

**Local Conference Call**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do Quarto Trimestre de 2015**  
**11 de março de 2016**

**Operadora:** Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto 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, Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores;
- Sr. Sebastião Dantas Ramos– Controller;
- Sra. Camila Conrado – Coordenadora de Relações com Investidores.

Inicialmente o Sr. Sergio Kariya fará os comentários sobre o desempenho da Mills no quarto 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 **Sr. Sergio Kariya:** Bom dia, senhoras e senhores. Muito obrigado por participarem desta teleconferência sobre os resultados da Mills do quarto trimestre e do ano de 2015.

O ano de 2015 foi desafiador, marcado pelo fraco desempenho da economia, pelas incertezas no cenário político e pelos desdobramentos da Operação Lava Jato, que, somada a crise econômica e política, impactaram fortemente as nossas unidades de negócio. Esse cenário se traduziu para a Mills num mercado extremamente retraído, com queda de receita e margens e alta inadimplência. É fato que a carência de infraestrutura no nosso país e o déficit habitacional são indiscutíveis e que, assim que os pontos principais desta crise se resolverem, as demandas e oportunidades voltarão. Mas para enfrentar este período de incertezas, tomamos inúmeras medidas ao longo do ano para criar uma empresa mais enxuta e ágil, com uma estrutura mais adequada aos desafios atuais. Estas ações envolvem a construção de uma empresa mais integrada e com foco cada vez maior no cliente.

Durante o ano de 2015 concentramos nossos esforços em três vetores, detalhados nos slides a seguir: Realizamos diversos movimentos de horizontalização de departamentos da Companhia que possuíam sinergia, culminando na fusão de diretorias, visando além de melhoria da nossa produtividade e ganhos de melhoria operacional, redução de despesas. Desta forma unimos a gestão comercial de Infraestrutura e Edificações na Diretoria Comercial de Construção; a gestão Operacional e de Engenharia na Diretoria de Engenharia e Operações e a gestão da área Financeira e de Relações com Investidores na Diretoria Financeira. Estas alterações reduziram níveis hierárquicos na Companhia e proporcionam uma maior integração entre as equipes, tornando a empresa mais enxuta e ágil.

No slide 3 expomos que na busca pela austeridade, redução de custos e de despesas, realizamos ações como a mudança da nossa sede da Barra da Tijuca para Jacarepaguá, no Rio de Janeiro, que além de redução de custo melhorou o fluxo de comunicação entre as áreas administrativas e de operações, agilizando o processo decisório. Revisamos ainda todos nossos contratos de utilities, como segurança, limpeza e os contratos de aluguel dos depósitos.

Iniciamos também o processo de fechamento de filiais, sendo cinco da unidade de Construção e três da unidade Rental.

Com a implementação dessas ações, podemos afirmar que terminamos o ano de 2015 mais preparados para enfrentar o ano de 2016, que apresenta uma conjuntura econômica e política ainda com pouca visibilidade e, somada a desaceleração da economia mundial, nos impõe novos desafios.

O slide 4 mostra a nova estrutura organizacional da Companhia.

Conforme mencionado no resultado do trimestre passado, a gestão comercial de Infraestrutura e Edificações foi unificada, sob o comando de Ricardo Gusmão, que já respondia pela diretoria comercial da unidade de Infraestrutura.

As áreas de Engenharia, Operações de Campo e Logística foram também fundidas sob a gestão de Avelino Garzoni.

A unidade de negócio Rental permanece com a mesma estrutura organizacional, mas também se ajustando em função das mudanças no mercado de acesso motorizado.

Para amparar as mudanças organizacionais realizadas, de forma a apoiar consistentemente as integrações e dar o direcionamento necessário que uma empresa de serviços necessita, criamos a Diretoria de Recursos Humanos, sob a liderança de Deise Vieira.

Consolidamos a Diretoria financeira com a de Relações com Investidores e estamos em processo de seleção do novo CFO/DRI.

A soma de todas as mudanças iniciadas em 2015 possibilitará uma redução de custos com pessoal anualizada em aproximadamente R\$ 22 milhões.

Durante o exercício de 2015, a Companhia fez a revisão do valor recuperável de seus ativos através de um laudo interno.

Em função desses estudos, tivemos que reconhecer R\$ 57,1 milhões de impairment, como demonstrado no slide 5.

A Administração estima que o valor recuperável dos ativos da Unidade de Negócio Construção, incluindo o ágio da aquisição da Jahu em 2008 e da GP Sul, em 2011, é de R\$ 442,5 milhões, sendo o valor contábil em dezembro de 2015 de R\$ 473,4 milhões. Dessa forma, houve, neste ano, a necessidade de constituição de provisão para perda no valor recuperável desse ativo no montante de R\$ 30,9 milhões.

Para o investimento na Rohr, a Administração estima que o valor recuperável é de R\$ 61,2 milhões, fazendo com que, neste ano, haja a necessidade de constituição de provisão para perda no valor recuperável desse ativo no montante de R\$ 26,2 milhões.

As principais premissas foram: (i) receitas projetadas com base nos dados históricos, bem como em perspectivas de crescimento do segmento e da economia brasileira; (ii) resultado operacional negativo em 2015, decorrente da redução de atividade do setor; (iii) execução de programa contínuo de melhoria de produtividade e de redução de custos e despesas fazendo com que sua evolução seja inferior ao percentual de crescimento da receita, (iii) respectivos fluxos de caixa descontados pelo o custo médio ponderado de capital (WACC); e (iv) política de controle estrito na evolução do capital de giro, nos anos da projeção.

No slide 6, apresentamos o nosso desempenho financeiro consolidado no trimestre e no ano.

A receita líquida somou R\$ 127,9 milhões no quarto trimestre de 2015, com redução de 6% em relação ao trimestre anterior, em função, principalmente, de efeito negativo de preço e mix dos equipamentos locados em todas as unidades de negócio e pela queda de volume locado em Construção.

A nova fase de reestruturação da Mills impactou negativamente o EBITDA e lucro líquido neste trimestre em função de custos não recorrentes de rescisão e fechamento da filial no valor de R\$ 2,9 milhões.

A margem EBITDA do quatro trimestre de 2015, excluindo R\$ 30,9 milhões do Impairment de Construção, foi de 23,6%.

O prejuízo no trimestre foi de R\$ 57,9 milhões e o ROIC negativo de 2,9% nos últimos doze meses.

No slide 7, mostramos a composição da nossa receita no trimestre, por mercado e por tipo.

A receita da unidade Construção apresentou queda no 4T15 de 15% quando comparado ao trimestre anterior. Esta queda é decorrente da retração do mercado e da pressão dos preços, que impactou diretamente as receitas de locação e de indenização. Mesmo com o quatro trimestre historicamente apresentando um ritmo menor e com um volume grande de devolução de máquinas em função das férias coletivas, a receita da Rental manteve-se estável entre trimestres. A unidade de negócio Rental contribuiu com 55% da receita, a unidade Infraestrutura com 25% da receita e Edificações com 20% da receita.

Em relação ao tipo de serviço, 86% da receita da Mills foi relativa à locação de equipamentos e 11% a vendas.

Conforme ilustrado no slide 8, as vendas de seminovos geraram receita de R\$ 8,6 milhões no trimestre, totalizando R\$ 29,1 milhões no ano de 2015.

Já reconhecemos em nosso resultado de 2015 R\$ 5,6 milhões referentes às vendas relacionadas ao contrato fechado em agosto de 2015, de EUR 8 milhões em máquinas seminovas da Rental.

Essas receitas deverão ser reconhecidas ao longo do primeiro semestre de 2016 e dependem nas condições solicitadas pelo cliente, vistoria e entrega no porto para embarque.

Fechamos um compromisso de venda na Rental de U\$ 2,3 milhões de dólares, com previsão de entrega no primeiro semestre de 2016. Com essas duas vendas, já temos um backlog de cerca de R\$ 40 milhões.

Temos uma meta agressiva de vendas de seminovos de R\$ [100] milhões de reais até [2018], voltados para o mercado de construção. Estamos desenvolvendo os canais de vendas desses equipamentos e com esforços também voltados para o mercado internacional.

Já conseguimos visualizar oportunidades totalizando R\$ 21,5 milhões em possíveis orçamentos englobando as áreas Nacional e Internacional.

No slide 9 apresentamos a evolução da receita líquida de locação, destacando os impactos de preço e mix e volume.

Apesar da estagnação do mercado de infraestrutura e dos obstáculos encontrados, assinamos contratos importantes no 4T15, com destaque para a linha laranja do Metrô. Nessa obra fechamos trechos importantes com um volume maior de equipamento.

No quarto trimestre, nossa receita em Construção foi negativamente impactada pela queda de volume locado e pelo efeito de preço e mix.

Já para a Rental, o volume locado estabilizou no trimestre, mesmo com a já citada forte devolução de máquinas que acontece no final do ano.

O slide 10 mostra a taxa de utilização de Construção e Rental.

No quarto trimestre, a utilização de Construção caiu em relação ao trimestre anterior, em função de menor volume locado. Nos últimos doze meses, a utilização foi de 50%.

Na Rental, a taxa de utilização manteve-se em 62% apesar da maior devolução de equipamentos que acontece no final do ano.

No slide 11, apresentamos a segmentação da receita de Infraestrutura por setor. As obras de infraestrutura representaram 74% da receita, incluindo projetos de mobilidade urbana, rodovias e ferrovias, e de indústria 13%, com grandes clientes como a Vale.

Por origem de recursos, as obras do setor privado e parcerias público-privadas representaram 51% da receita.

No slide 12, apresentamos as principais obras de infraestrutura que estamos participando no país.

No Sudeste, estamos em fase de mobilização na obra da mineradora Galvani, do projeto na serra do Salitre, em Belo Horizonte, além de projetos de mobilidade urbana em São Paulo.

Nas regiões norte e nordeste, o Metrô de Salvador, na Bahia, a Companhia Siderúrgica do Pecém, no Ceará e o Projeto S11D, da Vale, no Pará e Maranhão, continuam com alto volume de equipamentos locados.

E finalmente nas regiões Centro Oeste e Sul, estamos trabalhando na penitenciária de Papuda em Brasília, que está em fase de mobilização e vai demandar um grande volume de formas, e na Nova Ponte do Guaíba, no Rio Grande do Sul. Esta ponte está sendo construída sobre a água e terá uma extensão de 2,9 quilômetros com um total de 7,3 quilômetros em obras de artes especiais. É uma obra com desafios de engenharia e motivo de orgulho para nós.

O backlog de 2016 de infraestrutura encontra-se em nível próximo ao histórico, em relação à receita que estamos esperando para o ano, apesar das incertezas presentes nesse mercado. Manter este backlog no cenário atual é o reconhecimento de que temos um diferencial competitivo grande neste mercado.

No slide 13, apresentamos a segmentação da receita de Edificações. O mercado residencial representou 50% da receita e o comercial 42%.

Com a unificação dos nossos estoques de equipamentos e time de projetistas, estamos conquistando um nicho de obras complexas de médio porte, como pequenas indústrias, escolas e hospitais. Esse mercado não era atendido pela unidade de Infraestrutura, focada em grandes obras, e não tínhamos equipe preparada para esta complexidade de projeto na unidade de Edificações. Esse é mais um resultado positivo da reestruturação organizacional que realizamos.

A receita da Rental, como mostra o slide 14, relacionada a atividades de Construção neste trimestre representou 57% da receita líquida.

Temos iniciativas em curso para aumentar nossa participação no mercado de não construção, principalmente no setor de manutenção industrial, que são contratos mais longos.

Fomos indicados pelo quinto ano consecutivo no IAPA Awards, uma premiação internacional de acesso motorizado. Neste ano estamos concorrendo na categoria que premia a empresa que mais contribuiu para o trabalho seguro em altura. Das seis indicações nos últimos cinco anos, a Mills foi vencedora como “Empresa de Acesso do Ano” em 2012 e como o “Melhor Centro de Treinamento” em 2014. Esta sétima indicação para o prêmio mais respeitado deste segmento é o reconhecimento de nosso trabalho. A utilização de plataformas aéreas para a realização de trabalhos em altura vem crescendo no Brasil e nos orgulhamos de divulgar esta cultura e oferecer a melhor prestação de serviço, com a maior frota disponível e com unidades estrategicamente localizadas por todo o país, facilitando o acesso às máquinas.

No slide 15, mostramos a evolução do custo de vendas e baixa de ativos, desde o quarto trimestre do ano passado. No quarto trimestre, somaram R\$ 10,7 milhões, 8,9% superior ao terceiro trimestre de 2015.

Os custos de vendas e baixa de ativos estão relacionados às vendas de equipamentos e indenização. É possível observar a redução nas margens de vendas desde o ano passado, já que a participação do custo sobre a receita líquida está crescendo.

No slide 16 mostramos a evolução dos custos de execução de obras e depósito, que estão diretamente relacionados às atividades de locação de equipamentos. Apesar da queda na taxa de utilização, esses custos não se reduzem na mesma proporção, em função, principalmente, de custos com pessoal.

Podemos observar que o custo permaneceu na mesma proporção da receita líquida no trimestre.

A variação entre trimestres do CPV pode ser visualizada no slide 17, que traz a abertura entre os custos de Construção e Rental.

Em Construção, o CPV reduziu em 6,8% principalmente devido a menores custos de manutenção e de vendas e baixa de ativos.

Já na Rental, o CPV apresentou-se estável, com uma leve queda de 1,8%.

No slide 18, expomos a evolução do SG&A, excluindo depreciação e o impairment de R\$ 30,9 milhões na Unidade de negócio de Construção, que totalizou R\$ 43,2 milhões no quarto trimestre de 2015.

O SG&A da Mills contém uma parcela que chamamos de Serviços Gerais, que engloba despesas como alugueis, empresas de segurança e limpeza das filiais em todo o Brasil. Revisitamos nossos contratos de utilities para negociar e reduzir os valores.

O SG&A Comercial, Operacional e Administrativo está relacionado às operações e concentra a maior parte dos esforços de redução de despesas que estamos realizando na Mills. Essa parcela do SG&A passou de R\$ 37,7 milhões no quarto trimestre de 2014 para R\$ 28,4 milhões no mesmo período desse ano, uma redução de cerca de 25%, ou R\$ 9,3 milhões.

Apresentamos, no slide 19, a evolução da PDD, que se manteve estável em 5,8% quando comparado ao trimestre anterior.

Os valores de PDD do quarto trimestre foram impactados por provisão na unidade de negócio Construção no valor de R\$ 6,6 milhões, ou 11% da receita líquida. Essas provisões não foram referentes aos clientes investigados na Operação Lava Jato, que não vem se alterando nos últimos meses.

Já os recebíveis líquidos destes clientes passaram de R\$ 29 milhões ao final de setembro de 2015 para R\$ 23 milhões no final de dezembro.

Na unidade de negócio Rental, a PDD foi de R\$ 0,8 milhão, cerca de 1,2% da receita líquida.

Como podemos observar no slide 20, o percentual de recebíveis com mais de 120 dias sobre nossas contas a receber vem crescendo com a alta inadimplência de nossos clientes, como consequência da conjuntura macroeconômica, das investigações em curso e da queda da nossa receita.

No Slide 21, mostramos a evolução do EBITDA, que passou de R\$ 35,1 milhões no terceiro trimestre para R\$ 30,2 milhões no quarto trimestre de 2015, excluindo R\$ 30,9 milhões do impairment da unidade de negócio Construção.

O maior efeito redutor do EBITDA no quarto trimestre de 2015 foi a queda de R\$ 6,1 milhões na receita de locação, principalmente na unidade de negócio Construção. A redução da receita foi parcialmente compensada pela redução de custos e despesas.

O EBITDA deste trimestre foi impactado por R\$ 2,9 milhões em itens não recorrentes. Excluindo esses itens, que incluem R\$ 0,1 milhão de fechamento de filial e R\$ 2,8 milhões de custos de rescisão, o EBITDA somaria R\$ 33,1 milhões.

Como ilustrado no slide 22, podemos observar que o maior responsável pela queda do EBITDA de 2015 foi a queda da receita de locação, que caiu 27,0%, como reflexo da deterioração do ambiente macroeconômico.

O slide 23 mostra o resultado de Construção. A receita líquida foi de R\$ 57,5 milhões, sendo 55% oriunda do mercado de Infraestrutura e 45% de Edificações. O EBITDA, excluindo o impairment de R\$30,9 milhões, foi negativo em R\$ 2,1 milhões, impactado principalmente pela piora da receita líquida, com uma redução do lucro operacional antes da depreciação, em 20,5%, e pelo aumento do PDD, que nesse trimestre foi 11% da receita líquida.

A margem EBITDA de -3,7 % e ROIC negativo em 8,6%.

Na Rental, cujos resultados são apresentados no slide 24, a receita líquida do quarto trimestre aumentou 2,3% em relação ao terceiro trimestre, pois o aumento do volume locado compensou a leve queda do preço e mix.

O EBITDA totalizou R\$32,3 milhões, 22,5% superior ao trimestre anterior. O principal motivo foi a queda da PDD, que passou de uma despesa de R\$ 5,4 milhões no terceiro trimestre de 2015 para uma despesa de R\$ 0,8 milhão.

A margem EBITDA foi de 45,9% no trimestre e o ROIC de 5,5% nos últimos doze meses.

Conforme apresentado no slide 25, a Companhia continua com geração de caixa livre positivo, que somou R\$ 202 milhões no ano.

Investimos R\$ 28,2 milhões no ano de 2015, dos quais R\$ 11,7 milhões em reposição de mix de equipamentos de locação.

O fluxo de caixa operacional ajustado, antes de juros pagos e investimentos, alcançou R\$ 288 milhões no ano, que representou a capacidade de geração de caixa das operações da Companhia, excluindo investimentos realizados e recebimentos da venda de SI.

A Companhia deve manter baixo nível de investimento no médio prazo, caso necessário, sem redução da sua capacidade operacional.

Podemos no médio prazo fazer investimentos em novas tecnologias para aumentar produtividade na manutenção dos equipamentos ou em desenvolvimento de pessoal.

No slide 26, apresentamos dados sobre o endividamento da Companhia.

Terminamos o ano com uma posição de dívida líquida de R\$ 389 milhões, contra R\$ 428 milhões em setembro.

Nossa posição de caixa para o final do ano foi R\$ 232 milhões, versus R\$ 193 milhões no final de setembro.

Em abril de 2016 encerra a primeira emissão de debêntures. Amortizaremos o valor de R\$ 90 milhões de principal.

Como ilustrado no gráfico, temos R\$ 430 milhões de principal para amortizar até 2018. Terminamos o quarto trimestre com alavancagem, medida pela relação dívida líquida/EBITDA ex itens não recorrentes, de 2,1x, conforme apresentado no slide 27.

Já a relação LTM EBITDA/Resultado financeiro foi de 3,0x no mesmo período, também excluindo itens não recorrentes do período.

Mantemos, para o médio prazo, meta de alavancagem de 1,0x e, para o curto prazo, estratégia de preservação do caixa, que inclui a venda de ativos e estratégias de redução de custos e despesas.

Em 5 de fevereiro de 2016 o Conselho de Administração aprovou a realização de um aumento de capital social da Companhia, com a possibilidade de homologação parcial por meio da emissão, para subscrição privada de, no mínimo, 40.089.472 e, no máximo, 47.528.517 novas ações ordinárias, ao preço de emissão de R\$2,63 por ação, totalizando o valor de, no mínimo, R\$105.4 milhões e, no máximo, R\$125 milhões. O preço fixado considerou a média das cotações de fechamento diárias ponderada pelo volume de negociação nos pregões realizados entre 27 de novembro de 2015 e 4 de fevereiro de 2016. O direito de preferência para subscrição dessas novas ações foi assegurado aos acionistas da Companhia com posição de fechamento do dia 11 de fevereiro de 2016, na proporção da quantidade de ações de que forem titulares nesse dia.

A captação desses recursos tem como objetivo (i) fortalecer a estrutura de capital da Companhia, reforçando o seu caixa para fazer frente a necessidades de capital de médio e longo prazo para o desenvolvimento de suas atividades; (ii) fortalecer seus níveis de liquidez, reduzindo as margens de endividamento da Companhia; e (iii) aproveitar oportunidades de consolidação de mercado que possam surgir no médio prazo.

Na mesma data, os acionistas controladores da Companhia, Família Nacht, celebraram um Acordo de Investimento com Fundo de Investimento em Participações Axxon.

O Acordo de Investimentos prevê, dentre outras obrigações, o compromisso dos Acionistas Controladores de (1) subscreverem e integralizarem 15 milhões de ações, pelo valor total de R\$ 40 milhões e (2) cederem à Axxon os direitos de preferência correspondentes ao restante de sua participação. A Axxon, por sua vez, comprometeu-se no Acordo de Investimentos a exercer os Direitos de Preferência que lhe forem cedidos, incluindo o direito de subscrição de sobras, para subscrever e integralizar ações a serem emitidas no âmbito do Aumento de Capital que representem até 15% do capital da Companhia após o Aumento de Capital. O Aporte dos Acionistas Controladores e o Compromisso de Subscrição da Axxon são suficientes para assegurar a subscrição de ações correspondentes à Subscrição Mínima.

O Aumento de Capital é outra ação definida pelo Management da Companhia para deixar a Mills mais líquida e sólida para enfrentar os desafios que o ano de 2016 apresenta.

Para concluir, gostaria de destacar que o ano de 2015 foi de desafios e conquistas. Diante de um cenário adverso e incerto, conseguimos efetuar as mudanças organizacionais necessárias para nos tornarmos uma empresa mais enxuta, eficiente e ágil. Estamos cautelosos, mas, sobretudo, confiantes. Com uma estrutura mais adequada e com o reforço de caixa que será obtido através do aumento de capital, conseguiremos enfrentar o ano de 2016, que apresenta um cenário ainda incerto e adverso, com a contínua desaceleração da economia, incerteza política e uma conjuntura externa também se deteriorando.

Acreditamos que os fundamentos de crescimento dos nossos mercados e nossas vantagens competitivas permanecem os mesmos. Desta forma, estamos confiantes que encerramos 2015 mais bem estruturados do que entramos. E se o ano de 2016 nos impõe novos desafios, estamos mais preparados para enfrentá-lo do ponto de vista interno da Companhia.

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 pergunta da lista digitem asterisco dois. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa primeira pergunta Sami Karlik, Banco Votorantim.

**Sr. Sami Karlik:** Olá bom dia. Duas perguntas na verdade, a primeira eu queria se vocês pudessem desenvolver um pouco mais em relação à venda de equipamentos na parte de construção. Na rental para mim é um pouco mais claro de entender, ele é um produto com mais valor agregado e tudo mais.

Mas em construção quais seriam os principais mercados? Faz sentido exportar esse tipo de equipamentos também? E qual seria o perfil dos principais clientes e quanto vocês esperam vender nesse segmento de ativos ao longo dos próximos anos?

E a segunda pergunta é em relação ao aumento de capital, eu queria entender um pouco mais. Vocês falam bastante do racional, mas para mim ainda tendo em vista a situação de liquidez da companhia vocês têm vencimentos ao longo de 2016, como está na apresentação, de 184 milhões, um caixa de 232 e aparentemente baixando o Capex vocês geram um caixa na minha conta pelo menos que é quase igual aos vencimentos que você tem para 2016.

Então teoricamente fazendo conta não precisaria desse dinheiro ao longo de 2016, diluir o acionista desse nível de preço. Só para entender um pouco mais racional mesmo do aumento de capital, muito obrigado.

**Sr. Sergio:** Bom vamos lá Sami. Respondendo à sua primeira pergunta com relação à venda do equipamento de construção o que nós estamos tentando viabilizar é a venda principalmente no mercado internacional. Então nós não tínhamos a cultura de defleet de equipamentos nos ups and downs da construção, então nós não tínhamos formado canais de venda para esses equipamentos.

Então uma vez que hoje nós temos uma vantagem competitiva dado o câmbio, a gente está se tornando um pouco mais competitivo no mercado internacional e então começamos a procurar nesses mercados compatibilidade com os nossos ativos e alternativas de canais de venda dos ativos de construção.

No entanto, o que corrobora até um pouco com a minha resposta do aumento de capital que é a sua segunda pergunta, esse ciclo de venda no mercado de construção é um ciclo mais longo. Então a gente já vem trabalhando ao longo do ano de 2015, e apesar da gente estar com um pipeline de negócios o ciclo da tomada de decisão ele é mais longo.

Então apesar de nós termos alguns objetivos, até como eu disse no meu speech, de 100 milhões para os próximos três anos, a gente vê alguns riscos inerentes à venda e à concretização dessas vendas.

E indo para a segunda pergunta sua Sami com relação ao aumento de capital nós estamos olhando o longo prazo, e então quando a gente olha a dívida da companhia e os vencimentos que nós temos para os próximos três anos que somam R\$ 430 milhões,

corria-se algum risco de não geração de caixa suficiente além de atingimento, dada uma deterioração com pouco mais elevada do mercado ao longo desse ano, não só de atingir os covenants como de não gerar caixa suficiente para o ano de 2017.

Então o racional por trás do aumento de capital está na liquidez da companhia para os próximos anos.

**Sr. Sami:** legal obrigado Kariya e só um follow up: em relação ao mercado de crédito está bem difícil, a gente tem acompanhado bastante essa questão; vocês chegaram a fazer recentemente algum tipo de cotação? Só para ter uma ideia do que seria hoje o nível de spread para a Mills dentro desse mercado, só uma ordem de grandeza?

**Sr. Sergio:** bom, qualquer captação hoje no mercado o mercado está pouco líquido com relação a crédito e então quando você vai para mercado, apesar da gente ter como a linha pré aprovada, essa captação hoje no mercado tem um spread bastante elevado. A gente não está abrindo os percentuais acima do CDI que a gente estava buscando mas são valores, são pênaltis bastante elevados hoje para uma captação.

**Sr. Sami:** tá legal obrigado e um abraço.

**Operadora:** nossa próxima pergunta Vitor Santos, Prisma Invest.

**Sr. Vitor Santos:** Oi Kariya boa tarde. Tenho algumas perguntas, vou fazê-las sequencialmente: no Mills Day que a gente fez lá em setembro de 2015 vocês informavam uma quantidade de funcionários e eu na época registrei alguma coisa do tipo que eram 1900: 404 em edificação e infraestrutura; 412 em manutenção; 800 em rental e 200 da área comercial.

Eu queria que você confirmasse mais ou menos essa ordem de grandeza e eu queria entender o que você tem hoje de pessoal.

**Sr. Sergio:** tá legal vamos lá Vitor: os números são um pouco diferentes do que você tinha anotado no Mills Day: então nós tínhamos lá por volta de agosto de 2015 1900, quase 2000 funcionários quando foi a época do Mills Day. Naquele momento a gente tinha algo em torno de 500 funcionários da rental; 1300 funcionários, 1400 funcionários de construção e os demais SG&A.

Hoje nós estamos indo para funcionários ativos para... 1550, 1600 funcionários sendo 450 rental; 1000 funcionários, um pouco menos de 1000 funcionários para a construção e os demais SG&A.

**Sr. Vitor:** tá ok e pela frente você vê alguma redução ou você acha que esse já é o patamar de funcionários adequado?

**Sr. Sergio:** olha, nós estamos em processo de fechamento de filiais e então tem ainda alguns ajustes a serem feitos. Nós fizemos os ajustes necessários para o que a gente está enxergando o cenário de 2016 - mas certamente se o cenário se deteriora mais do que a gente estima mais ajustes terão que ser feitos.

**Sr. Vitor:** obrigado agora a segunda pergunta: você pode me confirmar o objetivo de venda de ativos em edificação? Pelo que eu li vocês venderam só 9 milhões, é isso mesmo?

**Sr. Sergio:** o nosso objetivo de vendas é o que falei no speech de construção: são 100 milhões para os próximos três anos.

**Sr. Vitor:** tá legal e em rental eu queria confirmar com você o objetivo de venda e pelo que eu li 20 milhões foram vendidos, sendo 5,6 num contrato que você assinou lá para fora e então você teria ainda 28 milhões para receber em 2016.

E a outra pergunta é a diferença entre os 20 milhões e os 5,6 no contrato de agosto de 2015 foram vendidas para quem? Brasil ou fora?

**Sr. Sergio:** lá em agosto de 2015 a gente já havia anunciado que nós tínhamos fechado um contrato de 8 milhões de euros. Desse contrato de 8 milhões de euros nós já entregamos no ano de 2015 R\$ 5,6 milhões. O restante desse contrato vão ser entregues na nossa estimativa no 1S16.

No final do ano passado também nós fechamos um outro contrato para outro mercado internacional de R\$ 2,5 milhões... R\$ 2,3 milhões, que a gente vai entregar também no 1S16... de dólares desculpa, 2,3 milhões de dólares para o mercado internacional que a gente vai entregar também no 1S16.

Com o aumento de capital nós estamos diminuindo o nosso interesse em continuar vendendo os equipamentos da rental uma vez que são equipamentos importados e eles são estratégicos para a companhia, nós não temos interesse em continuar nos desfazendo desses equipamentos.

**Sr. Vitor:** tá legal. Bom, a outra pergunta na página 5 do ITR - não da apresentação - você diz lá que a rubrica "execução de obras e depósito" ela ficou... ela ficou mantida na mesma despesa comparando a 2014 e 15 apesar da redução de locação. Eu queria que você explicasse um pouco por que ela não reduziu em relação a 2014.

Eu entendo com relação à não redução em relação aos trimestres anteriores, mas eu queria que você explicasse um pouco isso.

**Sr. Sergio:** página 5 Vitor?

**Sr. Vitor:** página 5 quando você explica sobre custos e aí tem "execução de obras e depósito" e o valor em 2014 é o mesmo de 2015.

**Sr. Sergio:** é do press release e não do ITR.

**Sr. Vitor:** desculpa, desculpa.

**Sr. Sergio:** 2014 quando a gente compara os itens de execução de obra de 14 para 15 a gente tem poucas alterações, primeiro porque parte dos custos de venda - que é o cuidado que precisa ser tomado - a gente abriu nesse trimestre um pouco do CPV dos equipamentos novos e seminovos.

Quando você faz a conta olhando a nossa receita de venda de novos e seminovos você está vendo uma margem contábil e todos os custos referentes à manutenção, mão-de-obra, a gente não consegue separar e alocar no CPV, e então parte desses custos que foram referentes à venda desses equipamentos eles estão dentro de execução de obras e então isso justifica um primeiro ponto de aumento.

O segundo ponto de itens, obviamente não foram os volumes tão relevantes, são os itens não recorrentes dadas as reduções que nós acabamos fazendo.

E o terceiro item que explica a pequena variação que se tem do ano ante 2014 para 2015 nós tínhamos alguns custos represados ao longo do ano de 2014 e nesse ano de 2015 na manutenção principalmente de itens de construção nós estamos refazendo e lançando corretamente.

Então por isso que você não vê uma diferença tão abrupta de 14 para 15 mesmo com queda de volume.

**Sr. Vitor:** obrigado. Bom aqui eu queria entender sobre rental o motivo do fechamento da unidade de Guarulhos e de Sorocaba e eu queria entender se você tem outras unidades no mesmo raio que vão atender àquelas cidades, eu queria que você explicasse um pouco.

**Sr. Sergio:** o fechamento dessas filiais diferentemente de Itaboraí - Itaboraí eu acho que é muito claro o motivo do fechamento - agora essas duas filiais são filiais que todas as filiais quando a gente abre elas têm um tempo de maturação, então é um tempo que você acaba gerando, consumindo caixa com margens de contribuições negativas para a companhia.

Dado o cenário recessivo no país a nossa estimativa de break even dessas duas filiais estava num ponto mais longo e então nós tomamos a decisão, para a preservação de caixa - não estamos abandonando o projeto de expansão geográfica - mas estamos postergado esse projeto.

Então nós tomamos a decisão de fechar essas duas filiais, aguardar uma melhora do cenário macroeconômico para aí sim a gente retomar qualquer tese de expansão geográfica na rental.

**Sr. Vitor:** tá bom. Sergio, o mesmo raciocínio das cinco unidades de edificação também?

**Sr. Sergio:** não; edificações têm um conceito diferente: então essas filiais estavam com Ebitda negativo, ou seja estavam consumindo caixa, já eram filiais já abertas há bastante tempo e então a decisão nossa foi para melhorar o resultado da companhia o fechamento dessas filiais.

**Sr. Vitor:** obrigado Kariya é só.

**Operadora:** Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Mais uma vez, para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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

**Sr. Sergio Kariya:** Senhoras e senhores eu gostaria de agradecer a participação na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 4T15.

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. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde e obrigada por usarem Chorus Call.

---