

Operadora:

Bom dia. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills referente aos resultados do 2T10. Estão presentes hoje 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 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.

Antes de prosseguir, gostaríamos de informar que esta conferência 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 à economia brasileira, 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 sobre os resultados da Mills no 2T10. Gostaria de iniciar nossa conferência ressaltando que apresentamos vários recordes nesse trimestre.

Como podem ver no slide três, tivemos receita líquida recorde de R\$131,3 milhões, com crescimento de 25,5% em relação ao mesmo período de 2009. Atingimos também receita de locação recorde em todas as nossas quatro divisões, conforme apresentaremos em seguida.

Nossa geração de caixa medida pelo EBITDA alcançou R\$50,5 milhões no trimestre, valor recorde e 18% superior, tanto ao EBITDA obtido no 2T09, como o do 1T10, uma vez que o EBITDA totalizou R\$42,8 milhões nos dois períodos.

Atingimos lucro líquido recorde de R\$26,1 milhões, também com forte expansão em relação ao 2T09, um crescimento de 29,9% em relação àquele período. Investimos R\$90 milhões no 2T; cabe ressaltar que este valor é superior ao montante investido durante o ano inteiro de 2009, mostrando que estamos realizando nosso plano de investimentos conforme planejado.

No slide quatro, mostramos a composição da nossa receita e EBITDA no trimestre. A divisão de Serviços Industriais foi a que apresentou maior receita líquida no trimestre, representando 35% da receita total. A divisão Rental vem aumentando sua contribuição na receita total, sendo responsável por 16% da receita no trimestre, ante 12% no mesmo período do ano anterior.

Em relação ao EBITDA, a divisão Construção foi a que apresentou maior contribuição, com 43% do EBITDA da Companhia, sendo seguida pelas divisões Rental, com 23%, e Jahu com 20%.

No slide cinco, vemos que nosso EBITDA apresentou incremento de R\$7,7 milhões, passando de R\$42,8 milhões no 1T10 para R\$50,5 milhões no 2T10. Houve aumento de R\$15,8 milhões nas receitas, que foi parcialmente compensado por aumento de R\$8,8 milhões nos custos e despesas. A margem EBITDA passou de 37% para 38,4%.

Os principais itens que contribuíram para o aumento de custo no período foram pessoal, material e frete, sendo que este último, em sua maioria, é um custo não-recorrente, pois reflete o custo com a primeira mobilização dos equipamentos novos para as diversas unidades.

No slide seis, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Construção, dentre eles a receita total recorde de R\$41,7 milhões, com crescimento de 16,8% em relação ao trimestre anterior. No período, tínhamos 234 contratos vigentes e atingimos receita de locação de R\$32,4 milhões no trimestre.

Houve aumento de 8,7% de receita com locação entre trimestres, resultante do maior volume de equipamentos disponíveis para aluguel, fruto dos nossos investimentos, e também da maior taxa de utilização. As despesas com aluguel de equipamentos de terceiros continuam se reduzindo, e ampliamos a margem EBITDA da divisão para 51,9%, e o ROIC para 28,5%.

No slide sete, mostramos as perspectivas do mercado de construção pesada no Brasil. Segundo o BNDES, são previstos investimentos em infraestrutura no Brasil de R\$274 bilhões entre 2010 e 2013, dos quais R\$92 bilhões com energia, R\$76 bilhões com ferrovias, rodovias e portos, e R\$39 bilhões com saneamento.

O Programa de Aceleração do Crescimento – PAC – é um importante vetor de crescimento do setor, com investimentos previstos de R\$959 bilhões entre 2011 e 2014, que incluem investimentos previstos pelo BNDES.

Adicionalmente, teremos dois grandes eventos mundiais ocorrendo no Brasil nesta década: a Copa de 2014 e as Olimpíadas de 2016. Para sua realização, serão necessários investimentos em torno de R\$170 bilhões, principalmente em estrutura urbana para preparar as cidades-sede.

No slide oito, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Jahu, que foram: receita total de R\$21,8 milhões, com pequena queda em relação ao trimestre anterior devido a menores receitas com vendas; e receita com locação recorde, de R\$19,6 milhões, com crescimento de 18,8%, resultante do aumento do volume de equipamentos disponíveis para aluguel.

O EBITDA atingiu R\$10 milhões, com também leve queda em relação ao trimestre anterior devido ao menor volume de vendas no período. A margem EBITDA da divisão foi de 46%, e o ROIC de 23,6%. Estamos atualmente com sete unidades dessa divisão, e pretendemos abrir mais duas, em Vitória e Recife, no 2S.

No slide nove, mostramos as principais alavancas de crescimento deste segmento, que são: a expansão do financiamento habitacional, que apesar do seu aumento de 5x nos últimos cinco anos continua muito baixo, apenas 3% do PIB em comparação a outros países; programas de Governo para habitação para a população de baixa renda, o Minha Casa, Minha Vida; e busca de ganhos de produtividade no setor imobiliário, como, por exemplo, a substituição do uso de madeira em obras.

No slide dez, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Serviços Industriais. Tivemos uma receita total recorde de R\$46,5 milhões, com expansão de 16,3% em relação ao trimestre anterior. O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando 43,8% da receita total, ante 34,7% no 2T09.

O EBITDA atingiu R\$6,9 milhões, e a margem EBITDA foi de 14,9%. Estamos atualmente com quatro unidades desta divisão e pretendemos abrir mais duas, em Rio Grande e em Recife, no 2S.

No slide 11, mostramos que os principais vetores de crescimento deste segmento são os investimentos a serem realizados na indústria no Brasil. Com a descoberta do pré-sal, o Brasil passou a ter uma condição relevante em termos de reservas mundiais, e estão estimados investimentos de R\$295 bilhões no setor de óleo e gás nos próximos três anos. É esperado que a participação do investimento fixo no PIB varie entre 17% e 21%, e o investimento total da indústria deve atingir R\$499 bilhões nos próximos três anos.

No slide 12, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Rental, que foram: receita total recorde de R\$21,3 milhões e receita de locação de R\$19,3 milhões, ambas com crescimento acima de 20% em relação ao trimestre anterior, influenciadas pelas novas unidades e aumento da nossa frota.

Estamos atualmente com oito unidades desta divisão, e pretendemos abrir mais duas, em Uberlândia e em Vitória, no 3T10. O EBITDA alcançou R\$11,9 milhões, e a margem foi de 55,8%. O ROIC alcançou 19,6%. Esta foi a divisão com maior investimento do trimestre, totalizando R\$35,1 milhões para compra de novas máquinas.

No slide 13, falamos das perspectivas dos equipamentos motorizados de acesso no Brasil. Existe uma subutilização desses equipamentos no Brasil. Em 2009, a frota brasileira era de 8.000 unidades, contra 721.000 unidades nos Estados Unidos. A penetração do aluguel de máquina no Brasil é de cerca de 15%, enquanto nos Estados Unidos é de 40% e na Inglaterra, de 80%.

Acreditamos que haverá um aumento da taxa de utilização desses equipamentos, influenciada também pela regulamentação que exige o uso de plataformas aéreas para acesso de operários, visando a maior segurança, e pela busca crescente de ganhos de produtividade nos locais de trabalho.

No slide 14, apresentamos os investimentos realizados no 1S10, de R\$148,7 milhões, em linha com nosso plano de investimento, que prevê investimentos de R\$338 milhões para 2010. Estes investimentos visam a compra de novos equipamentos para atender a forte demanda, ampliação de venda para os clientes atuais e plano de expansão geográfica com a abertura de novas unidades, principalmente para as divisões Jahu e Rental.

No slide 15, nós apresentamos o nosso plano de investimentos para os próximos três anos, com investimentos esperados de R\$1,1 bilhão, sendo a distribuição aproximada deste montante por divisão de 30% para a divisão Construção, 30% para a Jahu, 30% para Rental e 10% para a divisão de Serviços Industriais. Em relação ao plano de expansão geográfica, pretendemos dobrar o número de unidades nos próximos anos, alcançando 44 unidades em 2013, ante 20 no final de 2009.

Por último, no slide 16, é com grande satisfação que anunciamos que a Mills passou a fazer parte do ranking das 100 maiores empresas de locação do mundo, segundo a International Rental News, revista de grande prestígio internacional no mercado de locação de equipamentos. A Mills encontra-se na 59ª posição no ranking por faturamento em 2009, e foi a 1ª colocada na relação das empresas que tiveram o maior crescimento de faturamento entre 2008 e 2009, com o crescimento de 35%.

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

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Bom dia a todos. Minha primeira pergunta é com relação aos investimentos, que eu acho que seja um ponto principal para a Mills. Vocês estão investindo muito, principalmente no 2T, nessa parte de aquisição de mais material. Eu queria saber como está a demanda por esse material adicional, se a sua utilização de capacidade continua estável, apesar dessas fortes adições que você está vendo, e se nós podemos esperar um ROIC similar ao que foi reportado no 2T para esse material que está entrando.

E também, outro ponto, quando devemos começar a ver o impacto de EBITDA desses fortes investimentos que vocês estão fazendo? Esta é a minha primeira pergunta.

Ramon Vazquez:

Bom dia. Vou responder a parte do mercado, depois o Frederico pode lhe dar mais alguns detalhes em relação ao ROIC ou à margem EBITDA. Em relação ao mercado, nós estamos fazendo realmente fortes investimentos. Temos investimentos previstos também para esse 2S, que são expressivos, e nós estamos vendo que a demanda continua muito aquecida. Estamos conseguindo colocar os equipamentos no mercado dentro da expectativa que nós tínhamos no nosso orçamento, e estamos confiantes de que continuamos com o mercado aquecido e dentro de taxas de utilização extremamente interessantes para a Companhia.

Vou pedir ao Frederico que fale para você um pouco sobre a questão de projeções do ROIC e do EBITDA.

Frederico Átila da Silva Neves:

Sobre as nossas projeções, nós continuamos acreditando que os números que vocês mesmos previram no início do ano se mantêm. Nós estamos confortáveis com esses números, e na nossa visão os próximos dois trimestres vão consolidar aquilo que foi previsto para o ano.

Eduardo Couto:

Entendi. Obrigado. Só alguns outros pontos, pessoal. Tem um ponto com relação à construção pesada, que vocês mostraram um crescimento forte, recuperação de margem. Mas vocês tiveram uma receita maior na parte de venda de material na parte de construção pesada. Eu queria entender se isso é relacionado aos projetos maiores que estão entrando, e queria saber se isso deve continuar, esse percentual de venda de material na construção pesada como percentual da receita total, se deve continuar para frente. Como vocês estão vendo isso?

Ramon Vazquez:

Em relação à questão das vendas, isso tanto na divisão Construção como também na divisão Jahu são receitas que você não tem uma garantia em relação a elas. Elas variam ao longo do ano. Em alguns trimestres você tem uma receita maior, porque você executou alguma venda maior, e em outros, menos. Nós tivemos algumas vendas interessantes no 1S, que são relativas basicamente às usinas de Jirau e Santo Antônio. Podem ocorrer mais algumas, porque temos ainda equipamentos a entregar no 2S, mas eu diria que são receitas que ocorrem sem que tenhamos uma previsão mais correta.

Nós temos uma visão em relação ao ano de que essas receitas que nós estimamos vão se confirmar em relação às vendas, tanto na divisão Construção como na Jahu. Também tivemos nesse 2T10 receitas maiores da parte de indenização na divisão de construção pesada, basicamente porque você teve desmobilizações importantes de obras no 1T010 e elas costumam gerar alguma receita de indenização no trimestre subsequente.

Eduardo Couto:

Mas só para entender, Ramon, então teoricamente essa receita de vendas na construção pesada do 2T, que foi, pelo menos no número total, quase R\$10 milhões, a visibilidade disso é baixa e poderia acontecer uma redução, como nós vimos nesse trimestre, no caso da Jahu. É isso?

Ramon Vazquez:

Sim, pode acontecer. No 1T10 na Jahu você teve uma receita de vendas extremamente alta. No 2T você teve uma receita razoável. Então, não dá para você ter uma visibilidade tão grande.

O que nós projetamos é que são vendas consistentes ao longo do ano. Nós temos já contratos fechados tanto na divisão Construção como na divisão Jahu que ainda não foram entregues, serão entregues no 2S. Isso já nos garante uma receita bastante razoável para este 2S. Mas você não pode fazer uma projeção linear em relação às vendas, porque elas flutuam muito de trimestre para trimestre.

Eduardo Couto:

Entendi. Só uma última pergunta, com relação à divisão de Serviços Industriais: eu estava dando uma olhada aqui e teve uma queda na receita de novas plantas. Queria saber como está o pipeline dessas novas plantas, se essa receita de novas plantas poderia recuperar nos próximos trimestres. Como vocês estão vendo isso?

Ramon Vazquez:

Você está comentando em relação ao *mix* de manutenção e de montagem?

Eduardo Couto:

É, porque quando você olha sua receita de novas plantas ano contra ano, ela caiu um pouco, ficou praticamente estável, já a manutenção cresceu bastante e sua margem também caiu. Queria saber, primeiro, se essa receita de novas plantas deve voltar a subir, em função de um pipeline de novos projetos, e também, até complementando, se essa questão da queda da margem de Serviços Industriais está atrelada a esse menor crescimento de novas plantas vis-à-vis o crescimento de manutenção.

Ramon Vazquez:

O que está acontecendo é o seguinte: neste exercício de 2010 nós estamos recuperando e crescendo na manutenção, até recuperando algo que nós havíamos perdido por conta da crise em 2009, principalmente no 1S. E a questão da ligeira queda de margem, são alguns problemas pontuais que ocorrem na divisão de serviços industriais.

Nós tivemos uma desmobilização de uma obra grande, nessa desmobilização nós temos custos de encargos rescisórios da mão-de-obra, que era uma mão-de-obra específica para essa obra, fora do Rio de Janeiro. Além disso, nós tivemos um problema de greve em outra unidade da divisão de Serviços Industriais, problema este que já está equacionado. É até meio que comum nesse período, só o período de paralisação foi um pouco maior por causa do período de dissídios e negociação salarial.

Então, resumindo, você tem um crescimento da manutenção, recuperando o que foi perdido no ano passado, e você tem uma ligeira queda de margem influenciada por essa questão da desmobilização dessa obra grande e de um movimento de greve que teve neste ano uma duração um pouco maior, em uma determinada unidade nossa, mas que já foi resolvido.

Eduardo Couto:

OK. E com relação à receita de novas plantas, como vocês estão vendo isso para frente, Frederico?

Frederico Átila Silva Neves:

Nós temos uma projeção muito boa. Hoje você está com, por exemplo, a refinaria de Pernambuco a todo vapor; é uma nova planta. Você tem a expansão das plantas

existentes das refinarias da Petrobras, que continuam de forma constante. Então, a nossa visão é de que o segmento de novas plantas está trazendo uma receita bastante considerável para a Companhia e vai continuar trazendo pelos próximos meses.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado, pessoal.

João Carlos dos Santos, BTG Pactual:

Bom dia a todos. Primeiro, eu queria parabenizá-los pela melhora significativa no release do 1T para o 2T, tem bastante informação aqui, acho que ficou bem mais claro, aumentando a visibilidade para a Companhia. Eu queria insistir um pouco nessa discussão de Serviços Industriais. Primeiro, eu queria entender com relação à rentabilidade, como já levantado na pergunta com relação a novas plantas e manutenção, manutenção me parece ser um segmento de mercado que tem uma sustentabilidade de receita maior. Então, aparentemente é bastante saudável você crescer receita de manutenção.

Queria só entender se tem algum tipo de diferença em termos de rentabilidade entre você estar fazendo uma planta nova ou você estar fazendo manutenção, e também entender essa leitura da margem EBITDA estando em linha com o 1T e essa diferença com relação ao 2T; me parece que no 2T09 também houve certo impacto quando você olha para 1T09 e 2T09, 2T09 teve uma margem na casa de 22% mas me parece ter sido um *one-off*, se você olha até para a margem do 1S09 a margem foi mais ou menos em linha, na casa de 14%.

Queria só entender esse ponto, o que aconteceu em 2009, na verdade, no 2T, e se existe essa diferença de rentabilidade entre novas plantas e manutenção, e se é verdade que a receita de manutenção é mais recorrente, digamos assim.

Frederico Átila Silva Neves:

Sobre a comparação do ano passado, realmente essa quebra entre 1T e 2T fica um pouco prejudicada, porque houve uma paralisação muito grande das atividades de manutenção no 1T09, que foi compensada no 2T09.

E o que acontece? A Mills se manteve, naquela ocasião, em todos os contratos, e nós temos uma estrutura dentro desses contratos. Mas os nossos clientes reduziram os serviços de manutenção. Com isso, a margem EBITDA no 1T09 caiu muito e esses serviços tiveram que ser retomados em uma intensidade grande em relação ao 1T09 no 2T09.

Então, a margem do 2T09 ficou desproporcional; ficou em 22%, o que não corresponde à realidade desse negócio. Então, a figura mais correta de comparação é realmente semestre contra semestre.

Quanto à questão de rentabilidade entre manutenção e montagem, não existe uma diferença de rentabilidade entre esses dois negócios. São apenas negócios que têm *drivers* um pouco diferentes, e realmente no negócio de manutenção é uma receita muito mais recorrente. Nós temos serviços que nós estamos executando no mesmo local, na mesma ponta há muitos anos; os contratos vêm sendo renovados. Então,

ele tem a característica de ser mais recorrente. Mas em termos de rentabilidade, não existe diferença significativa.

João Carlos dos Santos:

Obrigado, Frederico. E só uma segunda pergunta aqui, com relação ao segmento de Rental: nós tivemos um crescimento bastante relevante e também um CAPEX grande, colocando novos equipamentos, e aparentemente isso deve se sustentar para frente. Eu queria só entender, porque teve uma queda de rentabilidade, o ROIC veio de 23,5% para 19,6% no trimestre contra trimestre e eu queria entender se isso é um pouco com relação à utilização de capacidade, se você tem uma curva que você leva um pouco mais de tempo para colocar esse equipamento para rodar nesse segmento do que em outros segmentos, talvez uma visibilidade um pouco menor.

Se você pudesse só comentar um pouco como fica essa curva do ROIC nesse segmento para frente, enquanto você terá esse investimento agressivo. Obrigado.

Frederico Átila Silva Neves:

Sobre a questão do ROIC, o que acontece é o seguinte: nós investimos no 1T R\$18 milhões nessa divisão, e investimos agora R\$35 milhões. Esses R\$35 milhões não começam a gerar receita imediatamente, eles têm um *delay* até os equipamentos começarem a gerar receita, um *delay* de cerca de três meses. Então, isso explica essa queda de 23,5% para 19,6%.

E é natural que em uma situação que é a que vai ocorrer para essa divisão que nós estamos investindo muito pesado, nós temos esse plano agressivo de crescimento nacional, durante essa fase de crescimento esse retorno vai ficar um pouco sacrificado; sacrificado, eu digo, nesses níveis do 2T. Justamente para que você tenha a colocação desse equipamento, você tem também despesas relacionadas com a implantação dessas novas filiais. Então, isso explica a queda. O 1T foi ainda aquele momento que nós estávamos iniciando esse programa agressivo de investimentos da Rental.

João Carlos dos Santos:

Está ótimo, Frederico. Muito obrigado.

Alessandra Gadelha:

Recebemos uma pergunta da Internet que eu gostaria de compartilhar com os senhores. A pergunta foi encaminhada pelo Márcio Brito, da Jardim Botânico Investimentos, e é a seguinte: "Como está a representatividade das construtoras e incorporadoras nas receitas da Jahu? Como isso deve impactar a previsibilidade e o aumento do prazo médio dos contratos da divisão?"

Ramon Vazquez:

Eu entendi que você está querendo saber como está o crescimento da divisão Jahu em termos de empresas que tem atuação nacional. A partir do ano passado, no momento em que nós introduzimos a parte de formas, nós tínhamos basicamente escoramento e andaimes na divisão Jahu, e nós passamos a atingir um público, um

cliente que exigia mais de nós, um cliente que necessitava de um trabalho mais completo, que são justamente as construtoras maiores.

Nós temos desenvolvido um trabalho em cima disso. Hoje já temos obras fechadas até em Manaus por conta de parcerias com essas companhias, e este é um segmento que está crescendo, mas que não traz necessariamente um tempo maior de contratos, porque os contratos são basicamente os mesmos. Os contratos hoje da nossa divisão Jahu duram em torno de quatro meses e meio, e acreditamos que devemos manter mais ou menos por aí, porque também as obras executadas por construtoras como Gafisa, Cyrela, MRV, PDG, têm seus prazos de execução que são basicamente muito parecidos com os das outras construtoras.

Mas nós estamos crescendo nesse mercado, estamos crescendo inclusive porque estamos indo para outros locais, estamos abrindo novas filiais, e com isso estamos conseguindo atender de uma forma mais abrangente a essas grandes construtoras que têm uma atuação nacional.

Marcelo Magalhães, M Square:

Bom dia a todos. O que eu queria saber é se vocês poderiam comentar um pouco do nível de concorrência por segmento, como está a competição e especialmente se, com os investimentos que vocês estão fazendo, vocês estão conseguindo colocar esses equipamentos com um nível de preços parecido com o que vocês tinham no passado, ou se o preço está caindo, e se vocês estão vendo alguma reação dos concorrentes. Se vocês puderem comentar um pouco sobre isso, e um pouco por segmento também. Obrigado.

Ramon Vazquez:

OK. No geral, a concorrência continua forte, como já estive no passado. O que nós temos feito é que temos conseguido colocar os equipamentos na velocidade que tínhamos previsto, até porque o mercado como um todo está crescendo muito. Então, é importante notar que o mercado está bom tanto para a nossa Companhia como também está bom para os nossos concorrentes.

Isso faz com que não haja uma pressão excessiva do preço mesmo com os investimentos que nós estamos realizando. Separando um pouco, você pode observar que no 1S para a divisão Construção você teve o adiamento de algumas obras; nós conseguimos outras obras, mas ainda existem importantes obras que serão executadas no 2S10 e o 1S11.

Em relação à divisão Jahu, nós estamos tendo um crescimento bastante expressivo. Você pode observar que entre o trimestre anterior e este trimestre, nossa receita de locação cresceu 18,8%, o que demonstra que nós estamos conseguindo colocar esses equipamentos. Nós ali temos também o fato de que nós estamos fazendo o aumento do número de filiais, estamos crescendo nossa abrangência geográfica, o que faz com que estejamos hoje oferecendo nossos equipamentos para um grupo maior de clientes.

Em relação a Serviços Industriais, o mercado continua aquecido. Não há nenhuma grande novidade em relação a eles. Nossas obras da parte de manutenção, continuamos tocando normalmente, e temos também a parte das grandes obras,

que são as plantas, como eu mencionei, principalmente a RNEST, que está em um ritmo acelerado.

Em relação à Rental, estamos expandindo também geograficamente, com isso estamos aumentando nossa área de atuação nessa divisão. Estamos com um programa agressivo de colocação dos equipamentos, mas temos tido um sucesso grande e já estamos, hoje, olhando as compras que realizaremos para atender o ano que vem. Então, continuamos bastante otimistas em relação a esse mercado como um todo.

Marcelo Magalhães:

OK. Era só isso. Obrigado.

Eduardo Couto, Goldman Sachs:

Só um *follow-up* com relação a essa parte de competição, especificamente na Jahu. Eu vi que sua margem na Jahu, acho que de todas as divisões é a que tem ficado mais pressionada, caiu de 52% no 1S a margem EBITDA do ano passado para algo em torno de 46% nesse 1S. Eu queria saber se essa queda de margem na Jahu é em função da competição e em função da abertura de novas filiais, ou se tem algum outro ponto que impacta essa margem da Jahu, e o que podemos esperar para frente de margem EBITDA para essa divisão.

Frederico Átila Silva Neves:

Eduardo, essa margem já era esperada para Jahu, e isso é fruto da expansão grande que nós estamos fazendo nessa divisão. Lembrando que nós estamos quase que dobrando a quantidade de equipamentos da divisão, abrindo novas filiais; então, estamos contratando desde uma Diretora para esse negócio, diversos engenheiros de vendas. Então, isso era esperado em função do programa agressivo de crescimento que estamos executando.

Mas eu acho importante ressaltar que apesar disso tivemos um ROIC bastante interessante; evidentemente menor que o de 2009, mas ainda bastante interessante, cerca de 24%. Então, estamos conseguindo crescer, mas ter esse crescimento, apesar de todo o investimento necessário para o crescimento, com parâmetros de rentabilidade satisfatórios.

Eduardo Couto:

Então, a competição na Jahu não está diferente do que nas outras divisões? É isso?

Frederico Átila Silva Neves:

Não, a competição em todos os nossos negócios sempre foi e continua sendo intensa.

Eduardo Couto:

OK. Obrigado.

João Carlos dos Santos, BTG Pactual:

Obrigado por pegar minha pergunta novamente. Eu queria só explorar um pouco o segmento de Construção, nós vimos um crescimento um pouco menor de *top line* do que no consolidado da Companhia; a rentabilidade veio muito boa. Mas eu só queria entender: os investimentos nesse segmento vieram bastante relevantes e devem continuar para frente. Dado que você provavelmente tem uma visibilidade até melhor nesse segmento por conta do grande período das obras, que são mais longas, como o Marcelo pediu para fazer essa abertura, se você pudesse explorar um pouco mais com relação à visibilidade de *backlog* dessas obras.

Você comentou que no 2S haveria novas obras para vir. Podemos já esperar isso no 3T? Você está montando equipamentos, aumentando seu estoque de equipamentos mais para 2011, ou efetivamente a receita já começa a fluir no 3T e no 4T10? Obrigado.

Ramon Vazquez:

Quando eu falo em obras, estamos falando em um grande grupo de obras. Na realidade, a Empresa não é focada em uma ou outra obra; diariamente, semanalmente estamos ganhando e perdendo obras. É natural isso.

O que eu estava colocando é o seguinte: nós temos, dentro do que enxergamos de mercado para os próximos meses e semestres, estamos vendo o que havíamos esperado. Ou seja, você tem um volume grande de obras, o grande grupo de obras não está atrasado, outro grande grupo está começando agora. É o nosso dia a dia.

Então, o que eu diria é que nossas previsões para o semestre que vem, o 2S, estão perfeitamente dentro do que havíamos orçado. Estamos em linha com o que orçamos, o mercado está se comportando de acordo com como acreditávamos que ele iria se comportar.

Frederico Átila Silva Neves

O único comentário que eu acrescentaria é que no 1T, aí sim tivemos algumas obras grandes que atrasaram, e isso nós substituímos por algumas obras menores. Faz parte do nosso negócio, isso acontece com frequência, então isso faz parte da dinâmica do negócio.

Isso pressionou um pouco a margem e a rentabilidade no 1T, mas você vê agora que se você comparar o 2T com o 1T isso já começou a mudar, e essa é a tendência.

João Carlos dos Santos:

Perfeito. Mas vocês entregaram basicamente 11% de crescimento de receita no 1S10 contra o 1S09. Você acha que esse é um ritmo razoável para o ano, ou você acha que pode haver uma aceleração no ritmo de crescimento de receita? Eu sei que a rentabilidade melhorou bastante, mas em termos de crescimento de receita, você acha que pode haver uma aceleração até o final do ano?

Frederico Átila Silva Neves:

É aquilo que o Ramon comentou: nós estamos projetando que, no caso da Construção, vamos entregar os resultados do ano muito em linha com aquilo que havia sido projetado até por vocês no início do ano, a menos de uma pequena diferença que houve no 1T, que ficou para trás, sendo o restante do ano mantido e sendo que essa diferença é largamente compensada pelo resultado das outras divisões.

Então, no total da Companhia, continuamos com a convicção de que o número será aquele projetado inicialmente.

João Carlos dos Santos:

Está ótimo. Muito obrigado.

Marcelo Magalhães, M Square:

Obrigado. O que eu queria entender, até para entender um pouco melhor o comportamento de margem, é o seguinte: eu me lembro que parte do CAPEX de vocês para este ano seria para substituição de equipamentos de terceiros, se não me engano especialmente na divisão de construção pesada. E se não estou enganado, isso justificaria um aumento de margem nessa divisão, acho que era a expectativa para 2010 e 2011.

Vocês de fato fizeram uma forte substituição de equipamentos de terceiros? Em quanto está rodando este nível? Isso foi feito ou não feito? E depois eu faço mais uma pergunta. Obrigado.

Frederico Átila Silva Neves:

Houve uma substituição de equipamentos de terceiros. A despesa com aluguel de equipamentos de terceiros na divisão construção caiu, e já vemos o benefício disso no 2T, que a margem do EBITDA ficou um pouco acima da margem EBITDA de 2009.

Entretanto, quando você compara o semestre, aparece o efeito do 1T10, que teve uma margem menor por causa daqueles motivos que eu expliquei anteriormente. Então, quando vemos o 1S09 contra o 1S10, vemos uma margem EBITDA na divisão de construção pesada de 49,1% versus 51,7% no 1S09. Mas ressaltando que no 2T10 nós já ficamos com 51,9%, que é superior ao 1S09.

Então, existe sim esse efeito do benefício da redução dos equipamentos alugados. Primeiro, no 1T isso já foi baixo, essa despesa teve uma redução de somente 11%; e segundo que foi 'offsetado' pelos outros efeitos do 1T. Então, tivemos uma ociosidade um pouco maior, especialmente maior nas formas, que são nosso produto por causa de atraso nas grandes obras, e aí substituímos por obras menores. Aqui no 2T já vemos o benefício disso.

Marcelo Magalhães:

Está ótimo. Obrigado.

Operadora:

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Ramon Vasquez para suas considerações finais.

Ramon Vazquez:

Queria agradecer a participação de todos e dizer que continuamos muito confiantes em relação ao próximo semestre, em realizar o orçamento que planejamos para 2010. Muito obrigado, e bom dia.

Operadora:

A *conference call* da Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos, e tenham uma boa tarde.

"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."