



Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do 4T18
15 de março de 2019

Operadora: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do quarto 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;
- Sr. James Guerreiro – Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores;
- E a Sra. Camila Conrado – Head de Relações com Investidores e Governança



Para abrir a teleconferência do 4º trimestre de 2018, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.

Sr. Sergio Kariya: Boa tarde a todos. Agradecemos o interesse e a sua participação nesta conferência telefônica sobre os resultados da Mills do quarto trimestre e do ano de 2018, o qual foi repleto de desafios e conquistas para a Companhia.

Em relação à unidade de negócio Rental, houve um avanço importante da nossa estratégia comercial, iniciada em 2017, com foco na recuperação de preços e na penetração em importantes segmentos da economia. Como podemos ver no slide 3, tivemos o melhor trimestre em receita líquida desde o 2T16 e a maior receita de locação desde o 1T16. A receita líquida de locação desta unidade representa aproximadamente 80% da receita líquida de locação da Companhia no 4T18.

Na unidade de negócio Construção, como já amplamente divulgado, realizamos em 2018 um novo projeto de redimensionamento para adequar os produtos e os esforços para os mercados onde nós sempre tivemos um diferencial maior: as obras de maior porte e complexidade. Essa estratégia também é uma resposta ao baixo nível de atividade econômica no setor de infraestrutura no Brasil e está diretamente relacionada à busca pelo break even do Ebitda proxy caixa desta unidade em 2019.

As ações que foram aplicadas diretamente nas unidades de negócio, aliadas ao aprimoramento dos nossos processos e à busca contínua pela melhoria do atendimento aos nossos clientes, proporcionaram o atingimento de um EBITDA ajustado, excluindo os itens não recorrentes, de R\$43,8 milhões e de um fluxo de caixa operacional ajustado de R\$63,3 milhões no acumulado do ano de 2018, como demonstrado no slide 3.

Gostaria de comentar também sobre um outro destaque importante de 2018: a celebração do Acordo de Incorporação de caráter vinculante entre os acionistas controladores da Mills, e os seus acionistas controladores da Solaris, através do qual foram estabelecidos os termos e condições para uma combinação de negócios entre a Mills e a Solaris, segundo maior player do mercado brasileiro de locação e venda de Plataformas Aéreas.

Com a combinação de negócios, a Companhia busca reforçar sua posição de destaque no segmento de locação de equipamentos e terá melhores perspectivas de crescimento e rentabilidade. Uma vez concluída a integração das duas companhias, o que deve levar de 12 a 18 meses (pós closing), estimamos que haja oportunidade para captura de sinergias no montante aproximado de R\$ 30 milhões por ano, para a qual deverão ser investidos, entre Capex e Opex, aproximadamente R\$ 20 milhões ao longo do período de integração.



Atualmente, estamos na fase de verificação das condições precedentes e esperamos que o closing da operação ocorra no segundo trimestre de 2019. Um passo importante para a conclusão dessa etapa já foi dado: a anuência prévia dos debenturistas da Mills, ocorrida em AGDs no final do mês passado.

Para o ano de 2019, então, uma vez aprovada a combinação de negócios entre a Mills e a Solaris, o desafio será o trabalho de integração das duas companhias, com atenção especial às Pessoas, à Cultura, aos Processos e à Tecnologia da Informação, visando capturar as sinergias de forma consistente. Também continuaremos na busca pelo break even do Ebitda proxy caixa da unidade de negócio Construção e com a estratégia de retomada de preços na unidade de negócio Rental, com foco na melhoria de margens.

Por fim, quero agradecer os nossos colaboradores pela dedicação e comprometimento, o apoio dos nossos clientes, fornecedores, acionistas, conselheiros e demais públicos e parceiros, fundamentais para que conseguíssemos alcançar os resultados em 2018.

Agora, para falar mais especificamente do resultado do trimestre e do ano de 2018, passo a palavra ao James Guerreiro, nosso CFO e DRI.

Sr. James Guerreiro: Boa tarde! Gostaria também de agradecer a presença de todos. Vamos ao slide 4.

A receita líquida total desse trimestre foi 3,2% menor que o trimestre anterior, principalmente em função das menores receitas de vendas de seminovos nas duas unidades de negócio. Analisando-se apenas a receita líquida de locação, houve aumento de 7,8% em relação ao trimestre anterior.

A unidade de negócio Rental contribuiu com aproximadamente 75% da receita líquida total no trimestre, como resultado da nossa estratégia de diversificação da base de clientes e da recuperação gradual de preços. Tanto o volume locado quanto preço/mix variaram positivamente entre trimestres nessa unidade de negócio.

No acumulado de 2018, a receita líquida total da Companhia foi 2,7% maior que o ano anterior, fruto, principalmente, da maior receita de locação da Rental em aproximadamente 18%.

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 entre trimestres, e acreditamos que continuaremos a apresentar melhoria de preços nos próximos trimestres.

Já para a unidade de negócio Construção, a receita de locação foi negativamente impactada por volume no quarto trimestre, resultado do baixo nível de atividade econômica do setor e do redimensionamento desta unidade. Para os próximos trimestres, apesar dos projetos de infraestrutura existentes no pipeline dos Governos, é mais provável que os impactos positivos nesta unidade de negócio ocorram em 2020 em função do tempo de maturação desses projetos.

Indo para o slide 5, os custos dos produtos vendidos e serviços prestados (excluindo depreciação) totalizaram R\$25,4 milhões no quarto trimestre de 2018, sendo 31,5% inferior ao realizado no trimestre anterior. Tal redução deve-se, principalmente, aos menores custos de venda de seminovos e de sucata, ambos decorrentes da evolução do plano de redimensionamento da unidade de negócio Construção.

Na análise do SG&A (excluindo depreciação e a provisão para perdas de crédito esperadas, antiga PCLD ou PDD), podemos observar um crescimento de 22,1% entre trimestres, como consequência do ajuste na provisão para contingências e do complemento na provisão referente ao programa de remuneração variável de curto prazo de 2018.

No acumulado do ano, reduzimos nossos custos e despesas em 10,5% em relação à 2017, resultado da maior eficiência nos nossos processos e do redimensionamento da unidade de negócio Construção.

No slide 6, detalhamos os itens não recorrentes, ou seja, aqueles referentes às ações de reestruturação da Companhia, aos passivos da unidade de negócio Serviços Industriais (vendida em 2013) e às despesas relacionadas ao projeto de combinação de negócios com a Solaris.

Vale lembrar que as despesas de reestruturação com efeito caixa foram custeadas pelas vendas dos próprios equipamentos da unidade de negócio Construção, como seminovo ou sucata.

Apresentamos no próximo slide a evolução da Provisão para Perdas de Crédito Esperadas.

Conforme já mencionado nos outros trimestres, a partir de janeiro de 2018, a PCE passou a ser calculada conforme a metodologia definida no IFRS9, considerando o saldo de cada uma das faixas do aging e o percentual médio de recebimento dos últimos 12 meses móveis. Até 2017, o cálculo da PCE era feito como percentuais de títulos vencidos (50% até 60 dias de vencidos e + 50% após 120 dias).

No trimestre, verificamos uma constituição de PCE no montante de R\$ 1,3 milhão. A Companhia continua trabalhando para reduzir o índice de inadimplência de seus



clientes, bem como envia esforços em todas as esferas para o recebimento de faturas em atraso.

No slide 8, fazemos a reconciliação do EBITDA Ajustado (ex itens não recorrentes) do 4T18 e do acumulado do ano, os quais totalizaram R\$ 11,5 milhões e R\$ 43,8 milhões, respectivamente, pelos motivos já expostos.

Como pode ser visto no slide 9, o fluxo de caixa operacional ajustado da Mills alcançou R\$13,3 milhões no quarto trimestre e R\$ 63,3 milhões no acumulado do ano, sendo R\$ 13,1 milhões maior que o registrado em 2017.

Apresentamos no slide 10, os dados sobre o nosso endividamento.

Encerramos o ano com uma dívida bruta de R\$181,2 milhões, sendo amortizados R\$ 141,3 milhões de dívida em 2018.

Como garantia das debêntures, desde 2017 mantemos 50% do respectivo saldo devedor em conta reserva, ou seja, aproximadamente R\$88,8 milhões em 31 de dezembro de 2018. Considerando também o caixa e as aplicações financeiras livres da Companhia, no montante de R\$60,6 milhões, chegamos ao final do quarto trimestre de 2018 com R\$149,4 milhões em caixa e, assim, uma dívida líquida de R\$ 31,8 milhões, a qual representa 50% da geração de caixa operacional ajustada da Mills dos últimos 12 meses.

69,4% da dívida é de curto prazo e 30,6% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 0,9 ano, a um custo médio de CDI + 2,41% a.a..

É importante destacar também que a última Assembleia Geral de Debenturistas realizada em 22 de fevereiro de 2019 aprovou, entre outras matérias, a alteração do mecanismo da conta reserva das Debêntures a fim de permitir a utilização de parte de tais recursos na própria amortização das parcelas das Debêntures, melhorando ainda mais a capacidade de pagamento da Mills.

No slide 11, destacamos os nossos covenants, que estão dentro do patamar esperado. Vale destacar que no 4T18 cumprimos também os covenants originais das debêntures atrelados a Ebitda Ajustado, reflexo das estratégias adotadas pela Companhia para superar a crise econômica no país.

No slide 12, expomos alguns dados dos últimos anos e os slides seguintes detalham algumas informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio.

Para concluir, quero reforçar que continuamos confiantes que entramos num ciclo de melhores resultados e que superamos os piores momentos dessa longa crise, e aproveito para agradecer também o nosso time, os nossos acionistas, credores, clientes e parceiros em geral pelo ano de 2018.



Com isso, finalizamos a nossa apresentação e agora estamos disponíveis para a sessão de perguntas.

Sr. Sergio Kariya: Prezados, gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills do quarto trimestre e do ano de 2018. A equipe de Relações com Investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Sessão de Perguntas e Respostas

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um, e para retirar a pergunta da lista digitem asterisco dois. Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas. Por favor aguardem enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Mauricio Rahmani, Reach.

Sr. Mauricio Rahmani: Boa tarde Kariya, tudo bem? Minha primeira pergunta seria sobre a queda do CMV de rental. Eu queria saber se é recorrente essa queda, se a gente pode esperar isso para os próximos trimestres também? Essa seria minha primeira pergunta.

Sr. Sergio: oi Maurício. Tua pergunta é com relação ao CMV, ao Cogs. Então, nesse último trimestre a gente teve uma questão, primeiro, melhoria de margens que são provenientes a melhores preços; mas a gente não deve esperar uma queda abrupta de melhoria de custos operacionais por alguns motivos. A gente começa a fazer alguns trabalhos de liberação de mais equipamentos já se preparando para a recuperação do mercado; e dois, operacionalmente não haverá mais ganhos de produtividade. Os ganhos que nós estamos buscando são referentes à melhoria de preços e por consequência melhoria de impactos nessas margens.

Sr. Mauricio: obrigado Sergio. Se você me permite mais uma pergunta quando a gente olha o SG&A teve aumento relevante ano contra ano da linha "outros". Eu fui olhar e acho que pelo que eu entendi é uma provisão para participação nos lucros. Eu queria saber como vocês estão vendo isso daqui para frente, qual a estratégia da companhia nesse sentido? É que nos últimos dois trimestres teve uma provisão acumulada de R\$ 8 milhões.

Sr. Sergio: Maurício nessa linha de G&A a gente até coloca um pouco no nosso speech teve impacto maior na questão da provisão dos bônus do incentivo de curto

prazo aqui da organização. Então a gente começa a fazer a provisão de fato quando a gente começa a alinhar o orçamento da organização versus o atingimento de suas metas do 2T para o 3T, mas o maior impacto vem no 4T do ano passado. Então esse foi em termos de volume o maior impacto.

Então para o ano, para o ano de 2019, nesse ano de 2019, a partir do momento que começar de fato a integração e entre as duas organizações, Mills e Solaris, a gente terá custos que são não recorrentes para capturar a sinergias. Deve ter um aumento pontual com relação ao G&A ao longo do período de captura das sinergias.

Sr. Maurício: entendi, obrigado Sergio.

Operador: próxima pergunta vem de Rodrigo Fonseca, Vertra Capital. Pode prosseguir.

Sr. Rodrigo Fonseca: boa tarde Kariya, boa tarde Guerreiro. Eu tinha duas perguntas, a primeira sobre a rental. Vocês afirmam no release que os preços de dezembro de 2018 pelo que eu entendi estão 35% acima dos preços de dezembro de 2017. Eu queria só confirmar se essa referência do ano passado é uma referência posterior a aquele aumento que vocês deram a partir de agosto. Então falando aqui de contratos de giro, eu sei; mas só para entender são 35% em cima de uma base que não é um vale da empresa, é uma base que já tinha sofrido um primeiro aumento, essa é a primeira pergunta que eu queria esclarecer, por favor.

Sr. Sergio: oi Rodrigo. Bom, a gente fez essa análise com referência a dezembro de 2017 até dezembro de 2018. É importante ressaltar que a melhora de preços é proveniente aos preços de novos fechamentos. A gente vem fazendo um trabalho não só para continuar recuperando os preços no setor da ponta como também o trabalho dos contratos mais de longo prazo da unidade de rental, então tentar alavancar também os preços desses contratos mais de longo prazo, então têm ações nas duas pontas - mas o que a gente publicou foi com relação a dezembro de 17 comparado a dezembro de 18.

Sr. Rodrigo: entendi, então não é, dezembro de 17 não foi o vale da empresa, ela teve preços mais baixos que esse ao longo do ano de 17?

Sr. Sergio: a gente começa lá em agosto a subida de preço, mas o comparativo está de dezembro de 17 que já teve de certa forma alguma captura naqueles últimos meses do ano de 17; mas é comparando 17 com 18, dezembro de 17 e dezembro de 18.

Sr. Rodrigo: tá bom obrigado e mudando de assunto e entrando um pouco na construção o 4T teve, começou a mostrar uma recuperação na situação existente, você teve na rental também ao invés de rental vocês cresceram bastante a parte de vendas com a parte de construção, se pudesse falar um pouco sobre isso.

Mas eu queria questionar vocês mais no fato de ter outras empresas que parece que estão crescendo também. Vocês não unidade de construção perderam volume no 4T. Vocês têm alguma interpretação para isso? Não sei se teve alguma mudança também - é um processo lento talvez, mas eu vi que o preço mix melhorou também não unidade de construção.

Mas eu queria entender como é que vocês estão vendo o fato de talvez esteja começando esteja começando a ter uma recuperação e vocês ainda estão com volumes talvez ainda declinantes. Você tem alguma visão sobre isso ou é muito pouco tempo também?

Sr. Sergio: Rodrigo acho que hoje teve uma boa notícia com relação até ao leilão das três regiões dos aeroportos, do setor aeroportuário, dos aeroportos. Acho que boa notícia até questão de ágio com relação principalmente lá no nordeste.

Mas é o que a gente sempre fala, quer dizer, a nossa visão com essas novas concessões, por exemplo, desses 3,5 bi que é o previsto para serem investidos durante esses trinta anos de concessões desses novos aeroportos, os próximos cinco anos ter um investimento de 1 bi.

Então quer dizer até, por exemplo, no caso da Aena, que ganhou agora o nordeste, ela terá ainda que tomar pé da situação dos aeroportos para de fato começar a planejar e aí sim, quando iniciar as obras, o impacto dentro da nossa companhia. Então ele tem um hiato das obras que estão sendo concedidas agora num curto espaço de tempo.

O que a gente está de olho também é na retomada das obras que estão paralisadas. Essas sim podem ter efeito mais de curto prazo no nosso resultado. Mas o ano de 2019 ainda para o nosso setor de construção, a unidade de negócio construção, a gente não enxerga uma melhoria significativa comparada a esse 4T18. A nossa melhoria com relação a margens, preços e até volumes a gente está mirando para o negócio de rental.

Sr. Rodrigo: mas no caso da rental esse crescimento que teve da parte de percentual de venda para a área de construção o que está por trás disso? Não sei se teve recuperação de mercado, foi mais uma questão comercial que você conseguiu uma coisa diferente? Por que vocês cresceram dentro da rental na parte de percentual de construção?

Sr. Sergio: na realidade a gente anda meio de lado no percentual referente à construção da rental. Nós tivemos um refinamento, acho que talvez você esteja questionando, do último trimestre e talvez tenha tido algumas variações com relação a isso. É isso né?



Sr. Rodrigo: foi de 9 para 23, foi de 9% para 23%. Eu achei que... pode ter sido uma reclassificação, é isso?

Sr. Sergio: reclassificações, exato, porque quando a gente olhou a gente achou o número estava muito forte na indústria e não houve variações, você tinha obras na verdade que eram paradas industriais ou manutenções industriais que estavam sendo classificadas até como construção... como não construção, aliás, e agora a gente classificou corretamente.

Sr. Rodrigo: ok está explicado, obrigado.

Operador: Lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um e para retirar a pergunta da lista digitar asterisco dois.

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

Sr. Sergio: Prezados, gostaria de agradecer a participação de todos vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 4T e no ano de 2018. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais, muito obrigado.

Operador: 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. Agradecemos a participação de todos, tenham uma boa tarde.