



Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do 1T18
10 de maio de 2018

Operadora: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2018. 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.

Essa teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site da empresa 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;
- Sra. Renata Vaz – CFO Interina;
- E a Sra Camila Conrado – Head de Relações com Investidores

Para abrir a teleconferência do 1º trimestre de 2018, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.



Sérgio Kariya: Bom dia a todos. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica.

O resultado do primeiro trimestre reforça a afirmação que nossas ações estão nos conduzindo ao caminho certo. O EBITDA CVM consolidado atingiu seu maior valor desde o 3T16, e no caso da unidade Rental, o maior valor de receita de locação e de EBITDA desde o 2T16.

Acreditamos que esse desempenho da Rental é resultado da nossa estratégia comercial iniciada em 2017, com foco na recuperação de preço, maior cobertura de mercado, aumento da rentabilidade e disponibilidade das máquinas que estão em manutenção.

Ao longo de 2017 diversas ações foram implantadas para viabilizar nossa estratégia comercial, como a criação da área de Inteligência de Mercado, de reuniões semanais de processos comerciais para acompanhar a demanda de nossos produtos por região e atualizar a tabela de preços, e criação e acompanhamento de leads de mercado.

Conforme já mencionamos, desde agosto de 2017 temos conseguido recuperar gradualmente o preço das máquinas nos novos contratos, e o resultado nesse trimestre reflete esse movimento, no qual tivemos crescimento de receita de locação mesmo com queda de volume locado. O mercado de não construção contribui cada vez mais com a receita de locação, sendo nesse trimestre responsável por 80% da receita da Rental e 55% da Companhia.

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, que já começaram a ser executadas em abril.

Na unidade de negócio Construção, continuamos a tomar ações para adequar os produtos e os esforços para os mercados que sempre tivemos maior diferencial competitivo, isto é, setor de obras de maior porte e complexidade. Portanto ações de desalavancagem operacional e desinvestimento de ativos leves de Edificações continuam a ser realizados. Pretendemos este ano finalizar o ajuste desta unidade ao tamanho que entendemos adequado para os próximos anos, porém, preparada para o próximo ciclo. Nosso objetivo é equilibrar esta unidade até que tenhamos uma melhoria no setor.

Agora, para falar mais especificamente do resultado do trimestre, passo a palavra a Renata Vaz, nossa CFO interina.



Renata Vaz: Bom dia a todos. Gostaria de começar a apresentação comentando sobre o slide 3.

Analisando os gráficos, podemos ver que a receita líquida no primeiro trimestre apresentou um aumento de 9% em relação ao trimestre anterior, impulsionado tanto em função da receita de locação quanto da venda de seminovos. As duas unidades de negócio tiveram resultados melhores em comparação ao trimestre anterior.

A unidade de negócio Rental contribuiu com 65% da receita líquida do trimestre e Construção foi responsável por 35%. 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 pela retração da economia.

Na unidade Rental, a receita líquida de locação apresentou aumento de 7% em relação ao 4T17 devido ao aumento do preço/mix, apesar da queda na taxa de utilização. Mesmo com o resultado positivo no trimestre, a pressão recente no PIB brasileiro, adicionado a uma taxa de conversão inferior na Rental, mostra que podemos ter dificuldades de geração de resultados, mas estamos confiantes na recuperação gradual dos preços e aumento da cobertura no mercado de não construção.

Em Construção, a receita líquida total foi 23% maior que a registrada no trimestre anterior, alavancada principalmente pela venda de seminovos. Apesar do resultado positivo, esperamos queda na receita de locação para os próximos trimestres, como consequência de um backlog pressionado.

As taxas de utilização física da Companhia foram, no trimestre, de 35% em Construção e 53% na Rental.

Como podemos observar no slide 4, os custos e despesas apresentaram uma redução de 24% no 1T18. O CPV foi 10% menor que o realizado no trimestre anterior, principalmente em função da menor atividade no período e pela redução dos custos de venda e baixa de ativos.

As despesas gerais e administrativas, excluindo a PDD, ficaram 24% abaixo do realizado no trimestre anterior devido, principalmente, ao ajuste de inventário



realizado no 4T17, reversão de provisão de contingência no 1T18, fechamento da filial Manaus e mudança de local da filial Porto Alegre, cujas despesas foram reduzidas.

No slide 5, fazemos a reconciliação da receita líquida com o EBITDA ajustado, que exclui o resultado de vendas de seminovos e os itens não recorrentes. No 1T18 o EBITDA ajustado totalizou R\$9,7 milhões.

Com relação ao resultado de vendas de usados, em 2017 trabalhamos simultaneamente em 4 contratos de venda na unidade Rental, em linha com a estratégia de adequação do mix da nossa frota e desinvestimento da frota de manipuladores telescópicos. Dado que esses equipamentos demandam um elevado custo de manutenção e tem alta ociosidade.

Nesse trimestre finalizamos os contratos de venda das plataformas aéreas e esperamos até o final do ano desinvestir totalmente da nossa frota de manipuladores. Portanto o valor de vendas de usados em 2018 nessa unidade será menor que o valor realizado ano passado.

Já para a unidade Construção a estratégia de redimensionamento do nosso PP&E será através da venda de usados e de sucateamento, com isso esperamos a receita de vendas dessa unidade maior que o valor realizado no ano anterior.

No slide 6 detalhamos os itens não recorrentes que estão afetando nosso resultado, contemplando as despesas de reestruturação e os 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 2018 demos início a um novo plano de redimensionamento da estrutura da unidade de negócio Construção, que engloba o fechamento de 4 depósitos, com a redução de aproximadamente 40% do seu volume de ativos em toneladas, sendo 100% deles focados no segmento de edificações leves. As despesas com efeito caixa de reestruturação serão custeadas pela venda dos equipamentos desse segmento, como usado ou sucata.

Ao final desse projeto de redimensionamento, ficaremos com 4 depósitos de Construção, no Rio de Janeiro, São Paulo, Bahia e Rio Grande do Sul. É importante mencionar que mantemos a presença comercial em todo território nacional.



No slide seguinte, de número 7, apresentamos o histórico da PDD e da inadimplência. A despesa de PDD atingiu 0,6% da receita líquida no primeiro trimestre de 2018.

A partir de 2018 a PDD passou a ser calculada conforme a metodologia definida no IFRS9, com base no saldo atual de cada uma das faixas do aging x o percentual médio de recebimento histórico dos últimos 12 meses móveis. Até 2017 o cálculo da PDD era feito como percentuais de títulos vencidos (50% até 60 dias de vencidos e + 50% após 120 dias).

Na adoção inicial em primeiro de janeiro de 2018, o efeito contábil negativo foi registrado em contrapartida no patrimônio líquido, sendo no montante de R\$ 13 milhões (líquido de IR/CS diferidos). Utilizando o saldo de abertura ajustado, tivemos um impacto de R\$ 0,5 milhão negativo no resultado do trimestre. Mais informações estão detalhadas no item 5 do ITR.

Como pode ser ilustrado no slide 8, o fluxo de caixa operacional ajustado alcançou R\$8,7 milhões no trimestre.

Apresentamos no slide 9 os dados sobre o nosso endividamento.

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 1T18 com R\$84 milhões em caixa e aplicações financeiras e R\$149 milhões em depósitos bancários vinculados. A dívida líquida da Companhia no final do trimestre foi de R\$72 milhões. Em 2018, amortizaremos R\$105 milhões da nossa dívida, sendo composta por debentures e FINAME.

43% da dívida da Companhia é de curto prazo e 57% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 1,9 anos a um custo de CDI + 2,6%.

No slide 10 destacamos nossos Covenants.

Nossos indicadores de endividamento estão dentro do patamar esperado, porém continuamos mantendo cautela e monitorando nossa geração de caixa diariamente.

Para finalizar os comentários sobre o desempenho, no slide 11 expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010. Os slides seguintes detalham algumas informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio.

E agora estaremos disponíveis para a sessão de perguntas.



Sessão de Perguntas e Respostas

Operadora: Com licença, senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um, estrela um. Para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Luis Maluf, Santander.

Sr. Luis Maluf: Bom dia Sérgio, bom dia Renata, obrigado pela explicação dos resultados do 1T. Eu tenho algumas dúvidas que estou acompanhando a empresa mais recentemente e que queria entender um pouquinho do que aconteceu por exemplo com a taxa de utilização, que no 4T17 tinha mostrado melhora e a gente vê uma queda novamente no 1T18, essa é uma pergunta.

As outras duas perguntas que eu tenho são as seguintes: vocês comentaram que vocês vão continuar o processo de desinvestimento de ativos imobilizados que vocês têm, equipamentos, sucata. Eu queria ter uma ideia do que é o volume que a gente pode esperar dessa venda para esse ano, até o final do ano, como vocês estão vendo a questão de inadimplência da companhia que a gente continua sem ver uma melhora dessa inadimplência, e por fim perguntar um pouco como a que vocês estão trabalhando a questão de covenants das dívidas



por que a gente vê que o covenant de índice de cobertura está se aproximando do patamar de 2x e isso poderia gerar algum stress junto a credores e uma potencial renegociação.

A ideia é usar essas vendas para manter o caixa elevado e com isso não baterem em nenhum covenant da dívida? De novo obrigado pela disponibilidade.

Sr. Sergio Kariya: tá bom. Bom dia Luis, deixa eu separar. Você fez quatro perguntas, deixa eu começar a primeira com a questão de taxa de utilização. Acho que teu foco ela está muito mais voltada para a unidade de negócios rental com relação à pressão na taxa de utilização.

De fato no 4T14 quando a gente começou a perceber que havia sustentação para a gente recuperar preços a gente iniciou um movimento de recuperação de preços no mercado, e esse efeito natural, efeito de oferta e demanda, ele começa a pressionar um pouco nossa taxa de conversão, ou seja, o volume de propostas emitidas versus o volume de propostas fechadas, e isso teve sua consequência como o efeito negativo na taxa de utilização.

Porém o que a gente está com a estratégia é manter esses preços com foco na recuperação e da sua margem e trazendo o efeito positivo em margem Ebitda e resultado para a companhia.

Os desinvestimentos, teu segundo questionamento com relação aos desinvestimento, a gente tem focado para o ano de 2018 desinvestimentos principalmente no setor de construção. Vocês vão ver no resultado ao longo do ano de 2018 alguns efeitos de venda de equipamentos seminovos na rental por dois fatores: primeiro algumas vendas que tem ainda resquícios do ano de 2017 e por questões tanto logísticas quanto do próprio cliente dessas máquinas seminovas e estendeu-se o prazo para o ano de 2018, e algumas vendas finais dado o desinvestimento no setor de manipuladores telescópicos e a gente vendeu 100% dos ativos e entregaremos nesse ano de 2018.

O maior efeito do desinvestimento vai estar no setor de construção, e acho que é uma mudança estratégica que a gente vem fazendo ao longo desses últimos dois anos. A gente quer se esforçar onde a Mills tem maior diferencial competitivo, no mercado cujas margens são melhores. Além disso, prazos de contratos maiores, então que isso se reflete no setor principalmente de infraestrutura e de obras com maior complexidade - e aí volta ao ponto do nosso diferencial competitivo - e portanto a gente vem se desfazendo, desinvestindo os SKUs, os equipamentos que são direcionados ao mercado de real estate, mercado de edificações.



Então a gente deve fazer ao longo desse ano de 2018 a finalização do nosso processo de desinvestimento e a gente deve desinvestir, como comentado no call, 40% dos ativos que serão 100% focados no setor de real estate.

Sr. Luis: 40% dos ativos de construção é isso?

Sr. Sergio: ativos de construção, perfeito.

Sr. Luis: isso dá que volume? Você consegue abrir ou não?

Sr. Sergio: 40% e a gente não está abrindo. A gente tem comentado 40% dos ativos em volume de toneladas de equipamentos.

Sr. Luis: só uma outra pergunta rápida com relação a esse tema, desculpa de cortar: quanto do seu imobilizado representa esses ativos de construção? Está enfocado em imobilizado não é?

Sr. Sergio: no PP&E você pergunta o em termos de volume?

Sr. Luis: na verdade em termos financeiros mesmo. Você tem o balanço um ativo imobilizado que um pedaço dele eu imagino seja o valor contábil desses equipamentos de construção. Você consegue me dizer pelo menos isso, quanto eles representam?

Sr. Sergio: do nosso PP&E de ativos de locação 55% refere-se à rental, 45% a construção, ou seja, do volume de 45% de construção... não é exatamente este valor porque a gente está se desinvestindo de ativos de menor valor agregado, então como são equipamentos mais simples essa conta não é exatamente proporcional e você fala "vou desinvestir 40% dos meus 45% do PP&E, dos assets de imobilizado de locação"; então a gente vai se desinvestir dos valores de menor valor agregado que são os ativos de edificações.

Sr. Luis: tá bom obrigado. E as outras duas?

Sr. Sergio: e indo para sua terceira pergunta com relação à inadimplência de fato existe ainda uma pressão. No 4T nós sofremos principalmente com opções de dívidas no setor de construção, várias empresas às quais tinham acordo de confissão de dívida conosco e acabaram não honrando e nós tivemos a variação de principalmente no 4T, uma pressão muito grande.

A gente vem mantendo o foco com relação a isso. Acho que o efeito principal uma vez que a rental está sobrepujando a maior parte das receitas e a qualidade da receita proveniente dos clientes da rental, principalmente o que a gente tem do mercado industrial, o mercado de não construção, a gente enxerga pressão menor na inadimplência principalmente pela questão da rental.



Mas de fato o setor de construção de maneira geral vai continuar pressionando os números de inadimplência da nossa unidade de negócios de construção, e por consequência a Mills.

Quanto aos covenants o índice de cobertura e iria o índice que mais se aproxima do nosso threshold de 2x. A gente até comentou no call a gente continua mantendo o foco diário no nosso fluxo de caixa, e temos diversas ações como o plano B caso haja uma pressão um pouco maior, mas a gente não enxerga uma pressão maior daqui para frente, pelo contrário. A gente enxergava o 1T do ano de 2018 como o lowest level onde a gente teria a maior pressão sobre esse índice.

Então a gente não venha ao longo do ano de 2018 e principalmente nos próximos trimestres, a gente vê uma melhora e por consequência a um distanciamento do threshold do covenant.

Sr. Luis: entendi. Um dos possíveis planos que vocês têm B ou C ou D pode ser atrelado a algum aporte de acionistas para que a companhia consiga passar por esse vale e à medida que o mercado melhora e que o setor de construção de uma macro economia melhora vocês consigam com a recomposição de preço passar esse vale e fazer a companhia voltar ao ritmo de crescimento dela ou não, é basicamente venda de ativos mesmo adequando o estoque de ativos a demanda que existe no mercado hoje, e aí o mercado melhorando vocês vão aos pouquinhos crescendo a companhia novamente? Como é que funciona essa relação?

Sr. Sergio: correto. A gente não enxerga e não está nos nossos planos qualquer aumento de capital, qualquer necessidade de aporte dos acionistas. Todas as ações nossas elas estão concentradas dentro da seara da administração da empresa, então o foco para melhorar essa relação caso haja necessidade - volto ao ponto que a gente não enxerga necessidade de nenhum movimento, não visualização dessa pressão para os próximos trimestres - mas mesmo assim todas as ações que a gente vai colocar um pleito e caso haja necessidade está dentro da administração da companhia, e aí por redução de despesas, venda de ativos e geração de caixa num curto espaço de tempo.

Sr. Luis: entendi. Obrigado Sérgio das explicações.

Operadora: próxima pergunta Victor Santos, Prisma Invest.

Sr. Victor Santos: olá Sérgio, tudo bom Renata? Kariya minha pergunta é mais quantas pessoas você tinha na equipe em 31/12 e quantas você tem agora, 31/3?



A outra pergunta é quão distante nós estamos nos preços de locação de rental de um preço alvo, de um preço saudável, um preço que remunere o capital e mantém o retorno do investimento?

Sr. Sergio: Victor vamos lá. A primeira pergunta sua com relação a headcount a gente fez um movimento no 2T, principalmente os desligamentos ficaram concentrados nesse mês de abril, então está no 2T. A gente não está abrindo o volume de desligamentos para o mercado, mas o foco está na redução de equipe, principalmente dado o fechamento dessas quatro filiais operacionais da área de construção.

E também, e aí por proporção, pessoal e indireto, pessoal de G&A. Então se a gente olha em dezembro a gente tinha algo em torno de 1310 funcionários, a gente terminou o mês de março girando em torno ainda praticamente... uma variação muito grande. A maior variação ela vai aparecer no 2T18.

Quanto à sua segunda pergunta sobre preços a gente ainda tem um caminho longo a seguir para começar a pensar em investimentos na indústria de maneira geral. De fato os preços tiveram um reajuste, se a gente compara o 4T, o início do 4T17 para agora o mercado teve reajuste aproximado de 36% comparado aos preços que eram praticados no 3T17.

Mas ainda está bastante longe de qualquer análise de viabilidade sobre retorno do capital investido, principalmente porque as máquinas além de tudo têm efeito cambial, e aí a pressão também no dólar faz com que essa distância de aumente um pouco; mas mesmo assim independente do aumento cambial a gente está muito distante do preço comparado ao preço de reposição.

Então acredito que precise ainda subir consideravelmente os preços, depende do modelo de equipamento; mas subir consideravelmente os preços para repensar em reinvestimento no setor de maneira geral.

Sr. Victor: obrigado valeu.

Operadora: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar a asterisco um, estrela um. Novamente, para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

Sr. Sergio: Prezados gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 1T18. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais, muito obrigado.



Operadora: A áudio conferência da Mills está encerrada. Senhoras e senhores o ódio desta teleconferência para replay e apresentação de slides estarão disponíveis no site de investidores da companhia no endereço www.mills.com.br/ri. Agradecemos a participação de todos, bom dia.
