

**Conference Call e Webcast**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do Segundo Trimestre de 2015**  
**6 de agosto de 2015**

**Operadora:** Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do segundo trimestre de 2015. No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas, quando então serão dadas as instruções para participarem desta sessão.

Caso seja necessária a ajuda de um operador durante a teleconferência, basta teclar “*asterisco zero*”. Cabe lembrar que esta teleconferência está sendo gravada e traduzida simultaneamente para o idioma inglês. Perguntas podem ser feitas normalmente pelos participantes conectados no exterior. A gravação estará disponível no website da Empresa no endereço, [www.mills.com.br/ri](http://www.mills.com.br/ri).

Essa teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site da empresa [www.mills.com.br/ri](http://www.mills.com.br/ri).

Antes de prosseguir, gostaria de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante essa teleconferência, relativas às perspectivas e aos negócios da Companhia, bem como projeções, constituem-se em previsões baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Mills. Essas expectativas estão sujeitas às condições macroeconômicas, riscos de mercado e outros fatores.

Conosco, hoje, estão:

- Sr. Sergio Kariya – Diretor Presidente;
- Sr. Frederico Neves – Vice-Presidente de Finanças;
- Sra. Alessandra Gadelha – Diretora de Relações com Investidores.

Inicialmente o Sr. Sergio Kariya fará os comentários sobre o desempenho da Mills no segundo trimestre de 2015, logo após estará disponível para responder as questões que eventualmente sejam formuladas.

Agora gostaria de passar a palavra ao Sr. Sergio Kariya. Por favor, pode prosseguir Senhor Sergio.

**Sr. Sergio Kariya:** Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados da Mills do segundo trimestre de 2015.

Neste trimestre, assinamos contratos de algumas novas obras relevantes, tanto públicas como privadas, mostrando um avanço em relação à letargia que marcou o primeiro trimestre do mercado de construção. Este mercado se mantém retraído, fruto da situação macroeconômica, excesso de oferta do mercado imobiliário, repercussões do Lava-Jato e suspensão de investimentos no setor de óleo e gás.

Os prazos de recebimento consolidados mantiveram-se estáveis, o que possibilitou reversões já observadas nesse trimestre, além de variação positiva no capital de giro relativos a contas a receber. Contudo, continuamos adotando uma postura conservadora no provisionamento de recebíveis

Suspendemos a realização de manutenção represada, passando a fazer manutenção de acordo com a demanda atual, ou seja, conforme o volume de saída de equipamentos.

Realizamos mais uma redução da estrutura organizacional para enfrentarmos o ciclo de baixa, cuja duração ainda é uma incógnita. Estamos analisando o fechamento do escritório da Barra da Tijuca, transferindo o pessoal e a sede da Companhia para nosso endereço operacional do Rio de Janeiro, que fica em Jacarepaguá. Assim, além da redução de custos, a Diretoria estará mais próxima do dia-a-dia da operação, o que trará ganhos na comunicação e agilidade no processo decisório.

Visando engajar nosso pessoal e reforçar nossos valores e governança, lançamos novo programa de remuneração variável e código de conduta.

Apesar de ainda haver grandes incertezas nos nossos mercados de atuação, tivemos algumas notícias que melhoram a perspectiva no médio prazo.

O governo lançou o novo Programa de Investimentos em Logística, com definição sobre o grau de participação do BNDES nos projetos e o cronograma previsto de leilões para 2015 e 2016, que envolvem principalmente rodovias e aeroportos, cujos modelos de concessão já foram testados e aprovados pelo mercado.

A Petrobras anunciou seu novo plano de negócios, que prioriza o setor de exploração, mas prevê a conclusão da refinaria Abreu e Lima e investimentos marginais no Comperj; o que pode ajudar na retomada do setor de óleo e gás, principalmente nas atividades nos estaleiros, que estão estagnadas desde o final de 2014.

No curto prazo, continuamos com taxas de utilização abaixo do nível normal e baixa lucratividade nas três unidades de negócio. Assim, seguimos adotando medidas para reduzir despesas e obter ganhos de produtividade, controle e sinergias entre nossos negócios, incluindo a centralização de atividades administrativas, como compras, faturamento, cobrança, entre outros.

Ademais, mantemos nossa estratégia de preservação de caixa e redimensionamento dos ativos, através de venda de equipamentos.

No slide 2, apresentamos o nosso desempenho financeiro no trimestre.

A receita consolidada somou R\$ 148 milhões, com redução de 10% em relação ao trimestre anterior.

No primeiro trimestre tivemos valor acima da média de receita de vendas, assistência técnica e outras de Infraestrutura, sendo responsável por metade da variação da receita entre trimestres.

A receita de locação apresentou retração de 5%, devido às menores taxas de utilização nas três unidades de negócio e ao efeito negativo de preço e mix na unidade de negócio Rental.

EBITDA e lucro líquido foram positivamente impactados por menores níveis de provisões de devedores duvidosos - PDD, beneficiados por reversões de R\$ 6,8 milhões de trimestres anteriores.

A margem EBITDA foi de 35% e tivemos prejuízo de R\$ 8,2 milhões, ambos com avanços em relação ao trimestre anterior.

No slide 3, mostramos a composição da nossa receita.

A unidade de negócio Rental foi a que exibiu a maior receita líquida, representando 51% da receita total. Infraestrutura foi responsável por 28%, e Edificações por 21%.

Em relação ao tipo de serviço, 85% da receita da Mills foi relativa à locação de equipamentos e 9% a vendas.

Realizamos R\$ 13,5 milhões em venda de seminovos no primeiro semestre, conforme ilustrado no slide 4, e temos o objetivo de superar, neste ano, os R\$ 30 milhões realizados em 2014.

No slide 5, apresentamos nossa meta de médio prazo de venda de ativos que é reduzir em 10% os ativos de Rental e em 20% os de Edificações nos próximos três anos.

Para alcançá-la estamos estabelecendo canais de distribuição e contratando representantes, no mercado internacional, e desenvolvendo parceiros de vendas para Edificações, no mercado local.

Já estamos colhendo fruto de nossas iniciativas e, atualmente, temos vendas planejadas para Rental de aproximadamente R\$ 40 milhões, incluindo negociações no mês de julho.

Conforme ilustrado no slide 6, os menores níveis de PPD e de G&A compensaram os menores volume de locação e vendas, o efeito negativo de preço e mix, além de maiores gastos com manutenção, ocasionado aumento do EBITDA entre trimestres.

Tivemos, neste trimestre, maiores custos de frete relacionados, principalmente, a um contrato de locação de Infraestrutura no exterior e à readequação da distribuição geográfica da frota da Rental.

Assinamos, tanto em Infraestrutura como em Edificações, novos contratos de locação de formas para construção de parede de concreto aparente, que demandam uso de compensado novo nas formas locadas, e, portanto, impactaram os gastos com materiais de manutenção no trimestre.

Porém, vale ressaltar que teremos o reconhecimento das receitas de locação destes contratos nos próximos trimestres.

Apresentamos, no slide 7, a evolução da PDD, que atingiu 1,2% da receita líquida no segundo trimestre, ante 12,8% da receita líquida no primeiro trimestre.

A nova fase das investigações em curso não impactou o nível de PDD neste trimestre, pois as empresas recém citadas no processo já haviam sido inclusas no grupo que, de forma conservadora, efetuamos o rebaixamento de notas de crédito no 4T14.

Como mencionamos anteriormente, não houve problemas reais de pagamento nem alteração significativa do prazo médio de pagamento destas empresas. Assim, já começamos a ter reversão de valores provisionados em trimestres anteriores.

De acordo com nossas práticas contábeis, a PDD é estornada com o pagamento do valor devido ou no pagamento pontual da segunda parcela de confissão de dívida. Neste último caso, se o cliente tornar-se novamente inadimplente, toda a dívida remanescente retornará a ser contabilizada como PDD.

Excluindo os R\$ 6,8 milhões de reversão, o PDD seria 5,8% da receita líquida no 2T15. No acumulado ano, a PDD representa 7,3% da receita líquida, dos quais 4,1% são referentes à reclassificação de crédito de clientes relacionados às investigações em curso.

Nossa previsão é que o nível de PDD continue acima dos níveis históricos nos próximos trimestres, fruto do ajuste fiscal do governo, da desaceleração da economia, de pedidos de recuperação judicial de algumas empresas, entre outros.

Mostramos, no slide 8, que fizemos nova redução de pessoal neste trimestre, que somando com a redução realizada no segundo semestre de 2014, representam economia anual de R\$ 14 milhões para Companhia.

Conforme mencionamos anteriormente, primarizamos a mão de obra de carregamento de caminhões, cuja despesa é de responsabilidade do cliente, havendo contrapartida nas nossas receitas, evitando, ao mesmo tempo, um possível risco trabalhista.

Também primarizamos outros serviços terceirizados, como TI, visando redução dos gastos da Companhia. Entre anos, tivemos redução anualizada com terceiros de R\$ 4 milhões no nosso G&A.

Continuamos empenhados em buscar reduções adicionais de gastos para melhorar nosso resultado.

Deste modo, visando o engajamento do nosso pessoal para atingir este objetivo, lançamos um programa de remuneração variável para 2015, excepcionalmente atrelado à meta de EBITDA, ao invés de EVA, apresentado no slide 9.

Haverá distribuição de 1% a 5% do EBITDA, caso o valor realizado do ano supere o orçamento, ampliando o percentual de distribuição em degraus de acordo com o nível de superação da meta.

Ao contrário de anos anteriores, em que havia remuneração distinta por unidade de negócio, passamos a ter remuneração única para todos colaboradores atrelados ao resultado consolidado da Companhia para incentivar cooperação e sinergia entre as unidades de negócio, em linha com nossa estratégia de horizontalização da estrutura organizacional da Companhia.

Desde o último semestre de 2014, unificamos as áreas de manutenção, projetos e engenharia de campo de Edificações e Infraestrutura e estabelecemos vendedores híbridos, que buscam negócios para Mills, independente da unidade de negócio.

Nosso objetivo é reforçar as sinergias comerciais e operacionais, além do espírito de união. A principal mensagem é: "Somos uma só Mills".

Como há comissão de vendas para estimular os vendedores, instituímos um bônus específico para as equipes de manutenção para incentivar ganhos de produtividade, que será mensurado ao longo do segundo semestre.

Conforme apresentado no slide 10, a Companhia continua com geração de caixa livre positivo, que somou R\$ 37 milhões no segundo trimestre e R\$ 226 milhões nos últimos doze meses.

Investimos R\$ 16 milhões no primeiro semestre, dos quais R\$ 6 milhões em reposição de mix de equipamentos de locação, R\$ 5 milhões em instalações de nossas unidades, relativas tanto

à mudança de endereços como à expansão geográfica da Rental, e R\$ 3 milhões em TI, principalmente em licenças de softwares e melhorias no sistema SAP.

Pela característica de seus equipamentos, a Companhia pode manter baixo nível de investimento por alguns anos, caso necessário, sem redução da sua capacidade operacional.

Nossos contratos permitem cobrarmos indenização dos clientes pela perda ou dano dos equipamentos e, portanto, nosso capex de reposição de mix estará em linha com nossa receita de indenização.

A média anual de receita de indenização foi de R\$ 34 milhões para Edificações e Infraestrutura, nos últimos dois anos, equivalente a 4% do ativo imobilizado bruto.

Nossos indicadores de dívida permanecem em níveis confortáveis, conforme apresentado no slide 11.

Reduzimos a nossa dívida bruta, com pagamento de amortização de R\$ 90 milhões no trimestre, sem necessidade de rolagem, para R\$ 618 milhões.

A geração de caixa livre, descontado o desembolso de R\$ 22 milhões de JCP pagos, referente ao ano de 2014, contribuiu para reduzir nossa dívida líquida para R\$ 480 milhões no final do trimestre.

Desta forma, terminamos o segundo trimestre com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA, de 2,2x, que estimamos ser o pico de alavancagem no ano.

Excluindo os itens extraordinários nos últimos doze meses, nossa alavancagem se reduz para 1,8x.

Mantemos, para o médio prazo, meta de alavancagem de 1,0x e, para o curto prazo, estratégia de preservação do caixa, que inclui a interrupção de recompra de ações pela Companhia.

Terminamos o trimestre com R\$ 138 milhões em caixa. Em julho, recebemos R\$ 18,6 milhões referente à segunda parcela da venda da unidade de negócio Serviços Industriais.

Mesmo num cenário negativo, a Companhia tem capacidade de honrar suas obrigações financeiras.

Já finalizamos as amortizações relevantes do ano de 2015, sendo a próxima parcela de amortização em abril de 2016, no valor de R\$ 90 milhões.

Além de esforços para melhoria de resultados financeiros, estamos também engajados na melhoria de nossa governança corporativa e compliance, conforme exposto no slide 12.

Para assegurar o alinhamento e a uniformidade dos padrões éticos e morais que a Mills acredita serem importantes para suas atividades, o Conselho de Administração aprovou, em maio, o novo Código de Conduta da Mills.

Todos os colaboradores estão sendo treinados sobre o novo Código de Conduta e assinando o seu termo de adesão após seu treinamento.

Criamos também, neste ano, área de auditoria interna para avaliar e propor sugestões para aprimorar os processos, controles e políticas existentes na Companhia.

Há mais de um ano, disponibilizamos canal de comunicação para dúvidas, críticas, sugestões, e denúncias com garantia de sigilo de identidade. Estamos divulgando este canal, tanto interna como externamente, para também nos ajudar na melhoria contínua de nossas operações.

Constituímos um comitê interno de Gestão de Risco e Compliance, sob coordenação da Diretora de RI, Alessandra Gadelha, que coordena o mapeamento dos principais riscos da Companhia e as ações em cursos para mitigá-los.

E o mais importante, temos a alta gestão comprometida.

Estas medidas corroboram para tornar a Mills cada vez mais aderente às melhores práticas de governança corporativa e compliance.

No slide 13, expomos os resultados da unidade de negócio Rental.

A receita somou R\$ 75 milhões no segundo trimestre, com margem EBITDA de 53% e ROIC de 7%, positivamente impactados por reversão de PDD de R\$ 5 milhões de trimestres anteriores.

CPV e G&A, excluindo depreciação e PDD, apresentaram redução de 8% entre anos e se mantiveram estáveis entre trimestres.

As desmobilizações no setor de Óleo e Gás continuaram a trazer efeito negativo na taxa de utilização e principalmente no preço e mix de equipamentos locados, conforme ilustrado no slide 14.

O efeito preço e mix foi responsável por R\$ 3,5 milhões da redução de receita entre trimestres, enquanto o menor volume locado foi responsável por R\$ 0,5 milhão.

A taxa de utilização média dos últimos doze meses findos em 30 de junho de 2015 foi igual a 61%.

O volume de propostas encontra-se, em média, no mesmo patamar do ano anterior, ainda sem uma tendência definida.

Como o mercado está sobreofertado, ainda há pressão de preço. Entretanto, algumas empresas de Rental já enfrentam dificuldades em pagar seus gastos correntes, incluindo juros. Por isso, estimamos que os preços não devam cair mais de forma significativa.

Para reduzir a sobreoferta no mercado, continuamos a vender equipamentos seminovos tanto no mercado internacional, como no mercado nacional para usuários finais.

As vendas totais - novos e seminovos - somaram R\$ 7 milhões no 2T15, ante R\$ 8 milhões no trimestre anterior.

No final de junho, foi anunciado novo plano de negócios da Petrobras, totalizando investimentos de US\$ 130 bilhões. Apesar do corte de 37% em comparação ao anterior, o novo plano prioriza o setor de exploração e prevê a conclusão da refinaria Abreu e Lima, em Pernambuco, o que pode significar melhora gradual da demanda por equipamentos motorizados de acesso no setor de óleo e gás.

Apresentamos, no slide 15, que o setor de construção manteve-se como o principal usuário de acesso motorizado da Mills.

Continuamos nossos esforços para buscar maior penetração na indústria, em serviços recorrentes de manutenção, menos sujeitos a ciclos econômicos.

Estabelecemos uma célula específica para indústria no nosso televentas e estamos em negociação para fecharmos contratos “guarda-chuva” com clientes que possuem atuação em várias cidades brasileiras, aproveitando nossa presença nacional.

No slide 16, mostramos a distribuição da nossa frota por idade.

70% da nossa frota tem menos de quatro anos.

Como a necessidade de investimentos torna-se mais significativa em rebuilding a partir do 7º ano, a Companhia pode manter baixo nível de investimento por alguns anos, caso necessário, sem redução da sua capacidade operacional.

Conforme apresentado no slide 17, o Brasil ainda é um mercado incipiente, com baixa penetração de uso de máquinas de acesso motorizado.

Países com legislação mais rígida em relação à segurança e com custos mais altos de mão de obra tendem a ter maior penetração de plataformas aéreas.

A plataforma aérea deverá substituir, aos poucos, os equipamentos de maior risco de acidente, à medida que aumente a preocupação com segurança no Brasil.

E ainda há a penetração por geografia. Abrimos mais duas novas unidades neste trimestre, uma em Maceió, capital de Alagoas, e outra em Pouso Alegre, no estado de Minas Gerais, totalizando 32 unidades no final de junho de 2015.

Estimamos que haja oportunidade para cerca de 50 unidades no Brasil.

Continuaremos nossa expansão geográfica, em ritmo mais moderado para não onerar nossa estrutura de custo fixo, principalmente enquanto o mercado estiver fraco.

No slide 18, mostramos que a frota mundial de acesso motorizado é estimada em 1,1 milhão, sendo mais da metade localizada na América do Norte.

Estimamos que o mercado anual de usados seja em torno de 5% da frota mundial, ou seja, 55 mil máquinas. Este é o mercado que estamos mirando para exportação de seminovos.

No slide 19, apresentamos os resultados de Infraestrutura, onde a receita somou R\$ 42 milhões no segundo trimestre, com margem EBITDA de 30% e ROIC de 4%.

CPV e G&A, excluindo depreciação e PDD, apresentaram redução de 10% entre trimestres.

PDD totalizou R\$ 3 milhões, equivalente a 7% da receita líquida, no segundo trimestre, em comparação a 17% da receita líquida no primeiro trimestre.

Apesar da redução da PDD neste trimestre, continuamos preocupados com o risco de crédito do setor e, portanto, mantemos o monitoramento da nossa exposição de risco de crédito de clientes relacionados às investigações e buscamos uma maior diversificação da carteira de clientes.

Reduzimos nossa exposição de recebíveis líquidos aos clientes relacionados às investigações em curso de R\$ 37 milhões no final de 2014 para R\$ 21 milhões no final de junho de 2015, constituindo provisões de R\$ 22 milhões nos últimos nove meses.

No slide 20, expomos a segmentação da receita de Infraestrutura por setor. As obras de infraestrutura representaram 61% da receita, incluindo projetos de mobilidade urbana, rodovias e ferrovias, e de indústria 29%.

Por origem de recursos, as obras do setor privado representaram 50% da receita.

Conforme apontado no slide 21, houve leve queda de 2% da receita de locação entre trimestres, uma vez que o efeito positivo de preço e mix não compensou o menor volume locado.

A taxa de utilização média dos últimos doze meses foi igual a 62%.

Menores receitas com vendas, assistência técnica e outras foram responsáveis por maior parcela da redução de receita entre trimestres, pois retornaram aos níveis históricos, não

repetindo o resultado atípico do trimestre anterior, que foi quase o dobro da média trimestral de 2014.

No setor de infraestrutura, as obras continuam, mantendo o mesmo ritmo lento dos últimos trimestres. Até o momento, as investigações de corrupção na Petrobras continuam a não trazer mudanças significativas na condução das obras em que estamos contratados.

Apesar da incerteza ainda ser grande no setor, houve novos contratos de obras relevantes começando no segundo trimestre, como o sistema São Lourenço e o metrô linha 6, ambos em São Paulo.

Em junho, o governo lançou o novo Programa de Investimento em Logística (PIL), com investimentos totalizando R\$ 198 bilhões, em linha com valores previstos no programa de 2012, conforme apresentado no slide 22.

Entretanto, 65% deste montante serão realizados após 2018, e ainda com indefinições sobre viabilidade, atratividade e modelo de concessão, principalmente das ferrovias, que demandarão investimentos de R\$ 86 bilhões.

No curto prazo, o pacote não ajuda muito, pois nossa participação nas obras inicia, em geral, um ano depois do leilão da concessão.

No slide 23, mostramos que, em 2015, estão previstos leilões de quatro concessões de rodovias, com investimento total de R\$ 18 bilhões e, em 2016, estão previstos leilões de onze concessões, com investimento total de R\$ 31 bilhões.

Não obstante o anúncio recente do novo programa de investimento em logística, ainda há incertezas em relação à atratividade e o cronograma de investimentos das futuras concessões. O atraso destas definições poderá afetar a demanda por nossos serviços e produtos de forma mais significativa a partir de meados de 2016, à medida que as obras atualmente em carteira forem terminando.

No slide 24, exibimos os resultados de Edificações, onde a receita somou R\$ 32 milhões no segundo trimestre, com margem EBITDA igual a 1% e ROIC negativo em 8%.

Neste trimestre, tivemos maior custo de manutenção, devido à necessidade de compensado novo nas formas recém locadas para obras de concreto aparente. G&A, excluindo depreciação e PDD, reduziu 10% entre trimestres.

A PDD atingiu nível histórico de 2,5% da receita, beneficiada por reversão de R\$ 1,0 milhão de provisionamento em trimestres anteriores.

No slide 25, apresentamos a segmentação da receita de Edificações. O mercado residencial representou 50% da receita e o comercial 36%.

O setor de Edificações continua com queda contínua de taxa de utilização desde o quarto trimestre de 2013, conforme ilustrado no slide 26. Neste trimestre, houve uma redução do ritmo de queda da taxa de utilização, que atingiu média de 50% nos últimos doze meses.

Entre trimestres, a receita de locação reduziu principalmente devido ao menor volume locado.

As vendas totais tiveram aumento de 9% que foi compensado pela redução de outras receitas.

Fechamos, recentemente, obras relevantes como prédio da Natura, em São Paulo, e Hospital de Clínicas, em Porto Alegre.

De acordo com gráfico no slide 27, houve queda de 29% dos lançamentos totais e das vendas de empresas listadas de real estate no 2T15 em relação ao mesmo período do ano anterior.

A oferta de crédito imobiliário vem sendo negativamente impactada pelo menor saldo de caderneta de poupança e pela recente restrição da Caixa Econômica Federal no financiamento de imóveis usados.

Além disso, maiores taxas de juros e risco de desemprego aumentaram o nível de distrato, ampliando o estoque das incorporadoras e, portanto, dificultando novos lançamentos.

A recuperação desde mercado dependerá da retomada da economia e da redução dos estoques existentes.

Segundo previsões apresentadas no slide 28, a metragem quadrada em fase de estrutura, onde ocorre maior uso de nossos equipamentos, deve apresentar nova queda no segundo semestre. A retomada deverá ocorrer somente no ano de 2016, reflexo da melhora da metragem quadrada em fase de fundação no final deste ano.

Apesar do atual cenário adverso, o grande déficit habitacional, a baixa disponibilidade de crédito imobiliário e a baixa penetração de métodos de construção industrializados no Brasil nos fazem acreditar na recuperação desse negócio no futuro.

Conforme apresentado no slide 29, no período de 2010 a 2012, quando a atividade de construção estava intensa e, conseqüentemente, havia necessidade de maior velocidade e produtividade na execução das obras, o percentual de utilização de formas metálicas encontrava-se entre 8 e 11%. Com o desaquecimento do mercado, este percentual baixou para 5% nos últimos anos.

O uso de escoramento metálico se mostra menos sensível ao ciclo, pois oferece segurança, além de produtividade, e continua aumentando sua participação nos últimos anos, apesar do desaquecimento do mercado.

A mudança estrutural que o país atravessa, com população com maior grau de educação e mão de obra cada vez mais cara e escassa, empurrará, gradualmente, as construtoras em direção à industrialização de seus canteiros de obra.

Para finalizar, gostaria de enfatizar que, mesmo diante de um cenário desafiador, estamos bem posicionados, presentes nas principais obras em andamento, e disputando maior parcela deste menor mercado com base nas nossas vantagens competitivas: melhor engenharia, melhor assistência técnica, e maior disponibilidade, seja por escala ou por cobertura geográfica.

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

### **Sessão de Perguntas e Respostas**

**Operadora:** Senhoras e senhores iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um. Para retirar a sua pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta Rodrigo Olivares, Votorantim.

**Sr. Sami XXX:** Olá bom dia a todos, na verdade é o Sami que está falando, tudo bem? Minhas perguntas são mais relacionadas à rental na verdade. Eu queria entender um pouco qual seria o - eu sei que vocês não vão abrir quantidade - mas quanto vocês teriam ainda que vender de

ativos na rental para voltar a ter um ROIC mais saudável tendo em vista que o mercado aparentemente está sobre ofertado na rental?

Entender um pouco mais também da dinâmica de competição que vocês estão vendo na rental relação a preços e tudo mais, essa questão que vocês colocaram no release que vocês venderam algo perto de 40 milhões de equipamentos na rental no segundo semestre eu que entender um pouco melhor quem está comprando esses equipamentos, quais são os principais mercados que vocês estão vendendo.

E por último a questão do yield nesse setor também. A gente tem visto que o dólar não para de subir e esses equipamentos são importados. Como é que vocês administram essa questão do yield? Acho que é isso obrigado.

**Sr. Kariya:** Bom Sami o nosso planejamento de venda de equipamentos usados para a gente voltar para patamares estáveis de utilização a meta que a gente apresentou agora é que nos slides é de 10% para os próximos anos.

Sem dúvida nenhuma o mercado continua super ofertado dada essa baixa demanda, essa queda de demanda que já começou a correr desde o ano de 2014 e por consequência os preços continuam sendo pressionados.

Com relação às vendas desses R\$ 40 milhões que a gente tem que em backlog a gente tem em sua grande maioria a exportação como seu cliente, então tanto mercados da América Latina como mercados da América do Norte, Europa, Oriente Médio são os mercados em que a gente está vendendo esses equipamentos seminovos.

Quanto ao yield obviamente se você faz uma análise com relação à reposição e dado esse patamar de dólar alto sem dúvida nenhuma o objetivo fica comprometido, e é por isso que nas nossas projeções futuras quando o mercado se estabilizar e houver equilíbrio entre oferta e demanda esse yield tem que ser reajustado ao novo patamar de aquisição de equipamentos novos que entrarem não só Mills como no mercado de uma maneira geral.

Obviamente hoje a gente não tem condição de fazer nenhum ajuste de yield, de preço, e principalmente como falei a gente tem uma sobre oferta no mercado com essa queda de demanda e então os preços continuam pressionados.

**Sr. Sami:** ok obrigado.

**Operadora:** nossa próxima pergunta Gustavo Gregori, HSBC.

**Sr. Gustavo Gregori:** Bom dia. Minha pergunta seria voltando um pouco para rental. Essa meta de vender 40 milhões isso considera qual câmbio? E também elaborando um pouco mais nisso eu queria ter uma ideia de como está evoluindo o preço dos seminovos em reais dado o fato de que o dólar não para de subir.

**Sr. Kariya:** bom, com relação à venda desses 40 milhões a gente pegou os valores vendidos em dólar ou em euro e convertemos para a taxa atual. A prerrogativa que a gente tem a gente tem obviamente a gente sempre converte na metade do dia da exportação, então vamos dizer o dólar subindo a gente tem um upside interessante na venda desses equipamentos para exportação.

Isso responde Gustavo?

**Sr. Gustavo:** alô?

**Sr. Kariya:** isso responde suas perguntas, Gustavo?

**Sr. Gustavo:** responde em parte, mas parte eu acho que cortou e não sei se foi só para mim, mas eu acredito que sim. Então parar resumir é que tem upside, nesses 40 milhões têm upside se o câmbio ficar andando é isso?

**Sr. Kariya:** isso. A gente fez uma conversão dado o câmbio atual e toda vez que a gente faz um embarque dos equipamentos a gente converte jogo por aquela PTAX do dia que nós estamos embarcando o equipamento para o mercado internacional.

Então tem o upside com o dólar; não há um câmbio fixado, não é um valor já fixado em reais e sim em dólar, e então num cenário de mais depreciação do real ele torna-se como upside positivo aqui para companhia.

**Sr. Gustavo:** entendi e só rapidinho aproveitando então que a questão do câmbio: isso tem algum impacto no custo de manutenção para vocês, impacto relevante ou não?

**Sr. Kariya:** sim existe um impacto. As peças da rental elas são importadas dos fabricantes seja ele da Terex ou da JLG ou... mas a gente tem nacionalizado muitos fornecedores exatamente com o intuito de mitigar esse impacto cambial nos custos de manutenção da rental.

**Sr. Gustavo:** entendi muito obrigado.

**Operadora:** lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta Renata Stuhlberger, Goldman Sachs.

**Sra. Renata Stuhlberger:** Obrigada para pergunta. Vocês anunciaram alguns novos contratos que foram adicionados ao backlog de vocês como o São Lourenço, o metrô linha 6.

Eu queria saber se vocês podem dar um range - eu sei que vocês não costumam dar número em relação a isso - mas algum range, alguma ideia de quanto isso pode impactar positivamente a sua receita e o seu backlog atual.

**Sr. Kariya:** oi Renata infelizmente a gente não comenta as informações de receita e de contratos.

O que a gente quis expor com relação ao São Lourenço ou às outras obras, o metrô linha 6, outras obras, é esse segundo trimestre ele mudou um pouco o curso de volume de demanda de projetos sendo solicitados e a gente tem fechado algumas coisas interessantes tanto no setor de infraestrutura como alguns casos também de edificações de obras comerciais como a gente citou Natura, o hospital de Porto Alegre, muito mais para mostrar que não têm a mesma letargia que houve no primeiro semestre deste ano.

**Sra. Renata:** tá ok obrigada.

**Operadora:** Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Sergio Kariya para as considerações finais.

**Sr. Kariya:** Senhoras e senhores eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no segundo trimestre de 2015. A equipe de relações com os investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais, muito obrigado.

**Operadora:** A teleconferência da Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham um bom dia.

