



**Local Conference Call**  
**Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia**  
**Resultados do 3T18**  
**8 de novembro 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](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. 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 3º trimestre de 2018, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.



**Sergio Kariya:** Boa tarde a todos. Agradecemos o interesse e a sua participação nesta conferência telefônica sobre os resultados da Mills do terceiro trimestre de 2018.

Como podemos observar no slide 3, os resultados do terceiro trimestre e do acumulado do ano refletem o momento de retomada da Companhia.

O resultado acumulado de 2018 da unidade de negócio Rental, que representa 77% da receita líquida de locação da Companhia, decorre das estratégias comerciais executadas, dentre as quais podemos destacar a recuperação gradual dos preços e a diversificação da base de clientes para importantes segmentos da economia, como indústria e serviços.

A nossa unidade de negócio Construção tem enfrentado um mercado com baixíssima atividade econômica nos últimos anos. O PIB acumulado de doze meses de construção civil apresentou uma queda de 2,4% no segundo trimestre de 2018. Estudo recente divulgado pela ABDIB - Associação Brasileira da Infraestrutura e Indústrias de Base aponta que desde 2014 o setor tem sido sucateado por fatores conjunturais e estruturais. O investimento em infraestrutura somou R\$ 110,4 bilhões em 2017, inferior em 34% ao pico atingido em 2014, de R\$ 166,7 bilhões. Ainda segundo o estudo, seriam necessários ao menos R\$ 284 bilhões de investimentos por ano, equivalente a 4,3% do PIB, nos próximos dez anos, para o país suprir os gargalos do setor.

O setor de infraestrutura também está agravado pela paralisação de importantes obras no país, como rodovias e mobilidade urbana, e ainda há incertezas sobre os projetos que deverão ser lançados pelos novos Governos Estaduais e Federal. Dessa forma, continuamos focados no objetivo de buscar o break even de caixa para essa unidade de negócio em 2019.

Gostaria de destacar ainda a celebração, em 25 de setembro, de um memorando de entendimentos de caráter preliminar e não vinculante entre a Mills, a Solaris e os acionistas controladores de ambas as empresas, aonde foram estabelecidos os termos e condições preliminares para uma potencial combinação de negócios. Com a Solaris, reforçaremos a nossa posição de destaque na indústria de aluguel de equipamentos e traremos melhores perspectivas de crescimento e rentabilidade para a Companhia, com a absorção de potenciais sinergias e otimização das operações. Manteremos o mercado informado sobre os desdobramentos dessa operação.

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



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

Inicialmente, conforme mencionado no nosso release de resultado, no terceiro trimestre de 2018 a Companhia reavaliou a divulgação do resultado das vendas do imobilizado de locação como sucatas, anteriormente reportadas como outras receitas operacionais, e concluiu que, para melhor apresentação, essas transações deveriam ser reclassificadas para receita de vendas e serviços e para custos dos produtos vendidos e serviços prestados. Dessa forma, os valores de 2018 e 2017 aqui divulgados já estão adequadamente reclassificados, sem qualquer impacto no resultado da Companhia.

A receita líquida desse trimestre foi 7% menor que o trimestre anterior principalmente em função das menores receitas de locação, indenização e de venda de sucata na unidade de negócio Construção, reflexo da baixa atividade econômica do setor.

A unidade de negócio Rental contribuiu com 68% da receita líquida total no trimestre, como resultado da nossa estratégia de diversificação da base de clientes e da recuperação gradual de preços, conforme já mencionado pelo Kariya. O volume locado e o preço/mix entre trimestres permaneceram em patamares estáveis nessa unidade de negócio.

A receita de vendas de seminovos da unidade de negócio Rental apresenta redução no trimestre e continuará com essa tendência, pois restam apenas os contratos de venda de 10 manipuladores telescópicos para serem concluídos ao longo de 2018, em linha com a estratégia de desinvestimento total dessa frota.

Indo para o slide 5, os custos dos produtos vendidos e serviços prestados (excluindo depreciação) totalizaram R\$37,1 milhões no terceiro trimestre de 2018, sendo 19% menor que o realizado no trimestre anterior. Tal redução deve-se, principalmente, aos menores custos de venda de sucata e de pessoal, ambos decorrentes do plano de redimensionamento da unidade de negócio Construção, o qual se encontra em sua fase final.

Na análise do SG&A (excluindo depreciação e PCLD), podemos observar um crescimento de 4,5% entre trimestres, principalmente como consequência do início da provisão referente ao programa de remuneração variável de curto prazo de 2018, no montante de R\$2,5 milhões no período. Compõem as metas para o ano: o EBITDA Ajustado, o Fluxo de Caixa Livre Ajustado e outras metas específicas.



No slide 6, então, detalhamos os itens não recorrentes, ou seja, aqueles referentes aos passivos da unidade de negócio Serviços Industriais, vendida em 2013, e às ações de reestruturação da Companhia, em linha com o plano de redimensionamento da unidade de negócio Construção, iniciado em 2017. Como já amplamente divulgado, tal plano engloba, para o ano de 2018, o fechamento de quatro depósitos, com a redução de aproximadamente 40% do seu volume de ativos em toneladas quando comparado ao final do ano passado, majoritariamente focado no segmento de edificações leves. Assim, nós 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 ainda presença nacional.

Vale lembrar que as despesas de reestruturação com efeito caixa estão sendo custeadas pelas vendas dos próprios equipamentos, como usado ou sucata.

No terceiro trimestre de 2018, reavaliamos a natureza das vendas de equipamentos usados da unidade de negócio Construção e, por fazerem parte plano de redimensionamento dessa unidade, passamos a considerar a respectiva receita e custos como itens não recorrentes, com impacto negativo de R\$4,0 milhões no EBITDA Ajustado do ano, mas sem qualquer impacto na demonstração de resultados da Companhia.

No slide 7, fazemos a reconciliação da receita líquida de locação com o EBITDA Ajustado (ex itens não recorrentes), o qual totalizou R\$ 10,3 milhões no trimestre, sendo R\$ 0,7 milhão maior que o terceiro trimestre de 2017 e R\$ 0,4 milhão maior que o trimestre anterior, pelos motivos já expostos.

Apresentamos no próximo slide a evolução da Provisão para Créditos de Liquidação Duvidosa.

Conforme já mencionado nos outros trimestres, a partir de janeiro de 2018, a PCLD 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 PCLD era feito como percentuais de títulos vencidos (50% até 60 dias de vencidos e + 50% após 120 dias).

No trimestre, verificamos uma reversão de PCLD no montante de R\$ 1,6 milhão, fruto de melhores recebimentos no período. A Companhia continua trabalhando para reduzir o índice de inadimplência de seus clientes, bem como envida esforços em todas as esferas para o recebimento das faturas em atraso.

Como pode ser visto no slide 9, o fluxo de caixa operacional ajustado da Mills no terceiro trimestre alcançou R\$24,2 milhões e foi 84,8% maior que o trimestre anterior, impactado positivamente pela compensação de créditos extemporâneos de PIS e COFINS, no valor de R\$3,0 milhões, e pelo melhor recebimento de clientes no período.



No acumulado do ano, o fluxo de caixa operacional ajustado da Mills é de R\$50 milhões.

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

Em agosto de 2018, amortizamos 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, encerrando o trimestre com uma dívida bruta de R\$181 milhões.

Como garantia das debêntures, mantemos 50% do respectivo saldo devedor em conta reserva, ou seja, aproximadamente R\$88 milhões em 30 de setembro de 2018. Considerando também o caixa e as aplicações financeiras livres da Companhia, no montante de R\$50 milhões, chegamos ao final do terceiro trimestre de 2018 com R\$138 milhões em caixa e, assim, uma dívida líquida de R\$43 milhões, a qual representa 86% da geração de caixa operacional ajustada da Mills nos últimos 9 meses.

69% da dívida é de curto prazo e 31% de longo prazo, com prazo médio ponderado de 1,1 ano, a um custo médio de CDI + 3,03% 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 acreditamos ter superado os piores momentos dessa longa crise e que estamos confiantes que entramos num ciclo de melhores resultados.

Com isso, finalizamos a nossa apresentação e 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.

**Sr. Sergio:** Prezados, gostaria de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 3T18. 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](http://www.mills.com.br/ri). Agradecemos a participação de todos.