

**Operadora:**

Boa tarde. Sejam bem-vindos à teleconferência da Mills Engenharia referente aos resultados do 3T11. Estão presentes o Sr. Ramon Vazquez, Diretor Presidente da Mills, o Sr. Frederico Átila Silva Neves, Diretor Financeiro, e a Sra. Alessandra Gadelha, Diretora de Relações com Investidores.

Informamos que todos os participantes estarão apenas ouvindo a teleconferência durante a apresentação da Empresa. Em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas. Caso alguém necessite de alguma assistência durante a conferência, por favor, solicite a ajuda de um operador, digitando \*0.

O áudio está sendo apresentado simultaneamente na Internet, no endereço [www.mills.com.br/rj](http://www.mills.com.br/rj).

Antes de prosseguir, gostaríamos de informar que essa teleconferência pode incluir declarações que apresentem expectativas da Administração da Companhia sobre eventos ou resultados futuros. Todas as declarações quando baseadas em expectativas futuras e não em fatos históricos envolvem vários riscos e incertezas. A Mills não pode garantir que tais declarações venham a ser corretas. Tais riscos e incertezas incluem fatores relativos às economias brasileiras, ao mercado de capitais, aos setores de infraestrutura, imobiliário, de óleo e gás, entre outros, e a regras governamentais, que estão sujeitos a mudanças sem prévio aviso. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Companhia, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

Agora gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Ramon Vazquez, que iniciará a apresentação. Por favor, Sr. Ramon, pode prosseguir.

**Ramon Vazquez:**

Boa tarde, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados do terceiro trimestre de 2011 da Mills.

Apresentaremos nesta oportunidade:

- os resultados do terceiro trimestre da companhia;
- as perspectivas de nossos negócios;
- e por último, o nosso plano de crescimento.

No slide 4, apresentamos os destaques do trimestre.

Tivemos receita líquida recorde de R\$ 175,1 milhões, com crescimento de 17,6% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Neste trimestre, houve ampliação em R\$ 9,1 milhões da nossa provisão de devedores duvidosos, de natureza não caixa, com impacto negativo no EBITDA e lucro líquido do período.

Excluindo o efeito da PDD, o EBITDA totalizaria R\$ 59,9 milhões no terceiro trimestre, a margem EBITDA seria 34,2% e o lucro líquido R\$ 23,8 milhões.

Nosso ROIC continua impactado pelo alto nível de investimento desde o nosso IPO, uma vez que os investimentos realizados nos últimos meses encontram-se ainda em fase de maturação, por outro lado, passamos a estar em posição privilegiada para aproveitar o forte crescimento pelos próximos anos, dos mercados em que atuamos.

No slide 5, apresentamos o histórico de despesas com provisão de devedores duvidosos em valores absolutos e em percentual da receita líquida no mesmo período, de forma a mostrar, que casos de devedores duvidosos envolvendo montantes significativos, como estes registrados neste trimestre, são atípicos no nosso negócio. Nos últimos quatro anos, entre 2007 e 2010, as despesas com PDD mantiveram-se abaixo de 1,0% da receita líquida.

Em geral, alocamos na provisão de devedores duvidosos 50% do saldo de contas a receber com 61 a 120 dias após vencimento, 100% dos vencidos com mais de 121 dias e 100% das cobranças judiciais.

A ampliação da PDD no trimestre ocorreu pela inadimplência de dois clientes que impactaram as divisões Construção e Rental.

Em outubro já recebemos R\$ 0,5 milhão dos valores devidos, que implicará em reversão da provisão no mesmo montante no quarto trimestre de 2011.

Pelo tamanho, tradição e relacionamento com os clientes em questão, temos grande chance de negociar o pagamento destes valores, visando estornar estas provisões no futuro próximo. No passado, situações semelhantes foram solucionadas com sucesso.

No slide 6, mostramos a composição da nossa receita no trimestre.

A divisão Serviços Industriais foi a que apresentou a maior receita líquida, representando 33% da receita total.

A divisão Rental foi responsável por 26%, a divisão Jahu por 22% e a divisão Construção por 19%.

Em relação ao tipo de serviço, 68% da receita da Mills no trimestre foi relativa à locação de equipamentos, 24% à assistência técnica, 5% a vendas e 3% a outros.

No slide 7, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Construção. Dentre eles a receita total de R\$ 33,2 milhões, com crescimento de 8,6% em relação ao trimestre anterior e receita de locação de R\$ 27,2 milhões, com crescimento de 12,4%.

O EBITDA, excluindo o efeito da PDD de R\$ 5,8 milhões, apresentou crescimento pouco abaixo da receita, ainda influenciado pelos altos custos de manutenção necessária para disponibilizar, ao longo do trimestre, o grande volume de equipamentos demandados pelos nossos clientes.

No slide 8, a receita de locação da divisão Construção aumentou em R\$ 3,0 milhões entre trimestres, dos quais o aumento do volume locado contribuiu com R\$ 6,0 milhões e preços e mix de equipamentos contribuíram com redução de R\$ 3,0 milhões.

O aumento significativo do volume de equipamentos locados colaborou para a taxa de utilização retornar ao nível normal, próximo a 75%, no final do trimestre.

No slide 9, classificamos alguns contratos importantes por fase na evolução de receita mensal em obra de construção pesada.

Fechamos importantes contratos de locação neste ano, cujas obras estão com volume crescente de equipamentos. Desta forma, esperamos operar nos próximos trimestres com taxa de utilização acima do normal, uma vez que continuamos aumentando o volume de equipamentos nas obras que firmamos contrato de locação no primeiro semestre, e também nos novos contratos firmados recentemente, como, por exemplo, a base de lançamento de Alcântara, a duplicação da Jacu Pêssego, terminal portuário Embraport no porto de Santos, trecho leste do rodoanel de São Paulo, entre outras.

No slide 10, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Jahu que alcançou receita total recorde de R\$ 39,4 milhões, com crescimento de 13,4% em relação ao trimestre anterior.

As receitas de vendas ampliaram-se em relação ao trimestre anterior, com a retomada dos lançamentos do programa Minha Casa, Minha Vida, após aprovação dos novos preços limites dos imóveis no final de junho. Atualmente possuímos um expressivo backlog de vendas, cuja realização depende da entrega dos pedidos que se encontram em fabricação.

O EBITDA somou R\$ 16,4 milhões, com margem EBITDA igual a 41,6%.

No slide 11, a receita das novas unidades apresentou crescimento superior à das antigas – 17,7% entre trimestres, versus 10,3%.

A receita de locação aumentou em R\$ 4,0 milhões entre trimestres, dos quais o aumento do volume locado contribuiu com R\$ 2,9 milhões e preços e mix de equipamentos contribuíram com R\$ 1,1 milhão.

A taxa de utilização manteve-se num nível alto, apesar do aumento do estoque de equipamentos. Iniciamos, em setembro, o recebimento de maior volume mensal de equipamentos, relativo ao aumento de capex aprovado em maio, cuja receita de locação impactará positivamente os resultados dos próximos trimestres.

Reduziremos o ritmo de expansão geográfica da divisão Jahu, uma vez que estamos com grande demanda nas novas unidades e, no momento, não estamos conseguindo suprir os contratos firmados e demanda potencial destas localidades, dado que não temos quantidade suficiente de equipamentos em estoque para atendê-los. Portanto, visando focar na melhoria do atendimento nas unidades já abertas, ao invés de abrirmos três unidades da divisão Jahu neste ano, abrimos somente uma, em Cuiabá, e postergaremos a abertura das unidades de São Luís e Belém.

No slide 12, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Serviços Industriais.

Tivemos uma receita total de R\$ 56,9 milhões, em linha com trimestre anterior.

Os serviços de manutenção contribuíram com 72% da receita total, enquanto que os serviços realizados na construção de novas plantas contribuíram com 28% da receita total.

O setor de óleo e gás continua sendo a principal fonte de receita da divisão, representando cerca de 35% da receita total no trimestre.

O EBITDA atingiu R\$ 4,1 milhões, a margem EBITDA 7,2% e ROIC 3,2%, todos com queda em relação ao trimestre passado, devido a prejuízos operacionais em dois contratos. Já negociamos com nossos clientes o encerramento destes contratos no quarto trimestre de 2011. Excluindo esses dois contratos, a margem EBITDA seria 13,5%.

No slide 13, apresentamos os principais destaques do trimestre da divisão Rental que foram receita total recorde de R\$ 45,6 milhões, com crescimento de 11% entre trimestres.

Excluindo o efeito da PDD de R\$ 3,3 milhões, EBITDA e margem EBITDA apresentaram crescimento entre trimestres.

No slide 14, a receita das novas unidades apresentou crescimento de 22,0%, enquanto houve manutenção da receita das unidades antigas.

Dando continuidade ao nosso plano de expansão geográfica, abrimos mais duas unidades nesse trimestre, uma em Resende e outra em Itaboraí. Assim como na divisão Jahu, reduziremos o ritmo de expansão geográfica da divisão Rental, uma vez que estamos com ampla demanda nas novas unidades e, no momento, não estamos conseguindo suprir a demanda potencial nestas regiões. Portanto, postergaremos a abertura das unidades de São Luís, Santa Catarina e Manaus.

A receita de locação aumentou em R\$ 5,6 milhões entre trimestres, dos quais o aumento do volume locado contribuiu com R\$ 3,0 milhões e preços e mix de equipamentos contribuíram com R\$ 2,6 milhões.

A taxa de utilização manteve-se num nível alto, apesar do aumento significativo do estoque de equipamentos.

Vamos falar agora sobre perspectivas de negócios

No slide 16, de acordo com ranking da consultoria CG/LA Infrastructure, das 40 maiores obras de infraestrutura do mundo, 12, ou 30%, estão no Brasil.

No slide 17, apresentamos pipeline de alguns grandes projetos em andamento ou esperados no Brasil, sendo que estamos presentes em quase todas as obras que já se encontram em estágio que requer nossos equipamentos.

No slide 18, de acordo com pesquisa realizada recentemente, das mil obras e projetos de infraestrutura no Brasil que totalizam investimentos de R\$ 558 bilhões, 55% foram iniciadas e 34% estão em fase de projeto, sendo que a maioria envolve recursos públicos, que incluem empresas estatais. Atualmente há empecilhos para execução de 22% destas obras, sendo que o principal gargalo é a questão ambiental.

No slide 19, verificamos que o mercado de construção residencial e comercial continua bastante demandado.

Catorze empresas públicas do setor imobiliário divulgaram lançamentos totais de R\$ 27,4 bilhões nos primeiros nove meses de 2011, com crescimento de 16% em relação ao mesmo período de 2010.

As vendas destas empresas totalizaram R\$ 26,8 bilhões, com crescimento de 10% em relação ao mesmo período de 2010.

O prazo entre o lançamento e o início da construção do empreendimento varia de seis a nove meses. Estamos começando a atender na divisão Jahu, as obras relativas aos lançamentos recordes do quarto trimestre de 2010.

Por fim, apresentamos o progresso do nosso plano de crescimento.

Conforme ilustrado no slide 21, os investimentos em crescimento orgânico da Mills totalizaram R\$ 316,0 milhões nos nove primeiros meses de 2011, equivalente a 73% do montante orçado revisado para 2011, demonstramos que devemos cumprir a previsão de investimento total de R\$ 433 milhões até o final do ano.

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

**Eduardo Couto, Goldman Sachs:**

Bom dia. Eu tenho algumas perguntas. O primeiro ponto é essa questão da provisão, que foi a grande surpresa do resultado. Com relação a essa provisão, primeiro eu queria saber quanto a esses dois clientes tiveram problemas, se vocês já provisionaram todos os recebíveis que tinham com eles e não tem mais nada a provisionar com relação a eles. Esse é o primeiro ponto.

E o segundo ponto é se existem outros clientes que vocês acham que também poderiam vir a ter uma situação financeira um pouco mais difícil, que gerariam novas provisões no seu resultado. Essa é a primeira pergunta.

**Ramon Vazquez:**

Em relação às provisões que tínhamos que fazer em relação a esses dois clientes, elas foram todas provisionadas.

Com relação a outros clientes, precisamos citar algumas coisas. Primeiro, a Companhia tem um histórico muito favorável com relação à provisão para devedores duvidosos. Nosso caso de maior impacto ocorreu no ano de 2009, onde tivemos uma perda de R\$1,6 milhão. Ou seja, não é uma situação comum, ela ocorreu nesse trimestre.

Com relação a esses clientes, são clientes de porte, que têm um histórico de trabalho conosco já há bastante tempo. Não estão entre as 20 maiores empresas de construção no Brasil, não acreditamos que exista qualquer tipo de risco sistêmico em relação às construtoras. São casos isolados.

Em relação a uma das empresas, ela está discutindo com o cliente que a contratou em relação a um grande contrato e, por conta disso, ela está passando por uma dificuldade em realizar seus pagamentos.

E a outra empresa é uma que cresceu muito com os últimos anos e está passando também por um momento difícil em relação a pagamentos. Acreditamos, como fizemos no passado, que chegaremos a um bom termo em relação ao acordo de pagamento, que faça com que façamos o externo dessas provisões para os próximos trimestres.

Então, estamos de certa forma otimistas em resolver esses assuntos, até porque essas empresas não estão em situação de falência, qualquer coisa parecida. Então, estamos negociando, e pretendemos receber esses valores, como também, repetindo, já fizemos no passado, em situações em que clientes nossos tiveram dificuldades momentâneas de pagamento.

**Eduardo Couto:**

Entendi. Ramon, só para ficar claro, vocês ainda estão fazendo negócio com esses dois clientes especificamente? E acho que até mais no caso da Rental, que parece um cliente bem grande, se não o maior cliente que você tinha na Rental, a ideia é resolver esse problema para voltar a alugar para ele, ou vocês tentarão adotar uma postura um pouco mais conservadora com relação a esse cliente, que é importante? Queria só entender um pouco isso.

**Ramon Vazquez:**

Em relação a continuar trabalhando, basicamente, hoje, em relação a um cliente, estamos ainda em uma obra em que ele está presente, mas não estamos mais recebendo diretamente dele, e sim diretamente do cliente que o contratou.

Em relação ao outro cliente, que é voltado para Construção, uma das obras foi repassada para outra construtora e nós continuamos na obra com ela, e em outra obra, em que já estávamos com nossos equipamentos, também estamos recebendo garantias de que vamos receber, e já estamos recebendo, por parte do órgão que contratou esse nosso cliente.

Em resumo, não pretendemos de forma nenhuma aumentar qualquer tipo de exposição que temos com esses clientes. Esses problemas foram resolvidos e não deverão trazer novos aumentos da nossa provisão de devedores duvidosos para frente.

Outro ponto também que você abordou, em relação ao cliente da Rental. O cliente era representativo para a Rental; por outro lado, o fato de termos encerrado os contratos que tínhamos com ele, que tínhamos mais de dez contratos no Brasil com esse cliente, não afetou em nada a nossa receita. Os equipamentos que foram retirados destas obras foram alocados em outras obras, com outros clientes.

Até porque, a demanda no segmento da Rental está muito grande, estamos trabalhando com um nível de ocupação bem abaixo do que seria operacionalmente mais aceitável; inclusive, é um dos motivos de não estarmos aumentando o nosso número de filiais, porque os equipamentos que nós temos e os equipamentos que estamos recebendo, tanto na Rental como na Jahu, são suficientes para atender a demanda potencial dos locais em que estamos.

Queria também lhe dar mais uma informação que eu considero interessante em relação à questão de inadimplência desse cliente da Rental, que estamos aumentando, com essa expansão geográfica e o crescimento da nossa divisão Rental, substancialmente o nosso número de clientes e a pulverização deles.

Em 2010, tínhamos na Rental 1.366 clientes ativos. Em 2011, temos 2.209 clientes ativos. Ou seja, nossa base de clientes aumentou em 62% na Rental.

Também, quando você olha os nossos maiores clientes, que representaram 30% da receita da Rental em 2010, você verifica que, em 2010, tínhamos 12 clientes que representavam 30% da receita da Rental. Em 2011, nós temos 37 clientes que representam 30% da receita da Rental.

Ou seja, estamos cada vez mais pulverizados, e episódios como este, que aconteceu agora, com esse cliente, não estão afetando nem a nossa receita para o ano de 2010, nem afetarão, certamente, nossa receita pelos próximos trimestres.

**Eduardo Couto:**

Só para ver se eu entendi, Ramon: com relação a esse cliente da Rental, você pegou as máquinas que estavam com ele e já conseguiu alugá-las para outros clientes. É isso?

**Ramon Vazquez:**

Exatamente isso. Isso é facilitado pelo fato de que a demanda está muito alta e, como eu mencionei, estamos com a ocupação muito além do que seria operacionalmente interessante.

**Eduardo Couto:**

E só outra pergunta, para deixar também as outras pessoas perguntarem: com relação à divisão de Serviços Industriais, você falou que teve problema com dois contratos, o que fez com que o EBITDA caísse significativamente trimestre contra trimestre. Eu só queria entender um pouco melhor o que aconteceu, porque a impressão que eu tenho é que esses contratos na Serviços Industriais são mais longos.

Então, provavelmente, no trimestre passado você já tinha esses dois contratos e, a princípio, eles não estariam dando problema. O que aconteceu, de um trimestre para o outro, que esses dois contratos que você já tinha passaram a ter prejuízo? Você poderia explicar um pouco melhor isso, Ramon?

**Ramon Vazquez:**

Esses contratos foram firmados no início do ano. Eles não são contratos da área de manutenção, são contratos de construção de novas unidades. Eles começaram basicamente no 2T11 e tiveram um incremento grande no 3T.

O que ocorreu é que nos dois contratos nós verificamos que as condições de contratação, a produtividade esperada, as condições de execução, o cronograma da obra, não estavam seguindo de acordo com o que havíamos estimado.

Então, nós procuramos os nossos clientes, colocamos para eles nossa dificuldade em continuar no contrato porque eles estavam tendo uma rentabilidade abaixo do que havíamos estimado, e chegamos ao comum acordo de que iríamos sair desses dois contratos.

Então, assim que identificamos que a produtividade que havíamos estimado, as condições da obra e o cronograma de execução de obra não estavam seguindo o que havíamos estimado, procuramos os clientes, renegociamos e tomamos a decisão de sair desses contratos, uma decisão que fosse o mais rápido possível, para minorar nossos prejuízos.

Ainda vai haver um impacto no 4T11 da saída desses contratos, como também a redução do grupo de pessoas que trabalhavam nesses dois contratos.

**Eduardo Couto:**

Então, foi uma avaliação um pouco errada do timing do projeto que acabou gerando esse prejuízo. Vocês estão fazendo alguma mudança nos processos de avaliação de vocês desses projetos de montagem para evitar que isso aconteça novamente, Ramon?

**Ramon Vazquez:**

Os contratos, quando você trabalha na área de Serviços Industriais, eu gostaria de lembrar que cerca de 60% da nossa receita em Serviços Industriais vêm de contratos de manutenção. São contratos em que você tem um domínio muito maior sobre as condições de execução do contrato, você já está lá há muito tempo, tem um conhecimento bastante grande do trabalho e da forma de realizá-lo nessas obras. Isso é uma situação nesses contratos de manutenção.

Quando você vai para contratos de novas obras, sempre são contratos em que você tem o risco de chegar lá e conseguir a produtividade esperada, superá-la ou ter produtividade abaixo. Então, todo mês nós estamos verificando a lucratividade dos nossos contratos.

Não é que tenhamos tido esse problema e nunca tivéssemos tido no passado. Esse tipo de problema ocorre. Você entra em alguns contratos, esses contratos muitas vezes têm condições que você estipulou para executá-los e, ao chegar, por motivos de postergação do contrato, motivos de atraso na entrega do equipamento por clientes, por motivo do andamento da obra, seja por qualquer outro motivo, você, às vezes, se depara com produtividades que não são as mais adequadas.

E quando você tem isso, você procura renegociar com o cliente. Algumas renegociações levam você a ter um novo preço, e ter uma nova condição, que lhe permite continuar no contrato; outras não.

Então, não é que tenhamos esse problema, que aconteceu nesse trimestre. Estamos sempre tendo um problema ou outro, assim como também temos contratos em que estimamos, em determinada produtividade, conseguir uma produtividade muito maior dentro deles. Isso faz parte do composto, do risco desse negócio, que afeta, basicamente, 30% da receita da divisão de serviços industriais.

O que aconteceu foi que houve uma concentração de dois grandes contratos nesse trimestre, e preferimos negociar e, no caso, o cliente não se mostrou sensível às nossas reivindicações, o que fez com que saíssemos dele. Faz parte da operação de contratos na área de serviços industriais voltados para a questão de novas plantas. Foi isso que ocorreu.

Fora isso, nós continuamos mantendo nossa expectativa, que é procurar contratos com uma melhor rentabilidade, porque nosso foco nessa divisão de serviços industriais não é o foco voltado para aumentar a receita, é um foco voltado basicamente a melhorar as margens dos negócios em que atuamos. Daí também estarmos procurando trazer tecnologias, trazer produtos e serviços novos para o mercado, estarmos focando no crescimento do mercado *off shore*, tudo isso voltado para melhorar as margens que temos dentro dessa divisão.

**Eduardo Couto:**

Entendi. Mas, Ramon, você acha que vale a pena essa parte do *business* de novas obras, dado que parece que tem um risco bem grande, e representa só 30% da sua receita, mas foi capaz de cortar seu EBITDA pela metade? Você acha que ainda vale a pena investir nessa parte de novas obras, ou o foco deveria ser um pouco mais só na manutenção mesmo?

**Ramon Vazquez:**

Trabalhamos pelo menos desde 1980 com novas obras. Nós temos um histórico de execução de novas obras que é extremamente favorável. Não é porque tivemos dois problemas, em duas obras que eram interessantes, importantes em um primeiro momento, mas não trouxeram a rentabilidade que esperávamos, que nós vamos abandonar o segmento.

Agora mesmo, acabamos de fechar algumas obras que consideramos muito interessantes, que têm previsões de rentabilidade boas. Nós fechamos a construção de módulos de plataformas da P-63; fechamos também a adequação na parte das plataformas da P-58, que são negócios basicamente voltados para montagem e desmontagem de andaime, que realizamos há quase 60 anos, temos uma expertise muito grande. Estamos também começando a trabalhar na construção dos cascos de plataforma no dique seco da Petrobras, tudo isso no Rio Grande.

Em suma, não é porque tivemos um problema localizado que vamos deixar de aproveitar de oportunidades que entendemos serem interessantes, oportunidades que fazem com que tenhamos uma exposição bastante positiva a um segmento que está crescendo fortemente.

**Eduardo Couto:**

Obrigado, Ramon. Ficou bem claro. Obrigado pelas respostas.

**Pedro Montenegro, BTG Pactual:**

Boa tarde a todos. Eu queria ter um pouco mais de clareza no que diz respeito à taxa de utilização de equipamentos e ROIC. Já vimos todas as divisões atingindo uma evolução, chegando próximo de 80% de utilização, porém o ROIC ainda não tem mostrado a mesma recuperação. Eu queria saber quais são os próximos passos

que a Mills deve tomar para elevar o nível desse retorno, e como vocês estão enxergando a evolução de ROIC para os próximos trimestres.

E se eu puder já emendar minha segunda pergunta, que está relacionada ao plano de investimentos; eu sei que vocês estão para fechar o plano de 2012, mas de acordo com o plano de R\$1,1 bilhão de 2010 a 2012, já temos uma ideia do nível de investimentos que, teoricamente, seriam colocados pela Empresa para 2012. Eu queria saber o quanto o atual nível de endividamento, em 1,6x EBITDA, pode influenciar uma potencial revisão para baixo desses investimentos, e também como entra nessa conta a utilização elevada dos equipamentos que temos verificado. Qual deve ser a prioridade da Empresa? Talvez uma desalavancagem ao longo de 2012? Ou focar ainda em crescimento, aceitando um nível de dívida líquida/EBITDA um pouco mais elevado? Obrigado.

**Ramon Vazquez:**

Com relação a ROIC, entendemos que temos feito enormes investimentos, eles estão sendo cumpridos de acordo com o que havíamos estipulado. Eu poderia mencionar no caso de Jahu, que é a divisão de construção residencial e comercial, estamos investindo este ano em R\$200 milhões.

Então, esses investimentos, que são de grande monta, especialmente alocados nas divisões Jahu e Rental, com a expansão geográfica que já realizamos, entendemos que veremos, a parti do ano que vem, fruto da maturação dessas filiais e desses investimentos, e também pela recuperação da receita na nossa divisão Construção, que tem operado nos trimestres anteriores em níveis muito baixos, esperamos ver um crescimento do ROIC a partir do ano de 2012.

Com relação aos investimentos, você fez uma pergunta um pouco longa, mas deixe-me ver se consegui entender o que você falou: com relação aos investimentos, estamos no momento fazendo uma avaliação, apresentando ao nosso Conselho de Administração, o orçamento para o ano de 2012, e também as nossas projeções para 2013, 2014.

Esse orçamento ainda não foi aprovado, mas podemos lhes dizer o seguinte: em primeiro lugar, com relação à questão de mercado, entendemos que o mercado no ano que vem esteja extremamente aquecido para nossas quatro divisões. Nós enxergamos que o mercado de infraestrutura, que é o mercado onde está a nossa divisão Construção Pesada, deverá ter um excelente ano no ano que vem; entendemos que nossas divisões Jahu, que atua no setor de *real estate*, e a divisão Rental, que atua em um setor mais total, ela envolve praticamente todos os mercados em que atuamos hoje, elas terão um ano excepcional no ano que vem em termos de mercado.

Quando você olha a questão dos investimentos que vamos fazer, estamos estudando o valor que será investido. Existem algumas opções, a decisão ainda não foi tomada, mas temos uma preocupação que baliza os investimentos que vamos realizar no ano de 2012; não estamos balizando por conta de mercado, e sim por conta da alavancagem.

Nós estamos hoje com uma alavancagem dívida líquida/EBITDA da ordem de 1,6x; nós historicamente procuramos trabalhar com um índice de alavancagem de 1x, estamos chegando a 1,6x este ano por conta dos grandes investimentos que temos realizado, em especial nas divisões Rental e Jahu, e também pela aquisição que

fizemos de 25% de participação na empresa Rohr, que também foi um investimento de R\$90 milhões.

Para o ano que vem, pretendemos diminuir essa nossa alavancagem e voltar a níveis semelhantes aos que tivemos no passado, da ordem de 1x. Isso será estudado, como nós vamos executar esses investimentos, mas queremos estar, sim, no próximo ano com um nível de alavancagem que não seja alto, até porque estamos preocupados, novamente reforçando, não com o mercado em si, mas sim com o que está ocorrendo de instabilidade econômica em âmbito mundial, e em que isso pode afetar o Brasil, em especial a questão da captação de recursos e os custos de captação para o ano que vem.

Essa preocupação, nós mantemos, e entendemos que ela é uma preocupação conservadora e saudável em relação aos negócios da Mills.

**Pedro Montenegro:**

Perfeito. Só para completar, vocês só vão de fato trocar esse R\$1,1 bilhão de 2010 a 2012, que daria em torno de R\$300 milhões para o ano que vem, se, por acaso, precisar de um cenário onde seja possível diminuir a alavancagem para 1x EBITDA. Caso contrário, a prioridade talvez seja diminuir investimento para desalavancar financeiramente a Empresa, não é?

**Ramon Vazquez:**

Isso ainda está em estudo, mas eu lhe diria que estamos vivendo um cenário muito similar ao que vivemos no final do ano de 2008. Ao final do ano de 2008, nós tínhamos também uma alavancagem maior por conta da aquisição da Empresa Jahu, e tínhamos um cenário econômico mundial de instabilidade muito forte.

O que fizemos foi reduzir os nossos investimentos para 2009, e acompanhamos, basicamente ao longo do 1S09, como evoluiu a crise mundial e qual era o impacto que existia no mercado brasileiro e no mercado de dívida no Brasil, e passamos a fazer um investimento forte a partir do 2S09.

Nós temos uma flexibilidade muito grande, e isso é importante de ressaltar, que entre quereremos investir mais fortemente e começar a receber os equipamentos em nosso depósito, em apenas 90 dias nós temos essa situação. Ou seja, essa flexibilidade de investir e também de parar de investir que nos permite fazer um *business plan* para o ano que vem, e também acompanhar ao longo do ano que vem como se comporta a economia mundial e como se comportam nossos negócios, e isso nos permite uma flexibilidade de investir mais ou menos, de acordo com o que enxergamos no cenário do mercado brasileiro e mundial.

**Pedro Montenegro:**

Perfeito. Muito obrigado.

**Operador:**

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

**Ramon Vazquez:**

Eu gostaria de agradecer novamente a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do 3T. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas e esclarecimentos que vocês tenham. Muito obrigado.

**Operador:**

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

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o *website* de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição."