

**Local Conference Call**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do 3T17**  
**9 de novembro 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.

A economia brasileira continua mostrando sinais consistentes de melhoria, como confirmado por dados macroeconômicos divulgados recentemente. O setor de Construção continua a ser ainda o mais afetado, com uma queda de 6,6% do PIB no primeiro semestre de 2017. As construtoras continuam sofrendo severamente, impactando nossa receita de locação e risco de inadimplência. Acreditamos que a confiança do empresariado e a economia começam a apresentar melhoras consistentes, o que nos leva a ter uma visão mais de longo prazo. Não obstante, no curto prazo pode haver turbulências em função das eleições presidenciais de 2018.

Esta melhor na confiança do empresariado, somado a uma inflação menor e uma taxa de juros a 7,5% ao ano, devem refletir inicialmente em empresas de consumo, o que ratifica a estratégia da unidade de negócio Rental de direcionar os esforços no setor de não construção. Estamos percebendo uma tendência de recuperação de preços já a partir do mês de agosto.

Na unidade de negócio Construção, a contração do setor deve ainda se perdurar por mais algum tempo. Em infraestrutura, apesar dos esforços do governo em anunciar novas intenções sobre o programa de concessões e de privatizações, observamos que existem alguns riscos ou entraves políticos e técnicos que podem atrasar o programa.

Continuamos trabalhando arduamente na disciplina de capital e nos processos comerciais e operacionais, tomando ações para preservação de caixa.

Agora, para falar mais especificamente do resultado do trimestre, passo a palavra ao Gustavo Zeno, nosso CFO e DRI.

**Gustavo Zeno:**

Boa tarde a todos, gostaria de agradecer a presença de vocês.

Vamos iniciar com a evolução da receita da Companhia ilustrado no slide 3. Nesse trimestre, a receita líquida total apresentou um aumento de 16% em relação ao trimestre anterior, principalmente em função das maiores vendas de seminovos na unidade de negócio Rental.

A unidade de negócio Rental continua com a maior contribuição na receita líquida, com 59%, seguida pelo segmento de Infraestrutura com 27%, e Edificações com 14% da receita líquida total. A crescente participação da receita da Rental é reflexo da nossa estratégia de redução de

exposição ao mercado de construção, que foi o setor que foi 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 em ambas unidades de negócio, com um leve impacto negativo de preço e mix.

As taxas de utilização física da Companhia foram no trimestre, de 38,8% em Construção, e 57,5% na Rental. Na unidade de negócio Construção, o aumento da taxa de utilização foi resultado do maior volume locado e da menor base de ativos (110 mil toneladas no 3T16 para 90 mil toneladas no 3T17). Na Rental, tivemos um aumento do volume locado no segmento de não construção, que representou 59% da receita no período, em linha com nossa estratégia de mercado.

Continuamos sofrendo pressão de preços, em especial na unidade Construção. Na unidade Rental, apesar da queda de preço no trimestre, já percebemos uma recuperação dos preços nas novas locações em virtude da recuperação da demanda no segmento industrial e esperamos que esta tendência se concretize nos próximos trimestres. Por outro lado, este segmento demanda equipamentos de menor porte alterando o mix e com tickets menores, gerando um impacto negativo na receita total.

No slide 4, decompomos o Ebitda do trimestre. O Ebitda CVM no trimestre foi de R\$5,0 milhões e no acumulado ano foi de R\$23,0 milhões negativos. Caso excluíssemos o resultado de vendas de seminovos e os itens não recorrentes, o Ebitda seria de R\$4,4 milhões no trimestre e R\$2,7 milhões no acumulado do ano.

No slide seguinte detalhamos os itens não recorrentes que estão afetando nossos resultados, contemplando as despesas de reestruturação e de outras despesas, como passivos que temos como resultado da venda 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.

Para esclarecer, 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: Manaus, Goiânia e Cuiabá e 2 filiais da Rental – Guarulhos e Sorocaba.

Em 2017 fechamos a filial da unidade Rental em Maceió e estamos em fase de finalização do fechamento de 5 filiais de Construção: Curitiba, Belo Horizonte, Campinas, Ribeirão Preto, Vitória, Fortaleza e Belém.

Para o próximo trimestre, teremos algumas despesas em função dos fretes de devolução e envio de contratos anteriores ao encerramento das filiais de Construção, fretes de mudança e obras da entrega do imóvel da filial da Rental de Curitiba, que irá para São José dos Pinhais/PR, fretes de mudança e obras da entrega do imóvel de Porto Alegre (Construção e Rental), baixas de benfeitoria das filiais de Curitiba e Porto Alegre (com impacto somente contábil) e algumas outras despesas de valores não relevantes. Com isso, acreditamos que os valores não recorrentes terão uma menor representatividade nos próximos trimestres.

Em 2016 vendemos 5,7 mil toneladas e no acumulado de 2017 vendemos 11 mil toneladas de equipamentos de Construção como sucata. Para os próximos trimestres este valor deve ser menor pois a maior parte da venda já foi efetuada. Neste slide podemos verificar também essas despesas desde 2015 assim como o histórico das despesas não recorrentes.

Apresentamos no próximo slide a evolução da PDD e da inadimplência. Neste trimestre os saldos de PDD e do total vencidos apresentaram uma redução, impactando positivamente os percentuais de vencidos total sobre contas a receber bruto total e saldo de PDD sobre Contas a receber bruto total. O esforço para redução do saldo do contas a receber nos permitiu ter uma queda contínua no percentual de vencidos de 1 a 60 dias.

Apresentamos no slide 7 a reconciliação do EBITDA CVM 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 o EBITDA seja 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 trimestres.

Neste trimestre investimos R\$5,9 milhões em bens de locação, sendo R\$1,2 milhão sem efeito caixa, como podemos visualizar na linha de aquisições de bens do ativo imobilizado de locação

destacada no gráfico. Esse impacto não caixa é resultado dos dois contratos para troca de mix de plataformas aéreas, no qual vendemos modelos menos demandados para comprar plataformas menores, para melhor atender o mercado de não construção.

No slide 8 detalhamos os desinvestimentos de equipamentos da Rental. Estamos trabalhando simultaneamente em 4 contratos de venda, em linha com nossa estratégia de adequação do mix da nossa frota.

Como anunciado nos trimestres anteriores, fechamos no 1T17 um contrato para a venda de 170 manipuladores com o objetivo de reduzir a operação com este tipo de ativo que demanda um elevado custo de manutenção e tem alta ociosidade. 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. Esses equipamentos mais antigos exigem um custo de manutenção mais alto. O valor foi firmado em US\$1,4 milhão, porém o valor global pode atingir até US\$2,3 milhões, com a expectativa de realização de um leilão no mercado internacional para a venda dessas máquinas. Nesse caso a Mills receberá a diferença menos a comissão e os custos logísticos. O cronograma planejado de entrega dos equipamentos é até dezembro de 2017. Aproveitamos essa oportunidade comercial de venda para equalizar a frota ao tamanho atual do mercado.

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 80 equipamentos dos 108 previstos em contrato, e compramos 89 equipamentos dos 135 previstos, de diferentes modelos. Continuaremos fazendo este movimento de troca de mix até o final do ano, quando é previsto se encerrar o último contrato de venda.

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 7 do ITR do 3T17.

No próximo slide, o de número 9, podemos ver a geração de fluxo de caixa operacional da Companhia.

Nesse trimestre fomos positivamente impactados 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 10 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 debêntures. Com isso, encerramos o trimestre com R\$60 milhões em caixa e R\$150 milhões em depósitos bancários vinculados. A dívida líquida da Companhia no final do trimestre foi de R\$90,4 milhões, contra R\$ 123,3 milhões no final do 2T17. Em agosto encerramos a 1ª série da 2ª emissão de debêntures, com o pagamento total de R\$85,1 milhões, sendo R\$80,5 milhões de principal.

Como ilustrado no gráfico, nosso cronograma de amortização de dívida não engloba mais nenhum pagamento relevante este ano. No ano que vem amortizaremos R\$106,2 milhões.

A dívida da Companhia é formada por 42% de curto prazo e 58% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 2,3 anos a um custo de CDI + 1,99% ao ano.

No slide 11 destacamos nossos Covenants.

Nossos indicadores de endividamento dentro do patamar esperado, porém continuamos mantendo cautela, reduzindo despesas e preservando caixa. A incerteza em relação à extensão e duração do ciclo de baixa da atividade de construção no país, e o seu impacto na Companhia ainda permanece.

Para finalizar os comentários sobre o desempenho, no slide 12 expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010 assim como os últimos 12 meses encerrados no terceiro trimestre de 2017. Os slides seguintes detalham algumas informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio.

Para concluir, gostaria de enfatizar que, continuamos a investir em melhoria da gestão operacional da empresa. Temos como foco na unidade de negócio Construção de continuar a reduzir custos e na unidade de negócio Rental de subir preços e aumentar a disponibilidade das máquinas para a recuperação do setor de não-construção.

E agora estaremos disponíveis para a sessão de perguntas

### **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 do Sr. Tomas Awad, BR3 Investimentos.

**Sr. Tomas Awad:** oi bom dia. Você comentou rápido no final do call a questão de disposição de aumentar preço eu senti um pouco de vocês um pouco mais específico está dinâmica. Acho que vocês tinham comentado, pelo que eu escutei você não deu esse detalhe, mas tinha uma intenção de setembro começar a mexer preço pelo nível de ocupação que já tinha começado a dar sinal de melhora. Se você pudesse dar um pouco mais de detalhe, um pouco mais de cor se já fez alguma coisa, a implementação aconteceu de fato ou não, o que é a expectativa para os próximos 4T, 1T, começo do ano que vem? Em que segmentos você consegue talvez mover um pouco de preço?

**Sr. Sergio:** Tomas para responder a tua pergunta deixa eu separar nas duas unidades de negócio. No setor de construção como a gente posicionou a gente ainda continua havendo pressão em termos de volume, dado todo o cenário do setor de construção civil, seja ele infraestrutura o mesmo no mercado de real estate. Então a estratégia não tem nada com relação a preços. A gente ainda vê uma certa pressão em termos de volumes, estamos tentando manter os preços estáveis, mas sofrendo de uma certa forma ainda pressão de volumes.

Na rental já é um viés um pouco diferente. Então vocês viram um pouco o aumento de volumes nesse trimestre anterior. Para esse trimestre agora, o 4T17, a gente está com a expectativa de volumes aumentando, e dado isso nossos esforços são para levantamento de preços. Então essa é a estratégia para último trimestre do ano de 2017 quanto à que unidade de negócios rental.

**Sr. Tomas:** desculpa voltar, mas aproveitar aqui: então você espera fazer alguma coisa, a gente está em outubro, desculpa novembro, 10 de novembro você já tentou colocar preço? Vocês vão ainda tentar? Você já tem... trimestre ter tentado colocar ou já ter colocado, efetivamente conseguido implementar. Desculpe insistir; você consegue dizer alguma coisa mais ou não?

**Sr. Sergio:** claro consigo sim Tomas. A gente já subiu os preços, iniciamos a subida de preços no mês de agosto. A gente já tem um reflexo em setembro, outubro. Obviamente o aumento de preço é sobre o giro, então a gente já consegue fazer perceber que o mercado está absorvendo a ainda marginalmente, mas aumentos de preços quanto às novas locações.

Então sim. Não é uma intenção, já é a ação. A gente já fez já faz quase dois meses e meio e estamos sempre monitorando volume versus reação de mercado em relação a essa absorção dos aumentos de preços.

**Sr. Tomas:** na questão de volumes a gente via um repique pelo menos nessa taxa de utilização física. Ele continua nessa trajetória de alguma recuperação? Se eu estou vendo certo 53 para 57 e continua recuperando no 4T também ou...

**Sr. Sergio:** sim, melhorou, continua melhorando também a utilização, já estão um pouco melhor do que esse valor de 57 e a gente vem também trabalhando para melhorar nossas disponibilidades nas localidades. Então tem tanto o efeito de melhora no volume, então dado melhora de otimização física, quanto melhora, uma certa melhora em margem também dado o aumento de preços.

**Sr. Tomas:** desculpa, tem pergunta na fila; como é o mix? Vocês tinham trocado um pouco as máquinas por máquinas mais algum elétrico, máquina industrial, vocês tinham foco de procurar o cliente industrial. Esse começo de recuperação na rental ele vendesse clientes novos, esse novo tipo de maquinário, de equipamento ou tem gente antiga que tinha desaparecido ou deixado de usar e está voltando a utilizar?

Se você pudesse dar também um pouco de cor até para se você concluir o quão sustentável parece ser esse movimento para vocês, se vai ter continuação de repente no primeiro e 2T do ano que vem ou não? Obviamente não dá para acertar, a gente não tem bola de cristal; mas para ter um guess?

**Sr. Sergio:** Tomas eu entendo que é uma série e de fatores aí. Primeiro a gente já vem fazendo um movimento de alavancagem do setor de não construção, como a gente já vem falando em alguns trimestres. Eu acho que parte disso a gente vem colhendo esses frutos, então aumentando a penetração no mercado de não construção, aumentando nossa exposição no mercado industrial, então não só quebrando paradigmas como colocando equipamento onde os clientes não usavam.

Mas também uma certa melhora no setor industrial. Então a partir do momento que começa a ter um pouco mais de demanda no varejo, um pouco mais de demanda no consumo, as empresas começam a ter necessidade de fazer suas manutenções, manutenção preventiva. Então isso também demanda equipamentos.

Então eu acho que é um conjunto de fatores e isso puxa sem dúvida nenhuma tudo que a gente fez de estratégia de mudança de mix de produto. Então tirando aqueles equipamentos maiores, de maior alcance, diesel, para obras mais pesadas, fazendo as trocas para equipamentos com foco industrial, e aí por exemplo as máquinas elétricas, então tem também essa mudança de mix.

Então por isso que vocês acabam num vendo 100% do efeito preço, porque também tem uma troca de mix nesse ínterim. Então sim, demanda maior em termos de quantidade, uma certa mudança de mix, mas puxado por vários fatores, seja o trabalho nosso de aumentar a nossa exposição em não construção, mas também uma demanda em termos de volume nesse setor.

**Sr. Tomas:** obrigado.

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

Nossa próxima pergunta vem de Tomas Awad, 3BR Investimentos.

**Sr. Tomas Awad:** Sérgio desculpa estou aqui de novo, vou aproveitar que tinha pouca gente mesmo. Em construção se você também pudesse dar um pouco, separar as duas caixas e dar um pouquinho mais de detalhe como está o dia-a-dia? Tem alguma coisa, bidding process, o pessoal que ganhou duas rodovias aqui em São Paulo que foram licitadas, isso foi no começo do ano e uma foi mais para o meio, obviamente tem aquele lagging para o cara trocar de contratar, tem os aeroportos também que saíram; se você pudesse dar um pouco de color nos dois. Vocês têm muita coisa de diferencial que vocês tentaram, vou falar grosso modo, tentaram vender, não dava para vender, uma parte foi como sucata mas acho que sobrou muita coisa ainda que você não conseguiu se livrar, não conseguiu fazer uma liquidez com isso? Se é residencial é cíclico, então eles voltaram devagar, este ano está lançando mais que no passado, mas alguma hora esse pessoal vai usar um pouquinho mais de equipamento, imagino. Não sei se estou falando muita besteira.

E não infraestrutura, na privada na verdade, também se tem algum movimento que dá para visualizar que ano que vem, acho que da última vez que conversei com vocês ano que vem era para ser parecido com esse, se vocês ainda acham que é um ano de bottom como esse ou se tem alguma mudança, alguma luzinha melhor para esperar.

**Sr. Sergio:** Tomas deixa eu separar os dois setores da construção, o real estate e infraestrutura, porque eu entendo que eles têm drivers completamente diferentes. Então setor de real estate eu acho que tem os três grandes drivers que são os mais que influenciam o setor, que a taxa de juros, inflação e desemprego. Quando você tem dois deles e o terceiro ainda não, que é o desemprego, ainda relativamente alto (a gente ainda tem próximo de 14 milhões de desempregados) a confiança da população em sair comprando novos imóveis tem ainda no nosso entender um caminho relativamente longo a se percorrer.

Vai ter ainda o consumo dos estoques das construtoras para depois elas começarem a fazer os lançamentos. Então a curva ainda é relativamente longa, e aí depende também dos sinais de melhoria de geração de empregos.

O setor de infraestrutura historicamente a maior parte dos investimentos desse setor gira em torno de 60% e ele é proveniente de investimentos públicos ou PPPs - parcerias público privadas. Os 40% são de investimento privado.

Então dada toda a pressão fiscal do governo a gente vê um certo travamento nessas obras públicas, é por isso que o governo vem tentando fazer as suas concessões, as licitações, as privatizações. Só que quando tange às questões de privatizações a gente enxerga ainda alguns entraves técnicos de elaboração do projeto, de um projeto executivo dos impactos sociais e ambientais para de fato começarem a ter as licitações.

Então todo aquele desejo do governo, até o governo nessa semana já anunciou uma redução do valor investido no setor de infraestrutura, fez essas concessões, ele reflete um pouco isso. Existe uma dificuldade de destravar isso no governo.

E isso o que reflete na gente? Por mais que o verão algumas licitações, seja dos aeroportos, distribuição a gente tem pouco impacto porque eu tenho pouca penetração e relevância na execução de moldados in loco nessas obras, a gente ainda vê um espaço longo. Então isso reflete a na Mills em backlogs menores, em pipelines menores.

Então é por isso que a gente enxerga uma curva mais longa no setor de infraestrutura. Então não vemos uma retomada no curto espaço de tempo. Por isso a gente vem continuamente trabalhando nas mesmas ações que nós fizemos para o ano de 2017 provavelmente a gente para fazer no ano de 2018: busca por austeridade, redução de custos, e assim por diante.

Então é uma curva mais longa infraestrutura, depende de vários entraves e não obstante também o que a gente comentou, ano que vem ainda é um cenário complicado dado eleições presidenciais, e aí a gente enxerga uma curva mais longa nesse setor de construção.

**Sr. Tomas:** tá, então pelo que você está falando, desculpa só, trimestralmente olhando do primeiro, segundo, você vê pouco cenário de melhora, vai continuar meio como está esse business?

**Sr. Sergio:** isso, até um pouco mais em termos de pressão de volumes, e aí o que a gente está buscando é manter preços; mas dado o menor backlog uma pressão de volume.

**Sr. Tomas:** volume. Tá bom ok, obrigado.

**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 senhor Sérgio pode prosseguir.

**Sr. Sérgio:** Prezados, gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 3T17. A equipe de relações com os investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos tradicionais, muito obrigado.

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