



**Local Conference Call**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do 4T17**  
**14 de março de 2017**

**Operadora:** Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do terceiro trimestre de 2017. No momento, todos os participantes estão conectados apenas como ouvintes e mais tarde será aberta a sessão de perguntas e respostas.

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;
- E a Sra Camila Conrado – Head de Relações com Investidores

Para abrir a teleconferência do 3º trimestre de 2017, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.



**Sergio Kariya:** Boa tarde a todos. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica.

Como podemos visualizar no slide 3, implementamos inúmeras medidas ao longo desses anos visando ganhos de produtividade, melhoria operacional, sinergia e redução de despesas.

Essas ações nos permitiram ser uma Companhia mais eficiente, mais integrada e com melhor gestão de processos.

Desde o ano de 2016, na unidade de negócio Construção, a Companhia vem tomando medidas de downsizing para focar cada vez mais no mercado de infraestrutura e em obras que exigem soluções de engenharia mais complexas. Para o ano de 2018, continuaremos com medidas para buscar a rentabilidade, ou seja, tomar as medidas necessárias para estabilizar o fluxo de caixa livre da unidade de negócio Construção sem comprometer o futuro.

Com relação à unidade de negócio Rental, o PIB tem demonstrado sinais de melhora pelo consumo das famílias, que vem refletindo na demanda. Mais uma vez voltamos a nossa estratégia acertada de buscar o aumento da nossa exposição ao mercado não-construção, que representou 57% da receita da unidade esse ano, ante 35% em 2016. Este efeito tem impactado positivamente o aumento da demanda no segundo semestre desse ano, o que está nos possibilitando aumentar os preços dos modelos mais demandados. Considerando toda a base de faturamento (base ativa e diferentes prazos), o ticket médio total apresentou crescimento constante a partir de outubro de 2017, com crescimento de 8% em relação ao mês de agosto de 2017, em virtude a aumento de preços. Para o ano de 2018 vamos continuar com os esforços de recuperação de preço, disponibilidade das máquinas que estão em manutenção, desinvestir totalmente nosso fleet de manipuladores e concluir os contratos que foram fechados em 2017.

Estamos confiantes que o ano de 2018 será positivo para a unidade de negócio Rental com recuperação de receita e margem EBITDA, e que conseguiremos neutralizar o resultado negativo de caixa da Unidade Construção para 2019 através das ações previstas para este ano.

O slide 4 ilustra como a Companhia foi impactada pelo menor volume locado e preço praticado com o arrefecimento da economia e a crise política que tomou conta do país. Nossa receita apresentou uma queda de 65% quando comparado ao ano de 2013, ano que atingimos o pico de receita.

Com as medidas destacadas no slide anterior, para enfrentar este período de incertezas e cenário reprimido, conseguimos reduzir os custos em 37% e as despesas em 25% no mesmo período. Como a redução dos custos foi menor que a queda receita, tivemos uma redução significativa de margem.



Nós reduzimos o capex, pois dada a baixa utilização e a longevidade de 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.

Passando para o slide 5, podemos visualizar que o pior já passou para o setor que atende à unidade de negócio da Rental. Já para o setor de Construção, a perspectiva de investimento do BNDES para os próximos três anos mostra que a contração do setor deve ainda se perdurar por mais algum tempo.

A leitura desses indicadores comprova nossa estratégia acertada de focar no mercado de não-construção para a unidade Rental, e resizing da unidade Construção para atender os mercados mais rentáveis e onde as competências das Mills são diferenciais, em outras palavras, que demandam soluções de engenharia mais complexas .

Continuamos trabalhando para fortalecer a nossa disciplina de capital e os processos comerciais e operacionais, tendo como pano de fundo a redução de custos e, aumento de preços, sobretudo em Rental.

Antes de passar a palavra para falar mais especificamente do resultado do trimestre e do ano para o Gustavo Zeno, nosso CFO e DRI, gostaria de falar um pouco sobre a estrutura da Companhia após a sua saída.

Conforme comunicado no dia 26 de fevereiro de 2018, hoje será o último dia do Gustavo Zeno na Mills. Estamos já buscando uma pessoa para ocupar a posição de CFO e DRI. A Renata Vaz, atual gerente de Planejamento Financeiro da Mills, atuará como Gerente Geral de Finanças e dará continuidade a atual gestão administrativa e financeira da Companhia de forma interina, reportando-se diretamente à mim. A Renata trabalha na Companhia desde 2010 conhece muito bem a Mills e participou na implantação de todos os grandes projetos internos.

Gostaria de agradecer a contribuição do Zeno nesses dois anos na Companhia. Acredito que sua participação foi decisiva no fortalecimento do modelo de gestão da Companhia, com melhoria de processos e governança corporativa e visão de longo prazo da Companhia. Por fim, o Zeno participou de capítulos importantes da nossa história de recuperação.



**Gustavo Zeno:** Boa tarde a todos e obrigado por participarem dessa teleconferência de resultados da Companhia.

Antes de falar sobre os resultados no slide 6, gostaria de agradecer a confiança que a Companhia depositou em mim. Após dois anos de trabalho na Mills, tomei a difícil decisão de seguir novos rumos.

É importante ressaltar que não haverá descontinuidade, pois, os processos implantados serão mantidos.

Vamos agora falar dos resultados do 4T17. Analisando os gráficos, podemos ver que a receita líquida no quarto trimestre apresentou uma queda de 12% em relação ao trimestre anterior, principalmente em função das menores receitas de venda. A receita de venda de seminovo na unidade de negócio Rental será menor nos próximos trimestres, apenas para concluir os contratos fechados em 2017 e também para zerar a frota de manipuladores telescópicos.

A receita líquida do ano de 2017 somou R\$291 milhões, sendo R\$105 milhões menor em relação ao ano anterior. A queda da receita da unidade Construção foi responsável por 69% dessa variação, como resultado da ausência de grandes obras de infraestrutura, preços pressionados e reflexo da nossa redução de tamanho.

A unidade de negócio Rental continua com a maior contribuição na receita líquida no ano, com 62%, seguida pelo segmento de Infraestrutura com 22%, e Edificações com 16% da receita líquida total. A crescente participação da receita da Rental é reflexo da nossa estratégia de redução da exposição ao mercado de construção, que foi o setor mais afetado pelo aferrimento da economia.

Conforme demonstrado nos gráficos de variação de receita de locação e de taxa de utilização, tivemos um aumento do volume locado e de preço/mix na unidade de negócio Rental. Acreditamos que continuaremos apresentando melhora de preço nos próximos trimestres.

Já para a unidade de negócio Construção, a receita de locação foi negativamente impactada por volume e preço/mix no trimestre. Para os próximos trimestres não esperamos melhoria para esta unidade.

As taxas de utilização física da Companhia foram no trimestre, de 38,0% em Construção, e 59,5% na Rental.

Como podemos observar no slide 7, os custos e despesas apresentaram um aumento de 20% no 4T17. Esse trimestre foi negativamente impactado pelas maiores despesas de PDD, de R\$7,4 milhões, maiores despesas não recorrentes, de R\$4,3 milhões e pela reversão da provisão de INSS sobre as verbas



indenizatórias e compensação do INSS de verbas indenizatórias no 3T17, impactando positivamente o trimestre anterior em R\$2,5 milhões.

As despesas de PDD e não recorrentes serão tratadas mais na frente.

Quando avaliamos o resultado do ano, apresentamos uma redução do CPV de 7%, como consequência das menores vendas, da queda do volume locado e pela estratégia de redimensionamento da unidade de negócio Construção. Neste ano passamos a classificar os gastos da área de projetos da unidade de construção no CPV, antes registrados no SG&A, pois acreditamos que a área está diretamente ligada ao faturamento de locação. Em 2017 os custos referentes a essa área somaram R\$7,4 milhões, ante R\$6,6 milhões em 2016.

O SG&A excluindo o PDD permaneceu estável entre anos, mas foi negativamente impactado pelas despesas não recorrentes. Excluindo as despesas não recorrentes e as despesas de projetos, apresentaríamos uma redução de 10% no ano, equivalente a R\$13,7 milhões. As despesas não recorrentes serão tratadas no próximo slide.

No slide 8 detalhamos os itens não recorrentes que estão afetando nossos resultados, contemplando as despesas de reestruturação e outras despesas, como passivos da unidade de negócio de Serviços Industriais, vendida em 2013.

A Companhia vem destacando as despesas de reestruturação desde 2015, pois é resultado da nossa estratégia de focar no mercado onde temos maior diferencial competitivo e remunerar melhor o capital investido.

Estamos chamando de reestruturação as despesas de desmobilização das filiais, o resultado da venda de sucata dos equipamentos voltados para edificações leves e as alterações organizacionais. Em 2016 a Companhia fechou 5 filiais, sendo 3 filiais de Construção e 2 filiais da Rental.

Em 2017 fechamos uma filial da unidade Rental, permanecendo com 30 e fechamos 6 filiais de Construção, ficando com 7 mais uma hibernada.

Uma outra despesa que afetou o SG&A, classificada como despesa não recorrente, foi o impairment da Rohr, que impactou essa conta em R\$ 6 milhões. Maiores detalhes podem ser analisados na nota explicativa número 14 das Demonstrações Financeiras de 2017.

No slide 9, fazemos a reconciliação da receita líquida com o EBITDA ajustado, excluindo o resultado de vendas de seminovos e os itens não recorrentes, que totalizou R\$11,4 milhões negativos em 2017.



No slide seguinte, de número 10, apresentamos o histórico da PDD e da inadimplência. A despesa de PDD atingiu 10,9% da receita líquida no quatro trimestre e 3,6% no ano. O elevado percentual da PDD sobre a receita é consequência de mais constituições para um volume de reversões menor, principalmente pelo atraso no pagamento de algumas confissões de dívida em andamento, com isso 100% do saldo devedor é provisionado, independente do prazo de vencimento.

No slide 11 detalhamos os desinvestimentos de equipamentos da Rental. Em 2017 trabalhamos simultaneamente em 4 contratos de venda, em linha com nossa estratégia de adequação do mix da nossa frota e desinvestimento da frota de manipuladores telescópicos, que demanda um elevado custo de manutenção e tem alta ociosidade.

Como anunciado nos trimestres anteriores, fechamos no 1T17 um contrato para a venda de 170 manipuladores, no qual entregamos 102 em 2017 e o restante será entregue até o final do 2T18. No 3T17 fechamos um contrato para a venda de 60 plataformas aéreas com mais de 7 anos de uso e com uma alta taxa de ociosidade.. Essa estratégia visa não somente adequar o tamanho da frota para o mercado, como adequar nossa frota para o mercado não construção. O valor foi firmado em US\$1,4 milhão, com a expectativa de realização de um leilão no mercado internacional para a venda dessas máquinas. O cronograma planejado de entrega dos equipamentos é até o 1T18.

Sobre a estratégia de adequação do mix da frota para aumentar nossa exposição ao mercado de não-construção, anunciamos no segundo trimestre a assinatura de dois contratos para a venda de 108 plataformas aéreas seminovas, com o objetivo de substituir alguns modelos de maior porte e baixa taxa de utilização, por modelos elétricos de menor porte. Até o momento já vendemos 101 equipamentos dos 108 previstos em contrato, e compramos 116 equipamentos dos 135 previstos, de diferentes modelos. Continuaremos fazendo este movimento de troca de mix até o final do 1T18, quando é previsto se encerrar o último contrato.

Todos os equipamentos envolvidos nos contratos mencionados já foram classificados como ativos disponíveis para a venda. Outros detalhes dessas vendas podem ser vistos na nota explicativa 10 das Notas Explicativas das Demonstrações Financeiras de 2017.

Como pode ser ilustrado no slide 12, o fluxo de caixa operacional ajustado, antes de juros pagos, investimentos em bens de locação e variações monetárias ativa e passiva líquidas, alcançou R\$ 9 milhões no trimestre, acumulando R\$ 37 milhões no ano.



O 3T17 foi positivamente impactado pelo maior volume de vendas de seminovos e pelo recebimento da última parcela da unidade de negócios SI vendida em 2013, que foi paga em julho no valor de R\$23,9 milhões.

Apresentamos no slide 13 os dados sobre o nosso endividamento.

Conforme acordado na AGD realizada em março, uma parte de nosso caixa está em depósitos bancários vinculados, o saldo é composto de 50% do saldo devedor das debentures. Com isso, encerramos o ano com R\$68 milhões em caixa e R\$150 milhões em depósitos bancários vinculados. A dívida líquida da Companhia no final do ano foi de R\$81 milhões. Em 2017 amortizamos R\$150 milhões da nossa dívida, encerrando em agosto a 1ª série da 2ª emissão de debêntures, com o pagamento total de R\$85 milhões, sendo R\$80 milhões de principal.

No ano que vem amortizaremos R\$106,2 milhões como previsto nas escrituras

A dívida da Companhia é formada por 42% de curto prazo e 58% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 2,1 anos a um custo de CDI + 2,1%.

No slide 14 destacamos nossos *Covenants*

Nossos indicadores de endividamento estão dentro do patamar esperado, porém continuamos mantendo cautela e com disciplina de capital.

Para finalizar os comentários sobre o desempenho, no slide 15 expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010 até o ano de 2017. Os slides seguintes detalham algumas informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio.

Para finalizar, gostaria de enfatizar que o ano de 2017 foi marcado por algumas conquistas, como a execução do projeto 7+1 na unidade de negócio Construção dentro do cronograma físico- financeiro, e a estratégia acertada para aumentar nossa exposição ao mercado de não construção na unidade de negócio Rental, com aumento constante de preço desde agosto de 2017 e aumento do volume locado.

Para o ano de 2018, esperamos sustentar a iniciativa de recuperação de preço e margem na unidade da Rental e alcançar o break even de caixa da unidade de negócio Construção nos próximos 18 meses.

E agora estaremos disponíveis para a sessão de perguntas

=====



**Sergio Kariya:**

Prezados, gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do quarto trimestre de 2017. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

### **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.