

Local Conference Call

Mills - Estruturas e Serviços de Engenharia

Resultados do Segundo Trimestre de 2020

14 de Agosto de 2020

Operadora: Bom dia senhoras e senhores. Sejam bem vindos à teleconferência da Mills, onde serão discutidos os resultados do segundo 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 segundo trimestre de 2020, passo a palavra para o Diretor Presidente, Sérgio Kariya.

SÉRGIO KARIYA: Bom dia a todos. Agradecemos o interesse e a sua participação nesta conferência telefônica sobre os resultados do segundo trimestre de 2020 da Mills.

Como todos sabem, o segundo trimestre foi marcado por uma forte crise no Brasil e no Mundo causada pelo COVID-19. Como pode ser visto no slide 3, desde março de 2020 a Companhia tem adotado diversas ações para buscar reduzir tais impactos, cuidando principalmente da saúde e segurança dos seus colaboradores, da continuidade das suas atividades e da sua saúde financeira.

Não obstante, a desaceleração econômica provocou uma redução de 26,4% na receita líquida de locação da Unidade de Negócios Rental em relação ao primeiro trimestre e de 56,6% no Ebitda ajustado, com o mês de maio apresentando a maior retração na atividade de locação. No final do mês de junho, tal atividade já se encontrava em aproximadamente 80% do patamar pré-crise, demonstrando o início de uma recuperação do setor no próprio trimestre.

Já a Unidade de Negócios Construção apresentou uma maior resiliência nesse período devido ao fato dos seus equipamentos e contratos possuírem uma menor velocidade de giro, encerrando o 2T20 com um aumento de 6,1% na sua receita líquida de locação em relação ao primeiro trimestre. Importante destacar que o Ebitda ajustado de Construção alcançou R\$ 3,2 milhões no 2T20, o que, apesar de não serem números relevantes, marcam o atingimento de uma meta de breakeven que vinha sendo buscada há alguns anos e demonstram que a Unidade está no caminho correto de melhoria dos seus resultados.

No geral, a Companhia atingiu um Ebitda ajustado de R\$ 20,6 milhões no 2T20 e gerou R\$ 45,7 milhões de fluxo de caixa operacional ajustado, o que foi 37,6% superior ao 1T20 como resultado das ações tomadas para preservação de caixa no trimestre. Dessa forma, encerramos o 2T20 com R\$289,9 milhões em caixa e uma dívida bruta de R\$188 milhões, resultando num caixa líquido de R\$101,9 milhões.

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

James Guerreiro: Bom dia! 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 9 e 12 desta apresentação e no item 17 do Earnings Release. Vamos ao slide 4.

A receita líquida total consolidada do 2T20 foi de R\$ 98,3 milhões, sendo que a unidade de negócios Rental contribuiu com 82% desse montante.

A receita líquida da Rental no 2T20 totalizou R\$ 81,1 milhões, sendo 26,3% menor que o trimestre anterior devido, principalmente, aos impactos causados pelo COVID-19, que provocaram o fechamento das atividades de diversas plantas industriais, centros comerciais e outros estabelecimentos. A redução de 26,4% da receita de locação está em linha com a queda do volume médio locado no período de 23,2%, sem alterações relevantes nos preços. Em bases combinadas, a redução da receita líquida total da Rental foi de 16% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Na Unidade de Negócios Construção, a receita líquida totalizou R\$17,2 milhões no trimestre, sendo a receita de locação responsável por 83% desse montante. Vale destacar que a receita líquida de locação de Construção, no montante de R\$ 14,2 milhões, foi 29% superior à verificada no 1T19, em linha com o que já foi comentado pelo Kariya sobre a melhoria de performance dessa Unidade.

Indo para o slide 5, os custos e despesas consolidados (excluindo depreciação e os efeitos do IFRS 16) totalizaram R\$77,9 milhões no 2T20, apresentando redução de 12,3% em relação ao trimestre anterior, principalmente devido: (i) ao menor consumo de peças para manutenção dos equipamentos, pela redução da atividade de locação; (ii) aos menores custos de vendas, em linha com a menor receita; (iii) à redução da provisão para perdas de crédito esperadas, pelo melhor nível de recebimentos; e (iv) a outras ações pra redução de despesas, visando a preservação de caixa da Companhia.

Vale ressaltar que no trimestre realizamos uma reclassificação de COGS para SG&A no montante de aproximadamente R\$ 3 milhões que, apesar de não ser relevante e não trazer impacto em resultado, acaba interferindo na análise de variação desses grupos contábeis individualmente. Desconsiderando-se esse lançamento, verificamos uma redução do COGS de 6,2% e do SG&A de 17,3%, ambos em relação ao primeiro trimestre de 2020, pelos motivos já expostos.



No slide 6, apresentamos o Ebitda ajustado consolidado da Mills, que atingiu R\$ 20,6 milhões no trimestre e 20,9% de margem, e apresentamos também o fluxo de caixa operacional ajustado, que alcançou R\$ 45,7 milhões e reflete as ações para preservação de caixa da Companhia. Importante destacar que as postergações de pagamentos que beneficiaram o caixa no trimestre em aproximadamente R\$ 17 milhões, serão honradas ao longo do segundo semestre de 2020.

Apresentamos no slide 7, os dados sobre o nosso endividamento.

Encerramos o trimestre com uma dívida bruta consolidada de R\$188 milhões e caixa livre de R\$289,9 milhões, resultando em um caixa líquido de R\$101,9 milhões.

O prazo médio para pagamento do endividamento total em 30 de junho de 2020 é de 1,5 ano, com custo médio de CDI + 4,07% a.a.

Em 30 de junho, a Mills cumpriu novamente os covenants originais das debêntures, com uma relação Dívida Líquida/Ebitda Ajustado de -0,8x e relação Ebitda Ajustado/Resultado Financeiro igual a 16,3.

Vale lembrar que no mês de abril alongamos por um ano as debêntures da Solaris, no montante de R\$ 22 milhões, que passam então a vencer no 1T22.

No slide 8, expomos alguns dados consolidados dos últimos anos.

No slide 9, 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

Operador: Senhoras e senhores, iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas. Para fazer uma pergunta por favor digitem asterisco um. Se sua pergunta já tiver sido respondida para retirá-la da lista digite asterisco dois. Um momento enquanto coletamos as perguntas.

Nossa primeira pergunta vem de Pedro Gonzaga, Pacífico. Por favor Pedro pode prosseguir.

Nossa próxima pergunta vem de Andres Calderon, Consilium. Por favor Andres pode prosseguir.

Sr. Andres Calderon: bom dia obrigado. Vocês poderiam comentar sobre como está a tendência de demanda sobre o trimestre e como vocês veem o resto do ano, se teve melhoria durante o trimestre e o que isso aponta para o resto do ano? Obrigado.

Sr. Sergio Kariya: bom dia Andres, primeiramente obrigado pela atenção e pela pergunta. Bom, a gente está com um olhar otimista para o 2S. A gente vem notando que aparentemente nós tivemos o ponto de inflexão mesmo no mês de junho e o mês de julho especificamente já começa a ter uma melhora nas saídas - obviamente principalmente na rental, a construção como a gente comentou mais resiliente - mas ainda algumas incertezas de quão resiliente é essa recuperação econômica para o 2S. Mas estamos otimistas sobre os resultados para o 2S tanto na rental quanto para construção.

Sr. Andres: ok perfeito e vocês talvez podem comentar sobre como é que a crise impactou a concorrência, talvez sobretudo as menores, as pequenas empresas, se outras empresas menores ficaram mais fracas por causa da crise?

Sr. Sergio: Andres é muito difícil porque elas são companhias fechadas, é difícil a gente ter um peer muito claro para a gente avaliar e comparar, fazer um comparativo de performance; mas nas conversas que nós tivemos obviamente todas também sofreram em graus maiores ou parecidos que os nossos - mas de novo, muito, muito difícil por

serem companhias fechadas e não terem números públicos divulgados e assim por diante.

Sr. Andres: claro. Vocês considerariam talvez fazer outra aquisição se for possível se teve uma que está com problemas maiores?

Sr. Sergio: Andres a gente, nosso radar está sempre ligado. Acho que o grande fator positivo da companhia a gente entrou bem em termos de balanço, de caixa, já tínhamos feito nosso dever de casa, estávamos ainda fazendo e acho que a companhia se mostra resiliente para capturar potenciais oportunidades. O radar está ligado sem dúvida nenhuma para possíveis movimentos estratégicos da organização.

Sr. Andres: ok perfeito, obrigado.

Operador: lembrando que para realizar uma pergunta basta digitar asterisco um. Aguardem enquanto coletamos mais perguntas.

Nossa próxima pergunta vem de Pedro Gonzaga pela webcast. Ele pergunta: com a empresa gerando caixa e a economia já melhorando como isso muda a alocação de capital da Mills? Seria o caso de retornar aos planos de captura de sinergias com a Solaris, buscar M&A, empresas ou máquinas usadas para renovar a frota, acelerar a amortização de dívidas caras ou até recomprar ações?

Sr. James Guerreiro: Pedro é Guerreiro, obrigado pela pergunta. Sem dúvida, Pedro, a gente está bastante atento para a questão de alocação dos nossos recursos. Como o Kariya comentou a gente já havia feito o dever de casa, a gente entrou forte na crise e dentro da crise a gente continuou gerando caixa, então a gente sai com caixa líquido até mais forte agora em 30 de junho e assim a gente também espera caminhar ao longo dos próximos trimestres.

Então tem uma questão importante sim de alocação de caixa. É claro que a gente tem que também alocar em boas oportunidades. A questão de captura de sinergias que você traz sim, é claro, acelerar a questão de captura de sinergias; mas havia ainda um pequeno complicador que era o próprio deslocamento da nossa equipe para fazer a integração das filiais.

O que você questiona sobre a renovação, a renovação, mobilização da nossa frota de equipamentos, ela tem um ponto ótimo da gente fazer esse investimento. Essas

máquinas já estão... ela tem um ponto ótimo para a conclusão, a realização desses investimentos e aí o que vai dizer muito também é a velocidade de recuperação da economia - mas sim, sem dúvida a ideia é a gente ter a frota toda disponível, que é como tem que ser na realidade.

Kariya comentou também já sobre possíveis oportunidades de M&A e com relação à antecipação de dívidas isso não está no nosso radar tá Pedro? A gente até pré-crise a gente sim, pensava na questão de antecipar uma dívida específica da Solaris de 20 milhões, mas dado que esse mercado pode abrir algumas oportunidades para a gente, dado que então a gente tem oportunidades para alocação de recursos de forma mais expressiva, não seria antecipando o pagamento de dívidas.

Operador: Pedro Gonzaga continua sua pergunta pela webcast, ele pergunta: está mais perto do momento em que o setor de construção voltará a ser uma alavanca relevante de resultados no segmento de construção e em rental?

Sr. Sergio: vamos lá Pedro, Kariya aqui. Entendo que sim, acho que sem dúvida a gente tem visto o nosso ministro Tarcísio mesmo durante essa pandemia, os esforços todos que o ministério dele vem fazendo, acho que podem gerar sim oportunidades para alavancas de crescimento do nosso país, que aí obviamente isso resultará em benefícios tanto para o negócio de construção como também na rental. Então a gente tem expectativas sim sem dúvida nenhuma bastante interessantes no desenvolvimento desse setor de infraestrutura para o país, sem dúvida nenhuma.

Operador: e por último Pedro continua sua pergunta dizendo: quão rápido será possível recompor o rental rate após a desvalorização do real?

Sr. Sergio: pois é Pedrinho acho que essa pergunta é difícil. A gente tem uma questão do câmbio que a apreciação foi muito rápida, a depreciação do real, a apreciação do dólar, e a gente vem tentando buscar esse equilíbrio financeiro, econômico com relação aos preços.

A crise ela não afetou por uma queda como a gente vinha falando, até fizemos, falamos disso no último webcast; mas também a gente não teve oportunidade para recuperar preços, ou seja, nós mantivemos os preços de uma certa forma em reais estável. A gente deve obviamente, com um cenário um pouco mais favorável em termos de demanda, a gente deve buscar essa retomada.



Entendo que da mesma forma que também no último webcast a gente comentou, o setor como um todo não teve sacrifício, mesmo porque obviamente estava todo mundo entendendo o momento e não faria sentido, com o real depreciando e os custos não só de aquisição de novos equipamentos como o custo de spare parts, peças de reposição, também sofrendo o impacto da apreciação do dólar. Então vamos buscar obviamente um foco aí com a retomada para a gente continuar equilibrando o retorno sobre o capital investido da organização.

Operador: Lembrando que para realizar perguntas basta digitar asterisco um. Por favor aguardem.

Não havendo mais perguntas terminamos assim 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.

Sr. Sergio: Prezados, gostaríamos de agradecer a participação de todos vocês na nossa conferência telefônica sobre os resultados da Mills no 2T20. Nossa equipe de relações com investidores encontra-se à disposição para dúvidas ou esclarecimentos adicionais, muito obrigado.

Operador: A áudio conferência da Mills está encerrada. Senhoras senhores, o áudio da conferência estará disponível para replay e apresentação dos slides disponíveis no site de investidores da companhia no endereço ri.mills.com.br. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.