia, como escoramento de alumínio, que deve se tornar bastante competitivo no mercado brasileiro, sendo substituído do escoramento já tradicional, dada a tendência de busca de produtividade nas obras devido à escassez de mão-de-obra no setor de construção civil.

O ROIC foi de 14,4%, com crescimento em relação ao trimestre anterior, considerando a mesma alíquota de imposto de renda de 30% para efeitos de comparação.

No slide oito, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Jahu, que alcançou receita de locação recorde de R\$26 milhões, com crescimento de 10,2% em relação ao 4T10. A receita total foi igual a R\$29,2 milhões, com redução de 10,9% em relação ao trimestre anterior, uma vez que houve queda significativa de receitas de vendas por causa da redução de lançamentos de novos empreendimentos do programa Minha Casa, Minha Vida, para a faixa de renda de zero a três salários mínimos, que é o principal mercado das nossas formas de alumínios Easy-set.

As construtoras estão aguardando o reajuste do valor-teto dos imóveis para este segmento, que deve ocorrer em junho. Deste modo, esperamos que a recuperação das vendas na divisão Jahu acompanhe o ritmo de novos lançamentos do Minha Casa, Minha Vida para a respectiva faixa.

O EBTIDA atingiu R\$12,3 milhões, com aumento de 5,5% em relação ao trimestre anterior, devido à redução de custos, à menor participação de vendas na composição da receita, e ao crescimento das receitas nas novas unidades, que possibilitaram a diminuição de seus respectivos gastos.

A margem EBITDA foi de 42%, e o ROIC foi igual a 15,2%, ambos influenciados pela menor participação de vendas no *mix* de receitas no trimestre, com reflexo positivo no EBTIDA e negativo no ROIC.

Foram investidos R\$37,0 milhões no 1T11, sendo parte significativa do investimento relativo ao abastecimento das sete unidades abertas no 4T10. As receitas das novas filiais abertas a partir de novembro de 2009 contribuíram com 30% da receita da divisão nesse trimestre. Planejamos abrir três novas unidades da divisão Jahu em 2011.

No slide nove, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Serviços Industriais. Tivemos uma receita total de R\$50,2 milhões, com retração de 11% em relação ao trimestre anterior. No 4T10 houve a parada de manutenção preventiva da Braskem, que afetou positivamente a receita da divisão naquele período.

Os serviços realizados na construção de novas plantas contribuíram com 23% da receita total, enquanto os serviços de manutenção contribuíram com 77% da receita total. O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando cerca de 48% da receita total no 1T.

O EBITDA atingiu R\$6,1 milhões, e a margem EBITDA foi de 12,2%, ambos com ampliação em relação ao trimestre passado, devido principalmente à redução de custo com pessoal. Investimos R\$2,2 milhões, e planejamos abrir uma nova unidade, localizada na região Norte em 2011. O ROIC foi de 9,6%.

No slide dez, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Rental, que foram: receita total recorde de R\$33,7 milhões, com crescimento de 9,5%, e nível de locação recorde de R\$30,8 milhões, com crescimento de 19,6%. As receitas das novas unidades abertas em 2010 contribuíram com expressivos 48% da receita

da divisão neste trimestre, demonstrando que nossa estratégia de expansão geográfica está sendo bem sucedida.

O EBITDA alcançou R\$18,9 milhões, e a margem EBITDA foi de 56%, ambos com ampliação em relação ao trimestre anterior, devido à redução de custos, à menor participação de vendas na composição da receita, e ao crescimento da receita das novas unidades, que possibilitaram a diluição de seus respectivos gastos.

Investimos R\$42,4 milhões e planejamos abrir cinco novas unidades em 2011. Neste trimestre, já iniciamos a implantação de três novas unidades localizadas em São Luiz do Maranhão, em Itaboraí e Resende, ambas no Estado do Rio de Janeiro, que inclusive já possuem alguns contratos firmados.

O ROIC foi de 17,3%, com crescimento em relação ao trimestre anterior, apesar da menor participação de vendas no *mix* de receita do trimestre.

Vamos falar agora sobre as perspectivas de negócios. No slide 12, apresentamos alguns exemplos de obras que já fechamos contratos de locação neste ano. Entretanto, essas obras, assim como outras que já se iniciaram, encontram-se em uma fase que demanda pouco equipamento da Mills.

No slide 13, ilustramos a evolução de receita em obra recente de construção pesada, já concluída, para exemplificar como a receita mensal e necessidade de locação é baixa. Nos primeiros seis meses é aproximadamente 20% da receita no mês de pico, e a receita demora a atingir seu pico em torno de 12 meses.

Após atingir o nível de maturação, a receita permanece constante por um período considerável, oito meses neste exemplo, depois começa a declinar, à medida que inicia a devolução de equipamentos.

Assim como o crescimento da receita é longo, o período de queda é também longo. Baseado neste perfil típico de receita nas obras de construção pesada, e considerando a programação das obras já contratadas, é esperado que o volume de equipamentos demandado, e consequentemente as receitas da divisão Construção, se ampliem nos próximos meses, de acordo com os progressos das obras.

No slide 14, apresentamos o investimento estimado para preparar as cidades-sede para os eventos esportivos que ocorrerão no Brasil nos próximos anos: a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016. Neste ano são estimados investimento de apenas R\$3 bilhões, ante R\$9 bilhões em 2012 e R\$12 bilhões em 2013, quando ocorrerá o pico dos investimentos.

Nos slide 15, verificamos que o mercado da construção residencial e comercial continua bastante aquecido. Oito empresas públicas do setor imobiliário divulgaram lançamentos totais de R\$5,9 bilhões no 1T11, com crescimento de 42% em relação ao mesmo período de 2010.

As vendas dessas empresas totalizaram R\$6,3 bilhões, com crescimento de 11% em relação ao 1T10. 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 recordes de R\$10,9 bilhões, cujas obras devem iniciar nos próximos meses.

No slide 16, apresentamos o plano de investimento revisado da Petrobras para o pré-sal, onde os investimentos esperados ampliaram-se de US\$33 bilhões no período de 2010 a 2014 para US\$54 bilhões no período de 2011 a 2015.

Segundo o plano de negócios da Petrobras, seu investimento total será de US\$224 bilhões entre 2010 e 2014, dos quais US\$108 bilhões para exploração e produção no Brasil, com o objetivo de aumentar em 50% a produção doméstica da área.

Os recursos físicos para atingir essa meta são: 26 sondas de perfuração, 53 plataformas de produção, e 465 barcos de apoio especiais.

Na área de refino serão investidos US\$73,6 bilhões, dos quais 50% para ampliação 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, sendo que as duas primeiras já estão em construção.

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

Por fim, apresentamos o progresso do nosso plano de crescimento. Conforme apresentado no slide 18, realizamos no 1T o pagamento de R\$90 milhões para a aquisição de 25% da Rohr. A receita operacional líquida da Rohr totalizou R\$180 milhões em 2010, com crescimento de 10,4% em relação ao ano anterior. O lucro líquido atingiu R\$20 milhões, o EBTIDA somou R\$48 milhões, e a margem EBITDA foi de 27%. Todos com queda em relação a 2009, devido à fraca demanda no mercado de construção pesada, seu principal mercado.

Na assembléia geral da Rohr foi aprovada a remuneração aos acionistas, totalizando R\$11,1 milhões, que serão pagos até o final de junho, sob a forma de juros sobre capital próprio e dividendos, dos quais R\$2,8 milhões serão pagos a Mills, pois nosso contrato de aquisição inclui o direito de receber remuneração de acionista não-paga referente a exercícios já encerrados. Ademais, elegemos um representante no Conselho Fiscal da Rohr.

Conforme ilustrado no slide 19, os investimentos da Mills totalizaram R\$94,6 milhões no 1T11, o equivalente a 28% do montante lançado para 2011. As divisões Rental e Jahu receberam a maior parcela dos investimentos realizados, 45% e 39% respectivamente, para suportar o plano de expansão geográfico e a forte demanda nos seus mercados.

No slide 20, apresentamos o resultado da emissão de debêntures, cujos recursos líquidos foram utilizados para financiar o nosso plano de investimento. O valor total da oferta foi de R\$270 milhões, com juros equivalentes a 112,5% do CDI no prazo de cinco anos.

A agência de risco de crédito Moody's atribuiu o *rating* Aa3.br para o crédito corporativo da Mills em moeda nacional, assim como para as debêntures. Essa emissão de debêntures permitirá a redução do nosso custo médio de dívida, além do alongamento do seu prazo médio, como demonstrado nos gráficos.

Após a emissão das debêntures, a dívida da Mills passou a ser 82% de longo prazo, e teremos desembolso e amortização do seu principal apenas a partir de 2014.

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

**Eduardo Couto, Goldman Sachs:**

Bom dia a todos. Eu tenho algumas perguntas. A primeira é com relação à recuperação de margem que a Mills mostrou no 1T11. Eu queria só entender um pouco o quanto dessa recuperação de margem vem realmente de programas de redução de custo, e quanto viria de um *mix* mais de aluguel de equipamentos contra o *mix* de venda; parece que você alugou mais do que vendeu no 1T11.

Então, o primeiro ponto seria se você tem uma ideia de quanto desse crescimento de margem que você teve, de quase 7% trimestre contra trimestre, teria vindo mais ou menos desse *mix* de maior aluguel, e quanto teria vindo realmente de corte de custo. Essa é a primeira pergunta.

**Frederico Átila Silva Neves:**

O que podemos dizer é que o grosso do corte dos custos está concentrado na divisão de Construção Pesada, e aí você pode ver que saímos de uma margem EBITDA no 4T de 39% e chegamos a 49% nesse 1T11, e também versus 46% no 1T10. Então, aqui tivemos um efeito bastante positivo de medidas que tomamos em nossa área de depósitos, em nossa área de manutenção de equipamentos. O grosso do programa de redução de custos está concentrado também nessa área.

Só complementando, além da questão do *mix* de receitas, que você mencionou, também tem a questão do SG&A. Porque no trimestre passado o SG&A teve uma expansão grande; ele vinha tendo essa expansão ao longo do ano passado, e a partir desse trimestre ele passa a entrar em uma taxa de crescimento menor, já que já fizemos o grande movimento de estruturação da Empresa.

**Eduardo Couto:**

Frederico, só para ver se eu entendi, é razoável assumirmos que o ganho de margem na Construção Pesada veio de corte de custo, e na Jahu, por exemplo, já vem mais da questão do *mix* de aluguel e de vendas. É isso?

**Frederico Átila Silva Neves:**

Exatamente.

**Eduardo Couto:**

OK. E na Mills Rental, o ganho veio do quê?

**Frederico Átila Silva Neves:**

Só uma lembrança, também tem a questão do aumento das receitas com a expansão geográfica, que dilui os custos, e dilui as despesas.

**Eduardo Couto:**

OK, perfeito. Eu tenho mais duas perguntas, uma com relação à parte de Construção Pesada. Queria saber se vocês já estão vendo alguma aceleração na demanda. Vocês mencionaram alguns projetos que já assinaram, mas eu queria saber se, primeiro, já podemos ver alguma aceleração agora, no 2T; e além disso, dada essa lista de projetos que vocês mostraram, se é razoável assumirmos aqueles 50 b.p. a 100 b.p. como sendo, do valor total do projeto, aquilo que vai para serviços de engenharia, se você acha que naquela lista de projetos que você incluiu, se a conta é mais ou menos essa, 50 b.p. é o que você deve gerar de receita nesses projetos.

**Ramon Vazquez:**

Respondendo com relação à questão da evolução da divisão Construção, o que temos declarado é que estimamos que o crescimento mais forte da receita virá no 2S. Mas nós podemos já colocar, e estão aí especificadas algumas grandes obras que já fechamos, e que elas irão evoluir ao longo do ano na captação de equipamentos, na recepção de equipamentos para locação, e farão com que nossa receita tenha crescimento ao longo do ano.

Mas é bastante emblemático o que mencionamos em um dos nossos gráficos, que a evolução de uma obra de construção pesada tem um começo lento. Não sei se você percebeu bem, mas nós afirmamos aqui que nos primeiros seis meses de execução de uma obra dessas, se você somar esses seis meses, a receita obtida é apenas 20% da receita de um mês de pico da obra.

Ou seja, o que enxergamos é que ao longo dos próximos meses a receita crescerá, mas de uma forma lenta, já que é um ponto em que ela chega ao seu pico, o que faz com que prevejamos que no 2S as receitas da divisão Construção serão bem mais substanciais.

**Eduardo Couto:**

E com relação à receita que vocês podem conseguir nessas obras, Ramon, você acha que 50 b.p. do custo total do projeto é razoável? Como você vê isso?

**Ramon Vazquez:**

Nós consideramos que varia o que podemos conseguir em uma obra dessas. Varia de 0,5% a 2%, em uma obra de construção pesada. Depende do tipo de obra. Em algumas obras temos uma contribuição menor, como a questão do Comperj, que é uma obra que tem um volume muito grande de investimentos na parte de equipamentos. Então, nisso consideramos que nossa contribuição é menor.

Em outras obras, como, por exemplo, a construção de estádios, a contribuição para a receita da Empresa é maior que o investimento realizado total.

**Eduardo Couto:**

Entendi. Ficou claro. Só uma última pergunta: com relação à Rohr, você comentou que o resultado foi impactado pela construção pesada, mas quando comparamos o que a Mills entregou na parte de construção pesada no ano passado, na crise de

2009, foi um resultado mais ou menos *flat*, e os números da Rohr acabaram caindo significativamente em termos de EBITDA de um ano para o outro. Isso é, talvez, uma perda de market share, ou tem alguma coisa que vocês poderiam dizer que explica essa queda de EBITDA na Rohr?

E só concluindo essa pergunta da Rohr, se do mesmo jeito que eles estão com grande exposição à construção pesada, se também podemos esperarmos uma recomposição forte dos números deles para o 2S11.

**Frederico Átila Silva Neves:**

Em relação à Rohr, o carro-chefe do negócio deles é a parte de construção pesada. Assim como a nossa divisão Construção Pesada foi afetada no ano passado em seu crescimento, a Rohr também foi.

O que ocorre é que nós tínhamos um *backlog* mais substancial de obras que perduraram ao longo do ano, o que fez com que não sentíssemos tão profundamente. Mas, de toda maneira, o que podemos afirmar é que com o crescimento da construção pesada no Brasil, a Rohr certamente será impactada positivamente ao longo deste ano.

Ou seja, nós estimamos que não somente estamos vendo para o 2S um crescimento da nossa receita da divisão Construção Pesada, como também estimamos que a Rohr recupere suas margens e sua receita, fruto também desse crescimento do mercado de construção pesada já no 2S.

**Eduardo Couto:**

OK. Obrigado, e parabéns pelos resultados.

**Sara Delfin, Merrill Lynch:**

Bom dia. Minha pergunta é mais nessa linha de custos. Foi uma surpresa bem positiva ver esse controle, essa redução, até indo bem na contramão do que temos visto na maioria das indústrias.

Só queria que vocês pudessem detalhar um pouco onde foi efetivamente essa redução de custos, se é uma redução sustentável, ou se é alguma coisa mais para o lado sazonal. Porque acho que realmente foi uma das maiores surpresas que eu vi no resultado. Seria isso.

**Frederico Átila Silva Neves:**

Aqui temos alguns efeitos. Temos o efeito do custo variável, que flutua junto com a receita da Empresa. Mas foi tomada uma série de medidas importantes em relação a pessoal, tanto pessoal de depósito, quanto na parte de manutenção de equipamentos, no sentido de aproveitar esse período, principalmente na área de construção pesada, onde a demanda está mais fraca por conta desse atraso nos projetos.

Então, teve, sim, corte de pessoal nessas áreas, e também se conseguiu fazer um controle muito maior de horas extra, porque é uma área em que esse controle é muito importante. Então, foi um movimento muito interessante, particularmente na

construção pesada, porque se aproveitou esse período de demanda mais fraca e se fez um trabalho de gestão que, na nossa expectativa, vai produzir resultados positivos daí para frente, não é um efeito pontual agora, no 1T.

Esse foi o grande foco da parte de controle de custos, o controle da despesa de pessoal, tanto na parte de depósitos, quanto na parte de manutenção, na parte que chamamos de execução de obra.

**Sara Delfin:**

Está ótimo. Obrigada.

**João Carlos dos Santos, BTG Pactual:**

Bom dia a todos. Na verdade queria fazer uma pergunta com relação à receita de locação, se vocês poderiam dar uma ideia, pelo menos qualitativamente, de como anda a utilização de capacidade dos equipamentos, para termos uma ideia quando fazemos a divisão pela base de ativos, de taxa de aluguel que vocês têm por cada uma das unidades, como esse negócio está evoluindo, e se vocês têm visto alguma mudança, no sentido de precificação por conta de competição. Enfim, discutir um pouco mais isso conosco. Obrigado.

**Ramon Vazquez:**

Vou separar por cada divisão. Basicamente, a divisão Construção está com uma ociosidade dos equipamentos acima do que é o normal para ela. Como mencionamos, nós esperamos que essa ociosidade vá caindo ao longo do ano.

Na divisão Jahu, a ociosidade, apesar de estarmos fazendo grandes investimentos mensalmente nessa divisão, estamos tendo até problemas de logística e de atendimento a alguns contratos, visto que o mercado está extremamente aquecido, e nós fizemos uma expansão geográfica bastante forte. Então, esse mercado está aquecido. Os níveis de ociosidade de equipamento são normais para um mercado aquecido e para uma abrangência geográfica como nós temos. Então, esse mercado está projetando um crescimento forte ao longo dos próximos meses.

O mercado de Serviços Industriais terá um aquecimento ao longo deste ano, especialmente para a parte de novas plantas. O aumento dos trabalhos na refinaria da Petrobras em Pernambuco, que já está em uma fase em que começa a parte da montagem eletromecânica, os serviços industriais são demandados: pintura, isolamento e acesso industrial. E com isso já estamos crescendo a nossa receita nesse segmento.

E ao longo do ano deverá crescer mais ainda, especialmente nessa área de novas plantas, fruto do andamento das obras, tanto da Rnest em Pernambuco, como do Comperj no Rio de Janeiro.

A nossa divisão Rental está a pleno vapor. Nós estamos abrindo novas filiais, os equipamentos que compramos no ano passado estão chegando, temos conseguido colocá-los para fora. A ocupação é muito boa, e não vemos mudança nesse cenário para os próximos meses.

**João Carlos dos Santos:**

Está ótimo. Muito obrigado.

**Marcelo Magalhães, JGP:**

Bom dia. Primeiro, parabéns pelo resultado forte nas margens. O que eu queria entender é o seguinte: apesar de as margens terem se recuperado bastante, e como vocês comentaram, a taxa de utilização está bastante alta, por exemplo em Rental e Jahu, o ROIC teve uma queda expressiva. Queria entender se isso está associado a alguma mudança no *yield*, seja eventualmente pelos equipamentos estarem mais caro, ou porque vocês estão eventualmente praticando preços menores. Se tem alguma coisa a ver com isso, por favor.

**Frederico Átila Silva Neves:**

Bom dia, Marcelo. Sobre o ROIC, o que acontece é que quando vemos o ROIC de Construção Pesada, ele foi de 14,4%. E a Construção Pesada tem um peso muito grande no ROIC. Nós sabemos que estamos com uma situação de demanda fraca naquela divisão, então isso gerou essa queda no ROIC.

Por outro lado, as duas divisões, e principalmente a Rental, que é uma divisão onde estamos com uma margem EBITDA muito alta, é uma divisão que inclusive está com um ROIC bastante interessante, mas a característica dela é ter um ROIC nessa faixa entre 15% e 20%, enquanto na Construção o histórico era acima de 20%, a expectativa mais a longo prazo, nesses patamares.

Então, a Construção estando em uma situação de baixa, e os resultados nesse momento da Rental, que pelo próprio modelo de negócios tem um ROIC mais baixo que o da Construção, isso provoca essa queda no ROIC da Empresa.

**Marcelo Magalhães:**

OK. Mas e na Jahu, por exemplo? Ela também teve uma queda relevante de ROIC. A margem está realmente boa, e a taxa de utilização está alta.

**Frederico Átila Silva Neves:**

Na Jahu, inclusive diferentemente da Rental, o tempo de maturação das novas filiais é maior. Então, primeiro você tem um efeito de diluição de despesas, mas isso só vai se materializar em ROIC em um segundo momento.

Além disso, quando você faz uma comparação entre trimestres, o fato de termos tido vendas menores nesse trimestre é porque havia uma receita sem base de ativos; um lucro bruto sem base de ativos, que também contribuiu para a baixa do ROIC nesse trimestre.

**Marcelo Magalhães:**

Está ótimo. E só como *follow-up*, os *yields* estão em condições normais em relação ao passado? Você não está vendo nenhuma queda expressiva de *yield*?

**Frederico Átila Silva Neves:**

Os *yields* estão em condições normais, sim, em relação ao passado, tanto da Rental quanto da Jahu. E da própria Construção, estão também em nível normal. Na Construção, o efeito maior é o aumento da ociosidade.

**Marcelo Magalhães:**

Está ótimo. Obrigado, e parabéns pelos resultados.

**Mario, JBI Investimentos (pergunta via *webcast*):**

Este segundo ano teve um investimento relativamente menor em Construção Pesada. Esse nível de investimento pode ser revisto ainda para este ano, caso seja percebida demanda maior que o esperado, ou você acha que a retomada vai ficar realmente para 2012 ou depois?

**Frederico Átila Silva Neves:**

Temos feito ao longo dos últimos anos investimentos muito pesados na parte da Construção, na infraestrutura. Então, entendemos que temos hoje um parque de equipamentos em condição de atender as necessidades para esses próximos cinco.

Obviamente temos investimentos a serem realizados ao longo deste ano e dos próximos. Para este ano, especificamente, o nosso maior objetivo é investir em equipamentos de alumínio, escoramentos de alumínio, que trazem uma tecnologia nova, que fará com que se reduza a utilização de mão-de-obra nas obras em geral.

Com isso, nosso foco para este ano está mais voltado não propriamente a aumentar fortemente nossos estoques, e sim em introduzir uma nova tecnologia. Obviamente que ao longo dos meses e ao longo do ano, vamos reavaliar como estamos em relação às perspectivas de obra e à ociosidade da Companhia.

Estamos sempre fazendo um planejamento de longo prazo, a fim de fazer uma sintonia fina em relação aos nossos investimentos. Nós estimamos que para este ano de 2011, o nosso foco está mais em investir em equipamentos de uma tecnologia diferenciada.

**Operadora:**

Obrigada. Não havendo mais perguntas, gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon para as considerações finais. Por favor, o senhor pode prosseguir.

**Ramon Vazquez:**

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

**Operadora:**

A teleconferência dos resultados da Mills está encerrada. 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.”