

mills

# Apresentação Corporativa

Abril 2022



# Mills em resumo



## Liderança no mercado

A Mills é a maior companhia de locação de plataformas elevatórias da América Latina e, com soluções de engenharia diferenciadas, é a líder no mercado de fôrmas e escoramentos no Brasil



## Operação robusta para melhor atender os clientes

Presença relevante no Brasil, com aproximadamente 1.500 funcionários  
Alta capilaridade - presente em 18 Estados e Distrito Federal 44 filiais (em 1.200 cidades)

## Alto nível de governança corporativa

Listada na B3 no mais alto nível de governança (Novo Mercado) desde 2010  
Conselho de Administração com vasta experiência

## Forte marca e grande reputação

Histórico inquestionável da Mills, com mais de 69 anos de vida, contribuindo para projetos de infraestrutura relevantes no Brasil

## Fontes de receita diversificadas

Atende diversos segmentos através de suas unidades de negócios e conta com ~9.000 máquinas e equipamentos e + 16.000 peças diferentes

# Atuação em vários setores da economia com 2 unidades de negócios



Ampla base de clientes contribui para reduzir a volatilidade e a ciclicidade



## RENTAL

~87%

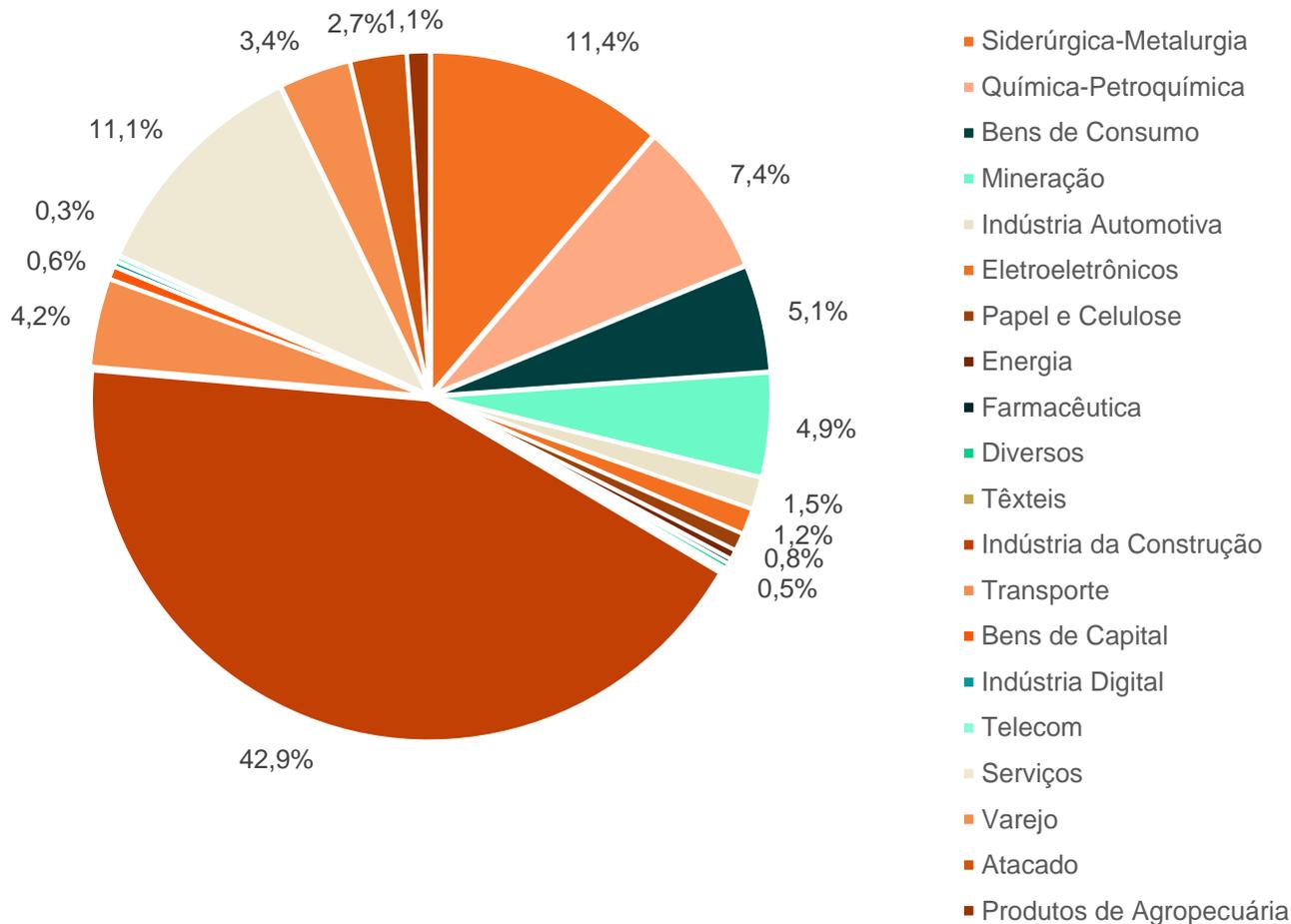
Aluguel e venda de PEMT, compressores de ar, geradores de energia e torres de iluminação.



## FORMAS E ESCORAMENTOS

~13%

Aluguel e venda de formas e escoramentos para obras de infraestrutura, fornecendo soluções de engenharia e outros serviços.



# Líder em locação de plataformas elevatórias no Brasil



## Maiores Competidores no Brasil – Capacity Share<sup>1</sup> estimada



## Perfil



Maior player no setor de PEMTs, com maior **capacidade de atendimento, escala e mix de produtos**

- *Benchmark* do setor em operação e manutenção
- Foco em todos os mercados que demandam trabalho em altura
- Oferece a melhor solução baseada na necessidade do cliente
- Idade média da frota: ~ 8 anos<sup>2</sup>

Nota (1): Base de dados Mills

Nota (2): Considerando apenas PEMTs

# Mix de clientes – Por que alugar é melhor do que comprar



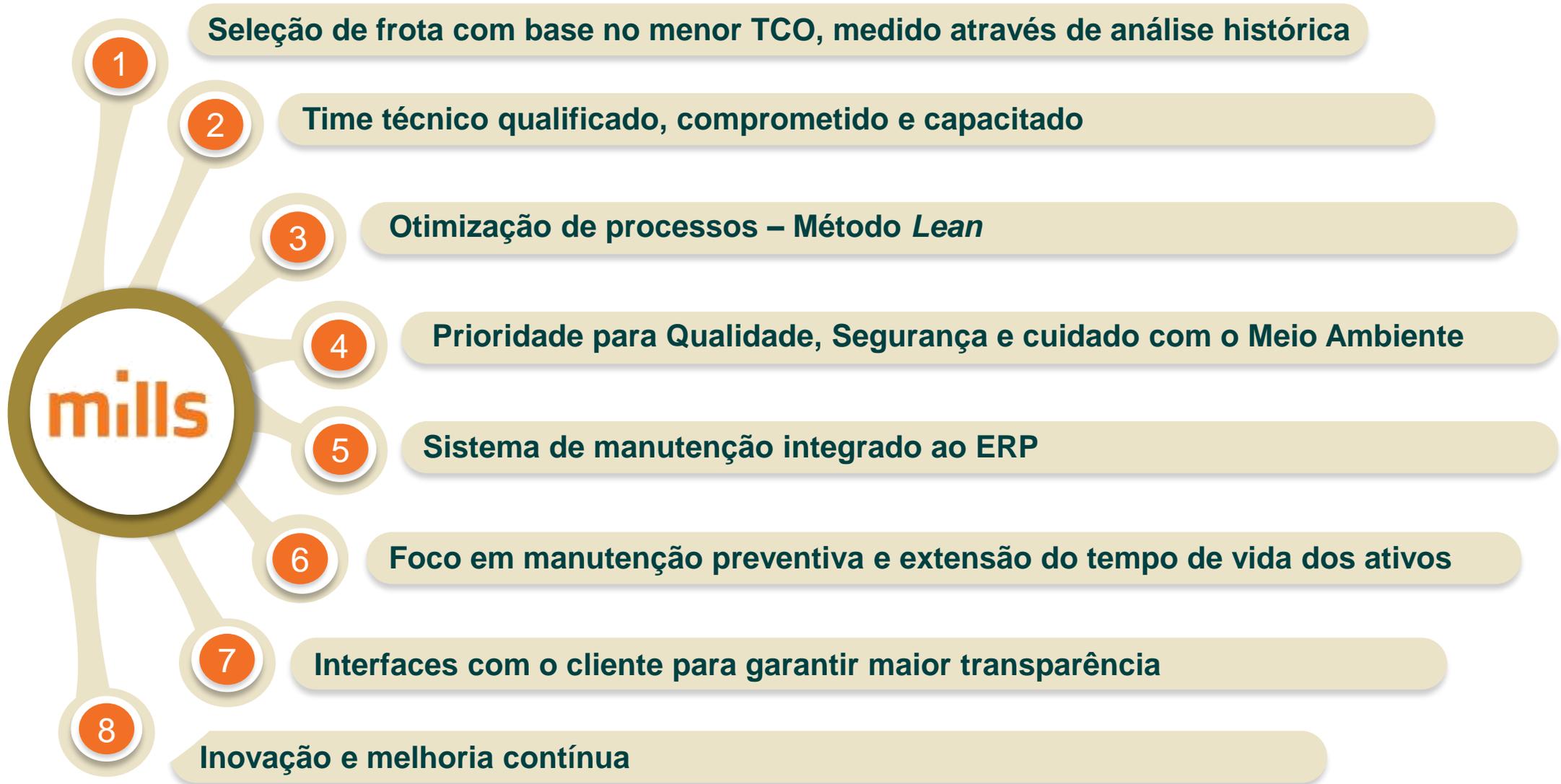
O serviço oferecido pela Mills, focado na necessidade dos clientes, gera muitos benefícios

- O equipamento certo para cada tipo de trabalho
  - Gestão do risco
- Economia nos custos de espaço e armazenagem
  - Atendimento e suporte ao cliente
  - Confiança e redução de indisponibilidade
  - Economia de custos não essenciais
    - ✓ Controle de despesas e estoque
    - ✓ Custo de manutenção
- Alocação de capital focada na atividade-chave

The background features a photograph of several aerial lifts (scissor lifts) in various colors (blue, orange, yellow) against a clear blue sky. The lifts are arranged in a line, receding into the distance. An orange semi-transparent banner is overlaid across the middle of the image, containing the text 'EXCELÊNCIA OPERACIONAL'.

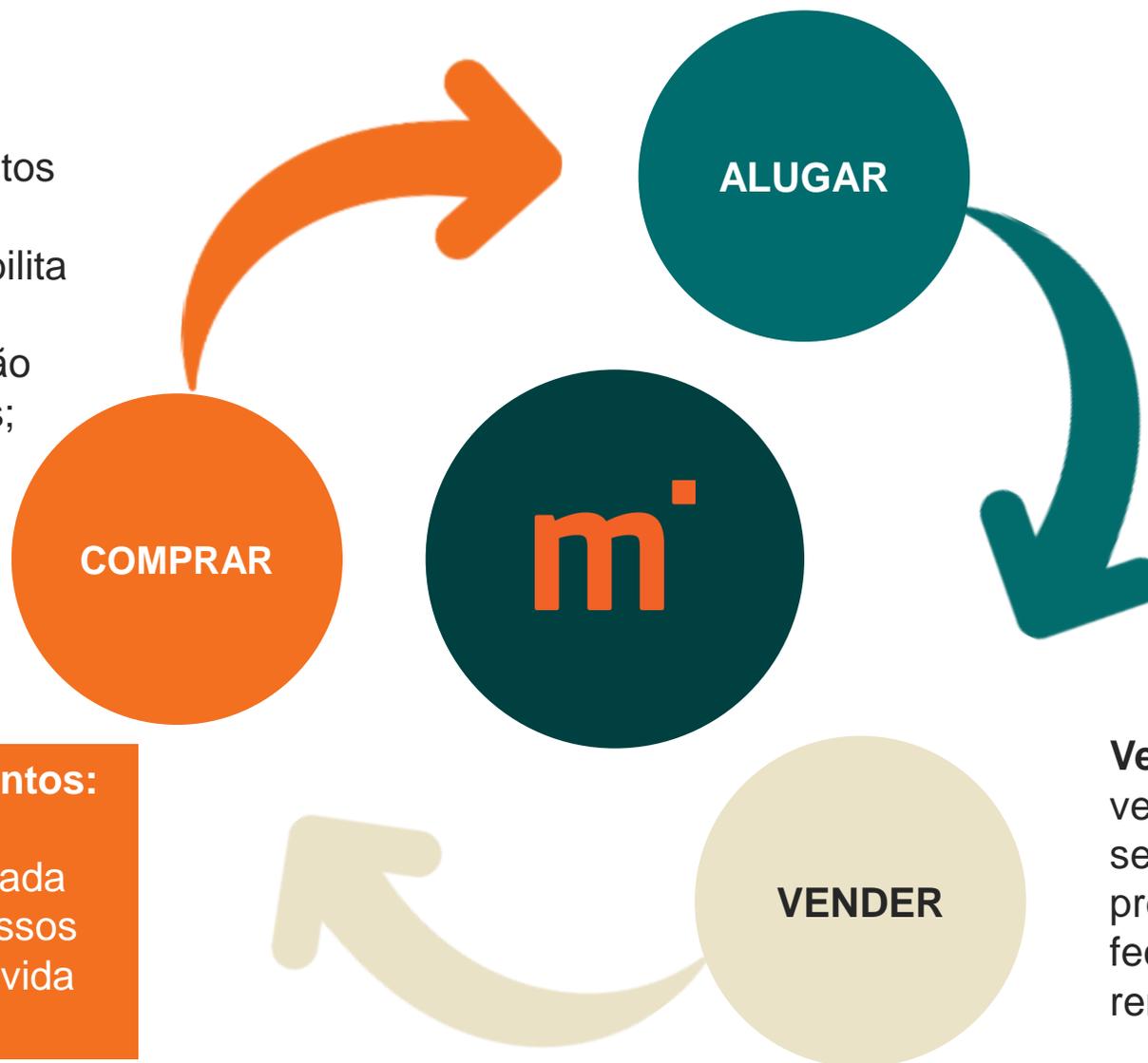
EXCELÊNCIA  
OPERACIONAL

# Pilares da excelência operacional



# Todas as etapas são maximizadas

**Compra:** A escala na aquisição de equipamentos é uma grande vantagem competitiva e nos possibilita melhores condições comerciais na negociação com esses fornecedores;



**Locação:** otimização da taxa de utilização e retorno sobre o capital investido, através de uma maior eficiência operacional e base de clientes diversificada, atendendo diversos segmentos de mercado, reduzindo nossa ciclicidade e buscando maior rentabilidade;

**Vida útil dos equipamentos:** através da manutenção preventiva, realizada a cada 200 horas de uso, os nossos equipamentos possuem vida útil estendida.

**Venda:** equipamentos são vendidos no mercado secundário, no momento e preço ideais para substituição, fechando o ciclo de rentabilidade do equipamento.

## EFICIÊNCIA OPERACIONAL

# LEAN

- ✓ Layout de oficina padronizado, com disposição organizada dos postos de manutenção;
- ✓ Transformação digital nos postos de trabalho, interagindo online com planejamento de manutenção virtual e demais sistemas da companhia;
- ✓ Recursos digitais usados nas nossas filiais e em clientes para execução das manutenções, integrado com nossos sistemas;
- ✓ Posto padronizado, com recursos e ferramentas abastecidos *on-time* de acordo com o planejamento de manutenção em sistema;
- ✓ Pátios externos com layout funcional, otimizando a movimentação das máquinas e a segurança das pessoas;
- ✓ Carregamento de máquinas para o cliente com fotos, *checklist* e assinatura digital via app;
- ✓ Atendimento de campo com app da companhia, integrado com sistemas de planejamento de campo;
- ✓ Carro oficina móvel, equipado para atendimento em campo.



EXTENSÃO DA VIDA ÚTIL:

# OVERHAUL

m<sup>i</sup>

DEPOIS



ANTES



Plataforma Elevatória de Lança  
Articulada – Diesel  
Fabricante: Haulotte  
10 anos de uso

EXTENSÃO DA VIDA ÚTIL:

# OVERHAUL

Plataforma Elevatória Tesoura -  
Elétrica  
Fabricante: Genie  
12 anos de uso



**ANTES**

**DEPOIS**



EXTENSÃO DA VIDA ÚTIL:

# OVERHAUL



**ANTES**

**DEPOIS**



Plataforma Elevatória de Lança  
Articulada - Diesel  
Fabricante: Genie  
11 anos de uso

# ESG

Nossa **JORNADA DE SUSTENTABILIDADE**: cada vez mais integrada aos negócios

## Conquistas de 2021



### Trans**FORMAR**

30 bolsas de educação técnica para o primeiro semestre de 2022

Submetemos o primeiro **Relatório Anual de Comunicação de Progresso (COP)**

### Partilhar

**36** instituições sociais beneficiadas

**R\$ 1,2 MM** destinados para doações  
Doações de mais de **15 mil itens**

## Roadmap - avanços e compromissos:

Definição da **Matriz de Materialidade**

- Segurança, saúde e bem-estar;
- Desenvolvimento humano, inclusão e equidade;
- Eco eficiência operacional e soluções sustentáveis;
- Relacionamento com a comunidade ao entorno;
- Gestão do impacto ESG na cadeia;
- Governança, transparência e ética

Conclusão do inventário de gases de efeito estufa (GEE) e do estudo de Pegada de Carbono



1o **relatório no padrão GRI**, com publicação prevista para **abril de 2022**

**2022:**



A Mills está comprometida a gerar **IMPACTOS POSITIVOS**

# MILLS: Bem posicionada para continuar crescendo



Como a Mills irá capitalizar a expansão do mercado?

- **Mercado:** preço e utilização podem impulsionar expansão de EBITDA com CAPEX baixo no curto prazo
- **Liderança:** liderança de mercado nas duas unidades de negócio com vantagens de escala
- **Awareness da marca:** marca *top-of-mind* com mais de 69 anos de experiência na indústria
- **Footprint:** única empresa no mercado com cobertura geográfica nacional
- **Operação *best-in-class*:** padrões globais para uma empresa de locação
- **Risco de mercado:** base de clientes diversificada, sem concentração em qualquer indústria
- **ESG:** empresa de capital aberto, com altos padrões de governança corporativa e focada na sua Jornada de Sustentabilidade
- **Finanças:** forte liquidez e geração de caixa



A photograph of several yellow and blue aerial work platforms (scissor lifts) against a clear blue sky. The lifts are arranged in a line, receding into the distance. The image is partially obscured by a dark teal background on the left and a semi-transparent orange banner at the bottom.

SÓLIDO DESEMPENHO  
FINANCEIRO

# Resiliência financeira

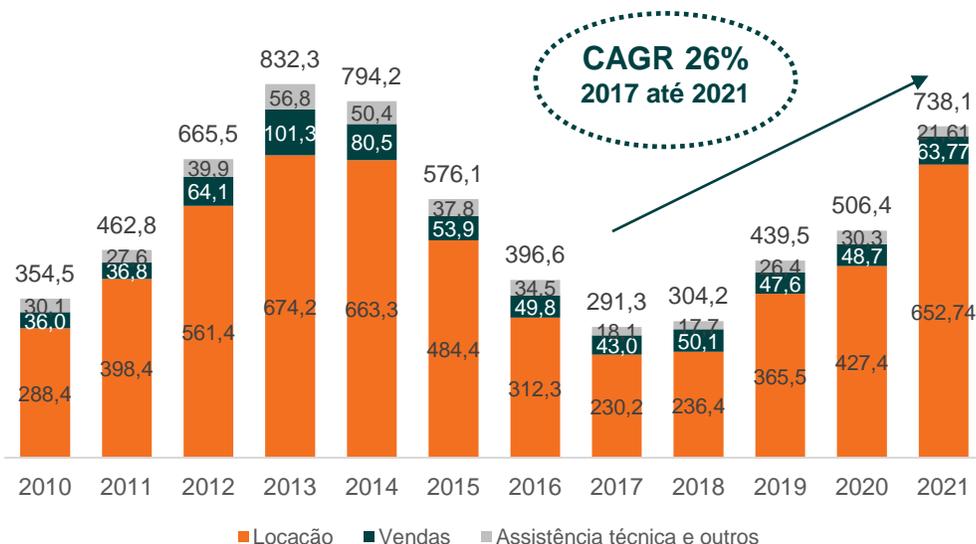


Mills Consolidado - Em R\$ milhões

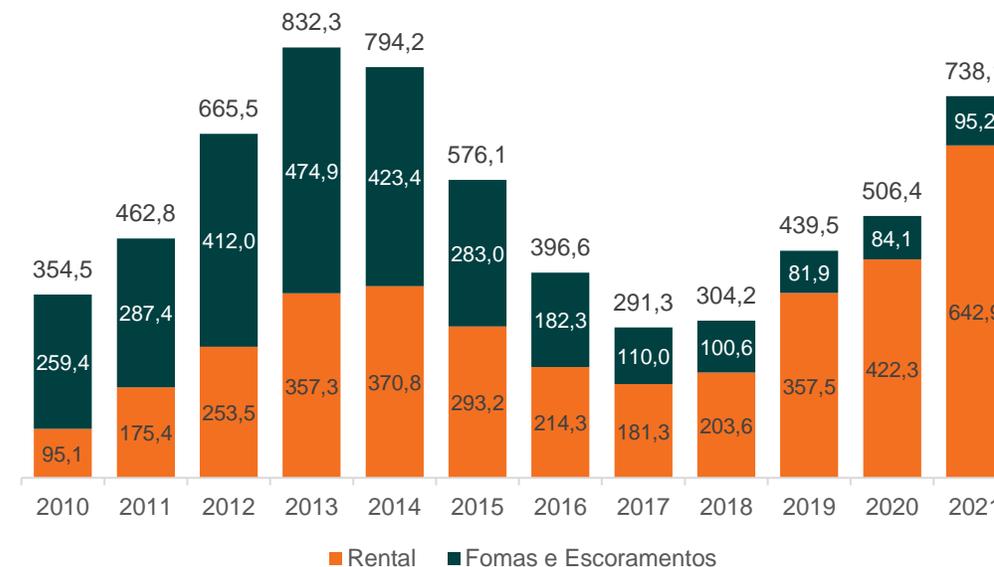
Até 2014, ~90% da receita de locação da Mills era gerada pelo setor de construção, com alta exposição à ciclicidade de tal setor. Nos anos seguintes, até 2017, a Companhia focou em diversificar a base de clientes de Rental e na readequação do tamanho do segmento de Formas e Escoramentos, visando reduzir a exposição da receita à ciclicidade, o que pode ser demonstrado abaixo, principalmente a partir de 2019:

## Receita Líquida por Tipo

Cinco anos de melhoria financeira contínua



## Receita Líquida por Segmento



**Evolução do mercado de locação**, com aumento da demanda, utilização e preços praticados em diversos setores e **ampliação** da penetração do conceito de uso das plataformas elevatórias no Brasil

**Conclusão do turnaround** da Companhia **com êxito** e avanço na nossa trajetória de **crescimento** e **geração de valor para os acionistas**

Nota: considera receita de sucata de R\$ 5,0 milhões em 2017, R\$ 14,9 milhões em 2018 e R\$ 12,0 milhões em 2019.

# Resiliência financeira

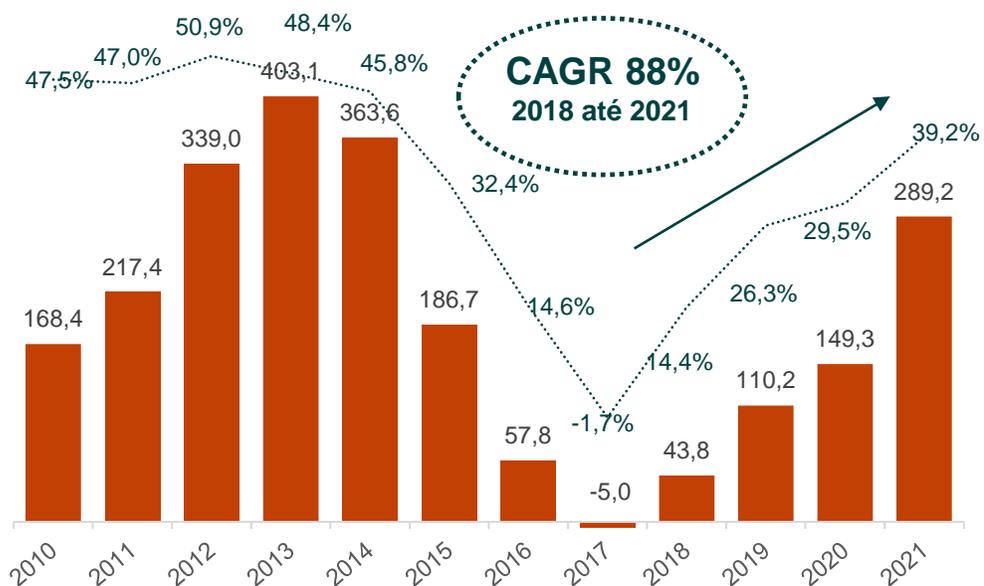


Em R\$ milhões

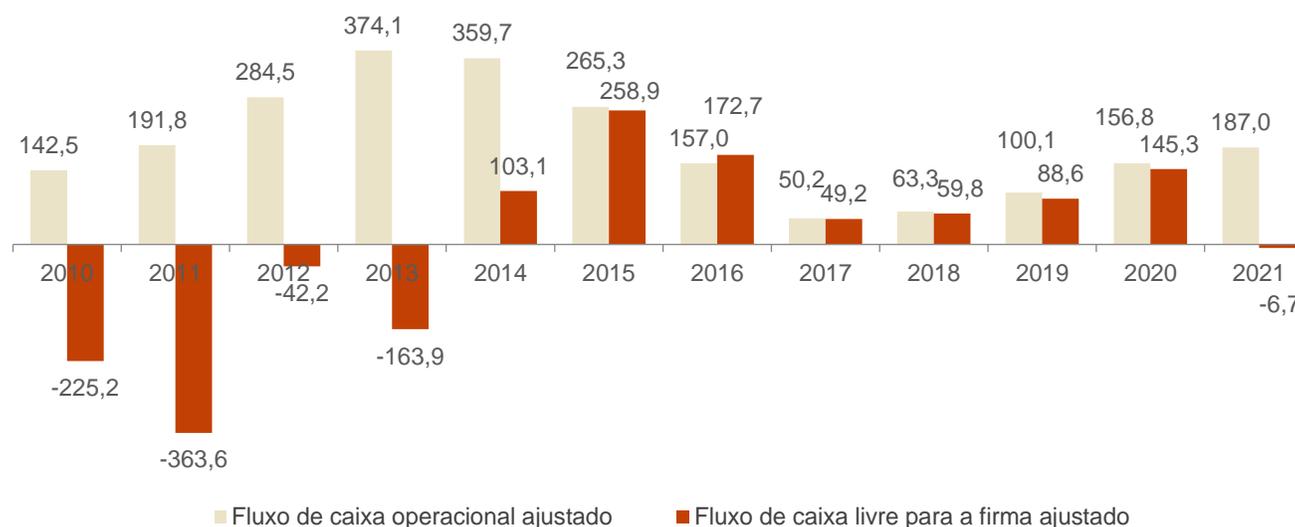
Crescimento de **561%** do **EBITDA Ajustado** de 2018 para 2021, o que representa um **CAGR** no período de **88%**.

**Melhoria da eficiência operacional e rentabilidade**, com a Rental atingindo margem bruta de locação de **69,4%** em 2021 (65,6% em 2020) e ROIC LTM de **15,1%**.

EBITDA Ajustado<sup>1</sup> e Margem EBITDA Ajustado<sup>1</sup> - Consolidado



Fluxo de Caixa Ajustado<sup>2</sup> - Consolidado



<sup>1</sup> Excluindo o efeito do IFRS 16 e itens não recorrentes

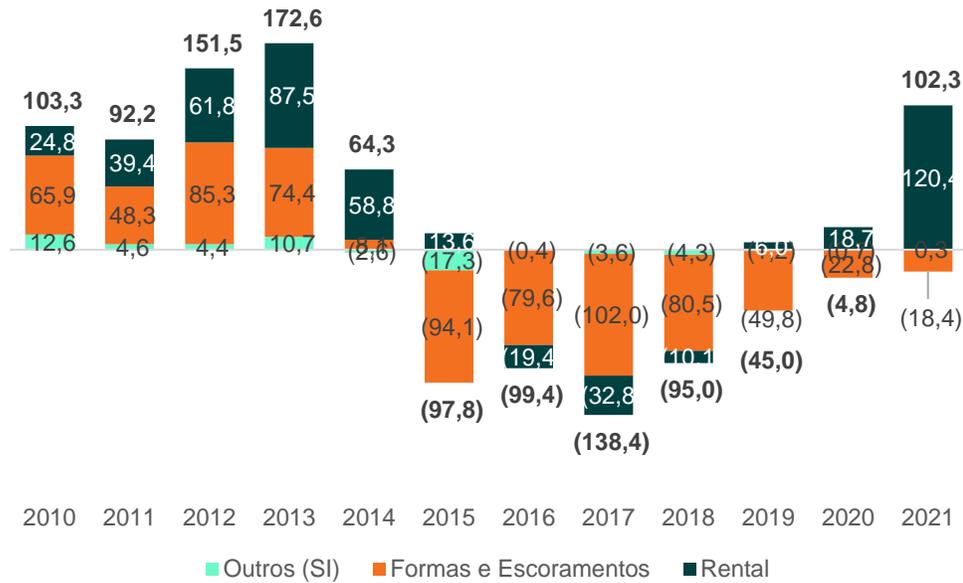
<sup>2</sup> O fluxo de caixa operacional ajustado desconsidera juros pagos referentes as debêntures e Finame, investimento em locação e variações monetárias ativa e passiva líquidas e arrendamento IFRS16. O fluxo de caixa livre para a firma desconsidera os juros referentes as debêntures e Finame e variações monetárias ativa e passiva líquidas.

# Geração de valor

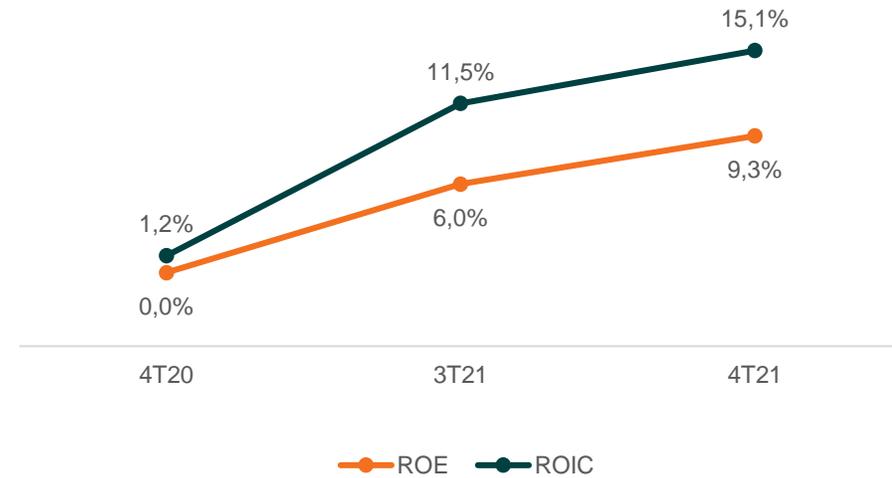


Em R\$ milhões

## Lucro (Prejuízo) Líquido



## ROIC e ROE - Consolidado



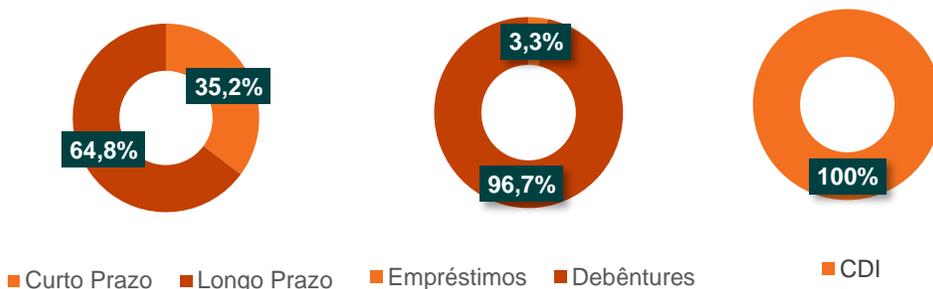
# Endividamento



Em R\$ milhões

## Perfil Dívida Bruta

O prazo médio ponderado das dívidas consolidadas em 31 de dezembro de 2021 é de 1,5 ano, a um custo médio de CDI + 3,3% a.a.

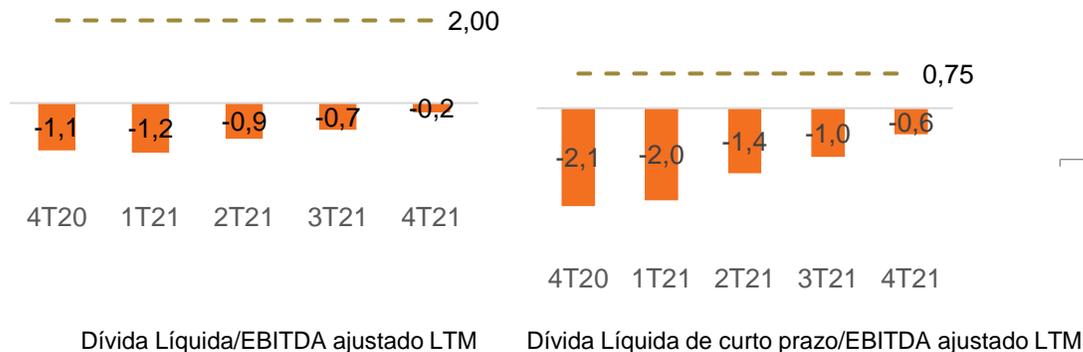


## Cronograma de pagamento da dívida<sup>1</sup>

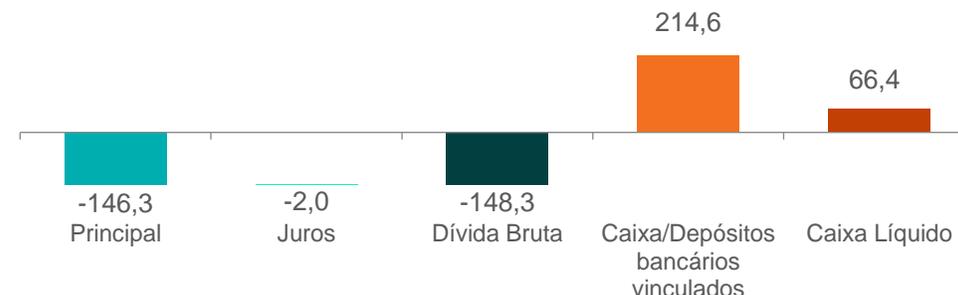


<sup>1</sup>Considera os juros acumulados do período.

## Covenants



## Endividamento em 31/12/2021



# Aquisições Recentes



## Destaques



- Mais de 400 equipamentos na frota, focada em Plataformas Elevatórias;
- Atua na região Sul do País;
- Preço 100%: R\$ 72,5 milhões

## Principais benefícios:

- 1) Aumento do *footprint*;
- 2) Retirada do maior player de Porto Alegre;
- 3) Reconhecidos pelo atendimento técnico especializado, flexível e ágil

Closing em dezembro

## Destaques



- Mais de 300 PEMTs na frota, em um bom nível de manutenção;
- 2 filiais e base de clientes diversificada;
- Preço de aquisição: R\$ 89,1 milhões

## Principais benefícios:

- 1) Penetração no mercado;
- 2) Retirada de um player capitalizado;
- 3) Boa governança

Closing em novembro

## Destaques



- Mais de 100 peças de equipamento na frota;
- Foco em equipamentos de acesso de baixo nível:  
até 6mts de altura, fácil de manusear;
- Opera em vários segmentos

## Principais benefícios:

Além da exclusividade da JLG no fornecimento destes equipamentos no Brasil para os próximos 2 anos:

- 1) Penetração no mercado;
- 2) Iniciativas relacionadas à transformação digital (Estações Compartilhadas, Treinamento Virtual, Comércio Eletrônico, entre outras)

Closing em abril

❖ Pipeline robusto de futuras aquisições



# CENÁRIO

# A tendência global para o mercado de PEMT é positiva, impulsionada pela forte demanda da China



Mercado Global avaliado em **U\$ 9,7 bi** em 2019/20 e deve alcançar **U\$ 19 bi** em 2027  
CAGR (2020-2027): **10,1%**



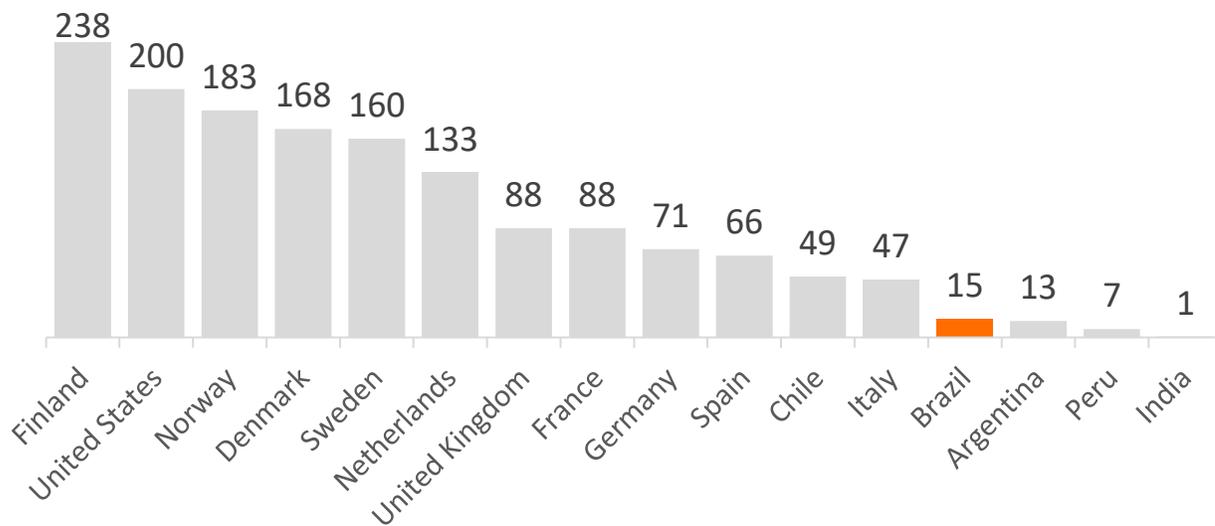
Fontes – IPAF

# O mercado brasileiro não é muito maduro em relação ao tamanho da economia...

Comparado a outros países da América Latina, o **Chile** é o mais maduro, seguido pelo **Brazil**.

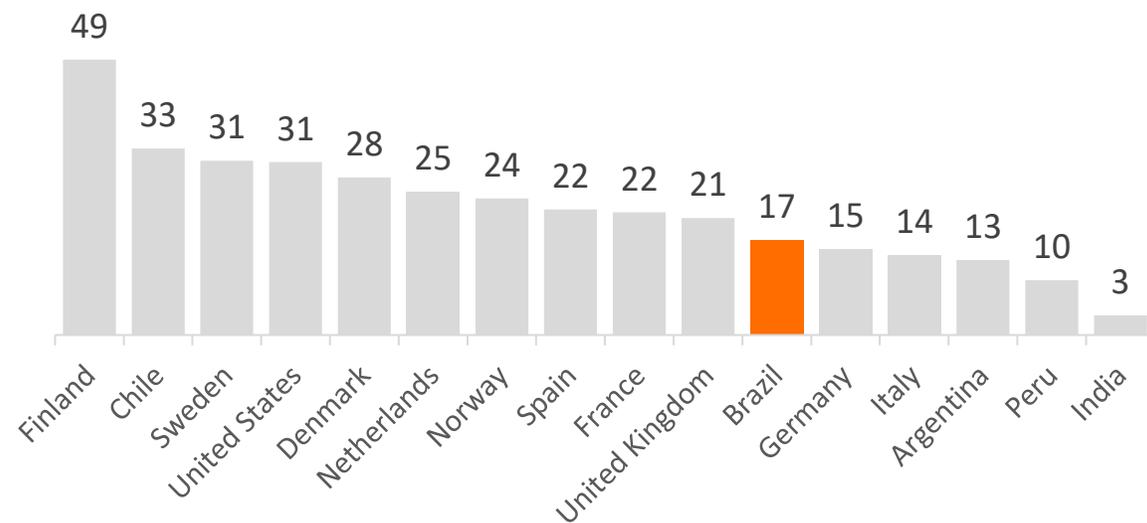
### Plataformas - PEMT por 100 mil habitantes

(plataformas | população total - 2020)



### Plataformas - PEMT por PIB/10<sup>9</sup>

(Volume de plataformas | PIB/10<sup>9</sup>)



...isso implica em alta fragmentação de fornecedores no mercado e alto potencial de crescimento.

Fonte – IPAF; Mills e IBGE (2020)

# Perspectiva de investimentos no país



## Programa “Pró Brasil”

- \* **Medidas Estruturantes:**
  - Arcabouço normativo
  - Investimentos privados
  - Segurança jurídica e produtiva
  - Melhoria do ambiente de negócios
  - Mitigação dos impactos socioambientais

- \* **Investimentos Previstos:**

- Concessões e PPPs: R\$ 250 bi
- Investimento Público: R\$ 30 bi
- Marco do Saneamento: R\$ 500 bi

- \* **Retomada de obras paralisadas**



8.777 obras paralisadas

Investimentos de R\$ 7,6 bi



2.292 obras paralisadas

Investimentos de R\$ 127,4 bi



2.628 obras paralisadas

Investimentos de R\$ 4,3 bi

Fonte: Pró Brasil | PPI.



**Rodovias - Total R\$ 183,0bi**  
22 projetos em potencial



Re-leilões	Novos Projetos
RIS (Venceu CCR)	BR-364/365/MG/GO
NovaDutra (Venceu CCR)	BR-101/SC
Concer	BR364/RO/MT
CRT	BR-153/282/470/SC
BR-153 (Galvão)	SC-412



**Ferrovias - Total R\$ 33,9 bi**  
3 projetos em potencial



Ferroeste	Ferrogrão	FIOL – 2 e 3
Concessão	Concessão	Concessão
1.370 km	933 km	505 km
R\$ 8,7bi	R\$ 25,2bi	-
4TRI 2023	1TRI 2022	4TRI 2023



**Aeroportos – Total R\$ 11,9bi**  
6ª Rodada = R\$ 6,7bi  
7ª Rodada = R\$ 5,2bi



**Norte I:**  
6 aeroportos incluindo Manaus.

**Central:**  
6 aeroportos incluindo Goiânia.

**Sul:**  
9 aeroportos incluindo Curitiba.

Vencedores 6ª Rodada		
Bloco Sul	Bloco Central	Bloco Norte
R\$ 2,9bi	R\$ 2,1bi	R\$ 1,6bi
CCR	CCR	Vinci



2022 EM DIANTE

# Principais objetivos



# Estratégias de alocação de capital

m'



## MELHORIA CONTÍNUA

- Adequação de filiais e frota
- Investimento em inovação e tecnologia



## CRESCIMENTO

- Aumento de Frota
- Abertura de Novas Filiais
- Oportunidades de M&A
  - Diversificação



## RETORNO AOS ACIONISTAS

- Distribuição de recursos
- Recompra de ações

## ORGÂNICO

- USD 63,1 milhões aprovados pelo Conselho de Administração como CAPEX para 2022 para aumentar a frota e expandir as operações, consolidando a liderança no mercado de Plataformas Elevatórias Móveis de Trabalho no Brasil;
- Pipeline de abertura de filiais consolidando a presença nacional: 50 filiais até o final de 2022.



## INORGÂNICO

- Focada em encontrar oportunidades que tragam a maior geração de valor:

### ✓ ESTRATÉGIA

- Ganhos de *Cross-selling*
- Novos clientes
- Cobertura geográfica
- Diversificação

### ✓ FINANÇAS

- Retornos atrativos (TIR)
- Maior crescimento da receita
- Ganhos de margem
- ↑ROIC e ↓Volatilidade

### ✓ CULTURA

- Segurança
- Foco no cliente
- Capacidade
- Ética e integridade

# KEY TAKEAWAYS



Redução da ciclicidade ao longo dos últimos anos, puxada pela diversificação trazida pelas PEMTs



Rental: busca crescimento, adequação da frota e melhoria da experiência do cliente



Formas e Escoramentos: unidade em patamar de *breakeven\**, buscando maior eficiência, preço e mercado



Mills bem posicionada para aproveitar a expansão de mercado, com capacidade de impulsionar o Ebitda com baixo capex no curto prazo



Forte capacidade de geração de caixa, alavancagem e disciplina na alocação de capital



Nova cultura organizacional, focada em clientes, pessoas, tecnologia, performance e ESG

\*Referente ao Ebitda Ajustado

# DISCLAIMER

Esta apresentação pode incluir declarações que apresentem expectativas da Administração da Mills Estruturas e Serviços de Engenharia S/A (“Mills”) sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações têm como base crenças e suposições de nossa Administração tomadas dentro do nosso melhor conhecimento e informações a que a Mills atualmente tem acesso. Todas as declarações, quando baseadas em expectativas futuras e não em fatos históricos, envolvem vários riscos, incertezas e não são garantias de desempenho. A Mills e seus empregados não podem garantir que tais declarações venham a ser corretas. Tais riscos e incertezas incluem fatores relativos à economia brasileira, ao mercado de capitais, aos setores de infraestrutura, imobiliário, de óleo e gás, pressões da concorrência, entre outros, e a regras governamentais, que estão sujeitos à mudança sem prévio aviso. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Mills, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários – CVM.



Mills – Relações com Investidores

Telefone: +55 (21) 3924-8768

E-mail: [ri@mills.com.br](mailto:ri@mills.com.br)

[ri.mills.com.br](http://ri.mills.com.br)