



## BM&FBOVESPA: MILS3

## Resultados da Mills no 2T13

### Mills: Receita cresce 35,5% e lucro atinge novo recorde

Rio de Janeiro, 6 de agosto de 2013 - A Mills Estruturas e Serviços de Engenharia S.A. (Mills) apresentou no segundo trimestre de 2013 (2T13) novos recordes de receita, EBITDA e lucro líquido, resultantes da maturação dos investimentos realizados, da sua estratégia de expansão geográfica e, principalmente, da contínua necessidade de ganhos de produtividade nos seus mercados de atuação, que favorece a demanda crescente por seus serviços e equipamentos.

Os principais destaques do desempenho da Mills no 2T13 foram:

- Receita líquida de R\$ 211,8 milhões, sendo 35,5% superior ao valor registrado no segundo trimestre de 2012 (2T12)<sup>1</sup>.
- Receita de locação de R\$ 166,9 milhões, com crescimento de 22,7% em relação ao 2T12<sup>1</sup>.
- EBITDA<sup>(a)</sup> de R\$ 98,9 milhões, com aumento de 24,1% em relação ao 2T12<sup>1</sup>.
- Margem EBITDA de 46,7%, versus 51,0% no 2T12<sup>1</sup>.
- Lucro líquido recorde de R\$ 48,1 milhões, 22,5% superior ao 2T12.
- O Capex<sup>(b)</sup> atingiu R\$ 150,7 milhões, totalizando investimentos de R\$ 278,5 milhões no primeiro semestre de 2013 (1S13).
- Orçamento de investimentos em ativos de locação para 2013 foi ampliado de R\$ 296 milhões para R\$ 481 milhões.
- Abertura de seis novas unidades: cinco na Rental e uma na Jahu.
- Retorno sobre capital investido (ROIC)<sup>(c)</sup> de 14,2%, ante 13,6% no 2T12.
- Proposta de remuneração ao acionista de valor bruto de R\$ 23,4 milhões, equivalente a R\$ 0,18 por ação, sob forma de Juros sobre Capital Próprio (JCP), sujeita à aprovação em assembleia de acionistas.
- Celebração, em julho de 2013, de acordo para a venda da unidade de negócio Serviços Industriais por R\$ 102 milhões.

Tabela 1 - Principais indicadores financeiros, com reclassificação para comparação

em R\$ milhões	2T12 <sup>1</sup> (A)	1T13 <sup>1</sup> (B)	2T13 (C)	(C)/(A) %	(C)/(B) %	1S12 <sup>1</sup> (D)	1S13 <sup>1</sup> (E)	(E)/(D) %
Receita Líquida	156,3	188,4	211,8	35,5%	12,4%	304,6	400,2	31,4%
EBITDA	79,7	95,7	98,9	24,1%	3,4%	159,8	194,6	21,8%
Margem EBITDA (%)	51,0%	50,8%	46,7%			52,5%	48,6%	
Lucro operações continuadas	38,7	37,6	44,6	15,3%	18,4%	70,1	82,2	17,2%
Lucro operações descontinuadas	0,6	1,6	3,5	507,1%	115,1%	1,8	5,1	186,2%
Lucro líquido	39,2	39,3	48,1	22,5%	22,4%	71,9	87,3	21,5%
ROIC (%)	13,6%	14,9%	14,2%			14,3%	14,5%	
Capex bruto	83,5	127,8	150,7			141,9	278,5	
Capital Investido <sup>(d)</sup>	1.195,0	1.330,9	1.447,6	21,1%	8,8%	1.169,9	1.391,1	18,9%

As informações financeiras e operacionais contidas neste press release, exceto quando de outra forma indicado, estão de acordo com as políticas contábeis adotadas no Brasil, que estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards - IFRS).

<sup>1</sup> Reclassificado, excluindo unidade de negócio Serviços Industriais, para efeito de comparação.

#### Relações com investidores

Alessandra Gadelha – Diretora de RI  
Camila Conrado – Especialista de RI  
Carolina Gonçalves – Analista de RI

Contato: + 55 21 2123 3700  
ri@mills.com.br

## Resultado pro-forma

Seguindo o pronunciamento técnico CPC 31, a Mills passou a reportar sua unidade de negócio Serviços Industriais como operação disponível para venda a partir do 2T13, uma vez que, no final do 2T13, já havia intenção de venda desta unidade de negócio e esta intenção tornou-se pública e com alta probabilidade de ocorrência com a assinatura de contrato de venda da unidade de negócio Serviços Industriais por R\$ 102 milhões no dia 10 de julho de 2013.

Apresentamos a seguir tabela com os principais indicadores financeiros do resultado pro-forma da Mills, considerando os dados consolidados de Serviços Industriais, para efeito de comparação com os dados históricos da empresa.

Tabela 2 - Principais indicadores financeiros do resultado pro-forma, incluindo unidade de negócio Serviços Industriais

em R\$ milhões	<b>2T12</b>	<b>1T13</b>	<b>2T13</b>	<b>(C)/(A)</b>	<b>(C)/(B)</b>	<b>1S12</b>	<b>1S13</b>	<b>(E)/(D)</b>
	<b>(A)</b>	<b>(B)</b>	<b>(C)</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>(D)</b>	<b>(E)</b>	<b>%</b>
Receita Líquida	211,1	239,9	271,5	28,6%	13,2%	410,2	511,4	24,7%
EBITDA	84,4	102,0	107,5	27,3%	5,4%	170,7	209,4	22,7%
Margem EBITDA (%)	40,0%	42,5%	39,6%			41,6%	41,0%	

## Perspectiva de negócios

O nível de atividade do setor de construção pesada manteve-se inferior ao normal no 1S13, porém com perspectiva de melhora, de acordo com o indicador de expectativa de nível de atividade para os próximos seis meses, segundo pesquisa realizada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), que atingiu 55,3 pontos em julho de 2013, onde valores acima de 50 indicam perspectiva de expansão de atividade no setor. As vendas de cimento alcançaram 17,5 milhões de toneladas no 2T13, conforme o Sindicato Nacional de Indústria do Cimento (SNIC), com um aumento de 4,8% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os desembolsos para infraestrutura do Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) somaram R\$ 20,7 bilhões entre janeiro e maio de 2013, 19% superior ao mesmo período de 2012. Por outro lado, no 1S13, o Governo executou somente 21% do orçamento autorizado para o setor de transporte para 2013, de R\$ 19,5 bilhões. Entre os principais obstáculos para a execução orçamentária estão: (i) projetos e contratos mal elaborados, (ii) intervenções do Tribunal de Contas da União (TCU), e (iii) dificuldade de licenciamento ambiental.

Acreditamos que a transferência dos investimentos para o setor privado contribuirá não somente para a ampliação do nível de investimentos, como também para o aumento do ritmo de execução das obras. As novas concessões de rodovias, ferrovias e aeroportos, cujos leilões iniciarão no segundo semestre de 2013 (2S13), podem elevar os investimentos anuais em transportes, a partir de 2014, para um patamar R\$ 44,5 bilhões, ante R\$ 25 bilhões nos últimos anos e R\$ 100 bilhões estimados como necessário para recuperar a malha logística do país, de acordo com os dados do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) e da Empresa de Planejamento e Logística (EPL).

No mercado de construção residencial, o crédito habitacional cresceu 35,1% em maio de 2013 em relação ao mesmo período do ano anterior, segundo dados do Banco Central do Brasil (Bacen), e o volume de empréstimo imobiliário com recursos da poupança foi recorde no 1S13, sendo 34% maior que nos primeiros seis meses de 2012, segundo dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). Os lançamentos totais de empresas listadas de *real estate*<sup>2</sup> apresentaram crescimento de 17,4% no 2T13 em relação ao mesmo período de 2012.

O mercado comercial continua apresentando boas perspectivas. Estão em processo de construção 41 *shoppings centers*, que serão inaugurados ainda este ano – o maior número registrado nos últimos 14 anos - e outros 32 estão previstos para 2014, segundo a Associação Brasileira de Shopping Centers (Abrasce). Neste trimestre, *shopping centers* representou 5,2% da receita de locação da unidade de negócio Jahu.

No mercado de acesso motorizado, 4 mil máquinas entraram no mercado brasileiro até maio deste ano, totalizando uma frota de 25 mil unidades no Brasil. Acreditamos que, a partir de junho, haja uma redução do ritmo de importações, pois a

<sup>2</sup> Cyrela, Direcional, Even, Eztec, Gafisa, Helbor, MRV, Rodobens, Tecnisa, e Trisul.

alta do dólar desencoraja pequenas e médias empresas a comprar máquinas novas, favorecendo a venda de semi-novos da unidade de negócio Rental.

### Receita

A receita líquida alcançou R\$ 211,8 milhões no 2T13, com crescimento de 12,4% em relação ao primeiro trimestre de 2013 (1T13)<sup>1</sup>. A receita de vendas apresentou maior expansão entre trimestres, R\$ 9,4 milhões, enquanto a receita de locação ampliou em R\$ 6,8 milhões.

### Custos e Despesas

Os custos dos produtos vendidos e de serviços prestados (CPV), excluindo depreciação, totalizaram R\$ 57,9 milhões no 2T13, com aumento de R\$ 16,4 milhões entre trimestres<sup>1</sup>. Os principais itens que contribuíram para este aumento foram os maiores custos de vendas, responsáveis por 53% do incremento, e os maiores gastos com material de manutenção (19%) e com pessoal (14%), ambos influenciados pela maior atividade de manutenção em todas as unidades de negócio. Despesas operacionais, gerais e administrativas (G&A) somaram R\$ 54,9 milhões, sendo 7,1% superior ao 1T13<sup>1</sup>.

### EBITDA

A geração de caixa, medida pelo EBITDA, alcançou R\$ 98,9 milhões no 2T13, sendo 3,4% superior ao 1T13<sup>1</sup>. O incremento de R\$ 3,3 milhões entre trimestres é explicado pela ampliação de R\$ 23,3 milhões na receita líquida, parcialmente compensada pelo incremento de R\$ 16,4 milhões no CPV e de R\$ 3,7 milhões no G&A, ambos ex-depreciação. A margem EBITDA foi de 46,7% no 2T13, ante 50,8% no 1T13<sup>1</sup>, negativamente impactada por maiores vendas e maior atividade de manutenção em todas as unidades de negócio neste trimestre.

O EBITDA acumulado no período de 12 meses encerrados em 30 de junho de 2013<sup>1</sup>, LTM EBITDA, totalizou R\$ 373,8 milhões, com margem EBITDA de 49,1%.

### Lucro líquido

O lucro líquido atingiu R\$ 48,1 milhões no 2T13, novo recorde trimestral, com crescimento de 22,4% em relação ao 1T13, sendo positivamente influenciado pelo reconhecimento de pagamento de JCP. Houve expansão de R\$ 8,8 milhões do lucro líquido, pois a ampliação do EBITDA (R\$ 3,3 milhões) e do resultado de operações descontinuadas (R\$ 1,9 milhão) e a redução do montante de impostos a pagar (R\$ 8,9 milhões), por causa do reconhecimento do pagamento do JCP, mais do que compensaram o aumento do resultado financeiro líquido negativo (R\$ 2,6 milhões) e da depreciação (R\$ 2,7 milhões). O resultado financeiro foi negativo em R\$ 11,8 milhões no 2T13, ante valor negativo de R\$ 9,2 milhões no 1T13<sup>1</sup>, devido à maior dívida líquida e ao aumento dos juros atrelados à taxa CDI.

### ROIC

O ROIC atingiu 14,2% no 2T13, ante 14,9% no 1T13, uma vez que o crescimento do lucro operacional foi inferior à ampliação da base de ativos no período. Houve recebimento de novos equipamentos concentrado no final do período, principalmente na unidade de negócio Jahu, sem tempo hábil para sua locação, impactando negativamente o ROIC. Vale ressaltar que o ROIC é calculado utilizando alíquota teórica de imposto de renda de 30%, não sendo, portanto, impactado pelo reconhecimento do pagamento de JCP.

### Dívida e indicadores de endividamento

A dívida total da Mills era de R\$ 597,6 milhões em 30 de junho de 2013. Terminamos o 2T13 com uma posição de dívida líquida<sup>(e)</sup> de R\$ 550,3 milhões, contra R\$ 461,9 milhões no final do 1T13.

Nossa dívida é composta por 21% de dívida de curto prazo e 79% de dívida de longo prazo, com prazo médio de 2,6 anos e custo médio de CDI+1,52%. Em termos de moeda, a totalidade da dívida é em reais.

## Resultados do 2T13

Nossa alavancagem, medida pela relação dívida líquida/LTM EBITDA<sup>1</sup>, foi de 1,5x em 30 de junho de 2013. A relação dívida total/*enterprise value*<sup>(f)</sup> foi de 13,6%, enquanto o índice de cobertura de juros, medido pelo indicador LTM EBITDA<sup>1</sup>/LTM pagamento de juros, foi igual a 8,1x.

Com a ampliação do orçamento de Capex para 2013, postergamos o retorno da nossa alavancagem para nível próximo da meta de 1,0x para o ano de 2014, quando ocorrerá maturação destes investimentos adicionais e, consequentemente, aumento da geração de caixa operacional da Companhia.

## Investimentos

A Mills investiu R\$ 150,7 milhões em crescimento orgânico no 2T13, dos quais R\$ 143,2 milhões em equipamentos para locação. A unidade de negócio Rental foi responsável por 46,0% dos investimentos realizados, Jahu por 29,7% e Construção por 19,1%.

De forma a continuar a capturar as oportunidades atrativas de nossos mercados de atuação, o orçamento de investimentos para 2013 em ativos de locação foi ampliado de R\$ 296 milhões para R\$ 481 milhões<sup>3</sup>.

A ampliação de R\$ 150 milhões no orçamento da unidade de negócio Rental visa não somente atender à forte demanda nas suas localidades atuais, como também acelerar a expansão geográfica, através da abertura de 12 novas unidades neste ano. Já contratamos investimentos de R\$ 100 milhões e a negociação referente à parcela remanescente está sujeita à disponibilidade para entrega ainda este ano dos modelos desejados.

O acréscimo de R\$ 35 milhões no orçamento da unidade de negócio Construção prioriza novas linhas de equipamentos que permitem ganhos de produtividade nas obras, como escoramento de alumínio Alumills e o sistema modular SM Mills.

## Desempenho por unidade de negócio

### Construção

A receita líquida da Construção totalizou R\$ 55,1 milhões no 2T13, novo recorde trimestral, com ampliação de 31,5% e 16,2% em relação ao mesmo período do ano anterior e ao 1T13, respectivamente. Entre trimestres, receita com vendas, assistência técnica e outras ampliou em R\$ 6,1 milhões, enquanto a receita de locação aumentou em R\$ 1,6 milhão, dos quais preços e mix de equipamentos contribuíram com aumento de R\$ 2,4 milhões. Nossa taxa de utilização manteve-se no nível normal.

Nesse trimestre fechamos contratos importantes, como novos trechos da hidrelétrica Belo Monte, aeroporto de Guarulhos, metrô linhas 4 e 5, duplicação das rodovias Tamoios e dos Bandeirantes, rodoanel Norte, anéis rodoviários de Ribeirão Preto, Cubatão e Jacu Pêssego, em São Paulo; Cais das Artes, no Espírito Santo; terminal Libras, no Rio de Janeiro; estações BRT e viadutos, em Minas Gerais; mineroduto Minas-Rio; novos lotes da transposição do rio São Francisco e da Companhia Siderúrgica do Pecém, no Nordeste; ponte estaiada de Laguna, em Santa Catarina; unidade termoelétrica de Manaus, no Amazonas; aeroporto de Cuiabá, no Mato Grosso; e novos lotes da expansão das minas de Carajás e Onça Puma, no Pará.

Os principais projetos do 2T13, em termos de receita, foram:

- Regiões Sul e Sudeste: refinaria Comperj, entorno do Maracanã, complexo Porto do Rio, BRT Transcarioca, e Arco Metropolitano, no Rio de Janeiro; aeroportos de Guarulhos e de Viracopos, monotrilho linhas Ouro e Prata, em São Paulo; projetos da Vale, mina da Samarco e planta de laminação da Gerdau, em Minas Gerais; arena dos Paranaenses, no Paraná; e BR-448 no Rio Grande do Sul.
- Regiões Centro-Oeste, Norte e Nordeste: hidrelétricas de Colíder, Jirau, Teles Pires e Belo Monte, ferrovias Norte-Sul e Transnordestina, aeroporto de Manaus, no Amazonas; refinaria Abreu e Lima e arena Pernambuco, em

---

<sup>3</sup> Para mais informações, consultar press release “Mills amplia investimentos de 2013 para R\$ 481 milhões”, emitido em 22 de maio de 2013.

Pernambuco; Arena Natal e aeroporto de Natal, no Rio Grande do Norte; projetos da Vale, no Pará e Maranhão; VLT e aeroporto de Fortaleza, no Ceará; e VLT de Cuiabá e Arena Pantanal, no Mato Grosso.

CPV apresentou incremento entre trimestres devido ao maior volume de vendas e de baixa de ativos referente às indenizações, assim como maior atividade de manutenção de formas, ocasionando maiores gastos com material e pessoal. Houve também incremento do G&A, influenciado por maior provisão de participação de resultado e PDD superior ao nível histórico de 0,5% a 1,0% da receita líquida.

O EBITDA atingiu R\$ 25,1 milhões no 2T13, novo recorde trimestral, com crescimento de 18,2% e 2,9% em relação ao 2T12 e ao trimestre anterior, respectivamente. A margem EBITDA foi de 45,5%, versus 51,3% no 1T13, negativamente impactada por maiores vendas, que possuem menor margem. O ROIC foi de 17,8%, ante 18,6% no 1T13.

### Jahu

A receita líquida da Jahu somou R\$ 66,5 milhões no 2T13, novo recorde trimestral, sendo 12,8% superior ao mesmo período de 2012. Entre trimestres, houve crescimento de 2,5%, com a ampliação de R\$ 2,9 milhões da receita de vendas, assistência técnica e outras compensando a redução de R\$ 1,3 milhão de receita de locação. A taxa de utilização manteve-se no nível normal e o maior volume de equipamentos contribuiu com aumento de apenas R\$ 0,1 milhão da receita de locação, uma vez que os novos equipamentos começaram a chegar no final de maio e, portanto, terão maior contribuição na receita de locação do 2S13.

Abrimos, neste trimestre, uma nova unidade em São Luís, no Maranhão.

O EBITDA alcançou R\$ 24,6 milhões, com margem EBITDA de 37,0%, ambos negativamente impactados pelo incremento do CPV, devido ao maior volume de vendas e a maiores custos de manutenção, com a devolução de grandes obras no trimestre, e de frete, para atender à demanda de nossos clientes em termos de mix e localidade. G&A manteve-se estável entre trimestres.

O ROIC atingiu 9,3%, ante 12,8% no 1T13. Houve recebimento de novos equipamentos concentrado no final do período, sem tempo hábil para sua locação, impactando negativamente o ROIC, além dos maiores gastos com manutenção e frete. Com o recebimento de maior volume de novos equipamentos a partir de maio, acreditamos que os custos de manutenção e frete e, consequentemente, as margens operacionais desta unidade de negócio retornarão aos seus níveis históricos no 2S13.

### Rental

A receita líquida da Rental somou R\$ 90,1 milhões no 2T13, novo recorde trimestral, com crescimento de 62,6% e 18,5% em relação ao mesmo período do ano anterior e ao 1T13, respectivamente. A receita de locação atingiu um novo recorde trimestral, R\$ 73,8 milhões, com ampliação de R\$ 6,5 milhões entre trimestres. O aumento do volume locado contribuiu com R\$ 10,3 milhões. A taxa de utilização manteve-se no nível normal. Ademais, receita de vendas, assistência técnica e outras apresentou aumento de R\$ 7,6 milhões.

Abrimos cinco novas unidades no 2T13: Brasília, no Distrito Federal; Goiânia, em Goiás; Itajaí, em Santa Catarina; Manaus, no Amazonas; e Rio Grande, no Rio Grande do Sul. Temos a meta de abrir mais seis unidades e terminar o ano com 29 unidades.

Houve incremento do CPV, ex-depreciação, entre trimestres, devido ao maior volume de vendas, aumento da atividade de manutenção e maiores gastos com frete. G&A manteve-se estável. O EBITDA atingiu R\$ 49,3 milhões no 2T13, novo recorde trimestral, com ampliação de 13,1% em relação ao trimestre anterior. A margem EBITDA foi de 54,7%, enquanto o ROIC foi de 18,5%.

### Serviços Industriais

A receita líquida de Serviços Industriais totalizou R\$ 59,8 milhões no 2T13, sendo 16,1% superior a do 1T13. Houve aumento no CPV, ex-depreciação, em linha com o crescimento da receita, enquanto G&A manteve-se estável, possibilitando a expansão da margem EBITDA para 14,3% no 2T13, ante 12,2% no 1T13. O EBITDA alcançou R\$ 8,5 milhões e o ROIC foi de 16,4% no 2T13.

## Resultados do 2T13

Celebramos em 10 de julho de 2013 acordo para a venda dessa unidade de negócio por R\$ 102 milhões<sup>4</sup>. Houve pagamento de sinal de R\$ 25 milhões na data de assinatura do contrato. Receberemos R\$ 17 milhões na data de fechamento e o montante remanescente será pago em quatro parcelas anuais iguais, corrigidas por CDI.

A venda da unidade de negócio Serviços Industriais está em linha com a estratégia da Mills de se concentrar em negócios onde as suas competências são capazes de gerar maior valor para seus acionistas e clientes.

### Teleconferência e Webcast

Data: 7 de agosto de 2013, quarta-feira

Horário: 11:00 (horário de Brasília)

Teleconferência: +55 11 4688-6361, código: Mills

Replay: +55 11 4688-6312, código: 2771288# ou [www.mills.com.br/ri](http://www.mills.com.br/ri)

Webcast: [www.mills.com.br/ri](http://www.mills.com.br/ri)

---

<sup>4</sup> Para mais informações, consultar press release “Mills celebra acordo para vender sua unidade de negócio Serviços Industriais”, emitido em 11 de julho de 2013.

## Tabelas

Tabela 3 – Receita líquida por tipo

em R\$ milhões	2T12 <sup>1</sup> (A)	1T13 <sup>1</sup> (B)	2T13 (C)	(C)/(A) %	(C)/(B) %	1S12 <sup>1</sup> (D)	1S13 <sup>1</sup> (E)	(E)/(D) %
Locação	136,1	160,1	166,9	22,7%	4,2%	264,9	327,0	23,4%
Assistência técnica	3,0	4,3	8,0	164,1%	86,0%	5,9	12,3	108,0%
Vendas	12,2	17,2	26,6	118,2%	54,6%	23,0	43,8	90,5%
Outras	5,0	6,8	10,3	105,7%	50,8%	10,8	17,1	59,1%
Receita Líquida Total	<b>156,3</b>	<b>188,4</b>	<b>211,8</b>	<b>35,5%</b>	<b>12,4%</b>	<b>304,6</b>	<b>400,2</b>	<b>31,4%</b>

Tabela 4 – Receita líquida por unidade de negócio

em R\$ milhões	2T12 <sup>1</sup>	%	1T13 <sup>1</sup>	%	2T13	%	1S12 <sup>1</sup>	%	1S13 <sup>1</sup>	%
Construção	41,9	26,8%	47,5	25,2%	55,1	26,0%	81,3	26,7%	102,6	25,6%
Jahu - Residencial e Comercial	58,9	37,7%	64,9	34,4%	66,5	31,4%	111,4	36,6%	131,3	32,8%
Rental	55,4	35,5%	76,1	40,4%	90,1	42,6%	111,9	36,7%	166,3	41,5%
Receita Líquida Total	<b>156,3</b>	<b>100,0%</b>	<b>188,4</b>	<b>100,0%</b>	<b>211,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>304,6</b>	<b>100,0%</b>	<b>400,2</b>	<b>100,0%</b>

Tabela 5 – Custo de produtos e serviços vendidos (CPV) e Despesas operacionais, gerais e administrativas (G&A)

em R\$ milhões	2T12 <sup>1</sup>	%	1T13 <sup>1</sup>	%	2T13	%	1S12 <sup>1</sup>	%	1S13 <sup>1</sup>	%
Custo de execução de obras <sup>(g)</sup>	15,6	20,4%	19,5	21,0%	24,5	21,7%	28,4	19,7%	44,0	21,4%
Custo das vendas de equipamentos	7,1	9,3%	12,1	13,0%	20,9	18,5%	13,2	9,2%	33,0	16,0%
Baixa de ativos	1,6	2,0%	0,9	0,9%	2,3	2,0%	2,9	2,0%	3,1	1,5%
Depósito	7,3	9,6%	9,1	9,8%	10,3	9,1%	14,3	9,9%	19,4	9,4%
CPV, ex-depreciação	31,6	41,3%	41,5	44,7%	57,9	51,3%	58,9	40,7%	99,4	48,3%
G&A	45,0	58,7%	51,3	55,3%	54,9	48,7%	85,9	59,3%	106,2	51,7%
CPV, ex-depreciação + G&A Total	<b>76,5</b>	<b>100,0%</b>	<b>92,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>112,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>144,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>205,6</b>	<b>100,0%</b>

Tabela 6 – EBITDA por unidade de negócio e margem EBITDA

em R\$ milhões	2T12 <sup>1</sup>	%	1T13 <sup>1</sup>	%	2T13	%	1S12 <sup>1</sup>	%	1S13 <sup>1</sup>	%
Construção	21,2	26,6%	24,3	25,5%	25,1	25,3%	40,1	25,1%	49,4	25,4%
Jahu - Residencial e Comercial	27,2	34,1%	27,7	29,0%	24,6	24,8%	53,5	33,5%	52,3	26,9%
Rental	31,4	39,3%	43,6	45,5%	49,3	49,8%	66,3	41,5%	92,9	47,7%
EBITDA Total	<b>79,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>95,7</b>	<b>100,0%</b>	<b>98,9</b>	<b>100,0%</b>	<b>159,8</b>	<b>100,0%</b>	<b>194,6</b>	<b>100,0%</b>
Margem EBITDA (%)	51,0%		50,8%		46,7%		52,5%		48,6%	

Tabela 7 – Investimento por unidade de negócio

em R\$ milhões	Realizado				Orçado Revisado	
	2T12 (A)	1T13 (B)	2T13 (C)	1S13 (D)	2013 (E)	(A)/(B) %
Construção	24,0	21,7	28,8	50,5	89	57%
Jahu - Residencial e Comercial	12,5	24,9	44,8	69,7	112	62%
Serviços Industriais	1,1	0,2	0,3	0,5	6	8%
Rental	40,9	73,3	69,3	142,6	274	52%
Corporativo	5,1	7,7	7,6	15,3	49	31%
Crescimento Orgânico	83,5	127,8	150,7	278,5	530	53%
Aquisição	-	-	-	-	-	-
Capex Total	83,5	127,8	150,7	278,5	530	53%

Tabela 8 – Principais indicadores da Construção

em R\$ milhões	2T12 (A)	1T13 (B)	2T13 (C)	(C)/(A) %	(C)/(B) %	1S12 (D)	1S13 (E)	(E)/(D) %
	(A)	(B)	(C)	%	%	(D)	(E)	%
<b>Receita Líquida</b>								
Locação	36,9	39,4	41,0	11,2%	4,0%	70,0	80,5	15,0%
Assistência técnica, vendas e outras	5,0	8,0	14,1	180,2%	75,8%	11,3	22,1	95,9%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>41,9</b>	<b>47,5</b>	<b>55,1</b>	<b>31,5%</b>	<b>16,2%</b>	<b>81,3</b>	<b>102,6</b>	<b>26,3%</b>
EBITDA	21,2	24,3	25,1	18,2%	2,9%	40,1	49,4	23,3%
Margem EBITDA (%)	50,6%	51,3%	45,5%			49,3%	48,2%	
ROIC (%)	17,8%	18,6%	17,8%			17,2%	18,1%	
Capex bruto	24,0	21,7	28,8			33,0	50,5	
Capital Investido	239,4	259,6	281,5	17,6%	8,5%	232,8	270,9	16,4%
Depreciação	6,0	7,1	7,2	20,3%	1,1%	11,5	14,3	24,6%

Tabela 9 – Principais indicadores da Jahu – Residencial e Comercial

em R\$ milhões	2T12 (A)	1T13 (B)	2T13 (C)	(C)/(A) %	(C)/(B) %	1S12 (D)	1S13 (E)	(E)/(D) %
	(A)	(B)	(C)	%	%	(D)	(E)	%
<b>Receita Líquida</b>								
Locação	48,5	53,3	52,0	7,2%	-2,4%	93,8	105,4	12,3%
Assistência técnica, vendas e outras	10,4	11,5	14,5	39,1%	25,4%	17,6	26,0	47,5%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>58,9</b>	<b>64,9</b>	<b>66,5</b>	<b>12,8%</b>	<b>2,5%</b>	<b>111,4</b>	<b>131,3</b>	<b>17,9%</b>
EBITDA	27,2	27,7	24,6	-9,5%	-11,4%	53,5	52,3	-2,2%
Margem EBITDA (%)	46,1%	42,8%	37,0%			48,0%	39,8%	
ROIC (%)	14,8%	12,8%	9,3%			15,2%	11,0%	
Capex bruto	12,5	24,9	44,8			27,8	69,7	
Capital Investido	365,9	413,2	448,2	22,5%	8,5%	356,3	431,2	21,0%
Depreciação	7,8	8,9	9,6	23,5%	8,4%	14,9	18,5	24,3%

Tabela 10 – Principais indicadores da Rental

em R\$ milhões	<b>2T12</b>	<b>1T13</b>	<b>2T13</b>	<b>(C)/(A)</b>	<b>(C)/(B)</b>	<b>1S12</b>	<b>1S13</b>	<b>(E)/(D)</b>
	<b>(A)</b>	<b>(B)</b>	<b>(C)</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>(D)</b>	<b>(E)</b>	<b>%</b>
<b>Receita Líquida</b>								
Locação	50,6	67,3	73,8	45,8%	9,6%	101,1	141,2	39,6%
Assistência técnica, vendas e outras	4,8	8,8	16,3	240,9%	86,1%	10,7	25,1	133,5%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>55,4</b>	<b>76,1</b>	<b>90,1</b>	<b>62,6%</b>	<b>18,5%</b>	<b>111,9</b>	<b>166,3</b>	<b>48,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>31,4</b>	<b>43,6</b>	<b>49,3</b>	<b>57,1%</b>	<b>13,1%</b>	<b>66,3</b>	<b>92,9</b>	<b>40,2%</b>
Margem EBITDA (%)	56,6%	57,3%	54,7%			59,2%	55,9%	
ROIC (%)	16,3%	19,1%	18,5%			18,3%	18,7%	
Capex bruto	40,9	73,3	69,3			66,9	142,6	
Capital Investido	371,2	455,0	528,1	42,3%	16,1%	362,0	493,0	36,2%
Depreciação	9,7	12,6	14,4	48,8%	14,8%	19,0	27,0	41,9%

Tabela 11 – Principais indicadores de Serviços Industriais

em R\$ milhões	<b>2T12</b>	<b>1T13</b>	<b>2T13</b>	<b>(C)/(A)</b>	<b>(C)/(B)</b>	<b>1S12</b>	<b>1S13</b>	<b>(E)/(D)</b>
	<b>(A)</b>	<b>(B)</b>	<b>(C)</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>(D)</b>	<b>(E)</b>	<b>%</b>
<b>Receita Líquida</b>								
Manutenção	37,6	29,4	36,7	-2,4%	24,7%	72,6	66,1	-9,0%
Novas Plantas	17,2	22,1	23,1	34,1%	4,7%	33,1	45,1	36,4%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>54,8</b>	<b>51,5</b>	<b>59,8</b>	<b>9,0%</b>	<b>16,1%</b>	<b>105,7</b>	<b>111,2</b>	<b>5,2%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>4,7</b>	<b>6,3</b>	<b>8,5</b>	<b>82,5%</b>	<b>35,7%</b>	<b>10,9</b>	<b>14,8</b>	<b>36,7%</b>
Margem EBITDA (%)	8,5%	12,2%	14,3%			10,3%	13,3%	
ROIC (%)	3,9%	8,9%	16,4%			5,7%	12,5%	
Capex bruto	1,1	0,2	0,3			4,3	0,5	
Capital Investido	127,3	112,3	99,3	-22,0%	-11,6%	127,4	105,3	-17,4%
Depreciação	2,9	2,7	2,7	-6,8%	-0,5%	5,7	5,5	-3,8%

## Glossário

- (a) **EBITDA** - O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições do Ofício Circular CVM n.º 01/2007, quando aplicável. Calculamos nosso EBITDA como nosso lucro operacional antes do resultado financeiro, dos efeitos da depreciação de bens de uso e equipamentos de locação e da amortização do intangível. O EBITDA não é medida reconhecida pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, IFRS ou US GAAP, não possui um significado padrão e pode não ser comparável a medidas com títulos semelhantes fornecidos por outras companhias. Divulgamos o EBITDA porque o utilizamos para medir nosso desempenho. O EBITDA não deve ser considerado isoladamente ou como substituto do lucro líquido ou do lucro operacional, como indicadores de desempenho operacional ou fluxo de caixa ou para medir a liquidez ou a capacidade de pagamento da dívida.
- (b) **Capex (Capital Expenditure)** – Aquisição de bens tangíveis e intangíveis para o ativo não circulante.
- (c) **ROIC** - Retorno sobre o Capital Investido (*Return on Invested Capital*), calculado como Lucro Operacional antes do resultado financeiro e depois do imposto de renda e contribuição social (alíquota teórica de 30%) sobre este lucro, acrescido da remuneração de empresas nas quais possui participação minoritária, dividido pelo Capital Investido médio, conforme definição abaixo. O ROIC não é uma medida reconhecida pelas Práticas Contábeis adotadas no Brasil, não possui um significado padrão e pode não ser comparável a medidas com títulos semelhantes fornecidas por outras companhias.
- ROIC trimestral:** ((Lucro Operacional trimestral – (30% IR) + remuneração de empresas nas quais possui participação minoritária) / Capital investido médio dos últimos quatro meses)\*4
- ROIC anual:** (Lucro Operacional anual – (30% IR) + remuneração de empresas nas quais possui participação minoritária) / Capital investido médio dos últimos treze meses
- (d) **Capital investido** – Para a empresa, capital investido é definido como a soma do capital próprio (patrimônio líquido) mais capital de terceiros (incluindo todas as dívidas onerosas, bancárias e não bancárias), ambos sendo os valores médios no período. Por segmento de negócio, é o valor médio do período do capital investido da empresa ponderado pelos ativos médios de cada segmento de negócio (capital circulante líquido mais imobilizado). A base de ativos no trimestre é calculada como a média da base de ativos dos últimos quatro meses e no ano como a média dos últimos treze meses.
- (e) **Dívida líquida** – Dívida bruta menos disponibilidades financeiras.
- (f) **Enterprise value (EV)** – Valor da companhia no final de período. É calculado multiplicando o número de ações da companhia pelo preço de fechamento da ação, e somando dívida líquida.
- (g) **Custo de execução de obra** – O custo de execução de obra engloba: (a) pessoal para montagem e desmontagem de material, quando feita por mão de obra da Mills; (b) fretes de transporte de equipamentos, quando de responsabilidade da Mills; (c) materiais consumidos nas obras, como equipamentos de proteção individual (EPIs), tintas, isolantes térmicos, madeira, entre outros; (d) materiais consumidos na manutenção dos equipamentos, quando retornam das obras; e (e) aluguel de equipamentos de terceiros.

## DRE

em R\$ milhões	<b>2T12<sup>1</sup></b>	<b>1T13<sup>1</sup></b>	<b>2T13</b>
<b>Receita líquida de vendas e serviços</b>	<b>156,3</b>	<b>188,4</b>	<b>211,8</b>
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(54,3)	(68,4)	(87,3)
<b>Lucro bruto</b>	<b>102,0</b>	<b>120,0</b>	<b>124,5</b>
Despesas gerais e administrativas	(45,7)	(52,9)	(56,8)
<b>Lucro operacional antes do resultado financeiro</b>	<b>56,3</b>	<b>67,1</b>	<b>67,7</b>
Despesas financeiras	(9,9)	(11,3)	(16,8)
Receitas financeiras	0,9	2,1	5,0
<b>Resultado financeiro</b>	<b>(9,0)</b>	<b>(9,2)</b>	<b>(11,8)</b>
<b>Lucro antes do imposto de renda e contribuição social</b>	<b>47,2</b>	<b>57,9</b>	<b>55,9</b>
Imposto de renda e contribuição social	(8,5)	(20,2)	(11,3)
<b>Resultado de operações continuadas</b>	<b>38,7</b>	<b>37,6</b>	<b>44,6</b>
<b>Resultado de operações descontinuadas</b>	<b>0,6</b>	<b>1,6</b>	<b>3,5</b>
<b>Lucro líquido do período</b>	<b>39,2</b>	<b>39,3</b>	<b>48,1</b>
Quantidade de ações no final do período (em milhares)	126.149	126.492	127.120
Lucro líquido por lote de mil ações no fim do período (R\$)	0,31	0,31	0,38

## BALANÇO PATRIMONIAL

em R\$ milhões	2T12	1T13	2T13 <sup>5</sup>	2T13 <sup>1</sup>
<b>Ativo</b>				
Circulante				
Caixa e equivalentes de caixa	29,3	24,5	47,3	47,3
Títulos e valores mobiliários	-	138,0	-	-
Contas a receber	156,5	199,4	217,8	165,1
Estoques	15,0	29,9	30,9	30,9
Tributos a recuperar	27,5	26,5	35,8	35,8
Adiantamento a fornecedores	7,0	5,5	0,7	0,7
Instrumentos financeiros derivativos	1,3	-	4,0	4,0
Ativos disponíveis para a venda	-	-	-	106,7
Outros ativos	4,7	7,2	8,7	8,6
Total Ativo Circulante	<b>241,2</b>	<b>431,1</b>	<b>345,2</b>	<b>399,1</b>
Não Circulante				
Contas a receber	2,5	2,1	2,1	2,1
Tributos a recuperar	30,4	31,2	34,8	34,8
Tributos diferidos	7,0	-	-	-
Depósitos judiciais	11,4	11,8	11,7	11,7
	<b>51,4</b>	<b>45,1</b>	<b>48,6</b>	<b>48,6</b>
Investimento	87,4	87,4	87,4	87,4
Imobilizado	943,0	1.084,3	1.177,9	1.124,1
Intangível	49,1	57,5	59,9	59,9
	<b>1.079,5</b>	<b>1.229,2</b>	<b>1.325,2</b>	<b>1.271,4</b>
Total Ativo Não Circulante	<b>1.130,9</b>	<b>1.274,3</b>	<b>1.373,8</b>	<b>1.319,9</b>
<b>Total do Ativo</b>	<b>1.372,1</b>	<b>1.705,4</b>	<b>1.719,0</b>	<b>1.719,0</b>

<sup>5</sup> Resultado pro-forma, considerando os dados consolidados de Serviços Industriais

em R\$ milhões	2T12	1T13	2T13 <sup>5</sup>	2T13 <sup>1</sup>
<b>Passivo</b>				
Circulante				
Fornecedores	47,3	58,5	70,1	70,1
Empréstimos e financiamentos	114,9	38,5	15,7	15,7
Debêntures	4,6	17,8	110,6	110,6
Salários e encargos sociais	32,1	33,3	36,6	23,8
Imposto de renda e contribuição social	-	5,8	0,8	0,8
Programa de recuperação fiscal (REFIS)	0,9	0,9	0,9	0,9
Tributos a pagar	10,5	7,7	10,7	10,7
Participação nos lucros a pagar	7,9	4,1	10,8	10,8
Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar	18,8	36,2	20,4	20,4
Instrumentos financeiros derivativos	-	1,6	-	-
Passivos associados a ativos disponíveis para a venda	-	-	-	12,7
Outros passivos	4,9	8,8	3,1	3,1
Total Passivo Circulante	<b>241,7</b>	<b>213,1</b>	<b>279,7</b>	<b>279,7</b>
Não Circulante				
Empréstimos e financiamentos	42,0	30,5	23,5	23,5
Debêntures	268,6	537,7	447,8	447,8
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	16,0	10,3	10,6	10,6
Tributos diferidos	-	1,8	5,5	5,5
Programa de recuperação fiscal (REFIS)	10,0	9,7	9,6	9,6
Outros passivos	0,7	0,3	0,2	0,2
Total Passivo Não Circulante	<b>337,3</b>	<b>590,4</b>	<b>497,3</b>	<b>497,3</b>
Total Passivo	<b>579,0</b>	<b>803,5</b>	<b>776,9</b>	<b>776,9</b>
<b>Patrimônio Líquido</b>				
Capital	533,6	539,5	548,8	548,8
Reservas de lucros	211,3	321,4	321,0	321,0
Reservas de capital	(3,8)	2,2	4,7	4,7
Ajuste avaliação patrimonial	1,1	(0,8)	2,9	2,9
Lucros acumulados	50,9	39,6	64,6	64,6
Total Patrimônio Líquido	<b>793,1</b>	<b>901,9</b>	<b>942,1</b>	<b>942,1</b>
<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>1.372,1</b>	<b>1.705,4</b>	<b>1.719,0</b>	<b>1.719,0</b>

## FLUXO DE CAIXA

em R\$ milhões

	2T12	1T13	2T13
<b>Fluxos de caixa das atividades operacionais</b>			
<b>Lucro líquido antes do imposto de renda e da contribuição social</b>	<b>47,8</b>	<b>60,4</b>	<b>60,5</b>
Ajustes			
Depreciação e amortização	26,4	31,3	34,0
Provisão para contingências	1,0	0,5	0,5
Provisão para despesa com opções de ações	0,9	2,0	2,5
Participação de lucros a pagar	4,3	4,0	6,8
Ganho na baixa de ativos imobilizado e intangível	(6,1)	(10,2)	(11,5)
Juros, variação monetária e variação cambial sobre empréstimos, contingências e depósitos judiciais	8,9	12,6	14,5
Provisão para devedores duvidosos	3,8	5,0	2,7
Outros	(0,1)	-	-
	<b>39,0</b>	<b>45,3</b>	<b>49,4</b>
Variações nos ativos e passivos			
Contas a receber	(20,2)	(9,1)	(21,1)
Estoques	0,1	(3,0)	(0,9)
Tributos a recuperar	3,9	14,9	(1,4)
Depósitos judiciais	(0,5)	0,0	0,1
Outros ativos	(4,9)	0,4	(0,7)
Fornecedores	(2,0)	2,4	(2,5)
Salários e encargos sociais	5,8	5,7	3,3
Tributos a pagar	(0,6)	(10,9)	3,0
Outros passivos	1,0	1,6	(7,6)
	<b>(17,4)</b>	<b>2,1</b>	<b>(27,8)</b>
<b>Caixa proveniente das operações</b>			
Juros pagos	69,4	<b>107,7</b>	<b>82,2</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	(19,0)	(7,9)	(12,8)
Participação nos lucros pagos	(16,2)	(8,9)	(17,7)
Processos judiciais liquidados	-	(20,0)	(0,1)
	<b>34,2</b>	<b>70,8</b>	<b>51,4</b>
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades operacionais</b>			
<b>Fluxos de caixa das atividades de investimentos e com controladas</b>			
Títulos e valores mobiliários	-	21,6	138,0
Aquisições de bens do ativo imobilizado e intangível(*)	(53,9)	(119,5)	(136,7)
Receita de venda do ativo imobilizado e intangível	9,5	8,3	25,3
<b>Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de investimentos</b>	<b>(44,5)</b>	<b>(89,7)</b>	<b>26,7</b>
<b>Fluxos de caixa das atividades de financiamentos</b>			
Aportes de capital	5,6	1,9	9,3
Dividendos e JCP pagos	(21,9)	-	(36,2)
Amortização de empréstimos	(7,1)	(3,7)	(28,6)
Ingressos de empréstimos / debêntures	32,7	1,0	0,1
<b>Caixa líquido proveniente das (aplicado nas) atividades de financiamento</b>	<b>9,3</b>	<b>(0,9)</b>	<b>(55,4)</b>
<b>Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>(1,0)</b>	<b>(19,7)</b>	<b>22,8</b>
<b>Caixa e equivalentes no início do período</b>	<b>30,3</b>	<b>44,2</b>	<b>24,5</b>
<b>Caixa e equivalentes no final do período</b>	<b>29,3</b>	<b>24,5</b>	<b>47,3</b>

(\*)No total de aquisições de bens do ativo imobilizado e intangível estão sendo considerados os créditos de Pis e Cofins.

Este *press release* 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 infra-estrutura, 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.



## Mills: Revenue growth of 35.5%, with record net earnings

Rio de Janeiro, August 6, 2013 - Mills Estruturas e Serviços de Engenharia S.A. (Mills) presented in the second quarter of 2013 (2Q13) new record revenues, EBITDA, and net earnings, as a result of the maturing of its investments, its geographic expansion strategy and, mainly, the continuous need for productivity gains in its markets, which supports the growing demand for its services and equipment.

Main highlights of Mills 2Q13 performance:

- Net revenue of R\$ 211.8 million, 35.5% higher than the second quarter of 2012 (2Q12)<sup>1</sup>.
- Equipment rental revenue of R\$ 166.9 million, with 22.7% year over year (yoY)<sup>1</sup> growth.
- EBITDA<sup>(a)</sup> of R\$ 98.9 million, 24.1% above 2Q12<sup>1</sup>.
- EBITDA margin of 46.7%, versus 51.0% in 2Q12<sup>1</sup>.
- Record net earnings of R\$ 48.1 million, 22.5% higher than 2Q12.
- Capex<sup>(b)</sup> reached R\$ 150.7 million, totaling investments of R\$ 278.5 million in the first half of 2013 (1H13).
- 2013 Capex budget for rental equipment has been revised upward to R\$ 481 million from R\$ 296 million.
- Opening of six new branches: five in the Rental business unit and one in the Jahu business unit.
- Return on invested capital (ROIC)<sup>(c)</sup> of 14.2%, against 13.6% in 2Q12.
- Proposal for shareholder remuneration totaling a gross amount of R\$ 23.4 million, equivalent to R\$ 0.18 per share, to be paid as interest on equity, subject to approval at Mills' Shareholders Meeting.
- Agreement to sell its Industrial Services business unit for R\$ 102 million, signed on July, 2013.

Table 1 - Main financial indicators, reclassified for comparison

in R\$ millions	2Q12 <sup>1</sup> (A)	1Q13 <sup>1</sup> (B)	2Q13 (C)	(C)/(A) %	(C)/(B) %	1H12 <sup>1</sup> (D)	1H13 <sup>1</sup> (E)	(E)/(D) %
Net revenue	156.3	188.4	211.8	35.5%	12.4%	304.6	400.2	31.4%
EBITDA	79.7	95.7	98.9	24.1%	3.4%	159.8	194.6	21.8%
EBITDA margin (%)	51.0%	50.8%	46.7%			52.5%	48.6%	
Profit from continued operations	38.7	37.6	44.6	15.3%	18.4%	70.1	82.2	17.2%
Profit from discontinued operations	0.6	1.6	3.5	507.1%	115.1%	1.8	5.1	186.2%
Net earnings	39.2	39.3	48.1	22.5%	22.4%	71.9	87.3	21.5%
ROIC (%)	13.6%	14.9%	14.2%			14.3%	14.5%	
Capex	83.5	127.8	150.7			141.9	278.5	
Invested Capital <sup>(d)</sup>	1,195.0	1,330.9	1,447.6	21.1%	8.8%	1,169.9	1,391.1	18.9%

The financial and operational information presented in this release, except when otherwise indicated, is in accordance with accounting policies adopted in Brazil, which are in accordance with international accounting standards (International Financial Reporting Standards - IFRS)

<sup>1</sup> Reclassified, excluding Industrial Services business unit, for comparison.

### Investor Relations

Alessandra Gadelha – IR Officer  
Camila Conrado – IR Specialist  
Carolina Gonçalves – IR Analyst

Contact: + 55 21 2123 3700  
ri@mills.com.br

## Pro forma results

In accordance with technical statement CPC 31, Mills began reporting its Industrial Services business unit as available for sale operation as from the 2Q13 result, given that at the end of 2Q13 there was already an intention to sell this business unit and this intention became public with a high probability of taking place after the signing of an agreement on July 10, 2013 to sell its Industrial Services business unit for R\$ 102 million.

Following is a table with the key financial indicators of the pro forma result for Mills, considering the consolidated data of Industrial Services, for comparison with historical data.

Table 1 - Main financial figures of the pro forma results, considering the Industrial Services business unit

in R\$ millions	<b>2Q12</b>	<b>1Q13</b>	<b>2Q13</b>	<b>(C)/(A)</b>	<b>(C)/(B)</b>	<b>1H12</b>	<b>1H13</b>	<b>(E)/(D)</b>
	<b>(A)</b>	<b>(B)</b>	<b>(C)</b>	<b>%</b>	<b>%</b>	<b>(D)</b>	<b>(E)</b>	<b>%</b>
Net revenue	211.1	239.9	271.5	28.6%	13.2%	410.2	511.4	24.7%
EBITDA	84.4	102.0	107.5	27.3%	5.4%	170.7	209.4	22.7%
EBITDA margin (%)	40.0%	42.5%	39.6%			41.6%	41.0%	

## Business Perspective

The activity level in the heavy construction sector remained lower than normal in 1H13, but the prospect is for improvement, as indicated by the expected level of activity for the next six months, according to research conducted by the National Confederation of Industry (CNI - *Confederação Nacional da Indústria*), which reached 55.3 points in July 2013, in which values above 50 indicate a prospect of growth of activity in the sector. Cement sales reached 17.5 million tons in 2Q13, according to the National Union of Cement Industries (SNIC – *Sindicato Nacional de Indústria do Cimento*), with a yoy growth rate of 4.8%.

BNDES (*Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social*) disbursements for infrastructure totaled R\$ 20.7 billion between January and May 2013, representing a 19% yoy increase. On the other hand, in 1H13, the Government executed only 21% of the authorized R\$ 19.5 billion budget for the transport sector for 2013. Among the main obstacles for budget execution are: (i) poorly prepared projects and contracts, (ii) interventions from the Federal Court of Audit (TCU - *Tribunal de Contas da União*), and (iii) difficulties with environmental licensing.

We believe that the transfer of investment to the private sector will contribute not only to the expansion of the level of investment, but also to an increase in the pace of execution of construction jobs. The new road, railway and airport concessions, for which auctions start in the second half of 2013 (2H13), can boost annual investments in transport to a baseline of R\$ 44.5 billion from 2014 onwards, as against R\$ 25 billion in previous years and the R\$ 100 billion estimated as necessary to modernize the Brazilian logistics network, according to data from the Applied Economic Research Institute (IPEA - *Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada*) and the Planning and Logistics Enterprise (EPL - *Empresa de Planejamento e Logística*).

As for the market for residential construction, housing credit grew 35.1% yoy in May 2013, according to data from the Brazilian Central Bank (Bacen), while the volume of housing loans from savings accounts was record in 1H13, being 34% yoy higher, according to data from the Brazilian Association of Real Estate Loans and Savings Companies (Abecip - *Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança*). Total launches announced by listed real estate companies<sup>2</sup> presented a yoy increase of 17.4% in 2Q13.

The commercial market continues to offer a positive outlook. There are 41 shopping centers under construction and due to be opened this year – the highest figure in the last 14 years – and 32 others are planned for 2014, according to the Brazilian Council of Shopping Centers (Abrasce - *Associação Brasileira de Shopping Centers*). In this quarter, shopping centers represented 5.2% of the rental revenue of the Jahu business unit.

In the motorized access equipment market, 4,000 new machines entered the Brazilian market this year up to May, bringing the fleet to a total of 25,000 units in Brazil. We believe that, from June onwards, there will be a slowdown of imports, because the

<sup>2</sup> Cyrela, Direcional, Even, Eztec, Gafisa, Helbor, MRV, Rodobens, Tecnisa, and Trisul.

## 2Q13 Results

higher exchange rate for the US dollar discourages small and medium-sized companies from buying new equipment, thus facilitating the sale of semi-used equipment from the Rental business unit.

### Revenue

Net revenues reached R\$ 211.8 million in 2Q13, with quarter-over-quarter (qoq)<sup>1</sup> growth of 12.4%. Sales revenues presented the highest qoq growth, R\$ 9.4 million, while equipment rental revenue expanded by R\$ 6.8 million.

### Costs and Expenses

The cost of goods and services sold (COGS), excluding depreciation, totaled R\$ 57.9 million in 2Q13, with a qoq<sup>1</sup> increase of R\$ 16.4 million. The main items that contributed to this increase were higher cost of sales, accounting for 53% of the increase, and higher maintenance material (19%) and personnel costs (14%), both influenced by higher levels of maintenance activity in all business units. General, administrative and operating expenses (G&A) totaled R\$ 54.9 million, being 7.1% qoq<sup>1</sup> higher.

### EBITDA

Cash generation, as measured by EBITDA, reached R\$ 98.9 million in 2Q13, with a 3.4% qoq<sup>1</sup> expansion. The qoq increment of R\$ 3.3 million is explained by the increase of R\$ 23.3 million in net revenues, partially offset by the increment of R\$ 16.4 million in COGS and R\$ 3.7 million in G&A, both excluding depreciation. The EBITDA margin was 46.7% in 2Q13, against 50.8% in 1Q13<sup>1</sup>, negatively affected by higher sales and maintenance activity in all business units in this quarter.

The accumulated EBITDA in the last twelve months ended June 30, 2013<sup>1</sup>, LTM EBITDA, totaled R\$ 373.8 million, with an EBITDA margin of 49.1%.

### Net Earnings

Net earnings amounted to R\$ 48.1 million in 2Q13, a new quarterly record, with qoq growth of 22.4%, positively influenced by the recognition of payment of interest on equity. There was an R\$ 8.8 million increase in net earnings, since the expansion of EBITDA (R\$ 3.3 million) and of the result of discontinued operations (R\$ 1.9 million) and the reduction in taxes payable (R\$ 8.9 million), due to the recognition of payment of interest on equity, more than offset the rise in the negative net financial result (R\$ 2.6 million) and depreciation (R\$ 2.7 million). The net financial result was a negative R\$ 11.8 million in 2Q13, against negative R\$ 9.2 million in 1Q13<sup>1</sup>, due to higher net debt and interest rates linked to the CDI rate (*Cédula de Crédito Interbancário* – the average inter-bank overnight rate in Brazil).

### ROIC

ROIC reached 14.2% in 2Q13, against 14.9% in 1Q13, since the growth of operational earnings was lower than the expansion of the asset base in the period. The arrival of new equipment was concentrated at the end of the period, primarily for the Jahu business unit, with insufficient lead time for their rental, negatively impacting the ROIC. It is worth mentioning that ROIC is calculated using a theoretical tax rate of 30% and therefore is not impacted by the recognition of the interest on equity.

### Debt indicators

Mills' total debt was R\$ 597.6 million as of June 30, 2013. At the end of 1Q13 our net debt<sup>(e)</sup> position was R\$ 550.3 million, versus R\$ 461.9 million at the end of 1Q13.

Our debt is 21% short-term and 79% long-term, with an average maturity of 2.6 years, at an average cost of CDI+1.52%. In terms of currency, 100% of Mills' debt is in Brazilian reais.

Our leverage, as measured by net debt/LTM EBITDA<sup>1</sup>, was at 1.5x as of June 30, 2013. The total debt/enterprise value<sup>(f)</sup> was 13.6%, while interest coverage, as measured by LTM EBITDA<sup>1</sup>/LTM interest payments, was 8.1x.

## 2Q13 Results

Given the 2013 Capex budget expansion, we have postponed the return to a leverage level close to our target of 1.0x for the year 2014, when these additional investments will mature and, consequently, there will be an increase in the operating cash flow of the Company.

### Capex

Mills invested R\$ 150.7 million in organic growth in 2Q13, of which R\$ 143.2 million in rental equipment. The Rental business unit was responsible for 46.0% of the investments, Jahu for 29.7% and Heavy Construction for 19.1%.

In order to continue capturing the attractive opportunities in our markets, the 2013 capex budget for rental equipment has been revised upward to R\$ 481 million from R\$ 296 million<sup>3</sup>.

The R\$ 150 million increase in the Capex budget in the Rental business unit aims not only to meet the strong demand in its current branches, but also to accelerate our geographic expansion through 12 new branch openings this year. We have already hired investments of R\$ 100 million and negotiations regarding the remaining parcel are subject to the availability of delivery of the desired models in 2013.

The increase of R\$ 35 million in the budget of the Heavy Construction business unit prioritizes new equipment lines that enable productivity gains on construction sites, such as the Alumills aluminum shoring and the SM Mills modular system.

### Performance of the business units

#### Heavy Construction

The net revenue of Heavy Construction totaled R\$ 55.1 million in 2Q13, a new quarterly record, with an increase of 31.5% yoy and 16.2% qoq. Revenue from sales, technical assistance and others grew R\$ 6.1 million qoq, while rental revenue expanded R\$ 1.6 million qoq, in which prices and mix of equipment caused an increase of R\$ 2.4 million. Our utilization rate remained at normal levels.

In the last quarter we signed important new contracts, such as new phases of the *Belo Monte* hydroelectric power plant, Guarulhos airport, subway lines 4 and 5, duplication of *Tamoios* and *Bandeirantes* highways, North beltway, road ringways for Ribeirão Preto, Cubatão and Jacu Pêssego, in São Paulo; the Cais das Artes, in Espírito Santo; the Libras terminal, in Rio de Janeiro; the BRT stations and overpasses, in Minas Gerais; the Minas-Rio ore pipeline; new stretches of the transposition of the São Francisco river and of the Companhia Siderúrgica do Pecém steel mill, in the Northeast region; the cable-stayed bridge in Laguna, in Santa Catarina; the Manaus thermoelectric unit, in Amazonas; Cuiabá airport, in Mato Grosso; and new stretches of the expansion of the Carajás and Onça Puma mines, in Pará.

The main projects in 2Q13, in terms of revenues, were:

- South and Southeastern regions: *Comperj* refinery, surroundings of *Maracanã* stadium, Rio Port Complex, BRT *Transcarioca*, Metropolitan Arch, in Rio de Janeiro; Guarulhos and Viracopos airports, Gold and Silver monorail lines, in São Paulo; Vale projects, Samarco mine and Gerdau cold rolling plant in Minas Gerais; *Paranaenses* arena, in Paraná; and BR-448 highway in Rio Grande do Sul.
- Midwest, North and Northeast regions: the *Colíder*, *Jirau*, *Teles Pires* and *Belo Monte* hydroelectric power plants, *Norte-Sul* and *Transnordestina* railways, Manaus airport, in Amazonas; *Abreu e Lima* refinery and Pernambuco arena, in Pernambuco; Natal arena and airport, in Rio Grande do Norte; Vale projects, in Pará and Maranhão, Fortaleza light rail and airport, in Ceará, and the Cuiabá light rail and Pantanal arena, in Mato Grosso.

---

<sup>3</sup> For further information, refer to press release "Mills expands 2013 capex budget to R\$ 481 million", of May 22, 2013.

## 2Q13 Results

COGS presented a qoq expansion due to higher volume of sales and assets write-off regarding indemnities, as well as higher maintenance activity with formwork, leading to higher personnel and material expenses. G&A also increased, influenced by a larger provision for profit sharing and ADD above the historical level of 0.5% to 1.0% of the net revenue.

EBITDA reached R\$ 25.1 million in 2Q13, a new quarterly record, with a yoy growth of 18.2% and a qoq increment of 2.9%. EBITDA margin was 45.5%, versus 51.3% in 1Q13, negatively impacted by higher sales, which have lower margins. ROIC was 17.8%, against 18.6% in 1Q13.

### *Jahu*

Net revenue for Jahu amounted to R\$ 66.5 million in 2Q13, a new quarterly record, 12.8% above 2Q12. There was a qoq growth of 2.5%, with the expansion of R\$ 2.9 million in revenue from sales, technical assistance and others offsetting the R\$ 1.3 million reduction in rental revenue. The utilization rate remained at normal levels and the higher volume of equipment contributed only R\$ 0.1 million to rental revenue expansion, since the new equipment began arriving in late May and, therefore, will have a higher contribution to rental revenue in 2H13.

In this quarter we opened a new branch in São Luís, in Maranhão.

EBITDA totaled R\$ 24.6 million, with an EBITDA margin of 37.0%, both negatively impacted by the increment in COGS due to higher sales volume and higher maintenance costs, given equipment returns from large construction jobs in this quarter, and freight costs, in order to meet the demands of our clients in terms of mix and location. G&A remained stable.

ROIC reached 9.3%, against 12.8% in 1Q13. The arrival of new equipment was concentrated at the end of the period, with insufficient lead time for their rental, negatively impacting the ROIC, as higher maintenance and freight costs.

As we receive more new equipment from May onwards, we believe that the maintenance and freight costs and, consequently, operating margins of this business unit will return to their historical levels in 2H13.

### *Rental*

The net revenue for Rental amounted to R\$ 90.1 million in 2Q13, a new quarterly record, with an increase of 62.6% yoy and 18.5% qoq. Rental revenue reached a new quarterly record, R\$ 73.8 million, with a qoq expansion of R\$ 6.5 million. The amount of R\$ 10.3 million came from a greater volume of rented equipment. Utilization rate remained at normal levels. Furthermore, revenue from sales, technical assistance, and others increased R\$ 7.6 million qoq.

We opened five new branches in 2Q13: Brasília, in the Federal District; Goiânia, in Goiás; Itajaí, in Santa Catarina; Manaus, in Amazonas; and Rio Grande, in Rio Grande do Sul. Our goal is to open six more branches and end the year 2013 with 29 branches.

COGS suffered a qoq increase, excluding depreciation, due to higher sales volumes, maintenance activity and freight costs. G&A remained stable. EBITDA totaled R\$ 49.3 million in 2Q13, a new quarterly record, with a qoq growth of 13.1%. The EBITDA margin was 54.7%, while ROIC was 18.5%.

### *Industrial Services*

The net revenue from Industrial Services amounted to R\$ 59.8 million in 2Q13, 16.1% above the previous quarter. The qoq increase, excluding depreciation, was in line with revenue growth, while G&A remained stable, enabling the expansion of the EBITDA margin to 14.3% in 2Q13, against 12.2% in 1Q13. EBITDA reached R\$ 8.5 million and ROIC was 16.4% in 2Q13.

On July 10, 2013, we entered into an agreement to sell this business unit for R\$ 102 million<sup>4</sup>. There was an advance payment of R\$ 25 million on the date of the sale agreement. We will receive R\$ 17 million on the date of the closing of the sale, and the outstanding amount will be paid in four equal annual installments, adjusted by the CDI rate.

---

<sup>4</sup> For further information, refer to press release "Mills to sell its Industrial Services business unit", of July 11, 2013.

The sale of the Industrial Services business unit is aligned with Mills' strategy to focus on businesses in which its competencies are able to add higher value to its shareholders and clients.

### Teleconference and Webcast

Date: August 7<sup>th</sup>, 2013, Wednesday

Time: 10:00 (New York time), 11:00 (Rio de Janeiro time) and 15:00 (London time)

Teleconference: +1 786 924 6977 or +1 855 281-6021 (toll free), code: Mills

Replay: +55 11 4688-6312, code: 4137418# or [www.mills.com.br/ri](http://www.mills.com.br/ri)

Webcast: [www.mills.com.br/ri](http://www.mills.com.br/ri)

**Tables**

Table 3 – Net revenue per type

in R\$ millions	<b>2Q12<sup>1</sup></b> <b>(A)</b>	<b>1Q13<sup>1</sup></b> <b>(B)</b>	<b>2Q13</b> <b>(C)</b>	<b>(C)/(A)</b> <b>%</b>	<b>(C)/(B)</b> <b>%</b>	<b>1H12<sup>1</sup></b> <b>(D)</b>	<b>1H13<sup>1</sup></b> <b>(E)</b>	<b>(E)/(D)</b> <b>%</b>
Rental	136.1	160.1	166.9	22.7%	4.2%	264.9	327.0	23.4%
Technical support services	3.0	4.3	8.0	164.1%	86.0%	5.9	12.3	108.0%
Sales	12.2	17.2	26.6	118.2%	54.6%	23.0	43.8	90.5%
Others	5.0	6.8	10.3	105.7%	50.8%	10.8	17.1	59.1%
Total net revenue	<b>156.3</b>	<b>188.4</b>	<b>211.8</b>	<b>35.5%</b>	<b>12.4%</b>	<b>304.6</b>	<b>400.2</b>	<b>31.4%</b>

Table 4 – Net revenue per business unit

in R\$ millions	<b>2Q12<sup>1</sup></b>	%	<b>1Q13<sup>1</sup></b>	%	<b>2Q13</b>	%	<b>1H12<sup>1</sup></b>	%	<b>1H13<sup>1</sup></b>	%
Heavy Construction	41.9	26.8%	47.5	25.2%	55.1	26.0%	81.3	26.7%	102.6	25.6%
Jahu - Residential and Commercial Construction	58.9	37.7%	64.9	34.4%	66.5	31.4%	111.4	36.6%	131.3	32.8%
Rental	55.4	35.5%	76.1	40.4%	90.1	42.6%	111.9	36.7%	166.3	41.5%
Total net revenue	<b>156.3</b>	<b>100.0%</b>	<b>188.4</b>	<b>100.0%</b>	<b>211.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>304.6</b>	<b>100.0%</b>	<b>400.2</b>	<b>100.0%</b>

Table 5 – Cost of goods and services sold (COGS) and general, administrative and operating expenses (G&amp;A)

in R\$ millions	<b>2Q12<sup>1</sup></b>	%	<b>1Q13<sup>1</sup></b>	%	<b>2Q13</b>	%	<b>1H12<sup>1</sup></b>	%	<b>1H13<sup>1</sup></b>	%
Costs of job execution <sup>(g)</sup>	15.6	20.4%	19.5	21.0%	24.5	21.7%	28.4	19.7%	44.0	21.4%
Costs of sale of equipment	7.1	9.3%	12.1	13.0%	20.9	18.5%	13.2	9.2%	33.0	16.0%
Costs of asset write-offs	1.6	2.0%	0.9	0.9%	2.3	2.0%	2.9	2.0%	3.1	1.5%
Equipment storage	7.3	9.6%	9.1	9.8%	10.3	9.1%	14.3	9.9%	19.4	9.4%
COGS, ex-depreciation	31.6	41.3%	41.5	44.7%	57.9	51.3%	58.9	40.7%	99.4	48.3%
G&A	45.0	58.7%	51.3	55.3%	54.9	48.7%	85.9	59.3%	106.2	51.7%
Total COGS, ex-depreciation + G&A	<b>76.5</b>	<b>100.0%</b>	<b>92.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>112.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>144.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>205.6</b>	<b>100.0%</b>

Table 6 – EBITDA per unit business and EBITDA margin

in R\$ millions	<b>2Q12<sup>1</sup></b>	%	<b>1Q13<sup>1</sup></b>	%	<b>2Q13</b>	%	<b>1H12<sup>1</sup></b>	%	<b>1H13<sup>1</sup></b>	%
Heavy Construction	21.2	26.6%	24.3	25.5%	25.1	25.3%	40.1	25.1%	49.4	25.4%
Jahu - Residential and Commercial Construction	27.2	34.1%	27.7	29.0%	24.6	24.8%	53.5	33.5%	52.3	26.9%
Rental	31.4	39.3%	43.6	45.5%	49.3	49.8%	66.3	41.5%	92.9	47.7%
Total EBITDA	<b>79.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>95.7</b>	<b>100.0%</b>	<b>98.9</b>	<b>100.0%</b>	<b>159.8</b>	<b>100.0%</b>	<b>194.6</b>	<b>100.0%</b>
EBITDA margin (%)	51.0%		50.8%		46.7%		52.5%		48.6%	

Table 7 – Investment per business unit

in R\$ millions	Realized				Revised Budget	
	2Q12	1Q13	2Q13	1H13	2013	(A)/(B)
Heavy Construction	24.0	21.7	28.8	50.5	89	57%
Jahu - Residential and Commercial Construction	12.5	24.9	44.8	69.7	112	62%
Industrial Services	1.1	0.2	0.3	0.5	6	8%
Rental	40.9	73.3	69.3	142.6	274	52%
Corporate	5.1	7.7	7.6	15.3	49	31%
Organic growth	83.5	127.8	150.7	278.5	530	53%
Acquisition	-	-	-	-	-	-
Total Capex	83.5	127.8	150.7	278.5	530	53%

Table 8 – Heavy Construction financial indicators

in R\$ millions	2Q12	1Q13	2Q13	(C)/(A)	(C)/(B)	1H12	1H13	(E)/(D)
	(A)	(B)	(C)	%	%	(D)	(E)	%
<b>Net revenue</b>								
Rental	36.9	39.4	41.0	11.2%	4.0%	70.0	80.5	15.0%
Technical support services, sales and others	5.0	8.0	14.1	180.2%	75.8%	11.3	22.1	95.9%
<b>Total net revenue</b>	<b>41.9</b>	<b>47.5</b>	<b>55.1</b>	<b>31.5%</b>	<b>16.2%</b>	<b>81.3</b>	<b>102.6</b>	<b>26.3%</b>
EBITDA	21.2	24.3	25.1	18.2%	2.9%	40.1	49.4	23.3%
EBITDA margin (%)	50.6%	51.3%	45.5%			49.3%	48.2%	
ROIC (%)	17.8%	18.6%	17.8%			17.2%	18.1%	
Capex	24.0	21.7	28.8			33.0	50.5	
Invested capital	239.4	259.6	281.5	17.6%	8.5%	232.8	270.9	16.4%
Depreciation	6.0	7.1	7.2	20.3%	1.1%	11.5	14.3	24.6%

Table 9 – Jahu – Residential and Commercial Construction financial indicators

in R\$ millions	2Q12	1Q13	2Q13	(C)/(A)	(C)/(B)	1H12	1H13	(E)/(D)
	(A)	(B)	(C)	%	%	(D)	(E)	%
<b>Net revenue</b>								
Rental	48.5	53.3	52.0	7.2%	-2.4%	93.8	105.4	12.3%
Technical support services, sales and others	10.4	11.5	14.5	39.1%	25.4%	17.6	26.0	47.5%
<b>Total net revenue</b>	<b>58.9</b>	<b>64.9</b>	<b>66.5</b>	<b>12.8%</b>	<b>2.5%</b>	<b>111.4</b>	<b>131.3</b>	<b>17.9%</b>
EBITDA	27.2	27.7	24.6	-9.5%	-11.4%	53.5	52.3	-2.2%
EBITDA margin (%)	46.1%	42.8%	37.0%			48.0%	39.8%	
ROIC (%)	14.8%	12.8%	9.3%			15.2%	11.0%	
Capex	12.5	24.9	44.8			27.8	69.7	
Invested capital	365.9	413.2	448.2	22.5%	8.5%	356.3	431.2	21.0%
Depreciation	7.8	8.9	9.6	23.5%	8.4%	14.9	18.5	24.3%

Table 10 – Rental financial indicators

in R\$ millions	2Q12	1Q13	2Q13	(C)/(A)	(C)/(B)	1H12	1H13	(E)/(D)
	(A)	(B)	(C)	%	%	(D)	(E)	%
<b>Net revenue</b>								
Rental	50.6	67.3	73.8	45.8%	9.6%	101.1	141.2	39.6%
Technical support services, sales and others	4.8	8.8	16.3	240.9%	86.1%	10.7	25.1	133.5%
<b>Total net revenue</b>	<b>55.4</b>	<b>76.1</b>	<b>90.1</b>	<b>62.6%</b>	<b>18.5%</b>	<b>111.9</b>	<b>166.3</b>	<b>48.6%</b>
EBITDA	31.4	43.6	49.3	57.1%	13.1%	66.3	92.9	40.2%
EBITDA margin (%)	56.6%	57.3%	54.7%			59.2%	55.9%	
ROIC (%)	16.3%	19.1%	18.5%			18.3%	18.7%	
Capex	40.9	73.3	69.3			66.9	142.6	
Invested capital	371.2	455.0	528.1	42.3%	16.1%	362.0	493.0	36.2%
Depreciation	9.7	12.6	14.4	48.8%	14.8%	19.0	27.0	41.9%

Table 11 – Industrial Services financial indicators

in R\$ millions	2Q12	1Q13	2Q13	(C)/(A)	(C)/(B)	1H12	1H13	(E)/(D)
	(A)	(B)	(C)	%	%	(D)	(E)	%
<b>Net revenue</b>								
Maintenance	37.6	29.4	36.7	-2.4%	24.7%	72.6	66.1	-9.0%
New plants	17.2	22.1	23.1	34.1%	4.7%	33.1	45.1	36.4%
<b>Total net revenue</b>	<b>54.8</b>	<b>51.5</b>	<b>59.8</b>	<b>9.0%</b>	<b>16.1%</b>	<b>105.7</b>	<b>111.2</b>	<b>5.2%</b>
EBITDA	4.7	6.3	8.5	82.5%	35.7%	10.9	14.8	36.7%
EBITDA margin (%)	8.5%	12.2%	14.3%			10.3%	13.3%	
ROIC (%)	3.9%	8.9%	16.4%			5.7%	12.5%	
Capex	1.1	0.2	0.3			4.3	0.5	
Invested capital	127.3	112.3	99.3	-22.0%	-11.6%	127.4	105.3	-17.4%
Depreciation	2.9	2.7	2.7	-6.8%	-0.5%	5.7	5.5	-3.8%

## Glossary

**(a) EBITDA** - EBITDA is a non-accounting measurement prepared by the Company and which is reconciled with our financial statement in accordance with CVM Instruction 01/2007, when applicable. We have calculated our EBITDA (usually defined as earnings before interest, tax, depreciation and amortization) as net earnings before financial results, the effect of depreciation of assets and equipment used for rental, and the amortization of intangible assets. EBITDA is not a measure recognized under BR GAAP, IFRS or US GAAP. It is not significantly standardized and cannot be compared to measurements with similar names provided by other companies. We have reported EBITDA because we use it to measure our performance. EBITDA should not be considered in isolation or as a substitute for "net income" or "operating income" as indicators of operational performance or cash flow, or for the measurement of liquidity or debt repayment capacity.

**(b) Capex** (Capital Expenditure) – Acquisition of goods and intangibles for permanent assets.

**(c) ROIC** – (Return on Invested Capital) - Calculated as Operating Income before financial results and after the payment of income tax and social contribution (theoretical 30% income tax rate) on this income, divided by average Invested Capital, as defined below. ROIC is not a measure recognized under BR GAAP, and it is not significantly standardized and cannot be compared to measurements with similar names provided by other companies.

**Quarterly ROIC:** ((Quarterly Operational Income – (30% Income Tax Rate) + remuneration from affiliates) / Average Invested Capital of the last four months) \* 4

**Annual ROIC:** (Annual Operational Income – (30% Income Tax Rate) + remuneration from affiliates) / Average Invested Capital of the last thirteen months

**(d) Invested Capital** – For the Company, invested capital is defined as the sum of its own capital (net equity or shareholders' equity) and capital from third parties (total loans and other liabilities that carry interest, from banks or not), both being average capital from the beginning to the end of the period considered. By business segment, it is the average of the capital invested by the company weighted by the average assets of each business segment (net liquid assets plus PPE – Property, Plant and Equipment). The quarter asset base is calculated as the average of the asset base of the last four months and the annual asset base is calculated as the average of the last thirteen months.

**(e) Net debt** - Gross debt less cash holdings.

**(f) Enterprise Value (EV)** – Company value at the end of the period. It is calculated by multiplying the number of outstanding shares by the closing price per share, and adding the net debt.

**(g) Job execution costs** - Job execution costs include: (a) labor costs for erection and dismantling of the equipment rented to our clients, when such tasks are carried out by the Mills workforce; (b) equipment freight costs, when under Mills' responsibility; (c) cost of materials used in the execution of our services, such as individual safety equipment (EPIs), paint, insulation material, wood, among others; (d) cost of materials used in the maintenance of the equipment, when it is returned to our warehouse; and (e) cost of equipment rented from third-parties.

**INCOME STATEMENT**

in R\$ millions	2Q12 <sup>1</sup>	1Q13 <sup>1</sup>	2Q13
<b>Net revenue from sales and services</b>	<b>156.3</b>	<b>188.4</b>	<b>211.8</b>
Cost of products sold and services rendered	(54.3)	(68.4)	(87.3)
<b>Gross profit</b>	<b>102.0</b>	<b>120.0</b>	<b>124.5</b>
General and administrative expenses	(45.7)	(52.9)	(56.8)
<b>Operating profit</b>	<b>56.3</b>	<b>67.1</b>	<b>67.7</b>
Financial expense	(9.9)	(11.3)	(16.8)
Financial income	0.9	2.1	5.0
<b>Financial result</b>	<b>(9.0)</b>	<b>(9.2)</b>	<b>(11.8)</b>
<b>Profit before taxation</b>	<b>47.2</b>	<b>57.9</b>	<b>55.9</b>
Income tax and social contribution expenses	(8.5)	(20.2)	(11.3)
<b>Results of continued operations</b>	<b>38.7</b>	<b>37.6</b>	<b>44.6</b>
<b>Results of discontinued operations</b>	<b>0.6</b>	<b>1.6</b>	<b>3.5</b>
<b>Net income</b>	<b>39.2</b>	<b>39.3</b>	<b>48.1</b>
Number of shares at the end of the period (in thousands)	126,149	126,492	127,120
Net income per shares at the end of the period (R\$)	0.31	0.31	0.38

**BALANCE SHEET**

in R\$ millions	<b>2Q12</b>	<b>1Q13</b>	<b>2Q13<sup>5</sup></b>	<b>2Q13<sup>1</sup></b>
<b>Assets</b>				
<b>Current Assets</b>				
Cash and cash equivalents	29.3	24.5	47.3	47.3
Marketable securities	-	138.0	-	-
Trade receivables	156.5	199.4	217.8	165.1
Inventories	15.0	29.9	30.9	30.9
Recoverable taxes	27.5	26.5	35.8	35.8
Advances to suppliers	7.0	5.5	0.7	0.7
Derivative financial instruments	1.3	-	4.0	4.0
Assets available for sale	-	-	-	106.7
Other current assets	4.7	7.2	8.7	8.6
<b>Total Current Assets</b>	<b>241.2</b>	<b>431.1</b>	<b>345.2</b>	<b>399.1</b>
<b>Non-Current Assets</b>				
Trade receivables	2.5	2.1	2.1	2.1
Recoverable taxes	30.4	31.2	34.8	34.8
Deferred taxes	7.0	-	-	-
Deposits in court	11.4	11.8	11.7	11.7
	51.4	45.1	48.6	48.6
Investment	87.4	87.4	87.4	87.4
Property, plant and equipment	943.0	1,084.3	1,177.9	1,124.1
Intangible assets	49.1	57.5	59.9	59.9
	1,079.5	1,229.2	1,325.2	1,271.4
<b>Total Non-Current Assets</b>	<b>1,130.9</b>	<b>1,274.3</b>	<b>1,373.8</b>	<b>1,319.9</b>
<b>Total Assets</b>	<b>1,372.1</b>	<b>1,705.4</b>	<b>1,719.0</b>	<b>1,719.0</b>

<sup>5</sup> Pro-forma result, including results for Industrial Service business unit.

in R\$ millions	2Q12	1Q13	2Q13 <sup>5</sup>	2Q13 <sup>1</sup>
<b>Liabilities</b>				
<b>Current Liabilities</b>				
Suppliers	47.3	58.5	70.1	70.1
Borrowings and financings	114.9	38.5	15.7	15.7
Debentures	4.6	17.8	110.6	110.6
Salaries and payroll charges	32.1	33.3	36.6	23.8
Income tax and social contribution	-	5.8	0.8	0.8
Tax refinancing program (REFIS)	0.9	0.9	0.9	0.9
Taxes payable	10.5	7.7	10.7	10.7
Profit sharing payable	7.9	4.1	10.8	10.8
Dividends and interest on equity payable	18.8	36.2	20.4	20.4
Derivative financial instruments	-	1.6	-	-
Liabilities associated with assets available for sale	-	-	-	12.7
Other current liabilities	4.9	8.8	3.1	3.1
<b>Total Current Liabilities</b>	<b>241.7</b>	<b>213.1</b>	<b>279.7</b>	<b>279.7</b>
<b>Non-Current Liabilities</b>				
Borrowings and financings	42.0	30.5	23.5	23.5
Debentures	268.6	537.7	447.8	447.8
Provision for tax, civil and labor risks	16.0	10.3	10.6	10.6
Deferred taxes	-	1.8	5.5	5.5
Tax refinancing program (REFIS)	10.0	9.7	9.6	9.6
Other Liabilities	0.7	0.3	0.2	0.2
<b>Total Non-Current Liabilities</b>	<b>337.3</b>	<b>590.4</b>	<b>497.3</b>	<b>497.3</b>
<b>Total Liabilities</b>	<b>579.0</b>	<b>803.5</b>	<b>776.9</b>	<b>776.9</b>
<b>Stockholders' Equity</b>				
Capital	533.6	539.5	548.8	548.8
Earnings reserves	211.3	321.4	321.0	321.0
Capital reserves	(3.8)	2.2	4.7	4.7
Valuation adjustments to equity	1.1	(0.8)	2.9	2.9
Retained earnings	50.9	39.6	64.6	64.6
<b>Total Stockholders' Equity</b>	<b>793.1</b>	<b>901.9</b>	<b>942.1</b>	<b>942.1</b>
<b>Total Liabilities and Stockholders' Equity</b>	<b>1,372.1</b>	<b>1,705.4</b>	<b>1,719.0</b>	<b>1,719.0</b>

## CASH FLOW

in R\$ millions	2Q12	1Q13	2Q13
<b>Cash flow from operating activities</b>			
<b>Net income before taxation</b>	<b>47.8</b>	<b>60.4</b>	<b>60.5</b>
Adjustments			
Depreciation and amortization	26.4	31.3	34.0
Provision for tax, civil and labor risks	1.0	0.5	0.5
Accrued expenses on stock options	0.9	2.0	2.5
Profit sharing payable	4.3	4.0	6.8
Gain on sale of property, plant and equipment and intangible assets	(6.1)	(10.2)	(11.5)
Interest, monetary and exchange rate variation on loans, contingencies and deposits in court	8.9	12.6	14.5
Allowance for doubtful debts	3.8	5.0	2.7
Others	(0.1)	-	-
	<b>39.0</b>	<b>45.3</b>	<b>49.4</b>
Changes in assets and liabilities			
Trade receivables	(20.2)	(9.1)	(21.1)
Inventories	0.1	(3.0)	(0.9)
Recoverable taxes	3.9	14.9	(1.4)
Deposits in court	(0.5)	0.0	0.1
Other assets	(4.9)	0.4	(0.7)
Suppliers	(2.0)	2.4	(2.5)
Salaries and payroll charges	5.8	5.7	3.3
Taxes payable	(0.6)	(10.9)	3.0
Other liabilities	1.0	1.6	(7.6)
	<b>(17.4)</b>	<b>2.1</b>	<b>(27.8)</b>
<b>Cash from operations</b>	<b>69.4</b>	<b>107.7</b>	<b>82.2</b>
Interest paid	(19.0)	(7.9)	(12.8)
Income tax and social contribution paid	(16.2)	(8.9)	(17.7)
Profit sharing paid	-	(20.0)	(0.1)
Lawsuits settled	-	(0.1)	(0.2)
<b>Net cash generated by operating activities</b>	<b>34.2</b>	<b>70.8</b>	<b>51.4</b>
<b>Cash flow from investment activities</b>			
Marketable securities	-	21.6	138.0
Purchases of property, plant and equipment and intangible assets (*)	(53.9)	(119.5)	(136.7)
Proceeds from sale of property, plant and equipment and intangible assets	9.5	8.3	25.3
<b>Net cash generated by (used in) investing activities</b>	<b>(44.5)</b>	<b>(89.7)</b>	<b>26.7</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>			
Capital contributions	5.6	1.9	9.3
Dividends and interest on capital invested paid	(21.9)	-	(36.2)
Repayment of borrowings	(7.1)	(3.7)	(28.6)
Borrowings raised	32.7	1.0	0.1
<b>Net cash generated by (used in) financing activities</b>	<b>9.3</b>	<b>(0.9)</b>	<b>(55.4)</b>
<b>Increase (decrease) in cash and cash equivalents</b>	<b>(1.0)</b>	<b>(19.7)</b>	<b>22.8</b>
<b>Cash and cash equivalents at the beginning of the period</b>	<b>30.3</b>	<b>44.2</b>	<b>24.5</b>
<b>Cash and cash equivalents at the end of the period</b>	<b>29.3</b>	<b>24.5</b>	<b>47.3</b>

(\*) PIS and COFINS credits are included in total purchases of property, plant and equipment and intangible assets.

This press release may include declarations about Mills' expectations regarding future events or results. All declarations based upon future expectations, rather than historical facts, are subject to various risks and uncertainties. Mills cannot guarantee that such declarations will prove to be correct. These risks and uncertainties include factors related to the following: the Brazilian economy, capital markets, infrastructure, real estate and oil & gas sectors, among others, and government rules that are subject to change without previous notice. To obtain further information on factors that may give rise to results different from those forecasted by Mills, please consult the reports filed with the Brazilian Comissão de Valores Mobiliários (CVM, equivalent to U.S. "SEC").