



Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do Primeiro Trimestre de 2017
11 de maio de 2017

Operadora: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2017. 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.

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. Gustavo Zeno - Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores;

Sra. Camila Conrado - Head de Relações com Investidores.

Para abrir a teleconferência do 1º trimestre e do ano de 2017, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.



Sr. Sergio Kariya:

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

Como já esperado enfrentaríamos um ano de 2017 com desafios bastante elevados no setor de Infraestrutura. Podemos dizer que apesar de já estarmos vendo algumas concessões sendo retomadas e licitadas ainda teremos um hiato até o momento em que se inicie as obras e por consequência a entrada de nossos equipamentos.

Por outro lado, na Rental já temos tido algumas regiões no país com percepção de melhora de demanda e por isso neste primeiro trimestre conseguimos levantar preços de locação em algumas localidades. O efeito ainda foi marginal uma vez que temos outras regiões sofrendo pressão de preços e volume. As iniciativas de fomentar o mercado de não construção começam a surtir efeitos e temos trabalhado diuturnamente para aproveitar todas as oportunidades que surgem neste mercado e assim continuarmos intensificando nossa atuação no mercado de não construção.

Sabendo que o nosso mercado ainda está desafiador, temos trabalhado em alternativas para acompanhar as oportunidades, principalmente com o uso de tecnologia e inteligência comercial. Como já comentamos, neste momento de baixa de mercado é a hora de investirmos internamente e nos prepararmos e qualificarmos para estarmos prontos para nos diferenciar quando tivermos a reversão do cenário atual do mercado.

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

Sr Gustavo Zeno

Gostaria de começar a apresentação comentando sobre o slide 3.

Desde 2014, a Companhia vem destacando os itens a parte de seu resultado que entende ser não recorrente. Uma parte dos itens não recorrentes são as despesas com reestruturação. 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. A desmobilização de algumas das filiais de Construção está em linha com a nossa estratégia de focar no mercado onde



temos maior diferencial competitivo e remunerar melhor o capital investido. Com isso, em 2016 fechamos três filiais e começamos a desmobilização de outras duas. Em 2017 fechamos a filial da unidade Rental em Maceió e iremos encerrar os processos de desmobilização iniciados em 2016, além de descontinuar cinco filiais de Construção. Buscando uma melhor recuperação remuneração do capital investido e alinhado a estratégia da Companhia, estamos vendendo parte dos ativos voltados para edificações leves. Em 2016 vendemos 5,7 mil toneladas e no primeiro trimestre de 2017 vendemos 9,1 mil toneladas. 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 a evolução no número de filiais.

No próximo slide, mostramos em grandes linhas o resultado no trimestre em comparação com o quarto trimestre de 2016 e primeiro trimestre também de 2016. A queda de receita ilustrada entre trimestres foi em função da queda de receita na unidade de negócio Construção. Devido ao término de algumas obras e os menores preços praticados, não enxergamos uma melhora da receita reversão nesta rubrica no curto prazo, conforme mencionado anteriormente pelo Sergio Kariya. Entre trimestres também houve redução nos custos e despesas, afetados positivamente pela PDD e negativamente pelas maiores despesas de reestruturação que são ilustradas no gráfico dentro do SG&A. O Ebitda no trimestre totalizou R\$16,2 milhões negativos. Caso excluíssemos os itens não recorrentes e a venda de seminovos o Ebitda seria de R\$5,4 milhões. Neste trimestre tivemos a contabilização de R\$2,9 milhões de provisão para redução ao valor realizável líquido referente ao contrato de venda de 170 manipuladores. A receita será reconhecida na entrega dos mesmos que deve ocorrer de abril a dezembro de 2017.

No slide 5 ilustramos nossa receita líquida por tipo, a taxa de utilização física e a variação da receita de locação. A receita de locação entre trimestres foi menor em R\$6 milhões. A queda de volume locado representou uma retração de R\$2,8 milhões e a mudança do mix de produtos locados e preço contribuíram para a redução de R\$3,4 milhões.

As taxas de utilização física da Companhia foram no trimestre, de 36,8% em Construção, e 52,9% na Rental. Entre trimestre tivemos um aumento no número de máquinas locadas



na Rental em função do aumento da participação no mercado de não construção que atualmente representa 48% das faturas emitidas no período.

No Slide 6, podemos visualizar a representatividade dos itens não recorrentes em nosso resultado. Apenas como referência, no quarto trimestre de 2016 nosso Ebitda excluindo não recorrentes e resultado de vendas de seminovos foi negativo em R\$4,2 milhões.

Apresentamos no próximo slide a evolução da PDD. Neste trimestre tivemos R\$16 milhões de entradas em PDD e R\$18 milhões de reversões, deste valor R\$6,7 milhões tiveram efeito caixa. Os demais valores revertidos foram em função dos acordos feitos que ainda não impactaram nosso caixa.

Como acreditamos que Ebitda não seja a melhor métrica de enxergar a geração de caixa operacional da Companhia, apresentamos no slide 8 a reconciliação do Ebitda 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\$9 milhões, sendo apenas R\$1,8 milhão em bens de locação. Os demais investimentos foram principalmente nas benfeitorias feitas em Cotia, nova filial de São Paulo que substituirá a filial de Osasco e a licença anual do SAP.

Como acreditamos que o ano de 2017 continuará a ser de baixa demanda, não teremos grandes investimentos ativos de locação, apenas de equipagem em Construção e adequação da frota da Rental. O total a ser investido pela Companhia deve ficar em torno de R\$30 milhões a R\$35 milhões.

No slide 9 podemos ver que tivemos uma geração de caixa livre para a firma ajustado de R\$1 milhão no trimestre.

No próximo slide, apresentamos os dados sobre o nosso endividamento. Encerramos o trimestre com R\$339 milhões em caixa e uma dívida líquida de R\$118 milhões.



A dívida da Companhia é formada por 36% de curto prazo e 64% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 2,3 anos a um custo de CDI + 0,85%.

No final do mês de março, realizamos na matriz da Companhia uma AGD. Nela alteramos os índices financeiros para vencimento antecipado. Esta alteração foi necessária pois o EBITDA está muito distante da geração de caixa operacional da empresa com isso agora a métrica utiliza o fluxo de caixa operacional ajustado pelas variações monetárias ativas e passivas líquidas, investimentos em bens de locação e juros pagos. Além de ser facilmente rastreável nas demonstrações financeiras, essa medida é muito mais próxima da real capacidade da Mills de honrar suas obrigações com os credores. Além desta alteração, as principais mudanças foram que a Companhia é obrigada a constituir contas garantia com um depósito de 50% do saldo devedor e a alteração das taxas de remuneração. A série com vencimento mais próximo, que será amortizada em agosto, passou de CDI+0,88% para CDI+1,20%. A série com vencimento mais longa, que é atrelada a IPCA, antes era IPCA+5,5% e passou para IPCA+7,0% e a terceira emissão que antes remunerava 108,8% do CDI agora passou a remunerar 116% do CDI. No slide a seguir ilustraremos os novos Covenants.

Para terminar esta parte de comentários sobre o desempenho, no slide 12 expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010 assim como os últimos 12 meses encerrados no primeiro trimestre de 2017 e depois apresentamos o desempenho por unidade de negócio.

Agora passo a palavra para o Sérgio Kariya fazer as considerações finais.

Sr. Sergio Kariya:

Gostaria de reforçar que o resultado apresentado ilustra o cenário econômico que a Companhia está inserida. As ações de fomento à utilização de acesso mecanizado nas indústrias tem se mostrado assertivas. O mercado Brasileiro tem um potencial enorme para ampliar a utilização destes equipamentos e continuaremos a reforçar nosso trabalho no aumento cultura do uso de plataformas aéreas nas mais diferentes indústrias.



Nosso resultado, conforme detalhado pelo Zeno, reflete a reestruturação que a Companhia está realizando. Esta reestruturação é necessária para sermos ainda mais eficientes e remunerarmos melhor o capital.

Muito obrigado a todos e estamos à disposição para responder as 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.

Nossa primeira pergunta vem do Sr. Samuel Alves do BTG Pactual.

Sr. Samuel Alves: Bom dia Kariya, bom dia Zeno, bom dia a todos. A minha pergunta é com relação à estratégia da companhia no canal de não construção dentro do segmento da rental. A gente viu esse canal chegando a 48% da receita de locação dentro dessa divisão.

Vocês imaginam que esse patamar deve continuar em crescimento relativo dentro do segmento? Nesse sentido seria até interessante se vocês pudessem compartilhar com a gente quão importante é a oportunidade de locação de equipamento em alguns setores industriais, obrigado.

Sr. Sergio Kariya: Samuel reforço nossa posição de manter o foco de boa parte da equipe comercial buscando oportunidades no segmento de não construção, e aí vêm as mais variadas aplicações deste por exemplo limpeza de vidro, manutenção industrial, paradas de fábrica, inventários e outros setores da indústria e de serviços de maneira geral.

Então sim a gente vem com expectativa de continuar crescendo esse percentual cada vez mais relevante dentro da unidade da rental. Então sim a gente mantém essa estratégia e pretende continuar crescendo.

Sr. Samuel: muito obrigado.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Senhoras e senhores lembramos que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

Nossa próxima pergunta vem do Sr. Rodrigo Fonseca da Vertra Capital.



Sr. Rodrigo Fonseca: bom dia a todos. Pelo que eu entendi vocês provavelmente vão fazer essa exportação de máquinas num valor abaixo do valor contábil, acho que 30% desconto.

Eu queria entender um pouco o racional dessa venda de vocês até considerando que talvez o valor de reposição seja mais alto, então o desconto com valor de reposição talvez seja o dobro, talvez seja 60% desconto e tal.

Só queria entender o racional, saber se é o mesmo cliente que estava comprando máquinas de vocês antes.

E se pudessem comentar também um pouquinho esse imóvel que vocês receberam em troca de contas a receber, que tipo de perfil é isso, que velocidade vocês esperam conseguir realizar isso, eu agradeço, obrigado.

Sr. Sergio: Rodrigo vamos lá. Primeiro essa venda que a gente anunciou é um cliente que já havia comprado da companhia mas num valor muito menor. Nós fizemos uma venda especificamente de um modelo, de uma linha de produto que são os manipuladores telescópicos.

Esse produto apesar da gente acreditar no potencial o momento do país desde que a gente trouxe esse conceito atrás ainda não teve seu ponto de equilíbrio.

Então a gente veio com a estratégia de diminuir fortemente a exposição da Mills com esse equipamento, e quando você... portanto estamos fazendo a venda para o mercado internacional, estamos exportando esses equipamentos e quando você vai para o market place mundial e principalmente com apreciação do real frente ao dólar a gente teve um impacto sim negativo no nosso balanço. Então abaixo contábil dos ativos mais o custo de inland freight, essas coisas, realmente ela supera o valor da venda. Então a gente vendeu com prejuízo contábil, fato.

Quanto a seu segundo questionamento recebemos de um cliente, foi uma negociação bastante longa que culminou nesse 1T com a entrada de imóveis em dação da dívida dele.

Então ainda é muito difícil precisar a velocidade, por que esses imóveis especificamente desse cliente ainda está em construção, então nós precisamos ainda aguardar a finalização para conseguir ter um pouco de perspectiva, portanto muito difícil te passar e precisar a velocidade.

Obviamente estamos com foco de acelerar, mas recebemos os imóveis como dação de pagamento.

Sr. Rodrigo: tá ótimo. Se pudesse adicionar mais uma, se pudessem comentar um pouco como está a tendência é de faturamento no 2T. Ouvi um comentário que abriu



talvez tivesse sido relativamente fraco, só passar um pouquinho como vocês estão enxergando a evolução rental e construção.

Sr. Sergio: Rodrigo o que eu posso te passar de maneira geral o setor de infraestrutura a gente tem lagging desde o momento dos lançamentos das concessões. Então aconteceram várias concessões seja de transmissão, das rodovias que aconteceram recentemente ou até mesmo dos aeroportos e até de fato a gente começar a proporcionar a receita para a companhia ela tem um hiato. Então o ano de 2017 para o setor de infraestrutura ainda vai ter pressão nos nossos volumes.

Quando a gente olha o setor de infraestrutura a gente de certa forma fechamos muitos pontos de venda principalmente porque essas localidades eram margem de contribuição negativa, então a partir do momento que eu perco canal de venda também me exponho menos nesse setor.

Mas é um setor que ainda tem sofrido pressão principalmente pelas devoluções maiores que as vendas, então existem alguns lançamentos muito localizados e centralizados e a gente continua ainda mantendo o foco do que realmente a gente consegue se diferenciar e manter as margens de contribuição positivas para a companhia... o setor de edificações.

A rental de o que a gente está esperando esse efeito que a gente comentou, comentei com Samuel dessa estratégia de não construção é de uma certa forma offsetar essa pressão no setor de não construção.

O fato é que existem algumas localidades, algumas regiões do país cuja pressão de volume e de preços ainda continuam, então a expectativa nossa é ter um ano mais flattish para rental comparado com o 4T esse 1T17.

Sr. Rodrigo: obrigado.

Operadora: senhoras e senhores lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um.

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 Sergio pode prosseguir.

Sr. Sergio: Prezados, gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 1T17.

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 e tenham um bom dia, obrigada.