

mills

Apresentação Corporativa

SETEMBRO 2022



Mills Hoje



44 filiais atendendo
+1400 cidades

1.700
colaboradores

R\$ 894,8
milhões de Receita
Líquida no 2T22
LTM

3.080
treinamentos
para clientes e
11.961
operadores formados

+9.000 equipamentos
e **51.500t** de formas
e escoramentos

R\$ 392,3
milhões de EBITDA
2T22 LTM

Liderança:
22% mulheres
28% negros

30.965 Tco2
emissões totais em 2021
41,95 Tco2
emissões relativas a
receita líquida (R\$MM)

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%

da Rec. de Locação Consolidada 2T22

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

FORMAS E ESCORAMENTOS

13%

da Rec. de Locação Consolidada 2T22

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

Receita Líquida de Locação Rental 2T22 por segmento de atuação

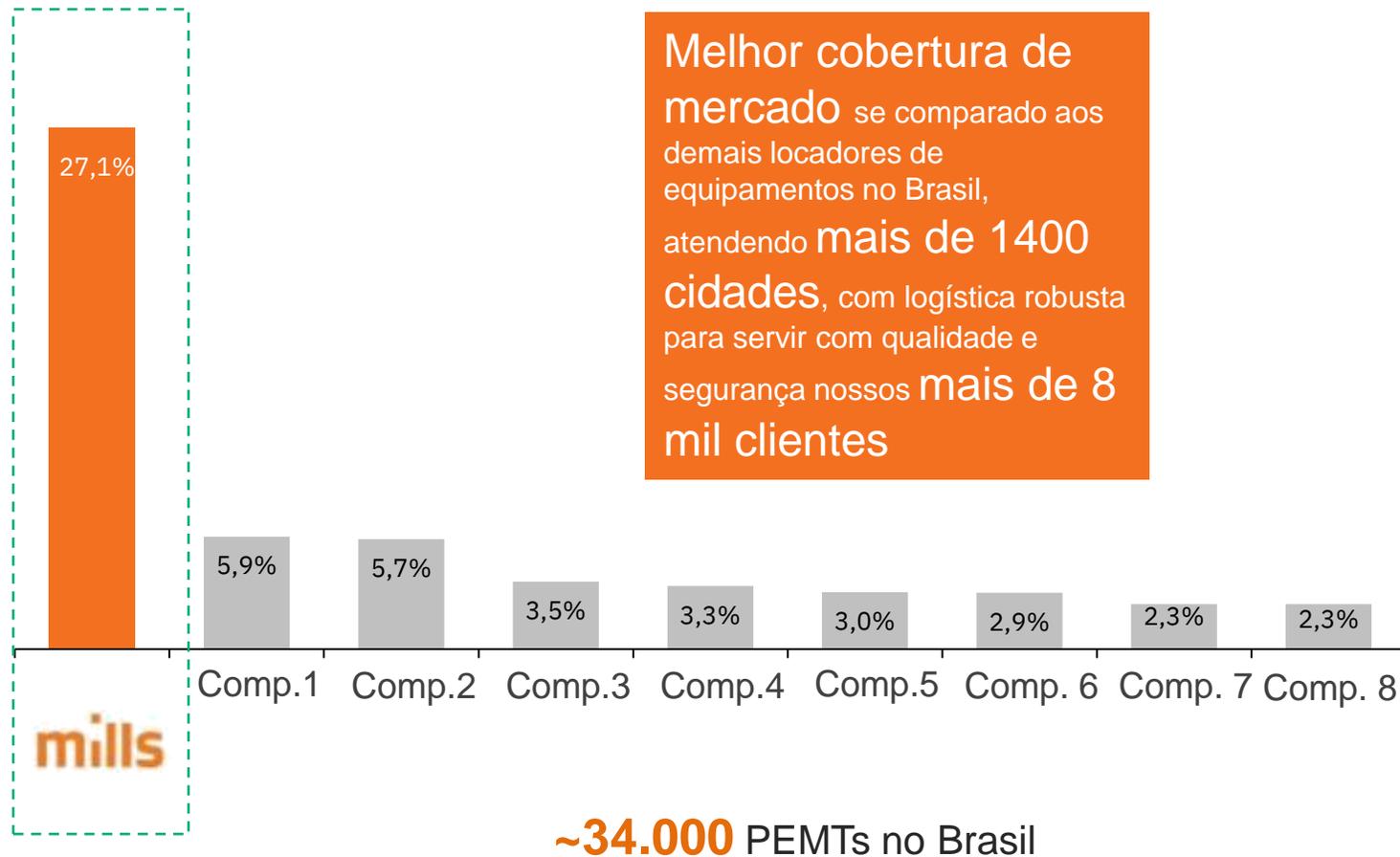


Líder em locação de plataformas elevatórias no Brasil



Maiores Competidores no Brasil – Capacity Share¹ 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: ~ 9 anos²

Nota (1): Base de dados Mills

Nota (2): Considerando apenas PEMTs

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



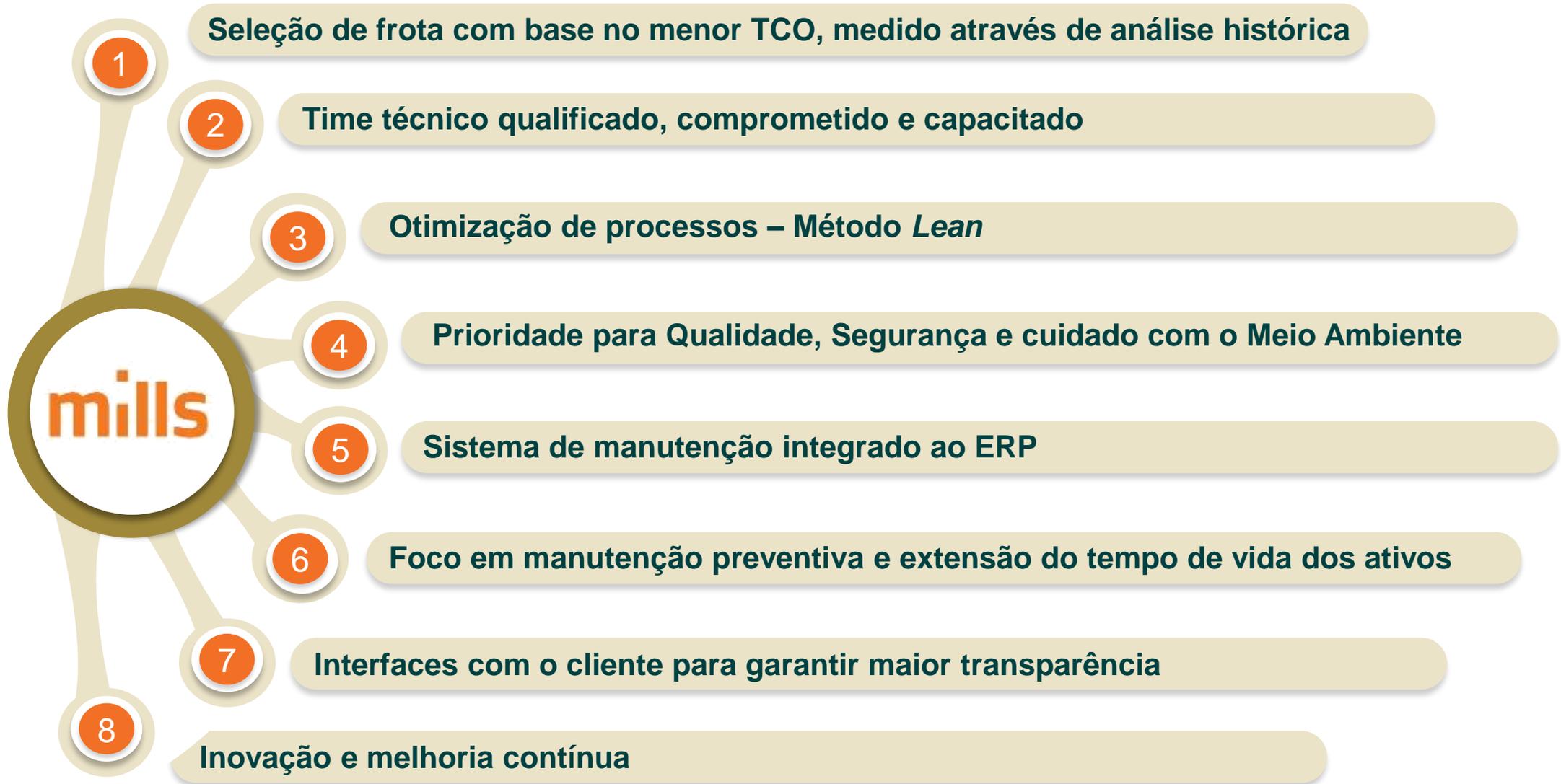
O serviço oferecido pela Mills, focado na necessidade dos clientes, gera muitos benefícios

- 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

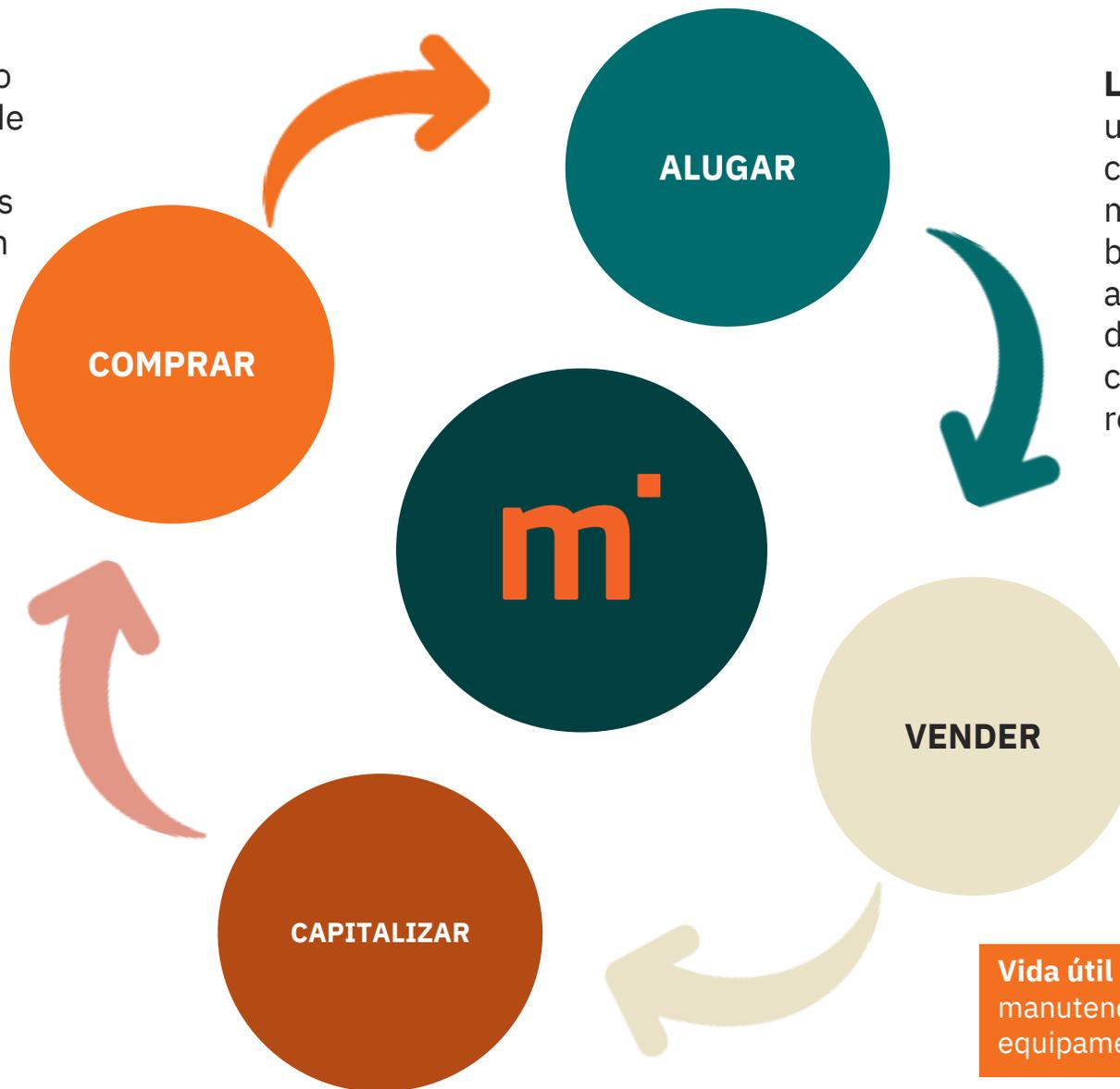
Pilares da excelência operacional



Principais fatores para a liderança de mercado

m'

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;

Capitalização: Balanço sólido e vasto acesso a capital (excelente avaliação de crédito e condições de financiamento na indústria)

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

Vida útil dos equipamentos: através da manutenção preventiva, nossos equipamentos possuem vida útil estendida.

Jornada de crescimento



Entrada em Linha Amarela: Mais um marco importante de reposicionamento da Companhia que, somado ao lançamento da nova marca em novembro de 2021, firma a Mills como uma empresa de locação de máquinas e equipamentos.

Explorar novas vias de crescimento através da ampliação de produtos, posicionando-se como *One Stop Shop* no mercado de locação de máquinas e equipamentos.

Nova Mills *One Stop Shop*

Mercados relevantes



Contribuir para o crescimento da Mills entrando em mercados relevantes.

Previsibilidade de receita



Gerar maior previsibilidade de fluxo de caixa com contratos mais longos.

Novas verticais



Criar oportunidades entrando em novas verticais onde PEMT tem pouca penetração.

Preservando nossa **Cultura** e entregando o **compromisso de nossa Marca**.

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



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

Certificados pelo 2o ano consecutivo



TransFORMAR

+150 vagas e 13 novas cidades em 2022

Nossa 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

Inventário de GEE 2021



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 70 anos de experiência na indústria
- **One stop shop:** crescimento através da oferta ampliada de produtos
- **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 right sides, and a semi-transparent orange horizontal band across the middle. The text 'SÓLIDO DESEMPENHO FINANCEIRO' is overlaid on this band in white, uppercase, sans-serif font.

SÓLIDO DESEMPENHO
FINANCEIRO

Resiliência financeira

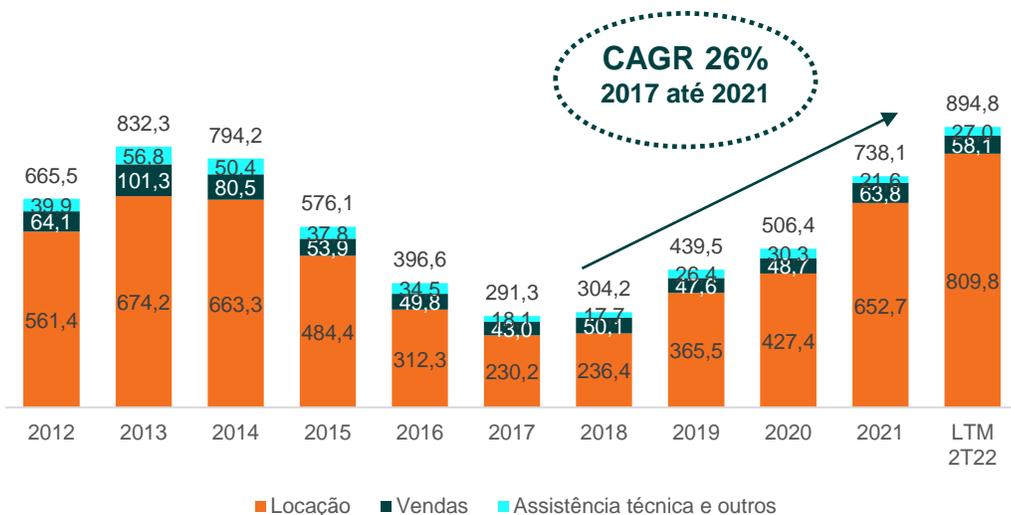


Mills Consolidado - Em R\$ milhões

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 1: Exclui a unidade de Serviços Industriais, vendida em 2013
Nota 2: considera receita de sucata.

Resiliência financeira

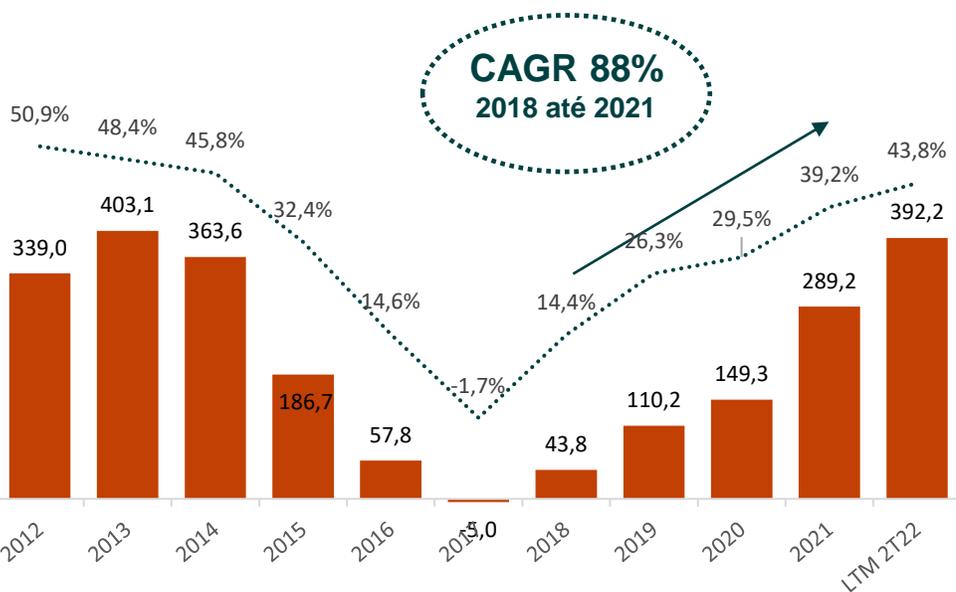


Em R\$ milhões

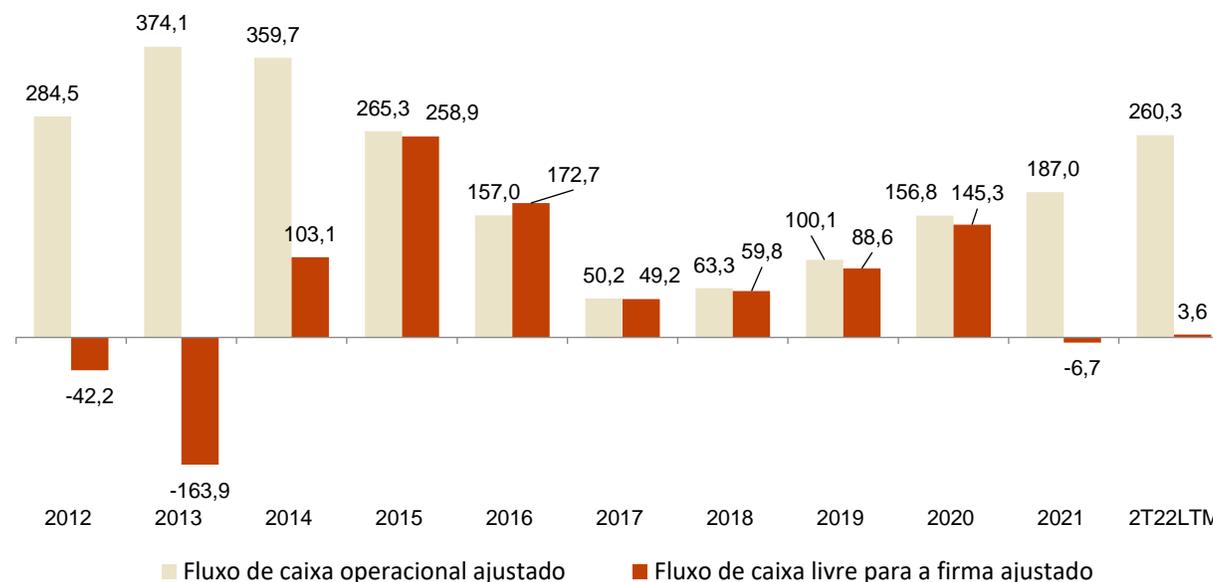
Crescimento de **561%** do **EBITDA Ajustado** de 2018 para 2021, o que representa um **CAGR** no período de **88%**.

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 **25,1%** no LTM 2T22.

EBITDA Ajustado¹ e Margem EBITDA Ajustado¹ - Consolidado



Fluxo de Caixa Ajustado² - Consolidado



¹ Excluindo o efeito do IFRS 16 e itens não recorrentes

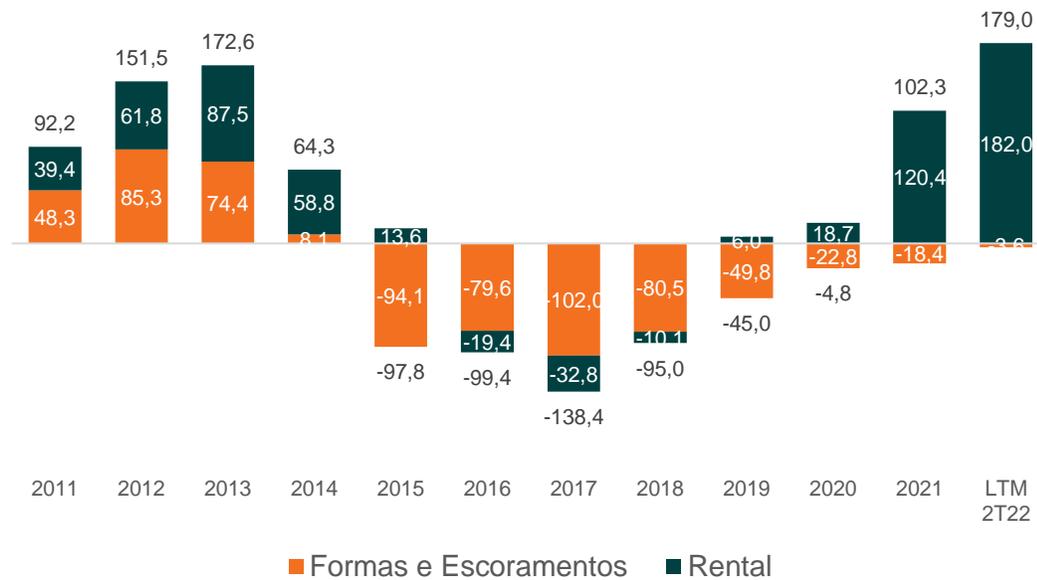
² O fluxo de caixa operacional ajustado desconsidera juros pagos referentes as debêntures e Finame, investimento em locação e variações monetárias ativa e passiva líquidas e arrendamento IFRS16. O fluxo de caixa livre para a firma desconsidera os juros referentes as debêntures e Finame e variações monetárias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

Geração de valor

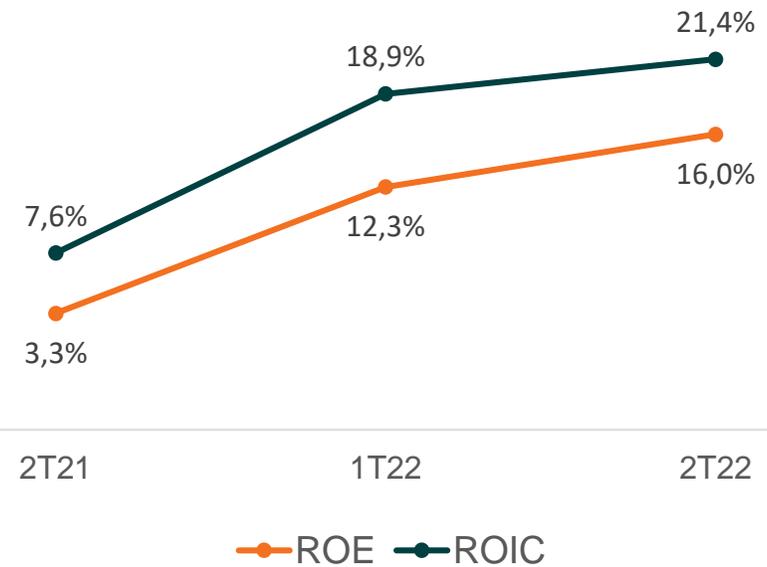
Em R\$ milhões



Lucro (Prejuízo) Líquido



ROIC e ROE - Consolidado



Endividamento – 30/06/2022

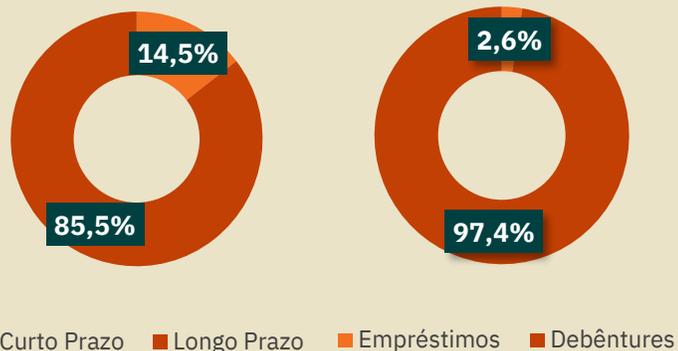


Em R\$ milhões

Perfil Dívida Bruta

Prazo Médio
2,6 anos

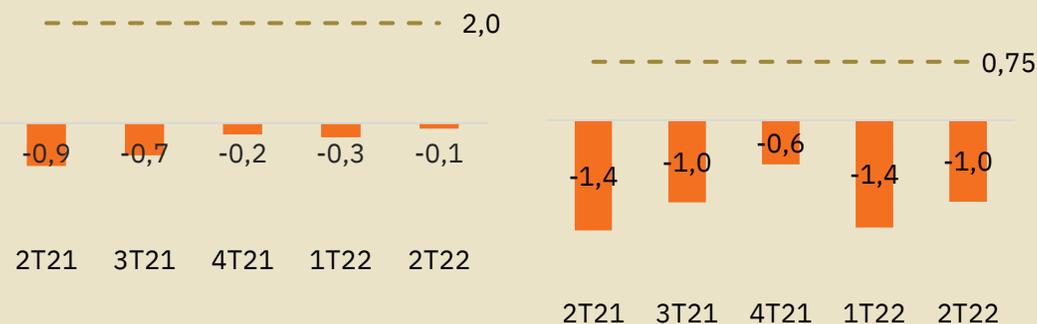
Custo Médio
CDI + 2,8% a.a.



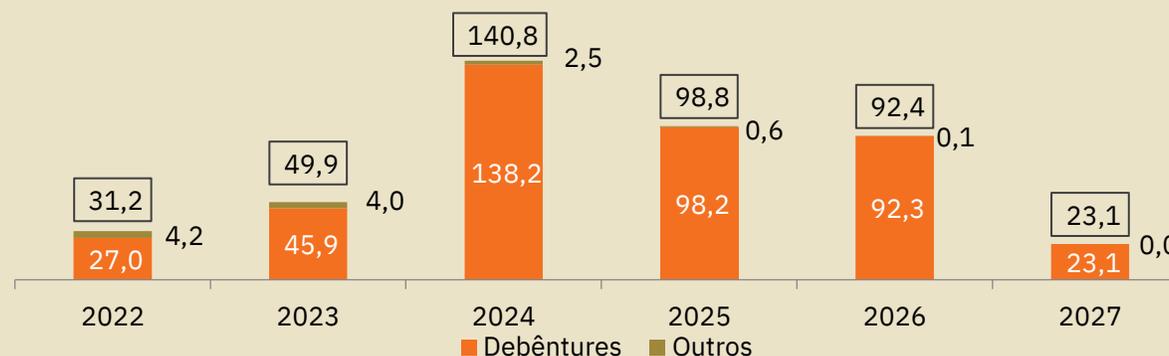
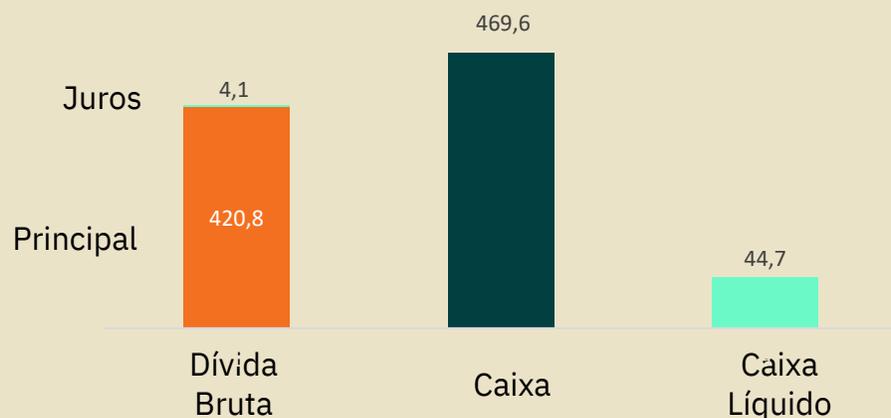
Covenants

Dívida Líquida/EBITDA ajustado LTM

Dívida Líquida de CP/EBITDA ajustado LTM



Caixa e cronograma de pagamento da dívida¹



Aquisições Recentes



	DEAL	STATUS	PREÇO (R\$ MM)	# EQUIPAMENTOS	ESTRATÉGIA
NEST	Aquisição de 51% da empresa	Closing: 29/04/2021	5,1	115	Desenvolvimento de tecnologia e inovação
SK RENTAL	Aquisição de 100% da empresa	Closing: 25/11/2021	74,0	341	Consolidação na região Sul; Filiais: Joinville (SC) e Curitiba (PR)
ALTOPLAT	Aquisição do negócio de Plataformas	Closing: 1a parte - 17/12/2021 2a parte - 14/01/2022	64,8	417	Consolidação na região Sul: Filial em Içara (SC)
ROHR	Troca de ativos (Quotas x PEMTs + Imóveis +Cash)	Closing: 14/03/2022	34,0	146	Desinvestimento
TECPAR	Aquisição de 100% da empresa	Closing: 16/05/2022	45,8	351	Consolidação em SP e renovação da frota (idade média: 6 anos)
TRIENGEL	Aquisição de 100% da empresa	Data do anúncio*: 21/07/2022	133,7	245	Entrada em linha amarela buscando endereçar mercados mais relevantes

1615 máquinas e mais de **R\$350** milhões de capital alocado

* Aguardando aprovação do CADE



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%**

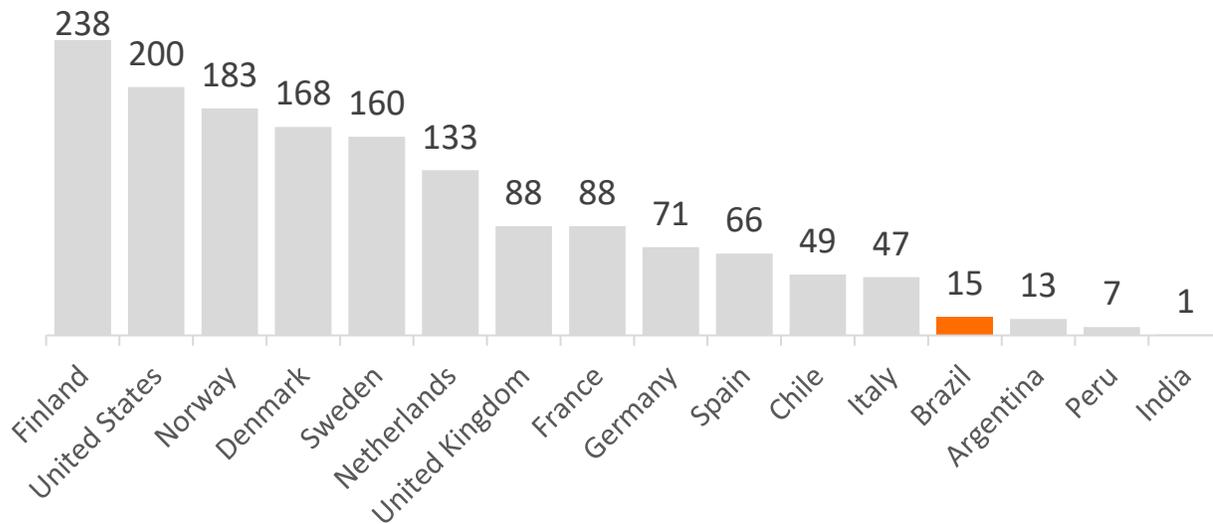


Fontes – IPAF

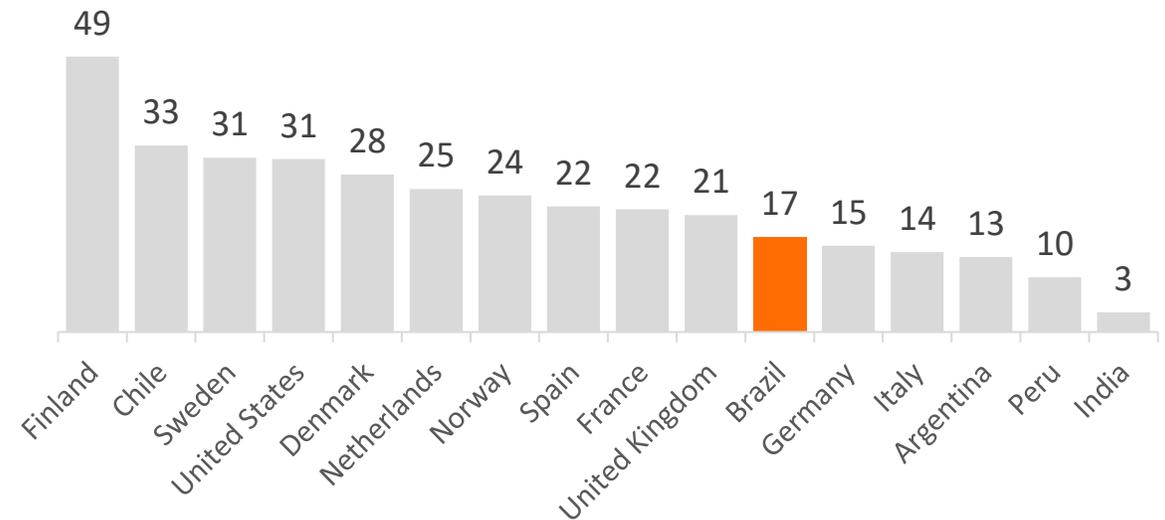
O mercado brasileiro não é muito maduro em relação ao tamanho da economia...

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

Plataformas - PEMT por 100 mil habitantes
(plataformas | população total - 2020)



Plataformas - PEMT por PIB/10⁹
(Volume de plataformas | PIB/10⁹)



...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

Estratégia de crescimento



One Stop Shop

CONSOLIDAÇÃO MERCADO PEMT

- Liderança absoluta no Brasil: ~30% market share (20bps acima do segundo player): vantagens na compra dos equipamentos/peças e na precificação.
- Dinâmica do mercado de PEMT necessita da capilaridade para operar em função das demandas de curto prazo, fazendo com que agilidade comercial e operacional sejam fundamentais.

DIVERSIFICAÇÃO

- Oportunidades em mercados endereçáveis relevantes com maior previsibilidade de fluxo de caixa e que tenham sinergia comercial e/ou operacional com a Companhia.
- Aumento de *share of wallet*.
- Diversificação setorial.
- Foco em contratos de longo prazo.

ATRIBUTOS MILLS PARA VENCER EM SUA ESTRATÉGIA E POTENCIALIZAR O SEU CRESCIMENTO:

- 1. Presença geográfica e estrutura comercial:** mais de 40 filiais para conseguir atender com velocidade e eficiência todos os clientes com uma capilaridade única de filiais.
- 2. Excelência operacional e know-how:** qualidade operacional internacionalmente reconhecida e formação técnica para atender todas as demandas dos clientes e estender a vida útil do ativo. Com foco em excelência operacional, processos bem definidos e projetos de melhoria contínua, a Mills tem plena capacidade para absorver e alavancar diferentes processos de manutenção.
- 3. Sinergias de cross-sell em clientes:** *share of wallet* com 8 mil clientes faturados nos últimos 12 meses (1600 equipamentos LA locados nos clientes Mills).
- 4. Perfil financeiro robusto:** sólido balanço, geração de caixa e desalavancagem viabilizam o crescimento.
- 5. Sólida execução e integração de M&As:** historicamente realizando M&As no mercado de PEMT com sucesso aprimorando expertise de integração ao longo das últimas transações com elevada taxa de sucesso na retenção de pessoas chave.

KEY TAKEAWAYS



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



Rental: busca crescimento, adequação da frota, melhoria da experiência do cliente e diversificação da oferta de produtos



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

ri.mills.com.br