Local Conference Call

Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia

Resultados do Primeiro Trimestre de 2020

15 de maio de 2020

Operadora: Boa tarde senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do primeiro trimestre de 2020. 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, ri.mills.com.br.

Essa teleconferência está sendo transmitida simultaneamente pela internet, também com acesso pelo site da empresa ri.mills.com.br.

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 primeiro trimestre de 2020, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.

SÉRGIO KARIYA: Boa tarde a todos. Agradecemos o interesse e a sua participação nesta conferência telefônica.

Antes de falarmos sobre os resultados da Mills no primeiro trimestre de 2020, gostaríamos de abordar o tema COVID-19, dada a sua relevância, e as medidas adotadas pela Companhia para combater esta crise, como podemos observar no slide 3.

Em 20 de março de 2020, o Senado Federal reconheceu estado de calamidade pública no Brasil devido à pandemia. O vírus, que infelizmente já havia vitimado e ainda vitima pessoas em todo o Mundo, também causou impactos nas economias internacionais e brasileira, interrompendo uma tendência de crescimento das mesmas e provavelmente levando a recessões em 2020, segundo opiniões de economistas e analistas de mercado.

Os impactos econômico-financeiros causados pelo COVID-19 começaram a ser observados na Companhia a partir do final do mês de março, com a redução nas atividades de locação de equipamentos. No mês de abril, como informação adicional para melhor entendimento de tais impactos, observamos uma redução da receita de locação na Unidade de Negócios Rental em torno de 30% (sem concentração em algum setor específico da economia) e aproximadamente 10% na Unidade de Negócios Construção. Importante ressaltar que não observamos efeitos relevantes no fluxo de recebimentos do mês de abril, que ficou em linha com a média mensal do 1T20.

Como diferenciais para enfrentar a crise, a Companhia conta com um time experiente, boa situação de liquidez, perfil de dívida alongado, maior robustez com a combinação de negócios com a Solaris, receitas oriundas de vários segmentos da economia e regiões do Brasil, um Comitê Interno com perfil multidisciplinar dedicado exclusivamente para tratar das várias faces do tema, maior frequência das reuniões da Administração e, ainda, com a implementação de diversas ações em três grandes frentes:

A primeira delas é “Saúde e segurança dos colaboradores, seus familiares e da sociedade em geral”, com a adoção de medidas importantes, como o aumento da modalidade de home office, sistema de turnos alternados para a equipe de operações, disponibilização de máscaras de algodão reutilizáveis para os colaboradores, suspensão de viagens, de eventos com aglomerações e etc.

A segunda é a “Continuidade das atividades comerciais e operacionais”, através da qual conseguimos manter em funcionamento mais de 95% das nossas filiais espalhadas pelo Brasil, garantindo o atendimento aos nossos clientes, notadamente aqueles inseridos nos chamados serviços essenciais, com atuação em 7 hospitais de campanha por exemplo.

A terceira frente é de “Disciplina de capital, redução de despesas e performance de balanço”, visando combater os impactos econômico-financeiros da pandemia e melhorar o posicionamento da Companhia quando da retomada do crescimento. Como exemplo, emitimos R$ 100 milhões de dívida nova em março, alongamos R$ 22 milhões em abril, suspendemos os investimentos momentaneamente, atuamos de perto na gestão diária do fluxo de caixa, adotamos quando possível as medidas do Governo Federal e implementamos uma gestão matricial de despesas visando reduzir os gastos, mas sem comprometer as operações da Companhia. Assim, fechamos o mês de abril com R$ 260 milhões em caixa e R$ 70 milhões de caixa líquido, sendo R$ 10 milhões maior que o caixa líquido de março, mostrando musculatura financeira para enfrentar a crise.

Mesmo com o exposto, obviamente há vários riscos e incertezas sobre o futuro da economia e os respectivos impactos na Companhia. Por isso, efetuamos de forma recorrente diversos testes de estresse a partir de diferentes cenários econômicos para o ano de 2020. Dessa forma, a Companhia tem trabalhado em planos de contingência sucessivos, colocando-os em prática à medida em que a necessidade se impõe, confiantes na superação dessa crise e num futuro melhor para o Brasil e para o Mundo.

Passando para o slide 4, vamos a outros destaques do trimestre. Encerramos o primeiro trimestre de 2020 com o EBITDA ajustado de R$39,1 milhões, sendo 29,5% maior do que o valor registrado no primeiro trimestre de 2019 em bases combinadas, e geramos R$ 33 milhões de Fluxo de Caixa Operacional Ajustado.

O Ebitda Ajustado Consolidado da Rental fechou o 1T20 em aproximadamente R$ 40 milhões, sendo 17,8% superior ao 1T19 em bases combinadas devido principalmente aos maiores preços praticados, às melhores taxas de utilização dos equipamentos e à captura de sinergias com a Solaris, com 11 das 17 filiais unificadas.

Em Construção, atingimos um Ebitda Ajustado negativo de R$ 0,8 milhão no 1T20, em linha com a busca pelo breakeven de EBITDA proxy caixa nas atividades recorrentes dessa unidade de negócios.

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. Considerando a relevância para a Mills da combinação de negócios com a Solaris e visando um melhor entendimento dos números do trimestre, além das informações "consolidadas" que refletem o resultado da Solaris na Mills a partir de maio de 2019, quando a combinação de negócios foi realizada, trazemos também algumas análises sobre informações "combinadas", ou seja, referentes à soma dos resultados de Mills e Solaris para o período especificado. Os dados combinados podem ser encontrados nos slides 13 e 17 desta apresentação e no item 17 do Earnings Release.

Vamos ao slide 5. A receita líquida total consolidada do 1T20 foi de R$126,1 milhões, sendo que a unidade de negócios Rental contribuiu com 87% desse montante. Em bases combinadas, a receita líquida de locação do 1T20 cresceu 16% em relação ao 1T19.

Devido principalmente à sazonalidade do período, que apresenta uma menor utilização dos equipamentos da Rental no primeiro trimestre do ano em relação ao último, a sua receita líquida consolidada foi 4,4% menor que o realizado no 4T19, com uma taxa de utilização média de 49% compensada em parte por uma melhor base de preços. Assim, a receita líquida de locação combinada da Rental fechou o trimestre 15% maior que o verificado no mesmo período do ano anterior.

A receita líquida de Construção totalizou R$16,1 milhões no trimestre, sendo a receita de locação responsável por 83% desse montante, receita de vendas de seminovos e sucata 6% e indenizações outros 6%. Notem que a redução da receita de Construção em relação ao trimestre anterior deve-se, principalmente, à redução do volume de equipamentos vendidos como seminovos ou sucata, em linha com a evolução do projeto de redimensionamento desta Unidade de Negócios.

Podemos observar que 85,6% da receita líquida total de locação da Companhia do 1T20 vem das plataformas aéreas e, ainda, que 34,3% da receita líquida total de locação vem do segmento de infraestrutura, sendo que os equipamentos motorizados são responsáveis por 66% dessa fatia, demostrando a penetração desses equipamentos nos mais variados setores da economia.

Indo para o slide 6, os custos consolidados dos produtos vendidos e serviços prestados (excluindo depreciação e os efeitos do IFRS 16) totalizaram R$43,2 milhões no 1T20, apresentando redução de 6,4% em relação ao trimestre anterior, principalmente devido: (i) à redução dos custos de indenização de Construção, proporcional à redução da receita; e (ii) à redução dos custos com fretes.

O SG&A consolidado (excluindo depreciação e os efeitos do IFRS 16) fechou o trimestre em R$45,6 milhões, sendo 20,7% menor que o trimestre anterior devido principalmente à redução das despesas de redimensionamento da unidade de negócios Construção.

Como pode ser visto no slide 7, detalhamos os itens não recorrentes consolidados, ou seja, aqueles referentes às ações de reestruturação da Companhia, aos passivos da unidade de negócios Serviços Industriais (vendida em 2013) e às despesas relacionadas à combinação de negócios com a Solaris.

No 1T20, os itens não recorrentes consolidados foram negativos em R$1,7 milhão principalmente em função das despesas com a integração com a Solaris. Desde o 3T19, demonstramos separadamente as despesas relacionadas ao closing e as despesas necessárias para a captura de sinergias, como pode ser visto na tabela.

No slide 8, temos a evolução do Ebitda Ajustado Consolidado da Companhia, que atingiu R$ 39,1 milhões no trimestre, e do Fluxo de Caixa Operacional Ajustado, já mencionado pelo Kariya.

Apresentamos nos slides 9 e 10, os dados sobre o nosso endividamento.

Como pode ser visto no slide 9, encerramos o trimestre com uma dívida bruta consolidada de R$187,6 milhões e caixa livre de R$248,0 milhões, resultando em um caixa líquido de R$60,3 milhões.

O prazo médio para pagamento do endividamento total em 31 de março de 2020 é de 1,8 ano, com custo médio de CDI + 3,50% a.a.

Vale lembrar que no mês de março foi concluída a 4ª emissão de debêntures da Mills, no montante de R$100 milhões, com prazo de 5 anos, carência de principal de 1 ano, amortizações trimestrais e taxa de CDI + 2,35% a.a.

Em abril, alongamos por um ano as debêntures da Solaris, no montante de R$ 22 milhões, que passam então a vencer no 1T22. No slide 10, podemos encontrar um gráfico comparativo com essa nova curva de amortização das dívidas.

Avançando para o slide 11, destacamos os nossos covenants, que estão novamente dentro do patamar esperado.

No slide 12, expomos alguns dados consolidados dos últimos anos.

No slide 13, apresentamos alguns dados combinados de Mills e Solaris, e os slides seguintes trazem mais informações sobre o desempenho de cada unidade de negócio. 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 pregunta por favor digitem asterisco um e para retirar sua pergunta da lista digitem asterisco dois.

Nossa primeira pergunta vem de Mauricio Rahmani, Reach.

Sr. Maurício Rahmani: parabéns pelos resultados Kariya, a todos. Agora após esses resultados do 1T muito fortes você está falando de uma redução de 30% nas receitas em abril. O que dá para fazer em termos de corte de custo, especialmente em cortes no SG&A? Não existe espaço para reduzir aí? A gente vê muitas empresas fazendo cortes e a gente fica muito feliz com as medidas tomadas em termos de liquidez, de aumento do caixa da companhia.

Acho que nesse primeiro momento foi isso mesmo; mas agora não seria o segundo momento de cortar custo fixo? A gente sabe que a economia está demorando, vai demorar um pouco para voltar de qualquer maneira; então não seria prudente fazer uma redução de custo fixo? O que a empresa está olhando nesse sentido?

Sergio Kariya: obrigado pela pergunta Maurício eu diria que a companhia, nós estamos bastante atentos com todas as alternativas e possibilidades em termos de redução de custo e despesas de maneira geral. Acho quando você vai, como mencionei na abertura, para análise de despesas de G&A, a gente está com uma gestão matricial de despesas, estamos olhando linha a linha e suas possibilidades, e as alternativas. Obviamente a gente também olha as outras possibilidades como a MP 936, a gente observa todas as

alternativas e possibilidades que possam ser feitas e quando a gente entender que há a necessidade de acioná-las a gente vai acionar.

O cenário que a gente ainda tem visto para frente obviamente tem uma deterioração bastante forte com relação ao top line, mas ainda tem o entendimento das possibilidades de melhoria para o 3T. Enquanto a gente não tiver essa visibilidade muito clara a gente ainda está segurando algumas medidas um pouco mais fortes, Maurício.

Sr. Maurício: Kariya, se puder falar um pouco do que vocês estão sentindo em maio, se é uma deterioração ainda maior em relação a abril? O que vocês estão vendo?

Sergio Kariya: Maurício eu diria é muito difícil enxergar, porque a cada dia e a cada momento a gente tem notícias diferentes do que vai acontecer. Estamos olhando de perto os potenciais endurecimentos dos lockdowns em cada uma das cidades nas quais atuam. Eu acho que tem uma vantagem quando a gente está com uma cobertura nacional como nós temos em diferentes localidades, os momentos de cada um dos estados/cidades são distintos. Então a gente já tem filiais nas quais a gente já está tendo alguns arrefecimentos, até uma reabertura gradual da própria economia naquela localidade, enquanto outras um endurecimento.

Então é por isso que o nosso comitê de crise continua sendo acionado, se encontra diariamente para a gente avaliar cidade a cidade quais são os impactos e quais as medidas tomadas. Então é muito difícil te reafirmar se há um outlook de deterioração dali para frente. O que a gente está passando para vocês é o cenário de abril, que março praticamente não houve impacto em termos de resultado e já abril esse impacto na ordem de 30% como mencionei.

Sr. Maurício: obrigado.

Operadora: nossa próxima pergunta vem do Sr. Pedro Gonzaga, Pacífico.

Sr. Pedro Gonzaga: boa tarde Kariya, boa tarde Guerreiro. Primeiro parabéns pelo resultado no ambiente adverso no final do trimestre. Duas perguntas do meu lado, a primeira fiquei muito impressionado com o desempenho de SG&A no segmento de construção. Eu sei que na comparação em relação ao 4T tem fatores não recorrentes na base, mas mesmo na comparação em relação ao 1T19. Eu queria entender o quanto disso é recorrente. Eu sei que o foco de vocês é ter o breakeven o quanto antes no segmento, mas para entender o quanto esse é um novo nível base no segmento.

E um pouco referente à pergunta anterior eu queria entender um pouco como vocês veem a geração de caixa da empresa nos próximos meses dentro de cada cenário e em particular qual teria que ser, talvez, a piora adicional, a receita para prejudicar a geração de caixa do lado do resultado operacional.

E do lado de capital de giro vocês comentaram que acham que recebimentos continuam normais, continuam assim e prazos com fornecedores que vocês conseguiram obter, que pelo que ouvi nesse trimestre não foi o caso e esse foi o grande, ajudou a geração de caixa mais em abril, obrigado.

James Guerreiro: Pedro é Guerreiro, tudo bem? Eu vou pedir daqui a pouquinho para repetir a segunda pergunta porque acabou falhando para mim, mas com relação à primeira se eu te entendi bem a gente sai de uma base de 16, 17 milhões, quer dizer que é uma base, é um resultado de 16, 17 milhões de SG&A de construção para 8. A maior parte foi realmente despesas não recorrentes, reestruturação, etc., e a gente teve também no trimestre passado algumas complementações de provisão que foram feitas para o encerramento do exercício.

Então para a gente olhar mais os dados recorrentes, quando a gente olha serviços gerais, 2,9, 2,2 agora e as despesas normais operacionais, consumo, etc. também que a gente tem na unidade, a gente também não vê nenhuma grande variação. É óbvio que a gente, como o Kariya colocou, a gente continua buscando o breakeven dessa unidade de negócio, de Ebitda, o próprio caixa. A gente teve um bom 1T nesse sentido e naturalmente agora a gente tem que ver o 2T com os eventuais, os impactos da pandemia. Eu pediria por gentileza que você repetisse a segunda pergunta por que ela cortou e eu tenho medo de te responder alguma coisa inadequada.

Sr. Pedro: obrigado pela resposta. Eu queria entender um pouco na geração de caixa de vocês que continuou em abril pelo que vocês comentaram saldo de caixa, primeiro o quanto que ela pode ser mantida dependendo do nível de queda de demanda adicional que pode acontecer, isso olhando do lado do resultado operacional.

E olhando do lado do capital de giro entender se o fluxo de recebimentos continua normal, como vocês comentaram, para abril, e na questão de prazo fornecedores se vocês estão conseguindo estender o prazo de fornecedores mesmo? Porque acho que essa foi uma medida de vocês, mas quando eu olho o fluxo de caixa do 1T desse ano não parece ter contribuído para a geração de caixa operacional do 1T ainda.

James Guerreiro: começando de trás para frente - obrigado por repetir - a gente sim, a gente tem conseguido renegociar. Essa é uma questão importante que você citou também, porque não adianta a gente simplesmente suspender o pagamento ao fornecedor porque a gente também precisa deles. Não adianta fazer uma gestão de caixa muito radical a ponto de suspender o pagamento de todos os fornecedores.

Então a gente faz realmente uma gestão desse caixa - é claro, olhando eventuais reprogramações de recebimento de clientes por solicitações de clientes, renegociações com clientes que óbvio, uma situação dessas acaba nos trazendo; da mesma forma somos clientes desses fornecedores, a gente também bate nos fornecedores, também renegocia. Até o momento a gente vem, a gente conseguiu sim manter esse equilíbrio de fluxo de caixa. A gente vem conseguindo manter esse equilíbrio olhando o capital de giro.

E com relação à geração de caixa, como o Kariya também citou o que a gente vê de abril é que claro, num Brasil crescendo que é o que a gente esperava no ano passado - a gente esperava que o mundo também crescesse - pelo que a gente esperava no ano passado é óbvio que a gente esperava ter um recebimento maior ainda em abril ou no 2T que seja - mas não que isso conote uma inadimplência de clientes. É claro que pode ser que isso deteriore naturalmente, dependendo da situação financeira dos nossos clientes também, uma coisa que a gente olha de perto.

Mas ainda o mês de abril, que é o que a gente tem mais vivos os números, mais recentes, a gente não vê ainda essa deterioração na capacidade de pagamento da base geral de clientes da Mills - mas a gente está de olho sim, de forma que acho que o impacto em fluxo de caixa ele vai acabar dependendo muito de como performa a receita da companhia, que o próprio Kariya já trouxe o impacto em abril de 30% e naturalmente no fluxo de recebimentos se torna menor nesse período.

Sr. Pedro: perfeito super claro e para entender teve essa queda em abril. Qual o espaço adicional de queda para vocês antes de comprometer a geração de caixa do lado do resultado operacional?

James Guerreiro: essa é uma pergunta difícil até de responder, porque como o Kariya colocou é óbvio que a gente tem um leque de alternativas também para cortar ainda despesas. Então a gente faz uma gestão de caixa naturalmente, já trabalha renegociação de dívidas e é óbvio que se a gente tem uma frustração forte de top line ainda mais forte do que a gente tem visto, e a gente viu em abril que com as ações que a gente tomou e lógico, também com medidas do governo federal que a gente adotou,

a gente conseguiu ainda compensar e gerar caixa mesmo diante de uma perda de 30% de receita de locação da rental.

Naturalmente se você fala, e até fazendo um vínculo com a pergunta do Maurício, naturalmente se você fala numa redução de receita de 50% ou 60% - vamos botar aqui um cenário imaginário - é bem razoável pensar que a gente também deve ser obrigado a tomar medidas mais duras para manter o equilíbrio econômico-financeiro da companhia. Então é difícil dizer se a gente agora tá mais 10, mais 15, mais 20 sem saber quais medidas a gente colocaria na rua.

Sr. Pedro: claríssimo, muito obrigado pelas respostas e parabéns de novo.

Operadora: lembrando que para fazer perguntas basta digitar asterisco um. Novamente, caso queira fazer uma pergunta 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 Sr. Sergio pode prosseguir.

Sergio Kariya: Prezados, gostaríamos de agradecer a participação de vocês na conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 1T20. 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 lembramos que o áudio desta teleconferência para replay e a apresentação de slides estarão disponíveis no site de relações com investidores da companhia no endereço ri.mills.com.br. Tenham uma ótima tarde.