



Local Conference Call
Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia
Resultados do 2T18
9 de agosto de 2018

Operadora: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do segundo 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 2º trimestre de 2018, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.



Sérgio Kariya: Bom dia a todos. Muito obrigado por participarem desta conferência telefônica sobre os resultados da Mills do segundo trimestre de 2018.

Como podemos observar no slide 3, os resultados do segundo trimestre e do acumulado do ano de 2018 ilustram o momento de recuperação da Companhia e refletem que as nossas decisões estratégicas e comerciais tem sido acertadas para esse período desafiador. Estamos bastante contentes em dizer que este é o primeiro semestre que apresentou crescimento desde o ano de 2014.

Avaliamos que o resultado em 2018 da unidade de negócio da Rental, que já representa 70% da receita líquida da Companhia, é resultado das estratégias estabelecidas ao longo dos últimos anos, dentre as quais podemos citar a recuperação gradual dos preços e a diversificação da base de clientes para outros segmentos da economia, como indústria e serviços. O mercado de não construção contribui cada vez mais com a receita de locação, sendo nesse trimestre responsável por 85% da receita da Rental. Enfatizo que hoje as receitas da Companhia provenientes de setores que não representam o segmento de Construção já somam 64% da receita total da Companhia, isso trará no longo prazo menos volatilidade nas receitas da Mills. A receita de locação dessa unidade de negócio atingiu o seu maior valor desde o 2T16 e melhor resultado de EBITDA CVM desde o 1T16.

Na unidade de negócio Construção, a estratégia da busca pelo break even de caixa em 2019 permanece em curso, visto que os investimentos públicos continuam em níveis baixos e o mercado de infraestrutura do país segue pressionado. Nosso projeto de reestruturação para essa unidade de negócio, com o fechamento de quatro depósitos, segue dentro do cronograma físico-financeiro previsto e nos levará a encerrar o ano de 2018 com depósitos operacionais nas seguintes localidades: no Rio de Janeiro, São Paulo, Porto Alegre e em Camaçari, lembrando que comercialmente continuamos com presença nacional, porém nosso foco se concentra em obras complexas e de longo prazo. Continuaremos sendo líderes em nosso mercado de atuação.

Entre o encerramento do 2T18 e esta divulgação de resultados, ocorreu um outro evento importante para o futuro da Mills: a aprovação do Plano de Incentivo com Ações Restritas da Companhia. Acreditamos que com este plano de incentivo de longo prazo, fortalecemos o alinhamento de interesses entre a Mills, seus acionistas e o corpo executivo da Companhia, reforçamos a orientação de longo prazo na tomada de decisões, criamos um atrativo a mais para a retenção de



talentos e, assim, contribuímos para a geração de resultados sustentáveis na Mills.

Continuamos confiantes de que o ano de 2018 será positivo para a nossa Companhia, com o crescimento de receita e margem EBITDA da unidade de negócio Rental em relação a 2017 e com a busca pelo break even de caixa na unidade Construção em 2019.

Agora, para falar mais especificamente do resultado do trimestre, gostaria de apresentar a todos o nosso novo Diretor Administrativo Financeiro e de Relações com Investidores, James Guerreiro, eleito pelo Conselho de Administração em julho. Seja bem-vindo, Guerreiro!

James Guerreiro: Obrigado, Kariya. Bom dia a todos! Inicialmente, quero agradecer essa oportunidade e dizer que estou muito confiante e otimista com o novo desafio. Vamos começar a apresentação comentando sobre a evolução da receita líquida.

Analisando os gráficos do slide 4, podemos ver que a unidade de negócio Rental, como já mencionado pelo Kariya, contribuiu com aproximadamente 70% da receita líquida da Mills no trimestre. Essa participação relevante da receita da Rental é reflexo da nossa estratégia de aumento da cobertura do mercado de não construção e também da recuperação gradual de preços.

Tais fatores, juntamente com o efeito do mix de produtos, contribuíram para o crescimento de 3% na receita líquida de locação nesta unidade de negócio em relação ao trimestre anterior e de 19% em relação ao 2T17. Pode-se verificar, entretanto, uma menor taxa de utilização dos equipamentos na unidade de negócio Rental, a qual esperamos ser recuperada gradativamente com a evolução da taxa de conversão das novas propostas, já sentida nos últimos meses.

A receita de vendas de seminovos da unidade de negócio Rental apresenta redução no trimestre em função da conclusão da venda de plataformas aéreas no 1T18, restando apenas os contratos de venda de 51 manipuladores telescópicos para serem concluídos até o final do ano, em linha com a estratégia de desinvestimento total dessa frota.

Na unidade de negócio Construção, a receita líquida de locação foi 24% menor que a registrada no trimestre anterior, impactada principalmente pela baixa



atividade econômica e consequente queda do volume locado, o que fez com que houvesse também uma redução na taxa de utilização na unidade Construção. A receita de vendas de seminovos dessa unidade, que faz parte do seu plano de redimensionamento, totalizou R\$2,7 milhões no 2T18 e R\$8,6 milhões no 1S18.

Indo para o slide 5, visando entender melhor o comportamento dos nossos custos e despesas no trimestre, vamos analisar tais rubricas separadamente.

Os custos dos produtos vendidos e serviços prestados (CPV), excluindo depreciação, totalizaram R\$32,8 milhões no 2T18, sendo 16% menor que o realizado no trimestre anterior e 10% menor que o 2T17, devido principalmente ao menor volume locado de equipamentos e à redução de 12% na linha de pessoal em razão do redimensionamento da unidade de negócio Construção.

Na análise detalhada do SG&A, excluindo PDD, verificamos que as despesas comerciais, operacionais e administrativas, somando R\$16,3 milhões no 2T18, apresentaram redução de 6% em relação ao trimestre anterior e de 27% em relação ao 2T17, basicamente pela redução no quadro de colaboradores. Considerando que as despesas com serviços gerais ficaram em linha com o trimestre anterior, a maior variação verificada no 2T18 ficou por conta das outras despesas, em função principalmente do aumento de R\$3 milhões na provisão para contingências e de R\$ 7,2 milhões nas despesas não recorrentes, as quais trataremos em maiores detalhes no slide seguinte.

No slide 6, então, detalhamos as despesas não recorrentes, ou seja, aquelas provenientes de ações de reestruturação da Companhia e os passivos da unidade de negócio Serviços Industriais, vendida em 2013. Tais ações estão alinhadas à nossa estratégia em Construção de manter apenas os ativos com melhor tecnologia e de focar no mercado de obras de maior porte e complexidade, buscando constantemente uma melhor remuneração para o capital investido.

Nesse sentido, demos início em 2017 à execução do plano de redimensionamento da estrutura da unidade de negócio Construção, visando adequar os produtos e os esforços para os mercados onde a Companhia sempre teve um diferencial. Como já mencionado, o plano para o ano de 2018 engloba o fechamento de quatro depósitos, com a redução de aproximadamente 40% do seu volume de ativos em toneladas, majoritariamente focados no segmento de edificações leves. Ao final desse projeto, ficaremos com quatro depósitos de Construção, um no Rio de Janeiro, um em São Paulo, um na Bahia e um no Rio Grande do Sul, mantendo presença nacional.

Tal estratégia também está diretamente relacionada à busca pelo break even de caixa da Construção em 2019. As despesas com efeito caixa de reestruturação



são custeadas pela venda dos equipamentos desse segmento, seja como usado ou como sucata.

No slide 7, fazemos a reconciliação da receita líquida com o EBITDA ex não recorrentes, o qual totalizou R\$ 9,5 milhões no trimestre, sendo R\$ 15,6 milhões maior que o 2T17 e R\$ 6,6 milhões menor que o trimestre anterior, pelos motivos já expostos.

No slide 8, apresentamos o histórico da Provisão para Devedores Duvidosos, que foi de 2,9% da receita líquida no segundo trimestre de 2018.

A partir de 2018, a PDD 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 PDD era feito como percentuais de títulos vencidos (50% até 60 dias de vencidos e + 50% após 120 dias).

A Companhia trabalha continuamente para reduzir o índice de inadimplência de seus clientes, bem como envida esforços em todas as esferas para o recebimento de faturas em atraso.

Como pode ser visto no slide 9, o fluxo de caixa operacional ajustado da Mills alcançou R\$13,1 milhões no trimestre, 68% maior que o mesmo período do ano anterior, afetado positivamente também pelas vendas de equipamentos em ambas unidades de negócio.

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

Em maio de 2018, amortizamos a segunda parcela anual da 3ª emissão de debêntures. O valor total desembolsado, incluindo principal e juros, foi de R\$ 71,6 milhões. A última parcela da 3ª emissão de debêntures vence em maio de 2019.

Em agosto de 2018, amortizaremos a primeira parcela anual da segunda série da 2ª emissão de debêntures, no valor de R\$36,4 milhões, mais a correção monetária IPCA e os juros.

Uma parte de nosso caixa está em depósitos bancários vinculados, com saldo correspondente a 50% do saldo devedor das debêntures. Com isso, encerramos o 2T18 com R\$60,3 milhões em caixa e aplicações financeiras livres e R\$116,6 milhões em conta reserva, como garantia das debêntures. A dívida líquida da Companhia no final do trimestre foi de R\$62,8 milhões.

45% da dívida da Companhia é de curto prazo e 55% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 1,8 ano, a um custo médio de CDI + 3,49% a.a.



No slide 11, destacamos os nossos Covenants, que estão dentro do patamar esperado.

No slide 12, expomos nossos dados históricos desde o ano de 2010. Os slides seguintes detalham, ainda, algumas informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio.

Para concluir, gostaria de reforçar que estamos otimistas com a recuperação da unidade de negócio Rental e focados na busca pelo break even de caixa da unidade Construção em 2019.

Agora, estamos disponíveis para a sessão de perguntas.



Sessão de Perguntas e Respostas

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

Nossa primeira pergunta vem de Pedro Gonzaga, Pacífico.

Sr. Pedro Gonzaga: Bom dia Kariya, Guerreiro, Camila, tudo bom? Algumas perguntas se possível, primeiro começando por rental. Eu entendo que vocês estão otimistas com a melhora da operação, a realmente ela tem melhorado bastante; mas só para entender o que vai permitir a melhor taxa de conversão de pedidos em efetivamente aluguel pela melhor taxa de utilização? Qual a variável? Seus concorrentes aumentando o preço? Quanto isso independe realmente de vocês precisarão voltar atrás no aumento de preços recente?

Uma outra questão mais pontual: acho que teve a liquidação de um processo judicial que vai ser um custo de quase 3 milhões no trimestre, só para entender o que foi ali, se tem mais casos por vir.

E por último olhando construção eu sei que vocês estão focados no breakeven de caixa para 2019, mas só entender se vocês já têm alguma ideia, ou uma trajetória de quanto gradualmente deve ser, melhorar a queima de caixa até chegar nesse patamar de breakeven e como está a formação do backlog de obras em 2019. É isso obrigado.

Sr. Sergio Kariya: oi Pedro bom dia. Deixa eu começar com tua primeira, primeiro questionamento com relação à taxa de conversão da unidade de rental. Nós fizemos um movimento de escalada, de recuperação de preços. Iniciamos esse movimento mais precisamente lá em meados de agosto e aí até vocês começaram a observar o nossa taxa de utilização veio caindo ao longo do trimestre e apesar da nossa receita teria impacto positivo subindo inclusive com melhoras de margem.

E aí o que a gente começa a observar ao longo do 2T? A partir do momento que o mercado começa a observar uma melhora de preços os outros players seguem acompanhando e aí diminuindo obviamente o gap de preços entre nossos preços comparado com nossos concorrentes.

Então a gente, portanto a gente começa a observar já uma melhora nessa aproximação da conversão, uma melhora na nossa taxa de sucesso. É o que a gente tem como leitura para o 2S, obviamente sem focar na redução de preços. A gente pretende continuar recuperando preços e buscando essa melhora de taxa de conversão.



Sr. James Guerreiro: bom dia Pedro. Falando da variação de previsão para contingências a movimentação da conta realmente no 1T nós tivemos uma reversão de 1,2 milhão por conta do andamento realmente dos processos, normal, teve uma reversão nesse 1T. E nesse 2T também uma movimentação normal da conta, houve uma provisão de 1,8. Então esses 3 milhões de variação de um trimestre para outro na realidade é uma reversão de 1,2 no 1T e uma constituição de provisão, um aumento novamente no 2T de 1,8. Não tem nada excepcional além daquilo que a gente já analisa na provisão para contingências da companhia.

Sr. Sergio: e por fim Pedro quanto seu último questionamento com relação ao setor de construção, a partir do momento que a gente vem desmobilizando as filiais às quais tinham obviamente muito mais foco no setor de real estate, no setor de edificações, a gente já tinha um desenho ao longo do ano de 2018, uma redução no nosso top line, na nossa geração de receitas de locação principalmente pela desmobilização do setor de real estate.

O desenho que a gente vem fazendo em termos de redução ou desalavancagem operacional através da redução de número de filiais e headcount é onde a gente objetiva chegarem breakeven ao longo do ano de 2019. Então o ano de 2018 a gente pretende chegar no final do ano já breakevando mês a mês para que obviamente a gente tenha o ano de 2019 sem consumo de caixa.

Sr. Pedro: tá ótimo super claro. Só para entender: do ponto de partida de vocês de queima de caixa até chegar no breakeven olhando o final desse ano já o quanto já evoluíram? Só para ter uma ideia de como está essa trajetória na visão de vocês, porque é um pouco poluída pelos números das despesas quando vocês olham o making em bases recorrentes.

Sr. Sergio: acho que é importante ressaltar que a Mills tem fluxo de caixa livre positivo, então a gente não tem a queima de caixa da companhia como um todo. Na unidade de construção como a gente já falou inclusive em algumas reuniões a gente vem buscando o offset do projeto diz reestruturação dessas filiais com a geração de caixa através da venda de equipamento duas seminovos, bem como a geração de caixa pela venda dos equipamentos por sucata.

E a reestruturação em paralelo, quer dizer, a partir do momento que a gente desmobiliza filiais, para esses custos todos de facilities e utilities seja aluguel, segurança, limpeza, etc. nas localidades, a gente vem diluindo o gap de receitas com custos. Então a gente entende que está caminhando bastante bem esse projeto para chegar no breakeven para o ano que vem.

Sr. Pedro: tá ótimo muito obrigado gente.



Operadora: com licença, lembrando que para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

Nossa próxima pergunta vem de Pedro Gonzaga, Pacífico.

Sr. Pedro Gonzaga: obrigado pela outra pergunta. Então só uma questão rápida que diz respeito à venda de equipamentos agora não para rental, que vocês vinham ainda vendendo um lote acordado no ano passado, só para entender se a cabeça de vocês ainda é de continuar a venda desse lote acordado, alguma outra venda prevista? Eu imagino que não, mas só para checar isso novamente, obrigado.

Sr. Sergio: tá bom. Pedro sim, a gente viu tanto no 1T deste ano quanto no 2T alguns impactos de carryover das vendas do ano passado. Esse ano especificamente é um projeto da gente finalizar isso completamente do setor ou dos equipamentos manipuladores telescópios com a venda de 51 manipuladores para esse ano. Isso ainda está ongoing, a gente já fez bastante entregas ao longo do 1S e a gente conclui ao longo do 2S esse projeto.

No médio prazo um olhar de venda de equipamentos a gente não entende como uma necessidade olhando o negócio em si. Obviamente caso haja alguma necessidade adicional de geração de caixa isso pode voltar à tona; mas a priori para o ano de 2018 a gente encerra com essas vendas de manipuladores, de 51 manipuladores no ano de 2018.

Sr. Pedro: perfeito muito obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem de Felipe Kuratomi, Lakewood.

Sr. Felipe Kuratomi: alô tudo bom? Obrigado pela pergunta. Eu só queria perguntar um pouco mais qual é a previsão de Capex para os próximos meses e com relação ao 2T18 eu queria que vocês comentassem um pouco mais sobre essa previsão de redução na taxa de utilização e tanto da rental quanto da construção, obrigado.

Sr. Sergio: Felipe vamos lá. Com relação a Capex a gente vem executando volume bastante baixo de Capex ao longo do ano de 2018, obviamente também muito menor ainda se comparado com o ano de 2017. Então principalmente obviamente pela baixa utilização do volume total dos equipamentos. Os Capex existentes eles têm ocorrido principalmente pela mudança das filiais rental uma vez que a gente vem fechando as filiais de construção; mas o foco da companhia essa disciplina de capital e aí por consequência Capex bastante reduzido para os próximos anos.

Quanto a teu segundo questionamento eu não sei se entendi muito bem. A utilização da rental ela está hoje em torno de 50%, e como a gente comentou na



pergunta do Pedro uma vez que nossa taxa de conversão objetiva melhora ao longo do 2S uma vez que a gente começa a perceber que nossos competidores também vêm subindo preço, uma melhora marginal ao longo do 2S dada à taxa de utilização.

Construção a gente vê de certa forma estável em termos de volume dados nossos projetos de infraestrutura. Então não tem, não vai haver grandes variações em termos de taxa de utilização. Obviamente você pode ter variações uma vez que a gente vem vendendo/sucateando esses ativos, mas não pelo business em si.

Sr. Felipe: ok obrigado.

Operadora: novamente, para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

Nossa próxima pergunta vem de Antonio Correa, XP.

Sr. Antonio Correa: oi pessoal. Estou com um problema aqui, vou fazer de novo a pergunta. Bom dia, obrigado por pegarem minha pergunta ainda um pouco para o lado da dívida. Apesar do endividamento líquido estar bem baixo eu queria entender um pouco mais a questão dos covenants. Vocês passaram a divulgar fluxo de caixa operacional ajustado que parece um pouco diferente dos últimos trimestres. Eu queria saber se teve alguma outra renegociação, outra mudança em relação a isso.

A outra pergunta é se vocês poderiam abrir um pouquinho da estimativa que vocês têm da atualização monetária a ser paga no próximo trimestre que tem uma dívida de vocês em IPCA que é bem antiga que você vai pagar a primeira atualização monetária agora. São essas duas perguntas somente, obrigado pessoal.

Sr. James: bom dia Antonio é Guerreiro que está falando. Em relação aos covenants a gente verificou nesse 2T que o cálculo de fluxo de caixa operacional que a gente estava fazendo até então no 1T18 ele não expurgava, não expurgava as variações monetárias ativas e passivas líquidas, ou seja, o fluxo de caixa operacional que nós divulgamos até o 1T18 ele estava poluído por um efeito financeiro.

Isso foi corrigido nesse 2T. É importante só deixar muito claro e reforçar que os covenants já vinham sendo atendidos, e também inclusive seriam atendidos agora no 2T, mesmo com o cálculo errado, ou seja, considerando esse efeito financeiro dentro do fluxo de caixa operacional.



O que acontece quando a gente corrige é que o covenant fica um pouco melhor; mas não que também não fosse atingido se os cálculos estivessem errados. Mas esse é o cálculo correto, o cálculo dos covenants para fim de covenants.

Em relação à sua segunda pergunta de expectativas a gente realmente não divulga o valor ajustado a ser amortizado.

Sr. Antonio: não tem problema, muito obrigado. Se puder só não ficou tão claro. Só para acompanhamento: qual o erro que estava sendo feito? Não ficou claro para mim a parte da variação líquida que não estava sendo incorporada no cálculo anterior.

Sr. James: as variações monetárias ativas e passivas líquidas não estavam sendo expurgadas no fluxo de caixa operacional ajustado da companhia, e para fins de covenants a escritura das debêntures reza que para fim de covenants é considerado o fluxo de caixa operacional das companhias menos a aquisição de Capex para a locação, os juros pagos no período e as variações monetárias ativas e passivas líquidas.

Então essa terceira exclusão é que não estava sendo feita até o 1T do ano passado. Então a gente efetuou essa conversão no cálculo - veja, não muda nada na escritura das debêntures, o que a gente está fazendo agora é ajustar e calcular adequadamente o fluxo de caixa operacional para fins de covenants.

Sr. Antonio: tá bom muito obrigado.

Operadora: mais uma vez, para fazer uma pergunta basta digitar asterisco um, estrela um.

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

Sr. Sergio: Prezados, gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 2T18. A equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais. Muito obrigado.

Operadora: A áudio conferência da Mills está encerrada. Senhoras e senhores o 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.