

**Local Conference Call**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do Quarto Trimestre de 2016**  
**15 de março de 2017**

**Operadora:** Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto trimestre e do ano de 2016. 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. Gustavo Zeno – Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores;
- Sra. Camila Conrado – Coordenadora de Relações com Investidores.

Para abrir a teleconferência do 4º trimestre e do ano de 2016, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.

**Sr. Sergio Kariya:**

Boa tarde a todos. Muito obrigado por participarem desta teleconferência.

Como reflexo da desaceleração econômica e das incertezas políticas, tivemos um ano desafiador e com diversos obstáculos. No decorrer do ano adotamos diversas iniciativas, sendo que as principais podem ser vistas no slide 3.

Em fevereiro de 2016 anunciamos o aumento de capital que foi homologado em abril e que conseguimos subscrever e integralizar no valor máximo proposto, que foi de R\$125 milhões. Um sinal de confiança nos fundamentos da nossa Companhia.

Trabalhamos no fortalecimento no management da Companhia agregando em abril o Gustavo Zeno para o cargo de Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores, em julho a contratação da Fernanda Copeman para a Área de RH com uma nova abordagem, a de Gente e Gestão e em janeiro deste ano o Daniel Brugioni para a posição de Diretor Comercial e Marketing da companhia, sendo responsável por Rental e Construção.

Em termos de melhoria de nossos Custos dos Produtos Vendidos (CPV), implementamos o projeto MAPA na unidade de negócio de Construção na Mills, como já apresentado no call do terceiro trimestre de 2016, cujo foco é buscar o redesenho, aperfeiçoamento de nossos processos sempre com objetivo de melhorar nossa eficiência operacional. O mesmo será feito na unidade de negócio da Rental em 2017. Além disso, buscamos a melhor utilização do capital através do redimensionamento dos nossos ativos e racionalização de filiais.

Em novembro, elaboramos um novo planejamento estratégico plurianual que apontou vários desdobramentos importantes para a Mills.

Em função disso, entramos em 2017, com alteração da estrutura organizacional da Companhia que agora está estruturada funcionalmente e não mais por unidade de

negócio, utilizando uma abordagem mais consultiva, focada em soluções e menos baseada no nosso portfólio de produto.

Considerando esta nova estrutura que busca otimizar de fato as sinergias entre os segmentos de atuação, focaremos na melhoria das receitas, sem perder o que já conquistamos nos nossos processos e na produtividade. A preservação de caixa e a lucratividade da companhia continuarão sendo nossa prioridade.

Com isso, acredito estarmos mais preparados para enfrentar o ano de 2017.

Agora, para falar do resultado de 2016 e do quarto trimestre, passo a palavra ao Gustavo Zeno, nosso CFO e DRI.

Slide 4

**Sr. Gustavo Zeno:**

Boa tarde a todos.

Como vemos no slide 4, nossa receita líquida apresentou uma queda de 13% em relação ao trimestre anterior, e 31% entre os anos, sendo impactada pelo contexto desafiador já citado.

Buscando fazer cada vez melhor, tivemos uma redução dos nossos custos e despesas, de R\$116 milhões no ano. A redução de R\$20 milhões no custo teve influência do menor volume locado e movimentado além da melhora operacional. Nas despesas, tivemos uma redução de R\$36 milhões resultado da adequação do quadro de pessoal que tivemos ao longo de 2015 e pela renegociação dos contratos e fechamento das filiais Itaboraí e Sorocaba da unidade de negócio Rental e das filiais Cuiabá, Goiânia e Manaus da unidade de negócio Construção

A redução das despesas e custos não foram suficientes para compensar a queda de receita, com isso, o Ebitda excluindo os itens não recorrentes e o resultado de vendas de seminovos totalizou R\$46 milhões no ano, ante a R\$174 milhões em 2015 e o lucro líquido negativo em R\$99 milhões.

No próximo slide podemos visualizar nossa receita líquida por tipo, a taxa de utilização física e a variação da receita de locação. A receita de locação entre trimestres foi menor em R\$11 milhões, sendo que a mudança do mix de produtos locados e preço contribuíram para a redução de R\$7 milhões.

As taxas de utilização da Companhia foram no trimestre, de 38,5% em Construção, e 52,5% na Rental. Embora a taxa de utilização média dos últimos dozes meses apresente uma tendência de queda nas duas unidades, na Rental está queda está sendo mais suave principalmente a uma maior exposição a outros setores.

Vale ressaltar que estamos implementando as medidas internas que acreditamos contribuir para a reversão deste quadro. Porém, uma série de fatores externos como a retomada de obras, medidas governamentais e alteração do cenário político e econômico do nosso país impactam diretamente a demanda pelos nossos serviços.

No Slide 6, mostramos a decomposição no Ebitda entre anos, que passou de R\$187 milhões para R\$58 milhões em 2016, já excluindo os itens não recorrentes.

O maior impacto do EBITDA foi a queda da receita líquida de locação, sendo parcialmente compensado pela redução dos custos e despesas totais.

Apresentamos no slide 7 a evolução da PDD, que atingiu 4,1% da receita líquida no quatro trimestre e 5,3% em 2016, ainda fruto do ambiente econômico adverso.

Abordando o assunto de inadimplência, uma das áreas que tenho focado bastante é a área de Crédito e Cobrança. Estamos intensificando nossas iniciativas de recuperar créditos. No final do ano de 2016, implementamos a nova política de crédito e cobrança que considera o comportamento de pagamento do cliente e o seu perfil no Bureau de Crédito. Com isso, nossa expectativa é que possamos reduzir gradualmente a inadimplência com menores entradas. Além disso, vamos lançar em março a utilização de cartão de crédito para a venda de peças e serviços da unidade Rental, possibilitando assim a redução do risco de recebimento.

O saldo de inadimplência aumentou em R\$1 milhão entre anos, encerrando 2016 com R\$156 milhões vencidos. Desse valor, R\$138 milhões estão em PDD, em 2015 o saldo em PDD era de R\$128 milhões.

Como acreditamos que Ebitda não seja a melhor métrica de enxergar a geração de caixa operacional da Companhia, apresentamos no slide 8 a reconciliação do Ebitda com o fluxo de caixa operacional ajustado pelas variações monetárias ativas e passivas líquidas, investimentos em bens de locação e juros pagos. Para considerarmos que para o Ebitda ser uma boa Proxy do fluxo de caixa operacional da Companhia precisamos excluir algumas provisões e a baixa de ativos, que são valores relevantes. As barras indicadas em cinza indicam as variações entre anos.

Como podemos ver no gráfico, este foi mais um ano de baixo CAPEX, com apenas R\$2 milhões investidos em ativos de locação. Dada a baixa utilização e a característica física dos nossos ativos, os investimentos de locação são necessários apenas para troca ou composição do mix, este atrelado a receita de indenização e recuperação de despesas.

Como acreditamos que o ano de 2017 ainda será de baixa demanda, não previmos grandes investimentos. O investimento será para a adequação do mix da frota da unidade Rental, equipagem do portfólio voltado para o mercado de Construção, benfeitorias nas filiais e adequação da nova filial em Cotia, São Paulo.

Podemos ver no slide 9 que tivemos uma geração de caixa livre para a firma ajustado de R\$10 milhões no 4º trimestre e R\$146 milhões no ano. A redução entre trimestres foi principalmente em função da queda da receita no trimestre e do recebimento no terceiro trimestre de R\$21 milhões da venda da unidade SI.

No próximo slide, apresentamos os dados sobre o nosso endividamento. Encerramos o ano com uma posição confortável de caixa de R\$331 milhões e com uma dívida líquida de R\$120 milhões.

Nosso cronograma de amortização do principal engloba o pagamento de R\$150 milhões este ano.

A dívida da Companhia é formada por 36% de curto prazo e 64% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 2,5 anos a um custo de CDI + 0,28%.

Como consequência de um menor Ebitda, em função principalmente da queda de receita, nossos indicadores de endividamento estão mais próximos do limite acordado em nossas debêntures. Por isso, anunciamos no dia 7 de março que estamos convocando uma AGD para tratarmos dos Covenants. A Companhia esclarece que apesar do risco de quebra de covenants, permanece com um caixa robusto e adotando medidas para preservação de caixa através da redução de despesas.

A relação LTM EBITDA/Resultado financeiro foi de 2,2x no quarto trimestre, excluindo itens não recorrentes do período.

A alavancagem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA também excluindo itens não recorrentes, terminou o trimestre em 2,1x.

No slide 13, podemos ver que a receita de Construção apresentou uma queda entre trimestres e entre os anos, totalizando R\$182 milhões em 2016. A queda do nosso CPV e SG&A não foi suficiente para compensar a queda da receita, impactando fortemente nossa margem.

O projeto MAPA, como mencionado anteriormente pelo Kariya, já nos permite visualizar seus primeiros efeitos positivos, como uma melhora na qualidade da manutenção de nossos equipamentos e o aumento de produtividade que permite hoje realizarmos mais toneladas mantidas por homem/hora.

No slide 14, apresentamos a segmentação da receita de locação de Infraestrutura, que representou 59% da receita líquida de locação de Construção, por origem de recursos e setor. Apresentamos também a abertura da receita de Edificações entre o mercado residencial e comercial.

No slide 15, mostramos as principais obras que impactaram o trimestre com participação de Construção. Podemos observar que não tivemos grandes mudanças em relação ao trimestre anterior.

Falando um pouco das obras com participação da Mills, apresentamos no slide 16 os principais drivers de receita de Construção. Acreditamos que o resultado de 2017 será composto principalmente por obras em andamento, obras que estavam paradas e estão retomando, e obras que estão com o cronograma atrasado. As novas obras que estão sendo licitadas pelo governo ainda demorarão a afetar o nosso resultado dado que há um gap até o momento de locação dos equipamentos e reconhecimento da receita.

No slide 18 vemos que a receita líquida da unidade reduziu R\$3 milhões entre trimestres, sendo que a receita de locação foi responsável por 63% da queda. Entre trimestres, tivemos um aumento do faturamento de não construção em R\$1 milhão. Visando ampliar a participação no segmento de não construção, que demanda equipamentos de menor porte, estaremos adequando o nosso mix de plataforma aéreas. Como mencionado anteriormente, haverá um CAPEX para a compra de equipamentos de menor porte e elétricas, porém, atrelados a venda de equipamentos maiores a diesel que estão com maior ociosidade.

Para terminar esta parte de comentários sobre o desempenho, no slide 20 expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010.

Agora passo a palavra para o Sérgio Kariya fazer as considerações finais

**Sr. Sergio Kariya:**

Antes de abrir para as perguntas, gostaria de reforçar os principais pontos que foram abordados neste webcast assim como no Earnings referente ao ano de 2017.

Nossas ações estão sendo estruturadas para a recuperação do Ebitda e para do preservação de caixa. Estamos redimensionando a quantidade de ativos imobilizados, principalmente os voltados para Edificações leves, o que nos permitirá encerrar algumas filiais. Faremos a adequação do mix de equipamentos da Rental para ficar em linha com nossa estratégia comercial.

Busco continuamente a melhor eficiência operacional assim como o fortalecimento do modelo de gestão. Acredito que 2017 será um ano de consolidação das melhorias que

estamos implementando. Continuaremos sendo impactados pelo ambiente de incertezas no Brasil, porém estou cada vez mais confiante que estamos no caminho correto.

Muito obrigado a todos e estamos à disposição para responder as perguntas que vocês os 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 pergunta da lista digitem asterisco dois.

Com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um, estrela um.

Nossa primeira pergunta vem de Rodrigo Fonseca, Vertra Capital.

**Sr. Rodrigo Fonseca:** Bom dia a todos. Eu queria perguntar para vocês da queda de receita na área de construção infraestrutura. Teve uma queda bastante rápida no trimestre e eu queria só entender se foi uma adequação de preços para as condições de mercado ou se teve alguma negociação relevante com algum efeito retroativo, alguma questão de não recebimento, alguma coisa assim, obrigado.

**Sr. Sergio Kariya:** Rodrigo teve uma combinação de alguns fatores. Algumas obras principalmente em São Paulo tiveram paralisações para troca de concessionárias, por exemplo o metrô da linha 6 e então isso acabou afetando principalmente o último mês do ano e conseqüentemente afetando o 4T16.

**Sr. Rodrigo:** mas aí é o volume, quer dizer aí é uma... porque caiu 17% o yield no trimestre e então foi uma renegociação de preço ou simplesmente está vencendo alguma coisa e o que está sobrando está com preço mais baixo?

**Sr. Sergio Kariya:** não, é simplesmente a obra foi paralisada e aí dada a paralisação da obra nós não tivemos as medições pela troca das concessionárias, então as construtoras que estão atuando em algumas obras elas devem ser trocadas, então por isso que houve essa queda, o não faturamento de algumas obras.

**Sr. Rodrigo:** entendi, e vocês têm alguma previsão, para os próximos dois trimestres a visibilidade de queda adicional de volume na parte de... sem contar o efeito preço, uma queda de volume na parte de construção ou da empresa como um todo na parte de locação? Vocês já têm alguma visibilidade?

**Sr. Sergio Kariya:** Rodrigo, o 1S17 ainda vai continuar pressionado principalmente em infraestrutura. O volume de renovação via pipeline está menor, está mais reduzida.

Já na Rental em algumas regiões a gente já consegue ter uma visibilidade positiva. A gente tem feito várias ações ainda marginais de levantamento de preços, porém ainda afetando marginalmente receita. Então a receita da Rental deverá andar de lado, quer dizer o impacto negativo na companhia será principalmente pela infraestrutura e não pela Rental.

**Sr. Rodrigo:** tá ótimo muito obrigado.

**Operadora:** com licença, lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Próxima pergunta Sara Delfim, Bank of America.

**Sra. Sara Delfim:** Olá bom dia a todos. Na pergunta anterior acho que vocês deixaram um pouco claro um pouco da visão sobre a parte da receita, então só para recapitular que é ainda fraco na parte de infraestrutura nesse primeiro semestre e a Rental dando alguns sinais de estabilidade e de melhora.

Na parte de custo onde vocês podem de fato controlar se tem aí mais alguma alternativa ou iniciativa do lado de vocês para continuar a reestruturação da companhia seja na própria organização, fechamento de filiais, enfim consolidação? O que vocês ainda poderiam fazer do lado de custo de operações para tentar trazer um pouco de melhora de margem?

Outra pergunta seria mais um update sobre a estrutura acionária. No release vocês colocaram que a Axxon ficaria mesmo com 7% de participação e pelo que eu entendi sem nenhum direito especial. Então só confirmar se o entendimento é esse mesmo.

E por fim da indústria como vocês estão vendo os pequenos peers em relação a preços, se ainda existe muita pressão para baixo ou se está todo mundo meio que enforcado e estabilizado já o cenário de preço, se vê algum risco para a consolidação? Enfim eu acho que mais nessa linha mesmo, obrigada, eu acho que fiz muitas perguntas.

**Sr. Sergio Kariya:** vamos lá Sara, foram várias perguntas e eu capturei acho que todas, se faltar alguma resposta você me questiona. Sim, com relação à receita eu acho que você entendeu bem. A gente ainda continua tendo pressão na área de infraestrutura.

Na Rental algumas localidades marginalmente a gente já tem conseguido subir e aí a utilização, dada a elevação da utilização a gente está repassando, aplicando levantamento de preços; porém ainda existem regiões com pressão de demanda e isso deve offsetar e então fará com que a Rental tenha no 1T comparado ao 4T meio andando de lado.

Com relação à margem a gente no primeiro momento vem fazendo a racionalização das filiais, o que faz com que puxe um pouco as despesas de fechamento de filiais então frete de desmobilização, alguns custos de encerramento - mas que isso estrutura uma melhoria para o futuro.

Outra ação que também é estruturante para dentro da companhia é o projeto Mapa, que é a melhoria de processos. A gente já vem obtendo ganhos de melhoria de produtividade como fizemos no ano de 2016 somente em construção e esse ano faremos na Rental, mas já estamos capturando essas melhorias que serão estruturantes para o longo prazo da empresa.

Quanto à estrutura acionária a Axxon tem lock up, e ela fica com 7% e fica com lock up por período até julho de... 2018.

Com relação a peers, aos nossos concorrentes, deixa eu separar a resposta em duas áreas: em infraestrutura a gente ainda vêm observando uma pressão de preços por que o volume ainda não está estabilizado.

Na Rental o que a gente já vem chegando principalmente nas regiões nas quais a gente está levantando preço a gente vê os concorrentes fazendo o mesmo caminho e então isso deve se tornar um ciclo virtuoso, é isso que a gente espera. Então em Rental a gente já vê um movimento de algumas locadoras levantando preços também, na construção a gente vê ainda pressão de preços.

E o teu último questionamento com relação à consolidação eu acho que é um questionamento um pouco mais estratégico, porque por exemplo existem oportunidades no mercado de consolidar e a pergunta é qual é o benefício que nós, Mills, teríamos se nós fôssemos esse a gente precursor da consolidação?

Então alguns questionamentos que a gente ainda tem que responder ao longo do caminho.

**Sra. Sara:** eu só tenho... aqui com o release para ver se eu acho a informação. Vocês podem falar ou vocês falaram no release - desculpa se eu não achei - quantas filiais foram fechadas nos últimos dois anos e se tem alguma meta para 2017?

**Sr. Sergio Kariya:** na Rental nós fechamos 3 filiais, em edificações nós tínhamos 17 filiais e a gente termina este ano com 7 localidades. Nós manteremos o depósito de Belo Horizonte somente como depósito para armazenamento, não estaremos operando a filial de Belo Horizonte para a área de construção. Então o hub que atenderá à localidade de Belo Horizonte a gente continuará atendendo os clientes via Rio de Janeiro ou via SP.

**Sra. Sara:** tá ótima super obrigada.

**Operadora:** novamente, para fazer uma pergunta favor digitar asterisco um, estrela um.

Próxima pergunta Sara Delfim, Bank of America.

**Sra. Sara:** Kariya desculpa, eu de novo. Sobre esses leilões que a gente já viu agora no começo do ano para essa rodovia de SP e agora os quatro aeroportos federais se vocês têm participado como potenciais compradores de tudo, de projetos executivos, mapeamento de custo de Capex?

Mudou um pouco o perfil dos bidders, a gente não vê mais as grandes construtoras mas a gente tem visto gringos, fundos de investimento, enfim eu acho que é uma nova base de clientes para vocês, imagino. Como está esse relacionamento, essa comunicação, a área comercial? Dá para a gente imaginar que isso possa ser novos clientes e um novo backlog para vocês nos próximos trimestres?

**Sr. Sergio Kariya:** ótima pergunta Sara. Isso tem feito um pouco da mudança de posicionamento comercial que a gente vem buscando. Então a gente tem se aproximado de algumas delas e tentado fazer contribuições para a participação do leilão, mas ativamente eles nos procurarem isso é menos comum porque usualmente eles procuram os EPCistas e aí os EPCistas que nos procuram.

Mas ativamente a gente vem tentando buscar comercialmente essa nova abordagem, então inclusive fora dos leilões das rodovias e dos aeroportos que aconteceram nós entramos agora muito próximo a uma dessas concessionárias e abordamos com relação a projetos, apoio. Então sim a gente tem tentado fazer essa aproximação, mas não ativamente pelo lado deles, por mais a nossa iniciativa.

**Sra. Sara:** está ótima obrigada.

**Operadora:** Encerramos neste momento a sessão de perguntas e respostas. Gostaria de passar a palavra ao Sr. Sergio Kariya para as considerações finais. Por favor Sr. Sérgio pode prosseguir.

**Sr. Sérgio Kariya:** Prezados eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills e no 4T16. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas de esclarecimentos adicionais, muito obrigado.

**Operadora:** A áudio conferência da Mills está encerrada. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde.

---