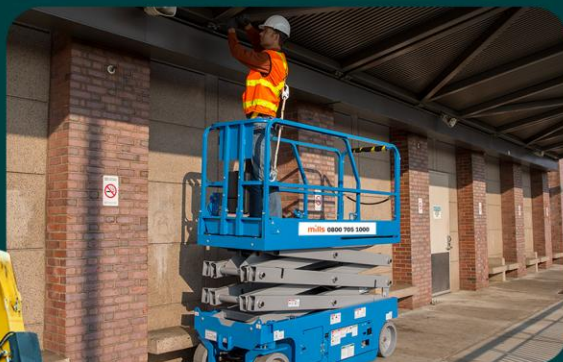




Resultados

2T25 Live de resultados

B3:MILS3

Data: 13 de agosto de 2025, quarta-feira.

Horário: 14h (horário de Brasília)

Assista Online: [Clique aqui](#)

Ou entre pelo QR code:



mills

As informações financeiras e operacionais contidas neste *press release*, exceto quando indicado de outra forma, estão de acordo com as políticas contábeis adotadas no Brasil, que estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (*International Financial Reporting Standards - IFRS*).

IDIVERSA B3 IG CX B3 IBRA B3 IGC-NM B3 SMLL B3
ITAG B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTW B3 ICO2 B3



Sumário

Destaques	3
Comentários da Administração	5
Receita Líquida	6
Custos e Despesas	7
EBITDA	7
Resultado Financeiro	9
Lucro líquido	9
Unidade de negócios Rental	11
Formas e Escoramentos	14
Endividamento	16
Investimentos	17
ROIC e ROE	18
Fluxo de Caixa Ajustado	19
ESG	20
Tabelas	22
Mercado de capitais – MILS3	29
Glossário	30

Destaques

Os principais destaques do período foram:



Receita Líquida de R\$ 450,1 milhões no 2T25 e de R\$ 862,5 milhões no 6M25, crescimento de 21,6% versus 2T24 e de 19,2% versus 6M24. A Receita Líquida de Locação atingiu R\$ 413,0 milhões no 2T25 e R\$ 794,6 milhões no 6M25, crescimento de 19,7% versus 2T24 e de 19,9% versus 6M24;



EBITDA Ajustado de R\$ 227,2 milhões no 2T25 e de R\$ 433,7 milhões no 6M25, 25,7% acima do 2T24 e 23,6% acima do 6M24. A margem foi de 50,5% no 2T25 e de 50,3% no 6M25, com crescimento de 1,6 p.p. versus 2T24 e de 1,8 p.p. versus 6M24;



Lucro líquido de R\$ 87,3 milhões no 2T25 e de R\$ 155,3 milhões no 6M25, com margem líquida de 19,4% e 18,0%, respectivamente;



Lucro líquido caixa de R\$ 151,9 milhões no 2T25 e de R\$ 245,5 milhões no 6M25, com margem líquida caixa de 33,7% e 28,5%, respectivamente;



Alavancagem de 1,4x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado no trimestre, com custo médio de CDI+1,40% a.a. e prazo médio 3,6 anos;



CapEx de R\$ 162,9 milhões no 2T25, sendo 93,3% em ativos de locação. No acumulado do ano, CapEx totalizou R\$ 334,2 milhões;



Fluxo de caixa operacional ajustado de R\$ 114,3 milhões no 2T25 e R\$ 265,2 milhões no 6M25, com crescimento de 31,2% e 30,4%, em comparação ao 2T24 e 6M24, respectivamente;



Anúncio da aquisição da Next Rental, em julho, alinhado à nossa alocação de capital eficiente e consolidando a posição de liderança da Mills nos segmentos em que atua;



Divulgação do Relatório Anual de Sustentabilidade 2024, reforçando nosso compromisso com um futuro mais sustentável, equilibrando crescimento econômico e operacional;



Distribuição de JCP referente ao 2T25, no valor de R\$ 48,9 milhões. No ano, foram distribuídos R\$ 62,5 milhões referente ao exercício do primeiro semestre de 2025, um payout de 40%;



Realização, em julho, da 11ª emissão de Debêntures, no valor de R\$ 500 milhões, em duas séries, com taxas de CDI+0,96% e CDI+1,08%, e prazo de amortização de 5 e 7 anos;



R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Bruta	494,8	406,3	21,8%	454,0	9,0%	948,8	792,7	19,7%
Receita líquida	450,1	370,1	21,6%	412,4	9,2%	862,5	723,3	19,2%
EBITDA CVM	227,1	176,1	29,0%	206,1	10,2%	433,2	345,6	25,4%
Margem EBITDA CVM (%)	50,5%	47,6%	2,9 p.p.	50,0%	0,5 p.p.	50,2%	47,8%	2,5 p.p.
EBITDA Ajustado¹	227,2	180,7	25,7%	206,5	10,0%	433,7	350,9	23,6%
Margem EBITDA ajustado ¹ (%)	50,5%	48,8%	1,7 p.p.	50,1%	0,4 p.p.	50,3%	48,5%	1,8 p.p.
Margem EBITDA ajustado ¹ ex-vendas (%)	50,5%	48,4%	2,1 p.p.	49,4%	1,1 p.p.	50,0%	48,7%	1,3 p.p.
Lucro do período	87,3	71,0	23,0%	67,9	28,6%	155,3	138,8	12,0%
Margem Líquida (%)	19,4%	19,2%	0,2 p.p.	16,5%	2,9 p.p.	18,0%	19,2%	-1,2 p.p.
ROIC LTM (%)²	20,0%	22,8%	-2,8 p.p.	20,0%	0,0 p.p.	20,0%	22,8%	-2,8 p.p.
Fluxo de caixa operacional ajustado ³	114,3	87,1	31,2%	151,0	-24,3%	265,2	203,3	30,4%
FCO ajustado % EBITDA CVM	50,3%	49,5%	0,9 p.p.	73,2%	-22,9 p.p.	61,2%	58,8%	2,4 p.p.
Fluxo de caixa livre para a firma ajustado ³	-40,1	-298,6	86,6%	48,8	-182,2%	8,7	-267,2	103,2%
Alavancagem (x)	1,4x	1,1x	0,3 p.p.	1,4x	0,0 p.p.	1,4x	1,2x	0,2 p.p.

¹ Excluindo itens não recorrentes. Informação não auditada.

² Calculado com alíquota caixa.

³ FCO ajustado: desconsidera os juros referente a debêntures, investimento em locação, juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)

FCF Ajustado: desconsidera o fluxo de caixa das atividades de investimento e a aquisição de bens de locação. Informações não auditadas.

Comentários da Administração

São Paulo, 12 de agosto de 2025 - A Mills Locação, Serviços e Logística S.A. (Mills) apresenta os seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2025 (2T25).

Encerramos o segundo trimestre com resultados consistentes, reflexo da continuidade de uma gestão focada em crescimento sustentável, eficiência operacional e alocação disciplinada de capital. Mesmo diante de um ambiente macroeconômico ainda marcado por incertezas, mantivemos forte disciplina na execução, apoiada por um portfólio de alta qualidade e rigor na originação de contratos, o que nos permitiu avançar com solidez e rentabilidade.

A receita líquida totalizou R\$ 450,1 milhões no 2T25, registrando um crescimento de 21,6% em relação ao 2T24. No acumulado do semestre, a receita totalizou R\$ 862,5 milhões, alta de 19,2% frente ao mesmo período do ano anterior. Esse desempenho reflete a contribuição equilibrada entre as nossas unidades de negócio e frentes de atuação, com a priorização de contratos com retornos mais atrativos e maior horizonte de tempo. O EBITDA ajustado alcançou R\$ 227,2 milhões no trimestre, crescimento de 25,7% em relação ao 2T24, com margem de 50,5%. No semestre, o EBITDA foi de R\$ 433,7 milhões, aumento de 23,6% na comparação anual, com margem de 50,3%.

O lucro líquido atingiu R\$ 87,3 milhões no 2T25, avanço de 23,0% sobre o mesmo período anterior. No semestre, o lucro totalizou R\$ 155,3 milhões, crescimento de 11,9% frente ao 6M24. As margens líquidas foram de 19,4% no trimestre e 18,0% no acumulado do ano, evidenciando nossa capacidade de gestão, com a manutenção de margens saudáveis e consistentes, mesmo em um contexto macroeconômico mais volátil.

Seguimos atuando com forte disciplina na alocação de capital. No trimestre, os investimentos totalizaram R\$ 162,9 milhões e R\$ 334,2 milhões no semestre, o que representa uma redução de 64,9% e 48,8%, respectivamente, em relação aos mesmos períodos de 2024. Essa redução é consequência de uma gestão mais seletiva e estratégica, com foco em contratos com retornos mais atrativos e aderentes à nossa estratégia de aumentar a participação de contratos de longo prazo.

Como destaque do trimestre, anunciamos a aquisição da Next Rental, subsidiária do Grupo Pesa, por R\$ 180 milhões. A transação inclui mais de 700 ativos, seus contratos e colaboradores, com atuação em mais de 14 estados e presença relevante em segmentos como, mineração, florestal, agronegócio e construção civil. A aquisição amplia nossa base instalada, fortalece a capilaridade comercial e consolida ainda mais nossa liderança no setor, em linha com nossa estratégia de crescimento com escala e qualidade.

No pilar ESG, publicamos nosso Relatório Anual de Sustentabilidade 2024, que consolida avanços importantes, como certificação de uma empresa B, o reconhecimento no IAPA Awards 2025 como referência global em sustentabilidade no setor de locação e a obtenção do selo Ouro do GHG Protocol, que atesta a qualidade e a transparência na gestão das emissões de gases de efeito estufa. Também concluímos o primeiro ciclo de metas ESG com progressos significativos em diversas frentes, embora com aprendizados importantes em iniciativas que ainda demandam evolução. Como parte do nosso compromisso de melhoria contínua, iniciamos a atualização da matriz de materialidade, etapa que orientará a definição de novos compromissos mais aderentes ao momento atual da Companhia, às prioridades estratégicas e às expectativas dos nossos stakeholders.

Finalizamos a primeira metade de 2025 reafirmando a resiliência da nossa estratégia e a capacidade da Companhia de crescer com rentabilidade, disciplina e responsabilidade. Permanecemos focados na excelência operacional, na integração eficiente das novas operações e no fortalecimento da nossa cultura e relacionamento com os nossos clientes. Seguimos atentos às oportunidades e aos riscos do mercado, preparados para conduzir a Mills rumo a um futuro sólido, sustentável e gerador de valor para todos os nossos públicos.

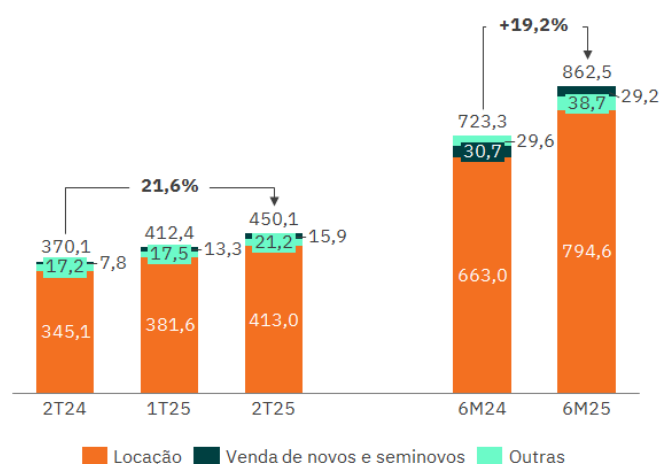
Sergio Kariya
Presidente da Mills

Receita Líquida

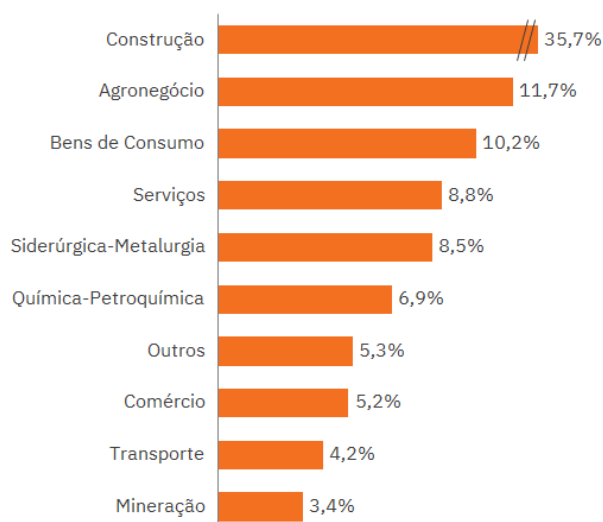
No primeiro semestre de 2025, demonstramos um desempenho financeiro consistente, sustentado pela continuidade da nossa estratégia de crescimento e pela evolução constante do nosso modelo de negócio. A Receita Líquida atingiu R\$ 450,1 milhões no 2T25 e R\$ 862,5 milhões no 6M25, refletindo crescimentos de 21,6% e 19,2% em relação aos mesmos períodos do ano anterior. Esse avanço foi impulsionado, principalmente, pela Receita Líquida de Locação, que apresentou alta 19,7% no trimestre e 19,9% no semestre, com mais um trimestre de crescimento em todas as unidades de negócio.

Em linha com nosso direcionamento de ampliar a previsibilidade das receitas, seguimos priorizando contratos de longo prazo, especialmente nas unidades de Pesados e Intralogística. No segundo trimestre, esses contratos passaram a representar 50% da Receita de Locação da Companhia, um avanço de 10 pontos percentuais em relação ao mesmo período do ano anterior. A evolução reflete não apenas a solidez da demanda por soluções integradas de longo prazo, mas também fortalece a resiliência dos nossos resultados, consolidando a Mills como parceira estratégica dos nossos clientes.

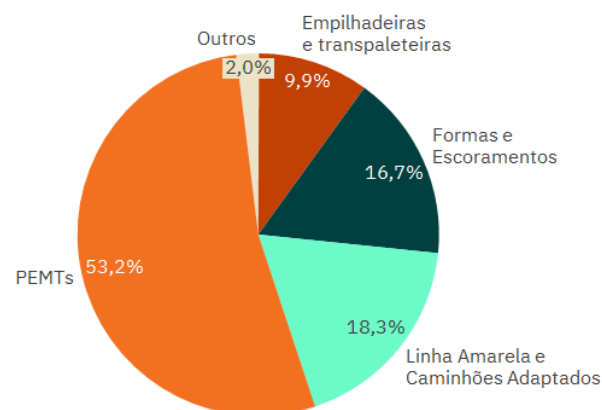
**Receita Líquida por tipo
(R\$ milhões)**



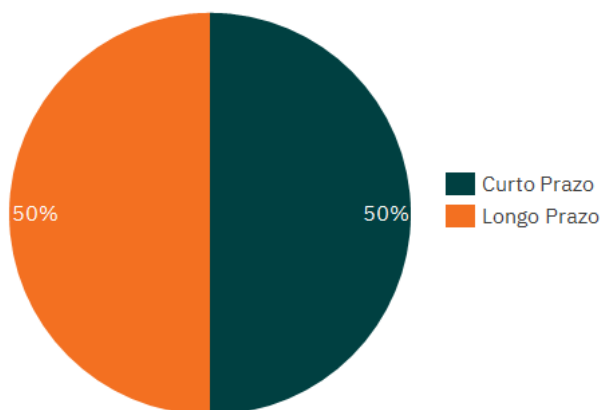
**Receita Líquida de locação 2T25
por segmento de atuação (%)**



**Receita líquida de locação 2T25
por produto (%)**



**Receita Líquida de Locação 2T25
por tipo de contrato (%)**



Custos e Despesas

Os custos operacionais, excluindo depreciação, totalizaram R\$ 121,6 milhões no 2T25, representando um aumento de 23,5% em relação ao 2T24. Esse crescimento, além de estar associado à expansão da atividade de locação, também foi impactado pelo maior volume de venda de ativos em Rental e maior consumo de peças em Pesados, no reflexo da mobilização de novos contratos ocorridos no período. No semestre, os custos totalizaram R\$ 233,0 milhões, um crescimento de 17,5% versus o 6M24.

As despesas operacionais, excluindo depreciação e provisões para crédito esperado (PCE), somaram R\$ 89,7 milhões no trimestre, com expansão de 3,2% na comparação com o mesmo período de 2024. O aumento está concentrado nas despesas administrativas, que cresceram em termos absolutos, em função dos reajustes anuais nos contratos e acordos coletivos, mas recuaram como proporção da receita líquida, uma redução de 1,6 p.p. no trimestre e 1,3 p.p. no semestre. No semestre, as despesas somaram R\$ 176,7 milhões, aumentando 6,1% em relação ao 6M24, mas reduzindo sua participação na receita líquida em 2,5 p.p.

A redução do SG&A como proporção da receita reflete os esforços contínuos da Companhia ao longo do primeiro semestre de 2025, para otimizar sua estrutura de pessoal e aprimorar a eficiência operacional, desde o redesenho organizacional até uma gestão mais eficaz de alavancas operacionais e fiscais. Como destaque, a unidade de Rental apresentou ganhos relevantes de produtividade, principalmente em Pessoal, fruto das iniciativas de ganho de eficiência em custos e despesas. Além disso, ao desconsiderarmos os efeitos da consolidação da JM, as despesas operacionais permaneceram em linha com os níveis observados no mesmo período do ano anterior.

Considerando o total de custos e despesas operacionais (ex-depreciação), registramos crescimento de 15,0% no 2T25 e de 13,6% no 6M25. Esse desempenho representa uma melhora de 2,9 p.p. e 2,5 p.p., respectivamente, em relação à receita líquida, impulsionado pelo ganho de escala e pelas sinergias capturadas no negócio. Como resultado das iniciativas de otimização em curso, observamos uma diluição das despesas operacionais como percentual da receita líquida.

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
CPV total, ex-depreciação	-121,6	-98,5	23,5%	-111,4	9,2%	-233,0	-198,2	17,5%
% Receita Líquida	27,0%	26,6%	0,4 p.p.	27,0%	0,0 p.p.	27,0%	27,4%	-0,4 p.p.
Custo de locação (manutenção, pessoal, depósitos, etc.) ¹	-111,9	-94,7	18,2%	-106,2	5,4%	-218,1	-179,1	21,8%
% Receita Líquida	24,9%	25,6%	-0,7 p.p.	25,7%	-0,9 p.p.	25,3%	24,8%	0,5 p.p.
Custo das vendas	-9,5	-3,5	169,1%	-5,4	76,2%	-15,0	-18,8	-20,5%
% Receita Líquida	2,1%	1,0%	1,2 p.p.	1,3%	0,8 p.p.	1,7%	2,6%	-0,9 p.p.
Outros custos	-0,1	-0,2	-36,2%	0,2	-154,3%	0,1	-0,2	-145,3%
% Receita Líquida	0,0%	0,1%	0,0 p.p.	-0,1%	0,1 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
SG&A, ex-depreciação e PCE	-89,7	-86,9	3,2%	-86,8	3,4%	-176,5	-166,5	6,0%
% Receita Líquida	19,9%	23,5%	-3,6 p.p.	21,0%	-1,1 p.p.	20,5%	23,0%	-2,6 p.p.
Comercial, Operacional e Administrativo	-68,9	-62,7	9,9%	-65,7	4,9%	-134,6	-121,9	10,4%
% Receita Líquida	15,3%	16,9%	-1,6 p.p.	15,9%	-0,6 p.p.	15,6%	16,9%	-1,3 p.p.
Serviços Gerais	-7,1	-8,5	-17,0%	-8,1	-12,4%	-15,2	-16,6	-8,7%
% Receita Líquida	1,6%	2,3%	-0,7 p.p.	2,0%	-0,4 p.p.	1,8%	2,3%	-0,5 p.p.
Outras despesas	-13,7	-15,7	-12,5%	-13,2	4,0%	-26,9	-28,0	-3,8%
% Receita Líquida	3,1%	4,2%	-1,2 p.p.	3,2%	-0,2 p.p.	3,1%	3,9%	-0,7 p.p.

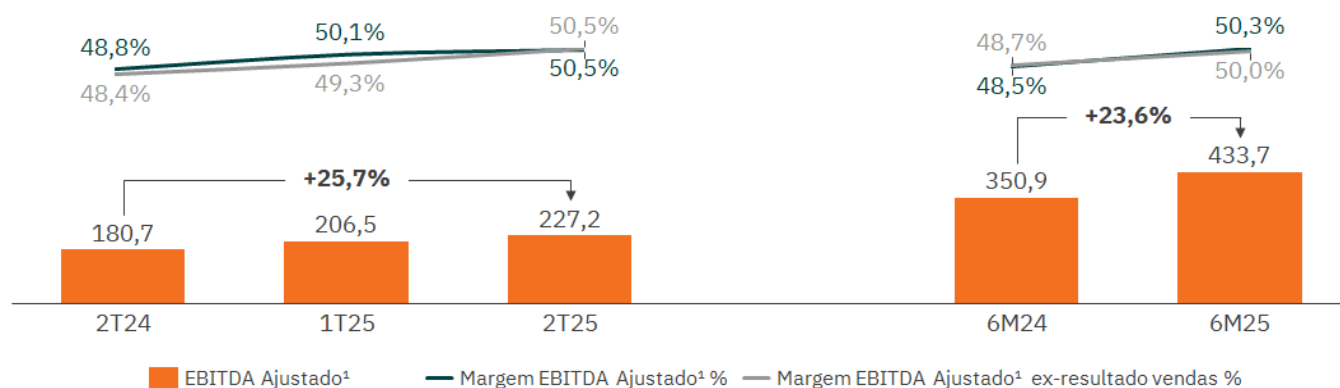
PCE	-11,7	-8,6	36,2%	-7,9	47,6%	-19,7	-13,0	50,8%
% Receita Líquida	2,6%	2,3%	0,3 p.p.	1,9%	0,7 p.p.	2,3%	1,8%	0,5 p.p.
CPV + SG&A Total	-223,0	-194,0	15,0%	-206,1	8,2%	-429,1	-377,7	13,6%
% Receita Líquida	49,5%	52,4%	-2,9 p.p.	50,0%	-0,4 p.p.	49,8%	52,2%	-2,5 p.p.

EBITDA

O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 227,2 milhões no 2T25 e R\$ 433,7 milhões no 6M25, com crescimentos de 25,7% e 23,6% em relação aos mesmos períodos de 2024. As margens EBITDA ajustadas alcançaram 50,5% no trimestre e 50,3% no acumulado do ano. Esse desempenho positivo é fruto da combinação entre o crescimento expressivo das receitas nas unidades de Pesados e Intralogística e uma gestão disciplinada de custos e despesas.

A continuidade das iniciativas de eficiência operacional, somada a gestão rigorosa das despesas gerais e administrativas, gerou ganhos de produtividade e reforçou a capacidade da Companhia de converter crescimento em rentabilidade.

EBITDA Ajustado (R\$ milhões)



¹ Excluindo itens não recorrentes. Non-GAAP – Informação não revisada pelos auditores independentes.

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Líquida	450,1	370,1	21,6%	412,4	9,2%	862,5	723,3	19,2%
CPV ex-depreciação	-121,6	-98,5	23,5%	-111,4	9,2%	-233,0	-198,2	17,5%
Lucro Bruto ex-depreciação	328,5	271,7	20,9%	301,0	9,1%	629,6	525,1	19,9%
SG&A ex-depreciação	-89,7	-86,9	3,2%	-86,8	3,4%	-176,5	-166,5	6,0%
PCE	-11,7	-8,6	36,2%	-7,9	47,6%	-19,7	-13,0	50,8%
EBITDA CVM	227,1	176,1	28,9%	206,1	10,2%	433,2	345,6	25,3%
Margem EBITDA CVM (%)	50,5%	47,6%	2,9 p.p.	50,0%	0,5 p.p.	50,2%	47,8%	2,4 p.p.
Não recorrentes	0,1	4,6	-98,1%	0,4	-79,4%	0,5	5,3	-90,3%
EBITDA Ajustado	227,2	180,7	25,7%	206,5	10,0%	433,7	350,9	23,6%
Margem EBITDA Ajustado (%)	50,5%	48,8%	1,7 p.p.	50,1%	0,4 p.p.	50,3%	48,5%	1,8 p.p.

Resultado Financeiro

O resultado financeiro consolidado da Companhia foi uma despesa de R\$ 44,1 milhões no 2T25 e de R\$ 89,9 milhões no 6M25, comparado a R\$ 22,1 milhões e R\$ 41,6 milhões nos mesmos períodos de 2024, respectivamente.

O aumento da despesa financeira reflete principalmente dois fatores: (I) o crescimento da dívida bruta em comparação ao 2T24, que atingiu R\$ 1,6 bilhão ao final do trimestre, impulsionado pelas emissões de debêntures ao longo de 2024 para suportar a estratégia de expansão da Companhia e otimização da estrutura de capital (II) a elevação do CDI médio entre períodos, que resultou no aumento da despesa financeira atrelada a esse índice.

Apesar do aumento, mantivemos uma posição de liquidez sólida e seguimos com uma gestão ativa do perfil da dívida, focada no alongamento de prazos, na redução do custo médio e na preservação da capacidade de investimento e crescimento sustentável da Companhia. Além disso, a Companhia busca continuamente maior eficiência na gestão do caixa, de suas obrigações fiscais e tributárias e alocação estratégica dos recursos, que impactaram positivamente as receitas financeiras da Companhia como resultado da melhor gestão das aplicações financeiras.

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Resultado Financeiro Líquido	-44,1	-22,1	99,4%	-45,7	-3,4%	-89,8	-41,6	115,9%
Receitas Financeiras	37,7	33,7	11,9%	27,3	38,1%	65,0	61,0	6,6%
Despesas Financeiras	-81,9	-55,8	46,6%	-73,0	12,1%	-154,9	-102,6	50,9%

Lucro líquido

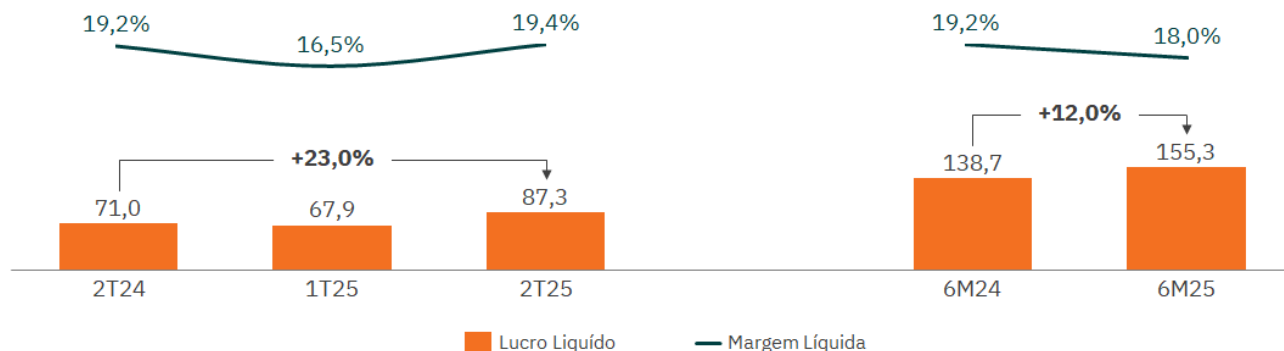
O lucro líquido da Mills foi de R\$ 87,3 milhões no 2T25 e R\$ 155,3 milhões no 6M25, representando um crescimento de 23,0% e 12,0% em relação ao 2T24 e 6M24, respectivamente. As margens líquidas foram de 19,4% no trimestre e 18,0% no acumulado do ano, refletindo a manutenção da rentabilidade mesmo em um cenário de maior pressão financeira.

O desempenho do lucro líquido no trimestre foi impulsionado, principalmente, por:

- (+) R\$ 46,4 milhões de crescimento no EBITDA Ajustado, impulsionado pela expansão da receita e pela disciplina na gestão de custos e despesas operacionais;
- (-) R\$ 2,9 milhões de aumento na despesa com IR/CSLL, reflexo da maior base de resultado antes dos tributos;
- (-) R\$ 9,7 milhões de crescimento nas despesas com depreciação e amortização, associado aos investimentos na ampliação e renovação da frota;
- (-) R\$ 22,0 milhões de aumento na despesa financeira líquida, influenciado pelo maior saldo de dívida bruta e pela elevação do CDI no período.
- (+) 25,0 milhões no trimestre decorrente da recuperação extemporânea de créditos de PIS e COFINS, classificado como item não recorrente e com impactos positivos às linhas de resultado financeiro e IR/CS.

O lucro líquido caixa, que considera os efeitos de créditos tributários (como PIS/COFINS sobre insumos), compensações e impostos diferidos, totalizou R\$ 151,9 milhões no 2T25 e R\$ 245,5 milhões no 6M25. A margem líquida caixa foi de 33,7% no trimestre e 28,5% no semestre, representando um aumento de 41,5% e 26,1% na comparação com o 2T24 e 6M24, respectivamente. O desempenho foi favorecido pela maior compensação de IR diferido e maior volume de créditos abatidos em relação ao mesmo período do ano anterior.

Lucro Líquido (R\$ Milhões)



Lucro Líquido Caixa (R\$ Milhões)

Dados consolidados em R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
EBITDA Ajustado¹	227,2	180,7	25,7%	206,5	10,0%	433,7	350,9	23,6%
Não Recorrentes	-0,1	-4,6	-98,1%	-0,4	-79,4%	-0,5	-5,3	-90,3%
EBITDA CVM	227,1	176,1	28,9%	206,1	10,2%	433,2	345,6	25,3%
Depreciação e Amortização	-66,1	-56,3	-17,3%	-62,6	-5,6%	-128,6	-113,1	-13,8%
Resultado Financeiro	-44,1	-22,1	-99,4%	-45,7	3,4%	-89,8	-41,6	-115,9%
Lucro (Prejuízo) antes do IRCS	116,9	97,7	19,7%	97,8	19,5%	214,7	190,9	12,5%
Imposto de Renda e Contribuição Social	-29,5	-26,7	10,7%	-29,9	-1,2%	-59,4	-52,2	13,9%
<i>Alíquota Efetiva de Imposto</i>	<i>25,3%</i>	<i>27,3%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>30,6%</i>	<i>-5,3 p.p.</i>	<i>27,7%</i>	<i>27,3%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Lucro (Prejuízo) Líquido	87,3	71,0	23,0%	67,9	28,6%	155,3	138,8	12,0%
<i>Margem líquida</i>	<i>19,4%</i>	<i>19,2%</i>	<i>0,2 p.p.</i>	<i>16,5%</i>	<i>2,9 p.p.</i>	<i>18,0%</i>	<i>19,2%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>
Lucro por Ação no Período	0,37	0,29	28,3%	0,29	28,6%	0,66	0,57	16,7%
Imp. Renda cont. soc. Diferidos	16,0	19,6	-18,4%	16,1	-0,9%	32,2	26,3	22,3%
Créditos abatidos ¹	48,6	16,7	190,7%	9,5	412,6%	58,0	29,7	95,4%
Lucro (Prejuízo) Líquido Caixa	151,9	107,3	41,5%	93,6	62,4%	245,5	194,7	26,0%
<i>Margem Líquida Caixa</i>	<i>33,7%</i>	<i>29,0%</i>	<i>4,8 p.p.</i>	<i>22,7%</i>	<i>11,1 p.p.</i>	<i>28,5%</i>	<i>26,9%</i>	<i>1,5 p.p.</i>
Lucro Caixa por Ação no Período	0,65	0,44	47,6%	0,40	62,4%	1,05	0,80	31,4%

¹ Excluindo itens não recorrentes. Informação não auditada.

² Crédito de PIS/COFINS sobre insumos e compensações de outros tributos

Unidade de negócios Rental

(Leves, Pesados e Intralogística)

A unidade de Rental, apresentou novamente um resultado positivo no 2T25. No segmento de Leves, seguimos atentos às tendências e perspectivas de mercado, mantendo nossa participação e crescimento mesmo em um ambiente que tem se mostrado mais desafiador, com sinais de arrefecimento da economia real e postergação de investimentos já no início do segundo semestre. Ainda assim, permanecemos focados na busca por soluções que contribuam para mitigar impactos e reforçar nossa competitividade, com destaque para as iniciativas comerciais voltadas ao aumento da penetração em contratos de longo prazo, além da continuidade no mapeamento de oportunidades para ganho de eficiência em custos e despesas.

Na unidade de Pesados, novamente registramos uma expansão de contratos e aumento da penetração em setores perenes da economia, que refletiram no crescimento relevante da receita de locação no período, com expansão de margem EBITDA consequência da diligência da Companhia na precificação de novos contratos. Em um mercado ainda pulverizado e com forte potencial de ganho de *market share*, equilibramos investimentos orgânicos, sempre vinculados a contratos de longo prazo que apresentem a rentabilidade esperada, além de aquisições seletivas e ativos de alta qualidade, diversificando o portfólio e ampliando nossa base de clientes.

Em Intralogística, seguimos integrando processos para elevar a eficiência e padronização, enquanto intensificamos iniciativas de *share of wallet* para fidelizar clientes e aumentar nossa penetração. Para 2025, já temos parte significativa da receita assegurada por novos contratos, e o time comercial trabalha para consolidar o crescimento e a previsibilidade para o ano de 2026. Nosso foco está na mobilização ágil das operações contratadas e no cumprimento rigoroso dos SLAs, garantindo altos níveis de satisfação e parcerias de longo prazo.

Por fim, intensificamos ações de *cross-sell* entre nossas unidades, elevando o *switching cost* e a fidelização dos clientes, além de capturar ganhos de escala em manutenção e suporte administrativo. Mantemos como prioridade a oferta de uma plataforma integrada de múltiplos produtos, customizada às necessidades operacionais de cada cliente, reforçando nosso papel como parceiro estratégico de referência e gerador de valor sustentável.

Aquisição – Next Rental

Em julho, anunciamos a aquisição da Next Rental, subsidiária do Grupo Pesa, referência como concessionária Caterpillar na região Sul após mais de 70 anos de atuação, com sede em Curitiba (PR) e filial em Betim (MG). A Next Rental atua na locação de Linha Amarela, Caminhões, Empilhadeiras, Geradores e Plataformas Elevatórias, com presença em mais de 14 estados e um portfólio completo de máquinas.

A operação agrega 738 equipamentos, contratos vigentes e a expertise de novos colaboradores à plataforma Mills. A aquisição reforça a nossa expansão inorgânica em segmentos de baixa penetração, como florestal e mineração, e aprofunda nossa capilaridade no Sul do Brasil. Ao incorporar ativos de alta qualidade e relacionamentos com grandes players da economia, consolidamos a nossa liderança no mercado de locação e como principal parceiro estratégico.

Com a integração, a Mills passa a contar com sistemas avançados de gestão, monitoramento e operação remota de equipamentos, relatórios de desempenho em tempo real e suporte técnico especializado, fortalecendo a eficiência operacional. Também teremos acesso a tecnologias inovadoras, como o Loadscan — sistema de escaneamento de cargas que elimina inconsistências em medições e otimiza o transporte de materiais em áreas como mineração e



logística. Outro destaque é a incorporação de sistemas 3D de controle de implementos, que aumentam a precisão em atividades de terraplenagem, nivelamento e manejo agrícola.

Resultado Rental

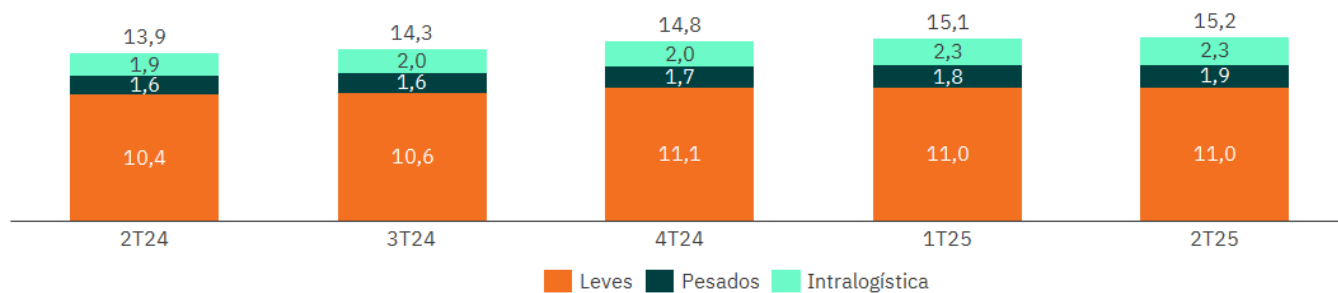
R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Bruta	414,5	336,3	23,3%	381,9	8,5%	796,4	662,4	20,2%
Receita Líquida Total	375,8	305,4	23,0%	346,1	8,6%	721,9	602,8	19,8%
Locação	346,1	290,0	19,3%	321,3	7,7%	667,3	558,0	19,6%
Vendas	18,5	9,6	92,4%	14,2	30,6%	32,8	34,1	-3,9%
Outras	11,2	5,8	92,2%	10,6	5,6%	21,8	10,8	102,8%
CPV Total, ex-depreciação	-108,6	-86,8	25,1%	-99,8	8,7%	-208,4	-175,2	19,0%
Locação	-99,1	-83,3	19,1%	-94,4	5,0%	-193,6	-156,4	23,8%
Vendas	-9,4	-3,5	171,0%	-5,4	75,2%	-14,8	-18,7	-20,8%
Outros	0,0	-0,1	-100,0%	0,0	NA	0,0	-0,1	-100,0%
% Receita líquida	28,9%	28,4%	0,5 p.p.	28,8%	0,0 p.p.	28,9%	29,1%	-0,2 p.p.
Lucro Bruto, ex-depreciação	267,2	218,6	22,2%	246,3	8,5%	513,5	427,6	20,1%
Margem Bruta	71,1%	71,6%	-0,5 p.p.	71,2%	0,0 p.p.	71,1%	70,9%	0,2 p.p.
Margem Bruta - Locação	71,4%	71,3%	0,1 p.p.	70,6%	0,8 p.p.	71,0%	72,0%	-1,0 p.p.
Margem Bruta - Vendas	49,2%	63,9%	-14,7 p.p.	62,1%	-13,0 p.p.	54,8%	45,1%	9,6 p.p.
SG&A, ex-depreciação	-78,1	-73,4	6,4%	-74,2	5,3%	-152,3	-141,0	8,0%
Despesas	-77,9	-70,0	11,3%	-74,1	5,1%	-152,0	-137,0	10,9%
Itens não recorrentes	-0,2	-3,4	-93,9%	-0,1	123,0%	-0,3	-4,0	-92,5%
% Receita líquida	20,8%	24,0%	-3,3 p.p.	21,4%	-0,7 p.p.	21,1%	23,4%	-2,3 p.p.
PCE	-6,7	-6,2	7,8%	-6,3	6,4%	-12,9	-10,2	26,3%
EBITDA CVM	182,5	139,1	31,2%	165,8	10,0%	348,3	276,4	26,0%
Margem EBITDA CVM (%)	48,6%	45,5%	6,7%	47,9%	1,3%	48,2%	45,8%	5,2%
EBITDA ajustado¹	182,7	142,5	28,2%	165,9	10,1%	348,6	280,4	24,3%
Margem EBITDA ajustado (%)	48,6%	46,7%	2,0 p.p.	47,9%	0,7 p.p.	48,3%	46,5%	1,8 p.p.
Margem EBITDA Ajustado Ex-vendas (%)	48,6%	46,1%	2,5 p.p.	47,3%	1,3 p.p.	48,0%	46,6%	1,4 p.p.
Depreciação	-62,2	-51,8	20,0%	-58,5	6,4%	-120,7	-103,4	16,7%
EBIT	120,3	87,2	37,9%	107,4	12,0%	227,6	173,0	31,6%
Margem EBIT (%)	32,0%	28,6%	3,5 p.p.	31,0%	1,0 p.p.	31,5%	28,7%	2,8 p.p.

¹ Excluindo itens não recorrentes. Non-GAAP – Informação não revisada pelos auditores independentes

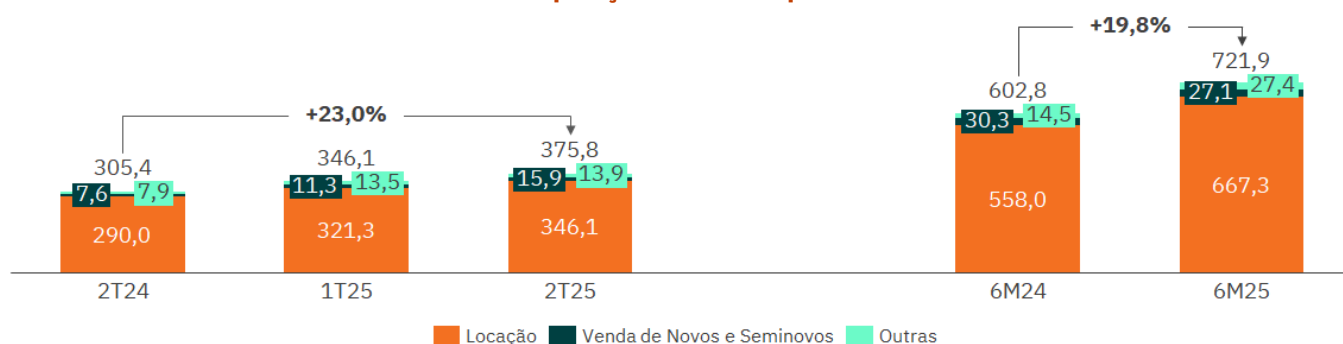
A receita bruta atingiu R\$ 414,5 milhões no 2T25 e R\$ 796,4 milhões no 6M25, crescimento de 23,3% e 20,2% em comparação aos mesmos períodos de 2024, impulsionada pelo aumento da receita de locação em todas as unidades de negócio. Vale destacar que esse desempenho decorre principalmente do sólido crescimento da unidade de Pesados, que registrou forte expansão entre os trimestres, bem como da contribuição crescente da unidade de Intralogística. Ao final do 2T25, a Companhia encerrou o período com 15,2 mil máquinas em operação, sendo 11 mil equipamentos de Leves, 1,9 mil de Pesados e 2,3 mil de Intralogística, um incremento de 9,7% em relação ao 2T24.



Tamanho da Frota (em mil)



Composição Receita Líquida



Os custos operacionais da unidade de Rental, excluindo depreciação, totalizaram um aumento de 25,1% no 2T25 e 19,0% no 6M25 em relação aos mesmos períodos de 2024, influenciados principalmente pela incorporação da JM ao portfólio e pelos maiores custos de operações de campo com a expansão da operação em Pesados, em linha com nossa estratégia de crescimento e fortalecimento desse segmento.

As despesas de vendas, gerais e administrativas (SG&A), também ex-depreciação, somaram R\$ 78,1 milhões no 2T25 e R\$ 152,3 milhões no semestre, contra R\$ 73,4 milhões e R\$ 141,0 milhões em 2024. Mesmo com elevação em termos absolutos, o SG&A foi reduzido como proporção da receita líquida de 24,0% para 20,8% no trimestre e de 23,4% para 21,1% no acumulado, reflexo principalmente do redimensionamento do time administrativo e vendas.

A provisão para crédito esperado (PCE) encerrou o 2T25 em 1,8% da receita líquida, refletindo um acréscimo de R\$ 0,5 milhão no trimestre e de R\$ 2,7 milhões no 6M25, em comparação ao ano anterior. Apesar do ligeiro aumento, o indicador permanece abaixo dos 2,0% registrados no 2T24 e estável frente aos 1,7% do 6M24. A Companhia mantém monitoramento constante dos contratos e da dinâmica econômica dos clientes, adotando medidas como maior rigor na cobrança de atrasos e retomada mais ágil dos ativos locados, para mitigar riscos de elevação da PCE em função do aumento da inadimplência do mercado.

O EBITDA Ajustado da Rental atingiu R\$ 182,7 milhões no 2T25 e R\$ 348,6 milhões no 6M25, crescimento de 28,2% e 24,3%, respectivamente. As margens ajustadas alcançaram 48,6% no trimestre e 48,3% no semestre, avanço de 2,0 p.p. e 1,8 p.p. frente a 2024.

Formas e Escoramentos

No 2T25, a unidade de negócios de Formas e Escoramentos apresentou, mais uma vez, resultados consistentes, impulsionada pelo avanço contínuo das obras de infraestrutura em diferentes regiões do país. Além disso, novamente observamos elevação no ticket médio e taxa de utilização, reflexo do aumento da demanda e da nossa capacidade de resposta rápida às dinâmicas de mercado, o que possibilitou a captura de maior valor nas negociações realizadas.

Seguimos ampliando nossa atuação em projetos de mobilidade urbana e grandes construções, consolidando nossa posição como referência em infraestrutura e parceiro estratégico no crescimento do país. Mantemos o foco em grandes projetos de infraestrutura e exploramos sinergias com outras unidades por meio de iniciativas de *cross-sell*, fortalecendo o ecossistema integrado de soluções da Mills.



Resultado Formas e Escoramentos

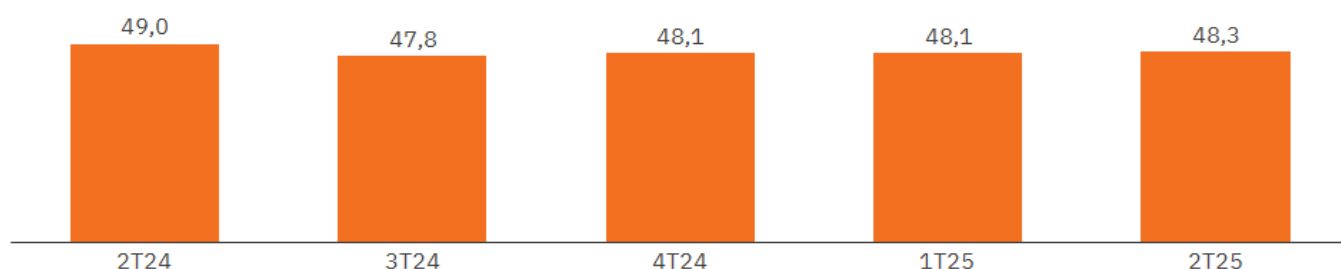
R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Bruta	80,3	70,0	14,7%	72,2	11,2%	152,5	130,3	17,1%
Receita Líquida Total	74,3	64,7	14,9%	66,3	12,2%	140,6	120,5	16,7%
Locação	67,0	55,2	21,4%	60,3	10,9%	127,3	105,0	21,2%
Vendas	0,1	0,2	-58,4%	2,0	-95,5%	2,1	0,5	344,6%
Outras	7,3	9,3	-21,6%	3,9	85,6%	11,2	15,0	-25,0%
CPV Total, ex-depreciação	-13,1	-11,7	11,9%	-11,5	13,3%	-24,6	-23,0	6,7%
Locação	-12,8	-11,4	11,9%	-11,7	9,1%	-24,5	-22,7	7,9%
Vendas	-0,1	-0,1	73,3%	0,0	234,7%	-0,2	-0,1	37,7%
Outros	-0,1	-0,2	-15,7%	0,2	-154,3%	0,1	-0,2	-157,9%
% Receita líquida	17,6%	18,0%	-0,5 p.p.	17,4%	0,2 p.p.	17,5%	19,1%	-1,6 p.p.
Lucro Bruto, ex-depreciação	61,3	53,0	15,6%	54,8	11,9%	116,0	97,4	19,1%
Margem Bruta	82,4%	82,0%	0,5 p.p.	82,6%	-0,2 p.p.	82,5%	80,9%	1,6 p.p.
Margem Bruta - Locação	80,9%	79,3%	1,6 p.p.	80,6%	0,3 p.p.	80,7%	78,4%	2,4 p.p.
Margem Bruta - Vendas	-27,5%	69,4%	-96,9 p.p.	98,3%	-125,8 p.p.	92,8%	76,7%	16,1 p.p.
SG&A, ex-depreciação	-11,6	-13,5	-14,2%	-12,8	-9,2%	-24,4	-25,4	-4,1%
Despesas	-11,7	-12,3	-4,9%	-12,5	-5,8%	-24,2	-24,2	0,1%
Itens não recorrentes	0,1	-1,2	-110,3%	-0,3	-137,0%	-0,2	-1,3	-83,3%
% Receita líquida	15,6%	20,9%	-5,3 p.p.	19,3%	-3,7 p.p.	17,4%	21,1%	-3,8 p.p.
PCE	-5,1	-2,4	108,5%	-1,7	200,2%	-6,8	-2,8	139,5%
EBITDA CVM	44,6	37,1	20,4%	40,3	10,8%	84,9	70,3	20,8%
Margem EBITDA (%)	60,0%	57,3%	2,7 p.p.	60,7%	-0,7 p.p.	60,4%	58,4%	2,0 p.p.
EBITDA ajustado¹	44,5	38,2	16,3%	40,3	10,4%	85,1	70,5	20,7%
Margem EBITDA ajustado (%)	59,8%	59,1%	0,7 p.p.	60,8%	-1,0 p.p.	60,5%	58,5%	2,0 p.p.
Margem EBITDA Ajustado Ex-vendas	59,9%	59,1%	0,9 p.p.	59,6%	0,3 p.p.	60,0%	58,4%	1,6 p.p.

Depreciação	-3,8	-4,5	-14,3%	-4,1	-6,4%	-7,9	-9,7	-17,9%
EBIT	40,8	32,6	25,2%	36,2	12,7%	76,9	60,6	27,0%
Margem EBIT (%)	54,8%	50,4%	4,5 p.p.	54,6%	0,3 p.p.	54,7%	50,3%	4,4 p.p.

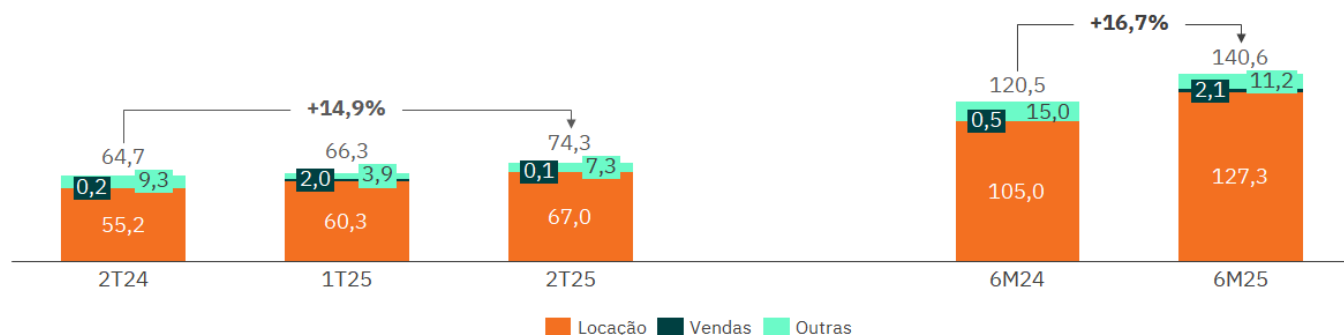
¹ Excluindo itens não recorrentes. Non-GAAP – Informação não revisada pelos auditores independentes

A receita bruta atingiu R\$ 80,3 milhões no 2T25 e R\$ 151,9 milhões no 6M25, com crescimento de 14,7% versus 2T24 e 16,6% versus 6M24. Já a receita líquida de locação teve crescimento de 21,4% e 21,2% quando comparado ao 2T24 e 6M24, respectivamente. Este aumento na receita é reflexo do maior volume e preço médio praticados no período, além da receita advinda de novos projetos de infraestrutura.

Volume (mil toneladas)



Composição Receita Líquida



A margem bruta da unidade atingiu 82,4% no 2T25 e 82,5% no 6M25, refletindo o fortalecimento das alavancas de preço e ganho de eficiência no consumo de peças e acessórios. Os custos operacionais, excluindo depreciação, totalizaram R\$ 13,1 milhões no 2T25 e R\$ 24,6 milhões no 6M25, aumento de 11,9% e 6,7% versus 2T24 e 6M24, respectivamente. Como percentual da Receita Líquida, os custos apresentaram uma redução de 0,5 p.p. na comparação anual e de 1,6 p.p. em relação ao 6M24.

As despesas operacionais e administrativas (SG&A), também excluindo depreciação, somaram R\$ 11,6 milhões no 2T25 e R\$ 24,4 milhões no 6M25, sendo majoritariamente compostas por despesas administrativas, especialmente de pessoal. Em termos relativos, houve uma queda nas despesas SG&A como proporção da Receita Líquida, passando de 20,9% no 2T24 e 21,1% no 6M24 para 15,6% no 2T25 e 17,4% no 6M25, evidenciando o resultado das iniciativas em curso, além do crescimento da receita no período.

No 2T25, a provisão para crédito esperado (PCE) totalizou R\$ 5,1 milhões, passando a representar 6,8% da receita líquida, enquanto no 6M25 alcançou R\$ 6,8 milhões (4,8% da receita). Esses patamares contrastam com 3,8% e 2,3% registrados no 2T24 e 6M24, respectivamente, consequência do aumento da inadimplência ocasionada pelo cenário atual de taxa de juros elevada e pela diferença de base comparativa impactada pela reversão de provisões

no 2T24, em razão de recebimentos parciais de valores anteriormente provisionados. Continuamos atentos à ciclicidade do setor, atuando em parceria com construtoras e revisando permanentemente nossa matriz de riscos e exposição ao segmento, com o objetivo de mitigar possíveis impactos no aumento da PCE.

O EBITDA Ajustado totalizou R\$ 44,5 milhões no 2T25 e R\$ 85,1 milhões no 6M25, aumento de 16,3% e 20,7% versus 2T24 e 6M24, respectivamente. A margem EBITDA foi de 59,8% no 2T25 e 60,5% no 6M25, um avanço de 0,7 p.p. na comparação anual e 2,0 p.p. sobre o 6M24. Esse desempenho reforça a resiliência e a forte capacidade de geração de caixa da unidade, atrelado ao forte pipeline de obras e fechamento de contratos no período.

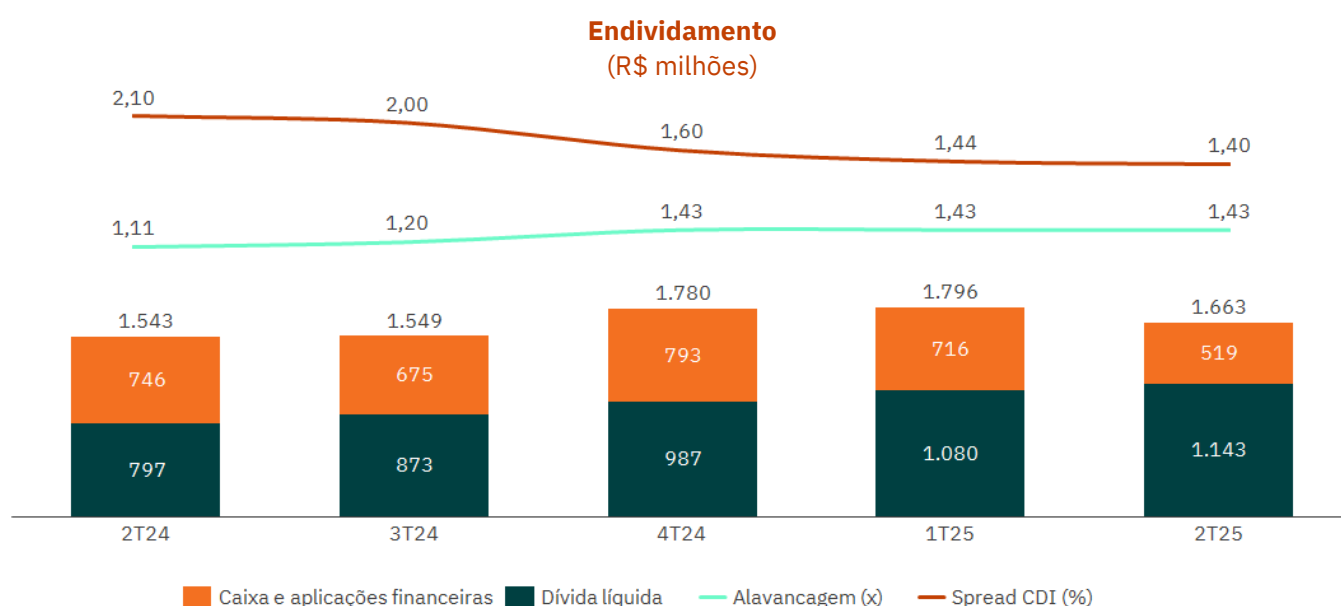
Endividamento

Encerramos o 2T25 com dívida bruta de R\$ 1,6 bilhão — redução de R\$ 133 milhões em relação ao 1T25, decorrente das amortizações realizadas. Registramos também avanço na estrutura de capital, com prazo médio da dívida estendido para 3,6 anos e custo reduzido para CDI + 1,40% a.a., resultando em um custo de dívida pós-impostos de 10,89% a.a.

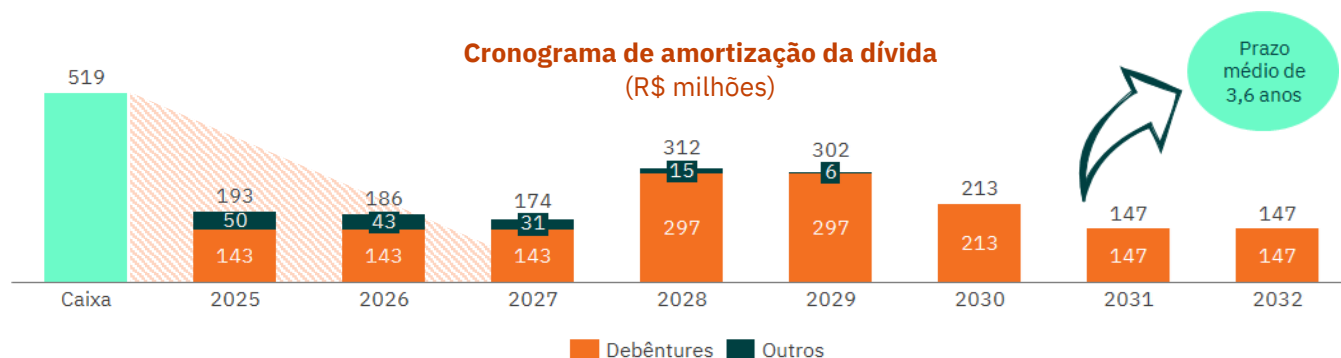
Em 30 de junho de 2025, a Companhia contava com um saldo de caixa de R\$ 519,2 milhões, resultando em uma dívida líquida de R\$ 1,1 bilhão. A alavancagem medida pelo indicador dívida líquida/EBITDA Ajustado (LTM)* permaneceu estável em relação ao 1T25, encerrando o trimestre em 1,4x, significativamente abaixo dos *covenants* estabelecidos em nossos contratos financeiros.

Seguimos comprometidos com a disciplina financeira, combinando a otimização da estrutura de capital com a execução de nossa visão de crescimento, tanto orgânico quanto inorgânico. Nossa abordagem continuará pautada em captações estratégicas e em uma alavancagem consciente e responsável, garantindo a sustentabilidade de longo prazo da Companhia.

Em linha com essa abordagem, em 28 de julho de 2025, o Conselho de Administração aprovou a realização da 11ª emissão de debêntures simples, não conversíveis em ações, da espécie quirografária, em 2 séries, no valor de R\$ 500,0 milhões, sendo (i) 1ª série, com prazo de 5 anos, ao custo de CDI + 0,96%; e (ii) 2ª série, com prazo de 7 anos, ao custo de CDI + 1,08%. Os recursos da emissão serão destinados a reforço de caixa e continuidade na execução da estratégia de crescimento da Companhia.



* O saldo do Endividamento do 2T25 não considera a 11ª Emissão de Debêntures.



* EBITDA acumulado nos últimos 12 meses desconsiderando efeito do IFRS 16.

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)
Dívida Bruta ¹	1.662,7	1.542,8	7,8%	1.796,2	-7,4%
Caixa e aplicações financeiras	519,2	745,6	-30,4%	715,9	-27,5%
Dívida Líquida	1.143,5	797,2	43,4%	1.080,3	5,8%
Dívida Curto Prazo	206,8	256,3	-19,3%	316,9	-34,7%
EBITDA Ajustado LTM	838,7	720,5	16,4%	753,8	11,3%
<i>Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM (x)</i>	<i>1,4x</i>	<i>1,1x</i>	<i>0,3 p.p</i>	<i>1,4x</i>	<i>-0,1 p.p</i>
<i>Dívida Líquida CP / EBITDA Ajustado LTM (x)</i>	<i>0,2x</i>	<i>0,4x</i>	<i>-0,1 p.p</i>	<i>0,4x</i>	<i>-0,2 p.p</i>

¹ Não considera custo de emissão de debêntures.

Investimentos

No 2T25, os investimentos somaram R\$ 162,9 milhões, 64,9% abaixo do mesmo período de 2024, com 93,3% desse montante direcionado à aquisição de ativos de locação, principalmente nas unidades de Pesados e Intralogística. No acumulado do semestre, o Capex totalizou R\$ 334,2 milhões, 48,8% inferior ao 6M24.

Mantemos disciplina rigorosa na alocação de capital, avaliando continuamente oportunidades orgânicas e inorgânicas que acelerem nosso crescimento e reforcem nossa penetração em mercados de alto potencial. Essa abordagem sustenta nossa estratégia de oferecer uma plataforma multiproduto integrada e completa aos clientes.

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
M&As	0,0	310,1	-	0,0	-	0,0	310,1	-
Ativos para Locação	152,0	144,3	5,3%	163,2	-6,9%	315,3	327,1	-3,6%
Corporativo e Bens de Uso	10,9	9,7	11,8%	8,0	36,1%	18,9	15,3	23,3%
CapEx total	162,9	464,2	-64,9%	171,2	-4,9%	334,2	652,5	-48,8%

ROIC e ROE

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)
NOPAT (LTM)	509,8	404,8	25,9%	473,2	7,7%
EBIT (LTM)	580,2	484,0	19,9%	538,9	7,7%
IR/CS (LTM)	-70,4	-79,2	-11,1%	-65,7	7,2%
Capital Investido Médio	2.544,0	1.774,2	43,4%	2.364,0	7,6%
Capital de giro (Média LTM)	366,8	245,6	49,3%	337,4	8,7%
Ativo Imobilizado (Média LTM)	2.177,2	1.528,6	42,4%	2.026,6	7,4%
ROIC LTM¹	20,0%	22,8%	-2,8 p.p.	20,0%	0,0 p.p.

¹ Calculado com alíquota caixa.

No acumulado dos últimos doze meses encerrados em junho de 2025, o ROIC da Mills alcançou 20,0%. A variação em relação ao mesmo período do ano anterior reflete o ciclo de investimentos da Companhia em andamento e o processo de *ramp-up* da receita, alinhado à nossa estratégia de crescimento. À medida que esses investimentos começarem a gerar retornos, a tendência é que o ROIC retorne gradualmente aos patamares historicamente observados pela Companhia.

O ciclo de vida dos ativos também desempenha um papel fundamental nesse indicador: quanto mais longo o aproveitamento dos equipamentos, maior é o ROIC gerado pelas atividades de locação. À medida que o mix de ativos e a idade média da frota evoluem, o perfil do capital investido médio também se ajusta. Dessa forma, buscamos constantemente equilibrar o ROIC e o custo de capital para maximizar a criação de valor econômico para a Companhia.

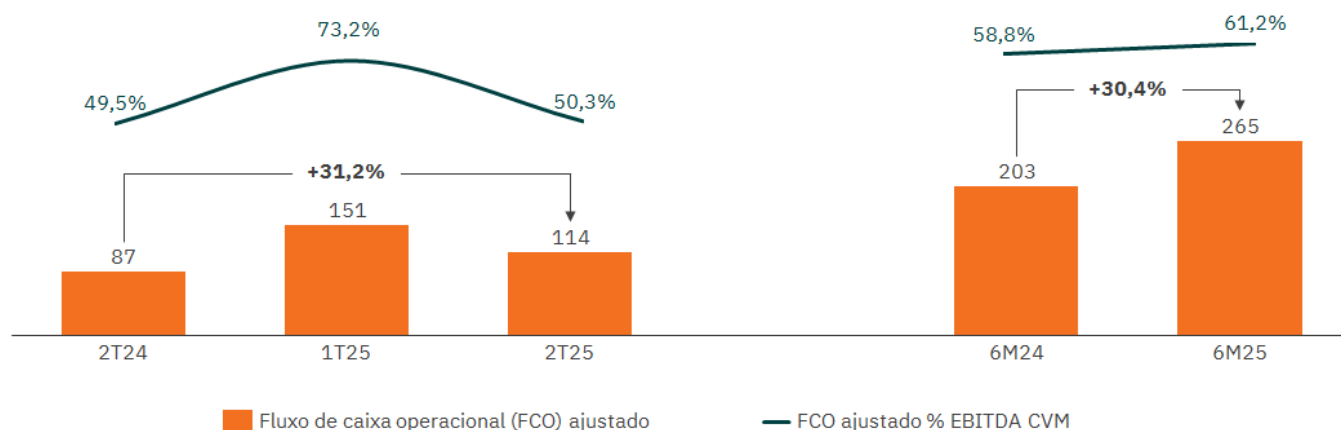
R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)
Lucro Líquido (LTM)	301,8	286,4	5,4%	285,4	5,7%
Patrimônio Líquido Total (Média LTM)	1.483,6	1.461,4	1,5%	1.471,2	0,8%
ROE LTM	20,3%	19,6%	0,7 p.p.	19,4%	0,9 p.p.

Fluxo de Caixa Ajustado

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Fluxo de Caixa Operacional	(60,1)	(124,1)	-51,6%	(13,7)	(72,3)	-81,1%
Juros Pagos	97,4	40,2	142,2%	115,2	56,6	103,5%
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	152,0	144,3	5,3%	315,3	327,1	-3,6%
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	(26,5)	50,7	-152,4%	(65,0)	(52,9)	22,9%
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	(35,0)	(12,5)	180,5%	(60,2)	(32,7)	84,3%
Arrendamento (IFRS16)	(13,5)	(11,5)	17,4%	(26,3)	(22,4)	17,3%
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado	114,3	87,1	31,2%	265,2	203,3	30,4%
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	(152,0)	(144,3)	5,3%	(315,3)	(327,1)	-3,6%
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	26,5	(50,7)	-152,4%	65,0	52,9	22,9%
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	(28,9)	(190,8)	-84,8%	(6,3)	(196,3)	-96,8%
Fluxo de Caixa Livre para a Firma Ajustado	(40,1)	(298,6)	-86,6%	8,7	(267,2)	-103,2%
FCO ajustado % EBITDA CVM	50,3%	49,5%	0,9 p.p.	61,2%	58,8%	2,4 p.p.

No 2T25, o fluxo de caixa operacional consolidado ajustado¹ totalizou R\$ 114,3 milhões, com crescimento de 31,2% em relação ao 2T24, reflexo principalmente do aumento dos investimentos e da variação na contabilização deles entre os períodos, influenciada pelos cronogramas de compra, recebimento e pagamentos das máquinas. No 6M25, totalizou o valor de R\$ 265,2 milhões, sendo 30,4% maior que o 6M24. O fluxo de caixa livre para a firma¹ representou uma saída de R\$ 40,1 milhões no 2T25, como reflexo do maior volume de investimentos no período. No 6M25 representou uma entrada de R\$ 8,7 milhões. No 2T25, a conversão de EBITDA em caixa aumentou 0,9 p.p. para 50,3% e no acumulado do ano atingiu 61,2%, o que reforça a gestão eficiente do capital de giro da Companhia.

Fluxo de Caixa Operacional Ajustado (R\$ Milhões)



¹ Para o fluxo de caixa operacional ajustado desconsidera-se os juros pagos, investimento em locação, juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas. Para o fluxo de caixa livre para a firma desconsideraram-se também o fluxo de caixa das atividades de investimento e as aquisições de bens de locação.

ESG

No 2T25 tivemos o orgulho de publicar nosso quarto Relatório de Sustentabilidade, reunindo informações sobre nosso desempenho financeiro, operacional e socioambiental com destaque para nossa certificação como B Corp, o prêmio de Sustentabilidade pelo IAPA e os avanços na agenda de ecoeficiência, descarbonização e de diversidade.

Importante também destacar o início do projeto de atualização da materialidade da Mills, uma prioridade para o ano de 2025, quando a companhia encerra o primeiro ciclo de metas estratégicas ESG. A nova fase, alinhada à realidade da companhia, suas unidades de negócios e desafios atuais, pretende revisitar as metas e estratégias e aprofundar o conhecimento da maturidade em sustentabilidade, refletindo uma abordagem mais alinhada às questões sensíveis do negócio e contribuindo para uma transformação positiva para os stakeholders e para o setor.

Na agenda ambiental, avançamos de forma significativa na migração das nossas filiais para o Ambiente de Contratação Livre (ACL) de energia, garantindo o abastecimento com energia limpa e renovável. Até junho, 91% das unidades em alta tensão já haviam concluído a transição para esse modelo, evidenciando nosso compromisso contínuo com a eficiência energética e a sustentabilidade. Considerando o total de filiais — incluindo as de baixa tensão — alcançamos 56% de unidades operando com energia proveniente de fontes renováveis. Esse progresso reforça nossa estratégia de descarbonização e posiciona a empresa de maneira cada vez mais alinhada às melhores práticas ESG.

Outro marco relevante no período foi o início das atividades do Grupo de Trabalho “Descarboniza Mills”, uma equipe multidisciplinar que irá liderar as iniciativas de descarbonização da companhia. O grupo terá como missão identificar oportunidades de redução das emissões de gases de efeito estufa (GEE), promover a integração entre áreas e impulsionar soluções inovadoras alinhadas às metas climáticas da Mills. Essa é mais uma etapa fundamental no fortalecimento do nosso compromisso com a sustentabilidade e a construção de uma operação de baixo carbono, com soluções pioneiras e alinhadas aos desafios do nosso setor e nossos clientes.

Além disso, concluímos no período o inventário de emissões de GEE referente ao ano de 2024, novamente com selo ouro do GHG Protocol consolidando dados essenciais para o monitoramento de nossa performance climática e para o direcionamento de ações estratégicas de mitigação, tendo melhorado nosso indicador de emissões por receita gerada.

No eixo social, tivemos o início de novas turmas do nosso Programa TransFORMAR, com destaque para São Luís/MA e São José dos Pinhais/PR. A turma de São Luís foi resultado de uma parceria com um cliente da região que amplia o impacto e oportunidades de emprego aos estudantes. Nessa turma, 38% das vagas foram preenchidas por mulheres e 84% dos selecionados foram pessoas negras. Além disso, a turma de São José dos Pinhais contou com o apoio do ACNUR e da ONG Cáritas, que nos apoiaram na divulgação para pessoas refugiadas e imigrantes – o que fez com que quase 50% das vagas dessa turma fossem fechadas por esse público.

Esse ciclo do Programa reforçou o compromisso do TransFORMAR de não só apoiar a empregabilidade de jovens talentos, mas também de fomentar mais diversidade no setor e promover impacto social positivo de forma conectada com nossos diferentes stakeholders.

Também seguimos firmes em nosso compromisso com a Diversidade, Equidade e Inclusão. Demos continuidade à nossa jornada com a aplicação de novos treinamentos para as lideranças e com rodas de conversa sobre o tema em diferentes filiais. No mês de junho, realizamos a campanha “Jornadas que se Cruzam”, celebrando e valorizando

as histórias dos nossos colaboradores LGBTI+. Dentro dessa campanha, também promovemos a palestra “Inclusão se constrói junto!”, como mais uma forma de destacar o papel das pessoas aliadas na construção de ambientes mais respeitosos para todos.



Tabelas

Dados consolidados em R\$ milhões

Tabela 1 – Receita líquida de locação por unidade de negócio

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Líquida Total de Locação	413,0	345,1	19,7%	381,6	8,2%	794,6	663,0	19,9%
Rental	346,1	290,0	19,3%	321,3	7,7%	667,3	558,0	19,6%
Formas e escoramentos	67,0	55,2	21,4%	60,3	10,9%	127,3	105,0	21,2%

Informação não revisada pelos auditores independentes

Tabela 2 – Reconciliação do EBITDA Ajustado

Dados consolidados em R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Lucro Líquido	87,3	71,0	23,0%	67,9	28,6%	155,3	138,8	12,0%
Imposto de renda e contribuição social	29,5	26,7	10,7%	29,9	-1,2%	59,4	52,2	13,9%
Lucro antes do IRCS	116,9	97,7	19,7%	97,8	19,5%	214,7	190,9	12,5%
Resultado Financeiro	44,1	22,1	-99,4%	45,7	3,4%	89,8	41,6	-115,9%
Depreciação e Amortização	66,1	56,3	-17,3%	62,6	-5,6%	128,6	113,1	-13,8%
EBITDA CVM	227,1	176,1	28,9%	206,1	10,2%	433,2	345,6	25,3%
Não recorrentes	0,1	4,6	-98,1%	0,4	-79,4%	0,5	5,3	-90,3%
EBITDA ajustado¹	227,2	180,7	25,7%	206,5	10,0%	433,7	350,9	23,6%

¹ Excluindo itens não recorrentes. Informação não auditada.





Tabelas

Dados consolidados em R\$ milhões

Tabela 3 – Reconciliação do EBITDA com Fluxo de Caixa Operacional Ajustado

R\$ milhões	2T25	2T24	1T25
EBITDA CVM	227,1	176,1	206,1
Não Caixa	39,4	20,5	22,9
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	7,6	2,2	(1,0)
Provisão para despesa com opções de ações	4,7	3,4	3,9
Benefícios pós-emprego	0,2	0,3	0,3
Valor residual dos ativos imobilizados e intangíveis vendidos e baixados	10,6	1,1	4,5
Provisão (reversão) para créditos com perdas esperadas	11,7	8,6	7,9
Provisão (reversão) para estoques de giro lento	0,2	(1,0)	0,3
Provisão para Participação no Resultado	3,7	6,7	7,0
Outras provisões	0,7	(0,8)	(0,0)
EBITDA CVM ex-provisões não caixa	266,5	196,6	229,0
Variações nos ativos e passivos:	(326,6)	(320,7)	(182,6)
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	35,0	12,5	25,2
Contas a receber	(36,8)	(31,9)	(20,4)
Aquisições de bens do ativo imobilizado locação	(151,9)	(183,4)	(111,5)
Estoques	(2,4)	(7,4)	(3,9)
Tributos a recuperar	(17,0)	(5,6)	(9,5)
Outros ativos	3,4	(8,1)	2,8
Fornecedores (exceto ativo imobilizado de locação)	(24,8)	(18,0)	(40,4)
Obrigações sociais e trabalhistas	(20,5)	(22,8)	1,0
Tributos a pagar	3,7	(7,9)	(0,4)
Outros passivos	0,3	0,1	0,0
Imposto de renda e contribuição social pagos	(15,5)	(4,7)	(7,3)
Processos judiciais liquidados	(2,9)	(3,3)	(0,5)
Juros pagos	(97,4)	(40,2)	(17,8)
Fluxo de Caixa Operacional conforme as demonstrações financeiras	(60,1)	(124,1)	46,4
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	(35,0)	(12,5)	(25,2)
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	152,0	144,3	163,2
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	(26,5)	50,7	(38,5)
Juros pagos	97,4	40,2	17,8
Arrendamento IFRS16	(13,5)	(11,5)	(12,8)
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado	114,3	87,1	151,0





DRE

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Receita Bruta	494,8	406,3	21,8%	454,0	9,0%	948,8	792,7	19,7%
Receita líquida de vendas e serviços	450,1	370,1	21,6%	412,4	9,1%	862,5	723,3	19,2%
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(162,1)	(137,1)	18,2%	(147,8)	9,7%	(309,8)	(276,8)	11,9%
Lucro bruto	288,0	233,0	23,6%	264,6	8,8%	552,6	446,5	23,8%
(Despesas)/Receitas Operacionais	(127,0)	(113,2)	12,1%	(121,0)	4,9%	(248,0)	(214,0)	15,9%
Lucro antes do resultado financeiro	161,0	119,8	34,4%	143,6	12,2%	304,6	232,5	31,0%
Despesas financeiras	(81,9)	(55,8)	46,6%	(73,0)	12,1%	(154,9)	(102,6)	51,0%
Receitas financeiras	37,7	33,7	11,9%	27,3	38,0%	65,0	61,0	6,6%
Resultado financeiro	(44,1)	(22,1)	99,4%	(45,7)	-3,4%	(89,9)	(41,6)	115,9%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	116,9	97,7	19,7%	97,8	19,5%	214,7	190,9	12,5%
Imposto de renda e contribuição social	(29,5)	(26,7)	10,7%	(29,9)	-1,2%	(59,4)	(52,2)	13,9%
Lucro do período	87,3	71,0	23,0%	67,9	28,6%	155,3	138,8	12,0%





Balanço Patrimonial

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	1T25
Ativo			
Ativo Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	305,4	600,4	520,2
Aplicações financeiras	213,8	105,6	195,8
Depósitos bancários vinculados	0,0	23,5	0,0
Contas a receber de terceiros	441,2	384,4	416,1
Estoques	118,9	99,6	116,7
Instrumentos financeiros derivativos	0,0	16,0	15,8
Tributos a recuperar	77,5	48,4	55,9
Outros ativos	62,6	34,2	59,8
Ativos mantidos para venda	5,5	9,4	7,2
Total Ativo Circulante	1.224,9	1.321,6	1.387,4
Ativo Não Circulante			
Imposto de renda e contribuição social diferidos	137,2	192,9	155,9
Tributos a recuperar	64,8	57,7	68,4
Depósitos judiciais	4,8	13,9	9,3
Outros ativos	0,1	0,1	0,1
Imobilizado	2.044,5	1.599,6	1.962,0
Intangível	308,0	357,8	310,5
Total Ativo Não Circulante	2.559,4	2.222,0	2.506,2
Total do Ativo	3.784,2	3.543,7	3.893,6





Balanço Patrimonial

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	1T25
Passivo			
Passivo Circulante			
Contas a pagar a terceiros	126,5	128,8	129,2
Contas a pagar a partes relacionadas	1,4	0,0	1,7
Contas a pagar - aquisições de controladas	36,2	28,5	33,7
Obrigações sociais e trabalhistas	67,7	65,9	84,5
Empréstimos, financiamentos e títulos de dívida	206,8	256,3	309,5
Arrendamentos a pagar	40,4	37,2	39,1
Instrumentos financeiros derivativos	0,4	0,0	0,0
Programa de recuperação fiscal (REFIS)	1,3	4,4	1,4
Imposto de renda e contribuição social a pagar	7,9	6,1	9,2
Tributos a recolher	15,6	12,7	12,2
Dividendos e juros sobre capital próprio	48,9	20,1	18,2
Outros passivos	1,6	1,1	1,3
Total Passivo Circulante	554,7	561,0	640,1
Passivo Não Circulante			
Contas a pagar a terceiros	29,0	6,0	36,6
Contas a pagar - aquisições de controladas	94,5	108,3	123,8
Empréstimos, financiamentos e títulos de dívida	1.455,9	1.286,5	1.487,9
Arrendamentos a pagar	58,2	66,3	62,8
Programa de recuperação fiscal (REFIS)	2,8	3,4	3,2
Tributos a recolher	0,0	0,0	0,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	23,9	15,6	22,2
Provisão para riscos	23,5	16,5	18,9
Provisão para benefícios pós-emprego	8,2	11,9	8,0
Outros passivos	0,1	0,9	0,1
Total Passivo Não Circulante	1.696,1	1.515,4	1.763,4
Total Passivo	2.250,7	2.076,5	2.403,5
Patrimônio Líquido			
Capital social	1.091,6	1.091,6	1.091,6
Ações em tesouraria	-72,5	-101,4	-83,2
Reservas de capital	-110,2	2,7	-100,0
Reservas de lucros	543,3	392,0	543,3
Ajuste de avaliação patrimonial	-14,1	-17,2	-14,1
Lucros e Prejuízos acumulados	92,5	97,0	49,7
Sub total	1.530,5	1.464,6	1.487,2
Participação dos não controladores	3,0	2,6	2,9
Total Patrimônio Líquido	1.533,5	1.467,2	1.490,1
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	3.784,2	3.543,7	3.893,6





Fluxo de Caixa

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	1T25
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro do período	87,3	71,0	67,9
Ajustes não caixa:	205,1	131,0	172,6
Depreciação e amortização	66,1	56,3	62,6
Imposto de renda e contribuição social diferidos	20,4	19,6	16,1
Provisão (reversão) para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	7,6	2,2	(1,0)
Provisão para despesa com opções de ações	4,7	3,4	3,9
Benefício Pós-emprego	0,2	0,3	0,3
Valor residual dos ativos imobilizados e intangíveis vendidos e baixados	10,6	1,1	4,5
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas	76,2	32,1	68,1
Juros sobre arrendamentos	2,9	2,5	2,8
Provisão para perdas esperadas no contas a receber - PCE	11,7	8,6	7,9
Provisão por perdas estimadas por valor não recuperável e valor justo	-	-	-
Provisão (reversão) para estoques de giro lento	0,2	(1,0)	0,3
Provisão (reversão) para participação nos resultados	3,7	6,7	7,0
Outras provisões (reversões)	0,7	(0,8)	(0,0)
Variações nos ativos e passivos:	(236,7)	(278,0)	(168,5)
Contas a receber	(36,8)	(31,9)	(20,4)
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação líquido do saldo a pagar de fornecedores	(151,9)	(183,4)	(111,5)
Estoques	(2,4)	(7,4)	(3,9)
Tributos a recuperar	(17,0)	(5,6)	(9,5)
Outros ativos	3,4	(8,1)	2,8
Fornecedores (exceto ativo imobilizado de locação)	(24,8)	(18,0)	(40,4)
Obrigações sociais e trabalhistas	(20,5)	(22,8)	1,0
Tributos a pagar	12,8	(0,9)	13,4
Outros passivos	0,3	0,1	0,0
Processos judiciais liquidados	(2,9)	(3,3)	(0,5)
Juros pagos	(97,4)	(40,2)	(17,8)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(15,5)	(4,7)	(7,3)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	(60,1)	(124,1)	46,4





Fluxo de Caixa

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T25	2T24	1T25
Fluxos de caixa das atividades de investimentos			
Aquisições de controlada	-	(75,4)	-
Aplicações financeiras	(18,0)	(105,6)	30,6
Aquisições de bens do ativo imobilizado e intangível	(10,9)	(9,7)	(8,0)
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	(28,9)	(190,8)	22,6
Fluxos de caixa das atividades de financiamento			
Captação de empréstimos e debêntures, líquidos de custos de captação	0,0	418,2	0,0
Depósitos bancários vinculados	0,0	(0,6)	24,5
Recompra de ações em tesouraria	(0,0)	(94,3)	(11,6)
Dividendos e JCP pagos	(13,7)	(22,8)	(51,9)
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(98,6)	(66,3)	(39,5)
Amortização de passivo de arrendamento	(13,5)	(11,5)	(12,8)
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(125,7)	222,8	(91,4)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquido	(214,7)	(92,1)	(22,3)
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	520,2	692,5	542,5
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	305,4	600,5	520,2
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquido	(214,7)	(92,1)	(22,3)
Fluxo de Caixa Operacional¹	(60,1)	(124,1)	46,4
Juros Pagos	97,4	40,2	17,8
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	152,0	144,3	163,2
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	(26,5)	50,7	(38,5)
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	(35,0)	(12,5)	(25,2)
Arrendamento (IFRS16)	(13,5)	(11,5)	(12,8)
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado¹	114,3	87,1	151,0
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado¹	114,3	87,1	151,0
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	(152,0)	(144,3)	(163,2)
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	26,5	(50,7)	38,5
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	(28,9)	(190,8)	22,6
Fluxo de Caixa Livre para a Firma Ajustado¹	(40,1)	(298,6)	48,8





Mercado de capitais – MILS3

A Mills tem suas ações ordinárias negociadas no Novo Mercado da B3 com o código MILS3 e faz parte de diversos índices como: IBRA, ITAG, IGC, IGC-NM, IGCT, SMLL, ICO2, IDVR, IGPTW e INDX.

O preço de fechamento da ação da Mills em 30 de junho foi de R\$ 11,05 com aumento de 5,3% em relação ao preço de fechamento do mesmo período de 2024. Os índices IBOVESPA e Small Caps variaram em 5,9% e 14,6%, respectivamente, no mesmo período. No final do 2T25, o valor de mercado (*market cap*) da Mills era de R\$ 2,6 bilhões.

Desempenho MILS3 ¹	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)
Preço final da ação (R\$)	11,05	10,49	5,3%	9,46	16,8%
Máxima ²	11,05	13,91	-20,6%	9,83	12,4%
Mínima ²	9,01	10,02	-10,1%	8,17	10,3%
Média ²	10,21	12,33	-17,2%	9,05	12,8%
Valor de mercado final de período (R\$ milhões)	2.587,7	2.561,1	1,0%	2.215,3	16,8%
Volume médio diário negociado (R\$ milhões)	8,19	15,43	-46,9%	6,75	21,3%
Quantidade de ações (milhões)	234,2	244,2	-4,1%	234,2	0,0%

¹ Fonte: Enfoque
² Preço de fechamento do pregão



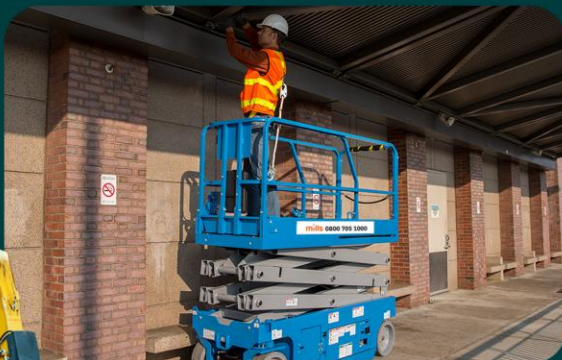


Glossário

- (a) **CapEx (Capital Expenditure)** - Aquisição de bens tangíveis e intangíveis para o ativo não circulante.
- (b) **Capital investido** - Para a empresa, capital investido é definido como a soma do capital próprio (patrimônio líquido) mais capital de terceiros (incluindo todas as dívidas onerosas, bancárias e não bancárias), ambos sendo os valores médios no período. A base de ativos no ano é calculada como a média da base de ativos dos últimos doze meses.
- (c) **Fluxo de Caixa Operacional Ajustado** - Com base nas Demonstrações Financeiras Consolidadas da Companhia, caixa líquido gerado nas atividades operacionais excluindo juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas, aquisições de bens do ativo imobilizado de locação e juros pagos.
- (d) **Dívida líquida** - Dívida bruta menos disponibilidades financeiras.
- (e) **EBITDA** - O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições do Ofício Circular Anual CVM/SEP, quando aplicável. Calculamos nosso EBITDA como nosso lucro operacional antes do resultado financeiro, dos efeitos da depreciação de bens de uso e equipamentos de locação e da amortização do intangível. O EBITDA não é uma medida reconhecida pelas Práticas Contábeis Adotadas no Brasil, IFRS ou US GAAP, não possui um significado padrão e pode não ser comparável a medidas com títulos semelhantes fornecidos por outras companhias. Divulgamos o EBITDA porque o utilizamos para medir nosso desempenho. O EBITDA não deve ser considerado isoladamente ou como substituto do lucro líquido ou do lucro operacional, como indicadores de desempenho operacional ou fluxo de caixa ou para medir a liquidez ou a capacidade de pagamento da dívida.

Aviso Legal

Este *press release* pode incluir declarações que apresentem expectativas da Administração da Companhia sobre eventos ou resultados futuros. Todas as declarações quando baseadas em expectativas futuras e não em fatos históricos envolvem vários riscos e incertezas. A Mills não pode garantir que tais declarações venham. Tais riscos e incertezas incluem fatores relativos à economia brasileira, ao mercado de capitais, aos setores de infraestrutura, imobiliário, de óleo e gás, 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 Companhia, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários - CVM.



2025

Results

Live Broadcast

B3:MILS3

Date: Wednesday, August 13th, 2025.
Time: 14h (Brasilia Time)
Watch Online: [Click here](#)
 Or access via QR code:



mills

The financial and operational information contained in this press release, except as otherwise indicated, is in accordance with the accounting policies adopted in Brazil, which are in compliance with the International Financial Reporting Standards - IFRS)

IDIVERSA B3 IGCX B3 IBRA B3 IGC-NM B3 SMLL B3
ITAG B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTW B3 ICO2 B3



Summary

Highlights	3
Management Comments	5
Net Revenue	6
Costs and Expenses	7
EBITDA	8
Financial Result	8
Net Income	9
Rental Business Unit	11
Formwork and Shoring	14
Indebtedness	16
Investments	17
ROIC and ROE	18
Adjusted Cash Flow	19
ESG	20
Tables	21
MILS3 History	28
Glossary	29



Highlights

The main highlights for the period were:



Net Revenue reached R\$ 450.1 million in 2Q25 and R\$ 862.5 million in 6M25, representing growth of 21.6% compared to 2Q24 and 19.2% compared to 6M24. Rental Net Revenue totaled R\$ 413.0 million in 2Q25 and R\$ 794.6 million in 6M25, an increase of 19.7% versus 2Q24 and 19.9% versus 6M24.



Adjusted EBITDA reached R\$ 227.2 million in 2Q25 and R\$ 433.7 million in 6M25, up 25.7% from 2Q24 and 23.6% from 6M24. EBITDA margin was 50.5% in 2Q25 and 50.3% in 6M25, expanding by 1.6 p.p. compared to 2Q24 and 1.8 p.p. compared to 6M24.



Net income was R\$ 87.3 million in 2Q25 and R\$ 155.3 million in 6M25, with net margins of 19.4% and 18.0%, respectively.



Cash Net Income was R\$ 151.9 million in 2Q25 and R\$ 245.4 million in 6M25, with cash net margins of 33.7% and 28.5%, respectively.



Leverage stood at 1.4x Net Debt / Adjusted EBITDA for the quarter, with an average cost of CDI + 1.40% p.a. and an average maturity of 3.6 years.



Capex was R\$ 162.9 million in 2Q25, of which 93.3% was invested in rental assets. Year-to-date Capital Expenditures amounted to R\$ 334.2 million.



Adjusted Operating Cash Flow was R\$ 114.3 million in 2Q25 and R\$ 265.2 million in 6M25, representing growth of 31.2% and 30.4% versus 2Q24 and 6M24, respectively.



Announcement of the acquisition of Next Rental in July, aligned with our efficient capital allocation and reinforcing Mills' leadership in its operating segments.



Publication of the 2024 Annual Sustainability Report, underscoring our commitment to a more sustainable future by balancing economic and operational growth.



Distribution of Interest on Equity (JCP) related to 2Q25 in the amount of R\$ 48.9 million. Year-to-date, R\$ 62.5 million has been distributed for the first half of 2025, representing a 40% payout ratio.



In July, we completed the 11th debenture issuance, raising R\$ 500 million in two series at CDI + 0.96% and CDI + 1.08%, with amortization terms of 5 and 7 years.



R\$ million	2T25	2T24	Var. (%)	1T25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Gross Revenue	494.8	406.3	21.8%	454.0	9.0%	948.8	792.7	19.7%
Net revenue	450.1	370.1	21.6%	412.4	9.2%	862.5	723.3	19.2%
CVM EBITDA	227.1	176.1	29.0%	206.1	10.2%	433.2	345.6	25.4%
CVM EBITDA margin (%)	50.5%	47.6%	2.9 p.p.	50.0%	0.5 p.p.	50.2%	47.8%	2.5 p.p.
Adjusted EBITDA¹	227.2	180.7	25.7%	206.5	10.0%	433.7	350.9	23.6%
Adjusted EBITDA margin ¹ (%)	50.5%	48.8%	1.7 p.p.	50.1%	0.4 p.p.	50.3%	48.5%	1.8 p.p.
Adjusted ex-sales EBITDA margin ¹ (%)	50.5%	48.4%	2.1 p.p.	49.4%	1.1 p.p.	50.0%	48.7%	1.3 p.p.
Net Income for the Period	87.3	71.0	23.0%	67.9	28.6%	155.3	138.8	12.0%
Net margin (%)	19.4%	19.2%	0.2 p.p.	16.5%	2.9 p.p.	18.0%	19.2%	-1.2 p.p.
LTM ROIC (%)²	20.0%	22.8%	-2.8 p.p.	20.0%	0.0 p.p.	20.0%	22.8%	-2.8 p.p.
Adjusted operating cash flow ³	114.3	87.1	31.2%	151.0	-24.3%	265.2	203.3	30.4%
Adjusted FCO % CVM EBITDA	50.3%	49.5%	0.9 p.p.	73.2%	-22.9 p.p.	61.2%	58.8%	2.4 p.p.
Adjusted free cash flow to the firm ³	-40.1	-298.6	86.6%	48.8	-182.2%	8.7	-267.2	103.2%
Leverage (x)	1.4x	1.1x	0.3 p.p.	1.4	0.0 p.p.	1.4x	1.2x	0.2 p.p.

¹ Excluding non-recurring items. Unaudited figures.

² Calculated using the cash tax rate.

³ Adjusted Operating Cash Flow excludes interest on debentures, investments in rental assets, and net active and passive interest and monetary variations (cash). Adjusted Free Cash Flow excludes cash flows from investing activities and the acquisition of rental assets. Unaudited figures.





Management Comments

São Paulo, August 12, 2025 – Mills Locação, Serviços e Logística S.A. (“Mills”) today presents its results for the second quarter of 2025 (2Q25).

We finished the quarter with consistent results, reflecting the continuation of a management approach focused on sustainable growth, operational efficiency and disciplined capital allocation. Even in a macroeconomic environment still marked by uncertainty, we maintained rigorous discipline, supported by a high-performing portfolio and stringent contract origination standards, which enabled us to advance with solidity and profitability.

Net revenue totaled R\$ 450.1 million in 2Q25, an increase of 21.6% over 2Q24. For the first half of the year, net revenue reached R\$ 862.5 million, up 19.2% versus the same period last year. This performance reflects a balanced contribution across our business units and lines of activity, with a deliberate focus on contracts offering more attractive returns and longer tenors. Adjusted EBITDA reached R\$ 227.2 million in the quarter, up 25.7% year-over-year, with a margin of 50.5%. In the first half, adjusted EBITDA totaled R\$ 433.7 million, a 23.6% increase versus the prior year, with a margin of 50.3%.

Net income was R\$ 87.3 million in 2Q25, a 23.0% increase over the same period last year. For the first half, net income amounted to R\$ 155.3 million, a 12.0% increase versus 1H24. Net margins were 19.4% in the quarter and 18.0% year-to-date, underscoring our management capability and the maintenance of healthy, consistent margins even in a more volatile macroeconomic context.

We continued to exercise strong capital allocation discipline. Investments totaled R\$ 162.9 million in the quarter and R\$ 334.2 million in the first half, representing reductions of 64.9% and 48.8%, respectively, compared to the same periods in 2024. This reduction was driven by a more selective and strategic investment approach, focused on contracts with higher returns and aligned with our strategy of increasing the share of long-term agreements.

A highlight of the quarter was the announced acquisition of Next Rental, a subsidiary of Grupo Pesa, for R\$ 180 million. The transaction includes over 700 assets, associated contracts and employees, with operations in more than 14 states and a significant presence in the mining, forestry, agribusiness and construction segments. This acquisition expands our installed base, strengthens our commercial reach and further consolidates our leadership in the sector, in line with our strategy of scaling growth with quality.

In the ESG pillar, we published our 2024 Annual Sustainability Report, consolidating significant advancements such as the certification as a B Corporation, recognition at the 2025 IAPA Awards as a global benchmark in sustainability in the rental sector, and the achievement of the GHG Protocol Gold Seal, which attests to the quality and transparency in the management of greenhouse gas emissions. We also concluded the first cycle of ESG goals, with significant progress on several fronts, while gaining important learnings from initiatives that still require further development. As part of our commitment to continuous improvement, we began updating our materiality matrix, a step that will guide the definition of new commitments more aligned with the Company’s current moment, strategic priorities, and the expectations of our stakeholders.

We conclude the first half of 2025 reaffirming the resilience of our strategy and the Company’s ability to grow with profitability, discipline and responsibility. We remain focused on operational excellence, the efficient integration of new operations and the strengthening of our culture and customer relationships. We continue to monitor market opportunities and risks closely, prepared to guide Mills toward a solid, sustainable future that generates value for all our stakeholders.

Sergio Kariya
Mills CEO



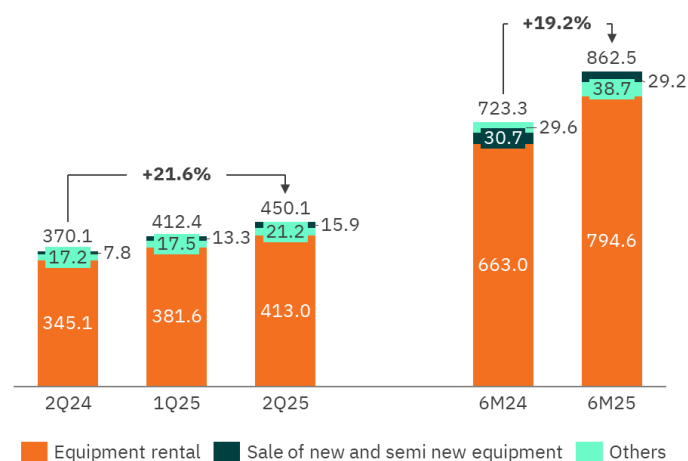


Net Revenue

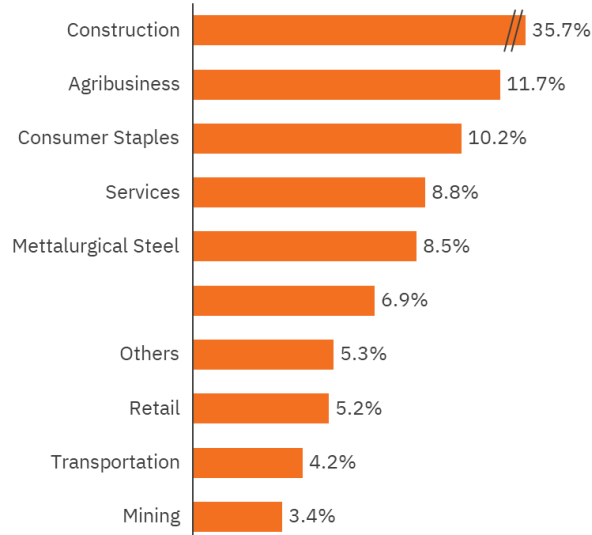
In the first half of 2025, we delivered consistent financial performance, underpinned by the continuation of our growth strategy and the ongoing evolution of our business model. Net revenue reached R\$ 450.1 million in 2Q25 and R\$ 862.5 million in 6M25, reflecting increases of 21.6% and 19.2%, respectively, versus the same periods of the prior year. This growth was driven primarily by Rental Net Revenue, which rose 19.7% in the quarter and 19.9% year-to-date, marking yet another quarter of expansion across all business units.

Aligned with our objective to enhance revenue predictability, we continued to prioritize long-term contracts—particularly in the Heavy Equipment and Intralogistics segments. In the second quarter, these contracts came to represent 50% of the Company’s Rental Revenue, a 10-percentage-point increase over the same period last year. This shift not only underscores the strength of demand for integrated, long-term solutions but also reinforces the resilience of our results, consolidating Mills as a strategic partner to our clients.

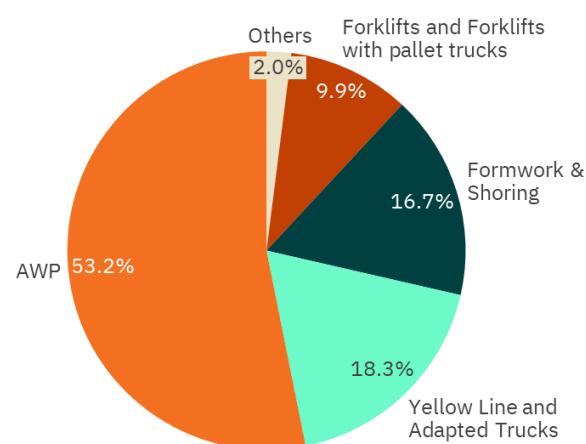
**Net Revenue per Type
(R\$ Million)**



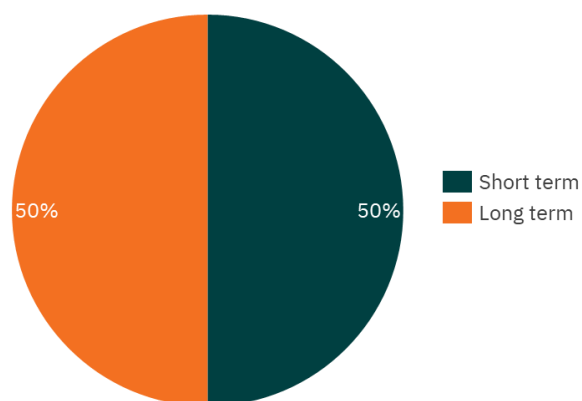
**Rental gross revenue 2Q25 - per segment
of operation (%)**



**Net rental revenue 2Q25 –
per product (%)**



**Net Rental Revenue 2Q25 by type of
agreement (%)**





Costs and Expenses

Operating costs, excluding depreciation, totaled R\$ 121.6 million in 2Q25, representing a 23.5% increase over 2Q24. This growth was driven not only by the expansion of rental activities but also by a higher volume of asset sales in Rental and increased parts consumption in Heavy Equipment, reflecting the mobilization of new contracts during the period. For the first half of the year, costs amounted to R\$ 233.0 million, up 17.5% versus 6M24.

Operating expenses, excluding depreciation and expected credit loss provision (ECL), totaled R\$ 89.7 million in the quarter, a 3.2% increase compared to the same period in 2024. The rise is concentrated in administrative expenses, which grew in absolute terms due to annual adjustments in contracts and collective agreements, but declined as a proportion of net revenue—down 1.6 p.p. in the quarter and 1.3 p.p. for the first half of the year. For the first half, expenses totaled R\$ 176.7 million, up 6.1% versus 6M24, while their share of net revenue fell by 2.5 p.p.

The reduction in SG&A as a percentage of revenue reflects the Company's ongoing efforts throughout the first half of 2025 to optimize its headcount structure and improve operational efficiency—from organizational redesign to more effective management of operational and fiscal levers. Notably, the Rental unit achieved significant productivity gains, particularly in Personnel, thanks to cost- and expense-efficiency initiatives. Moreover, excluding the effects of the JM consolidation, operating expenses remained in line with the levels observed in the same period last year.

Considering total operating costs and expenses (ex-depreciation), we recorded growth of 15.0% in 2Q25 and 13.6% in 6M25. This performance represents an improvement of 2.9 p.p. and 2.5 p.p., respectively, driven by economies of scale and synergies captured in the business.

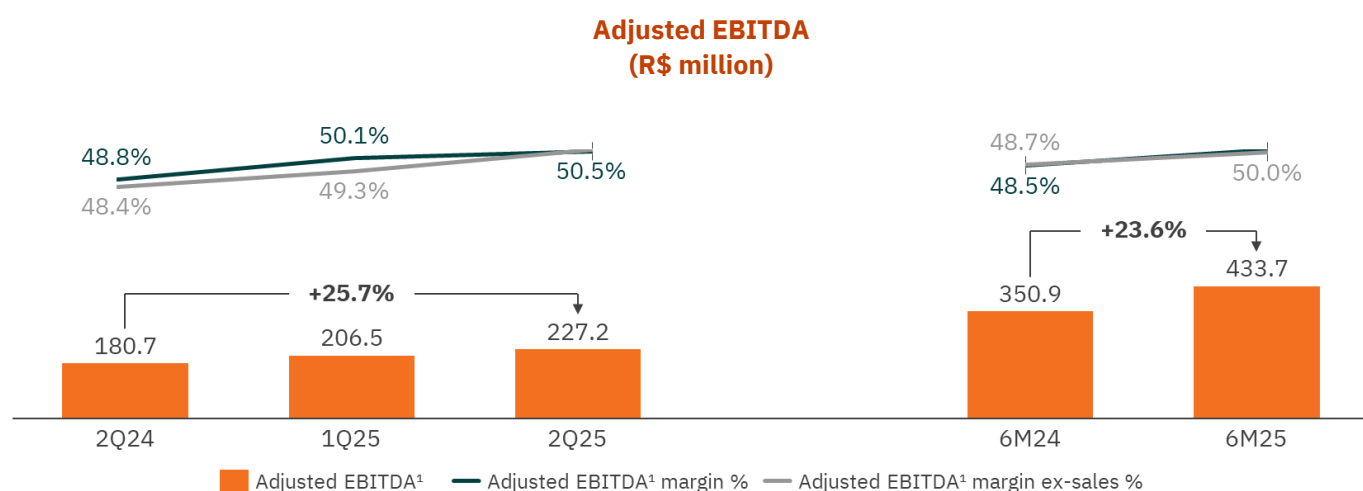
R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	VAR. (%)
COGS total, ex-depreciation	-121.6	-98.5	23.5%	-111.4	9.2%	-233.0	-198.2	17.5%
<i>% of Net Revenue</i>	27.0%	26.6%	0.4 p.p.	27.0%	0.0 p.p.	27.0%	27.4%	-0.4 p.p.
Rental costs (maintenance, personnel, warehouses, etc.) ¹	-111.9	-94.7	18.2%	-106.2	5.4%	-218.1	-179.1	21.8%
<i>% of Net Revenue</i>	24.9%	25.6%	-0.7 p.p.	25.7%	-0.9 p.p.	25.3%	24.8%	0.5 p.p.
Cost of sales	-9.5	-3.5	169.1%	-5.4	76.2%	-15.0	-18.8	-20.5%
<i>% of Net Revenue</i>	2.1%	1.0%	1.2 p.p.	1.3%	0.8 p.p.	1.7%	2.6%	-0.9 p.p.
Costs of indemnity	-0.1	-0.2	-36.2%	0.2	-154.3%	0.1	-0.2	-145.3%
<i>% of Net Revenue</i>	0.0%	0.1%	0.0 p.p.	-0.1%	0.1 p.p.	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
SG&A, ex-depreciation and ECL	-89.7	-86.9	3.2%	-86.8	3.4%	-176.5	-166.5	6.0%
<i>% of Net Revenue</i>	19.9%	23.5%	-3.6 p.p.	21.0%	-1.1 p.p.	20.5%	23.0%	-2.6 p.p.
Commercial, Operational and Administrative	-68.9	-62.7	9.9%	-65.7	4.9%	-134.6	-121.9	10.4%
<i>% of Net Revenue</i>	15.3%	16.9%	-1.6 p.p.	15.9%	-0.6 p.p.	15.6%	16.9%	-1.3 p.p.
General Services	-7.1	-8.5	-17.0%	-8.1	-12.4%	-15.2	-16.6	-8.7%
<i>% of Net Revenue</i>	1.6%	2.3%	-0.7 p.p.	2.0%	-0.4 p.p.	1.8%	2.3%	-0.5 p.p.
Other expenses	-13.7	-15.7	-12.5%	-13.2	4.0%	-26.9	-28.0	-3.8%
<i>% of Net Revenue</i>	3.1%	4.2%	-1.2 p.p.	3.2%	-0.2 p.p.	3.1%	3.9%	-0.7 p.p.
ECL	-11.7	-8.6	36.2%	-7.9	47.6%	-19.7	-13.0	50.8%
<i>% of Net Revenue</i>	2.6%	2.3%	0.3 p.p.	1.9%	0.7 p.p.	2.3%	1.8%	0.5 p.p.
COGS + SG&A Total	-223.0	-194.0	15.0%	-206.1	8.2%	-429.1	-377.7	13.6%
<i>% of Net Revenue</i>	49.5%	52.4%	-2.9 p.p.	50.0%	-0.4 p.p.	49.8%	52.2%	-2.5 p.p.



EBITDA

Adjusted EBITDA totaled R\$ 227.2 million in 2Q25 and R\$ 433.7 million in 6M25, representing increases of 25.7% and 23.6% versus the same periods in 2024. Adjusted EBITDA margins reached 50.5% in the quarter and 50.3% year-to-date. This strong performance reflects the combination of robust revenue growth in the Heavy Equipment and Intralogistics segments and disciplined cost and expense management.

The continuation of operational efficiency initiatives, together with rigorous control of general and administrative expenses, delivered productivity gains and reinforced the Company's ability to translate growth into profitability.



¹ Excluding non-recurring items. Non-GAAP – Information not reviewed by independent auditors.

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	VAR. (%)
Net Revenue	450.1	370.1	21.6%	412.4	9.2%	862.5	723.3	19.2%
COGS total, ex-depreciation	-121.6	-98.5	23.5%	-111.4	9.2%	-233.0	-198.2	17.5%
Gross Profit, ex-depreciation	328.5	271.7	20.9%	301.0	9.1%	629.6	525.1	19.9%
SG&A, ex-depreciation	-89.7	-86.9	3.2%	-86.8	3.4%	-176.5	-166.5	6.0%
ECL	-11.7	-8.6	36.2%	-7.9	47.6%	-19.7	-13.0	50.8%
EBITDA CVM	227.1	176.1	28.9%	206.1	10.2%	433.2	345.6	25.3%
EBITDA CVM Margin (%)	50.5%	47.6%	2.9 p.p.	50.0%	0.5 p.p.	50.2%	47.8%	2.4 p.p.
Non Recurrent	0.1	4.6	-98.1%	0.4	-79.4%	0.5	5.3	-90.3%
Adj. EBITDA	227.2	180.7	25.7%	206.5	10.0%	433.7	350.9	23.6%
Adj. EBITDA Margin (%)	50.5%	48.8%	1.7 p.p.	50.1%	0.4 p.p.	50.3%	48.5%	1.8 p.p.

Financial Result

The Company's consolidated financial result was an expense of R\$ 44.1 million in 2Q25 and R\$ 89.9 million in 6M25, compared to R\$ 22.1 million and R\$ 41.6 million in the same periods of 2024, respectively.

The increase in financial expense primarily reflects two factors: (I) the growth in gross debt versus 2Q24, which reached R\$ 1.6 billion at quarter-end—driven by debenture issuances throughout 2024 to support the Company's



expansion strategy and optimize its capital structure—and (ii) a higher average CDI rate over the periods, which led to increased interest expense tied to that benchmark.

Despite this rise, we maintained a solid liquidity position and continued an active debt-profile management strategy focused on extending maturities, reducing average cost, and preserving the Company's investment capacity and sustainable growth. In addition, the Company continuously seeks greater efficiency in cash management, fiscal and tax obligations, and strategic allocation of resources, which positively impacted our financial income as a result of improved management of our financial investments.

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Net Financial Result	-44.1	-22.1	99.4%	-45.7	-3.4%	-89.8	-41.6	115.9%
Financial Revenues	37.7	33.7	11.9%	27.3	38.1%	65.0	61.0	6.6%
Financial Expenses	-81.9	-55.8	46.6%	-73.0	12.1%	-154.9	-102.6	50.9%

Net Income

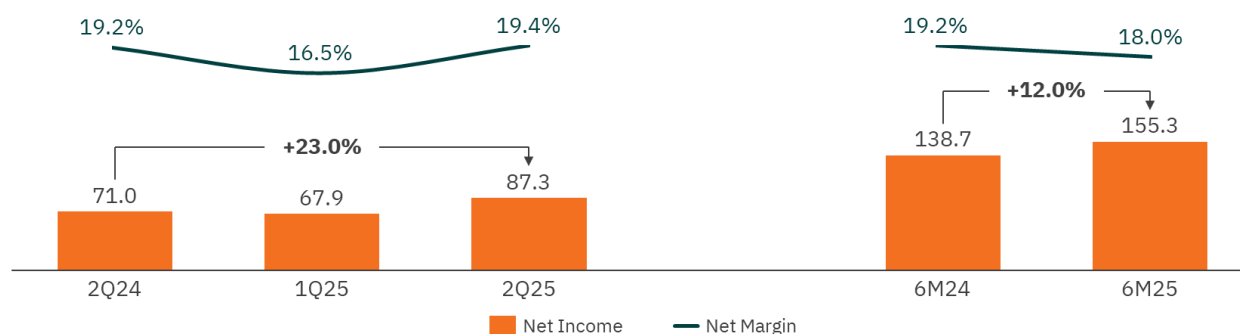
Net income for Mills was R\$ 87.3 million in 2Q25 and R\$ 155.3 million in 6M25, representing growth of 23.0% and 12.0%, respectively, versus 2Q24 and 6M24. Net margins were 19.4% in the quarter and 18.0% year-to-date, reflecting the maintenance of profitability even under greater financial pressure.

The quarter's net-income performance was driven primarily by:

- (+) R\$ 46.4 million growth in Adjusted EBITDA, fueled by revenue expansion and disciplined control of operating costs and expenses.
- (-) R\$ 2.9 million increases in income-tax expense (IR/CSLL), reflecting a higher pre-tax profit base.
- (-) R\$ 9.7 million rises in depreciation and amortization expense, associated with investments in fleet expansion and renewal.
- (-) R\$ 22.0 million increases in net financial expense, driven by a larger gross-debt balance and a higher average CDI rate during the period.
- (+) R\$ 25.0 million in non-recurring gain in the quarter from the ex-post recovery of PIS/COFINS credits, classified as a one-off item with positive impacts on financial-results and tax lines.

Cash net income, which considers the effects of tax credits (such as PIS/COFINS on inputs), offsets, and deferred taxes, totaled R\$ 151.9 million in 2Q25 and R\$ 245.4 million in 6M25. Cash Net Income margins were 33.7% in the quarter and 28.5% for the first half of the year, representing increases of 41.5% and 26.1%, respectively, versus the same periods of 2024. This performance was supported by higher deferred-tax offsets and a greater volume of credits utilized compared to the prior-year period.

Net Income (R\$ Million)



Cash Net Income (R\$ Million)

Consolidated data in R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Adjusted EBITDA¹	227.2	180.7	25.7%	206.5	10.0%	433.7	350.9	23.6%
Non-recurring items	-0.1	-4.6	-98.1%	-0.4	-79.4%	-0.5	-5.3	-90.3%
CVM EBITDA	227.1	176.1	28.9%	206.1	10.2%	433.2	345.6	25.3%
Depreciation and Amortization	-66.1	-56.3	-17.3%	-62.6	-5.6%	-128.6	-113.1	-13.8%
Financial Result	-44.1	-22.1	-99.4%	-45.7	3.4%	-89.8	-41.6	-115.9%
Earnings before income tax and social contribution	116.9	97.7	19.7%	97.8	19.5%	214.7	190.9	12.5%
Income tax and social contribution expenses	-29.5	-26.7	10.7%	-29.9	-1.2%	-59.4	-52.2	13.9%
Net Income	87.3	71.0	23.0%	67.9	28.6%	155.3	138.8	12.0%
Net Income per Share	0.37	0.29	28.3%	0.29	28.6%	0.66	0.57	16.7%
<i>Net Margin</i>	19.4%	19.2%	0.2 p.p.	16.5%	2.9 p.p.	18.0%	19.2%	-1.2 p.p.
Deferred IT/SC	16.0	19.6	-18.4%	16.1	-0.9%	32.2	26.3	22.3%
Credits written off ²	48.6	16.7	190.7%	9.5	412.6%	58.0	29.7	95.4%
Cash Net Income	151.9	107.3	41.5%	93.6	62.4%	245.5	194.7	26.0%
Cash Net Income per Share	0.65	0.44	47.6%	0.40	62.4%	1.05	0.80	31.4%
<i>Cash Net Margin</i>	33.7%	29.0%	4.8 p.p.	22.7%	11.1 p.p.	28.5%	26.9%	1.5 p.p.

¹ Excluding non-recurring items. Unaudited information.

² PIS/COFINS credits on inputs and offsets of other taxes.



Rental Business Unit

(Light, Heavy and Intralogistics)

The Rental unit once again delivered a solid performance in 2Q25. In the Light Equipment segment, we remained attentive to market trends and outlooks, maintaining our market share and growth even in a more challenging environment, marked by signs of a slowdown in the real economy and the postponement of investments already seen at the beginning of the second half. Despite this scenario, we remain focused on developing solutions to mitigate impacts and enhance our competitiveness, particularly through commercial initiatives aimed at increasing penetration in long-term contracts, as well as continuing to identify opportunities to improve cost and expense efficiency.

In the Heavy Equipment unit, we once again saw an expansion in contracts and greater penetration in more resilient sectors of the economy, which drove significant growth in rental revenue during the period. This also translated into EBITDA margin expansion, a result of the Company's disciplined approach to pricing new contracts. In a still fragmented market with significant market share opportunities, we continue to balance organic investments—always tied to long-term contracts with expected returns—with selective acquisitions and high-quality assets, diversifying our portfolio and expanding our client base.

In the Intralogistics unit, we continued to integrate processes to enhance efficiency and standardization, while intensifying share-of-wallet initiatives to increase customer loyalty and penetration. For 2025, a significant portion of revenue has already been secured through new contracts, and the commercial team is actively working to consolidate growth and visibility for 2026. Our focus remains on the agile mobilization of contracted operations and strict compliance with SLAs, ensuring high levels of customer satisfaction and long-term partnerships.

Lastly, we have intensified cross-selling efforts across our units, increasing switching costs and customer loyalty, while also capturing scale gains in maintenance and administrative support. Our priority continues to be offering an integrated multi-product platform tailored to each customer's operational needs, reinforcing our position as a preferred strategic partner and a generator of sustainable value.

Acquisition – Next Rental

In July, we announced the acquisition of Next Rental, a subsidiary of Grupo Pesa, a Caterpillar dealership with more than 70 years of history in southern Brazil, headquartered in Curitiba (PR) and with a branch in Betim (MG). Next Rental operates in the rental of Yellow Line equipment, trucks, forklifts, generators, and aerial platforms, with presence in over 14 states and a diverse fleet portfolio.

The acquisition of 738 equipment and its contracts, strengthens our inorganic expansion into low-penetration segments such as forestry and mining and deepens our reach in southern Brazil. By incorporating high-quality assets and relationships with major players in the economy, we further consolidate our leadership in the rental market and our position as the leading strategic partner.

Through this integration, Mills gains access to advanced systems for equipment management, remote monitoring and operation, real-time performance reporting, and specialized technical support—enhancing operational efficiency. We will also benefit from innovative technologies such as Loadscan, a load scanning system that eliminates measurement inconsistencies and optimizes material transportation in industries like mining and logistics. Another highlight is the integration of 3D implement control systems, which improve precision in earthmoving, leveling, and agricultural operations.



Rental Result

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Gross Revenue	414.5	336.3	23.3%	381.9	8.5%	796.4	662.4	20.2%
Total Net Revenue	375.8	305.4	23.0%	346.1	8.6%	721.9	602.8	19.8%
Rental	346.1	290.0	19.3%	321.3	7.7%	667.3	558.0	19.6%
Sales	18.5	9.6	92.4%	14.2	30.6%	32.8	34.1	-3.9%
Other	11.2	5.8	92.2%	10.6	5.6%	21.8	10.8	102.8%
Total COGS, ex-depreciation	-108.6	-86.8	25.1%	-99.8	8.7%	-208.4	-175.2	19.0%
Rental	-99.1	-83.3	19.1%	-94.4	5.0%	-193.6	-156.4	23.8%
Sales	-9.4	-3.5	171.0%	-5.4	75.2%	-14.8	-18.7	-20.8%
Other	0.0	-0.1	-100.0%	0.0	NA	0.0	-0.1	-100.0%
% of Net Revenue	28.9%	28.4%	0.5 p.p.	28.8%	0.0 p.p.	28.9%	29.1%	-0.2 p.p.
Gross Profit, ex-depreciation	267.2	218.6	22.2%	246.3	8.5%	513.5	427.6	20.1%
Gross Margin	71.1%	71.6%	-0.5 p.p.	71.2%	0.0 p.p.	71.1%	70.9%	0.2 p.p.
Gross Margin - Rental	71.4%	71.3%	0.1 p.p.	70.6%	0.8 p.p.	71.0%	72.0%	-1.0 p.p.
Gross Margin - Sales	49.2%	63.9%	-14.7 p.p.	62.1%	-13.0 p.p.	54.8%	45.1%	9.6 p.p.
SG&A, ex-depreciation and ECL	-78.1	-73.4	6.4%	-74.2	5.3%	-152.3	-141.0	8.0%
Expenses	-77.9	-70.0	11.3%	-74.1	5.1%	-152.0	-137.0	10.9%
Non-recurring items	-0.2	-3.4	-93.9%	-0.1	123.0%	-0.3	-4.0	-92.5%
% of Net Revenue	20.8%	24.0%	-3.3 p.p.	21.4%	-0.7 p.p.	21.1%	23.4%	-2.3 p.p.
ECL	-6.7	-6.2	7.8%	-6.3	6.4%	-12.9	-10.2	26.3%
CVM EBITDA	182.5	139.1	31.2%	165.8	10.0%	348.3	276.4	26.0%
EBITDA margin (%)	48.6%	45.5%	6.7%	47.9%	1.3%	48.2%	45.8%	5.2%
Adjusted EBITDA¹	182.7	142.5	28.2%	165.9	10.1%	348.6	280.4	24.3%
Adjusted EBITDA margin (%)	48.6%	46.7%	2.0 p.p.	47.9%	0.7 p.p.	48.3%	46.5%	1.8 p.p.
Adjusted ex-sales EBITDA margin (%)	48.6%	46.1%	2.5 p.p.	47.3%	1.3 p.p.	48.0%	46.6%	1.4 p.p.
Depreciation	-62.2	-51.8	20.0%	-58.5	6.4%	-120.7	-103.4	16.7%
EBIT	120.3	87.2	37.9%	107.4	12.0%	227.6	173.0	31.6%
EBIT margin (%)	32.0%	28.6%	3.5 p.p.	31.0%	1.0 p.p.	31.5%	28.7%	2.8 p.p.

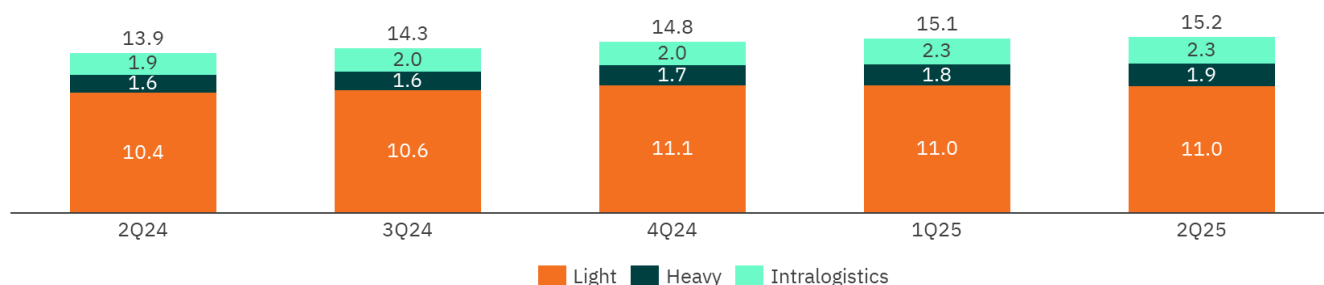
¹Excluding non-recurring items. Non-GAAP – Information unaudited by the independent auditors.

Gross revenue reached R\$ 414.5 million in 2Q25 and R\$ 796.4 million in 6M25, representing growth of 23.3% and 20.2%, respectively, compared to the same periods in 2024. This performance was driven by higher rental revenue across all business units. It is important to note that this performance was primarily driven by the solid growth of the Heavy Equipment unit, which recorded a strong expansion quarter over quarter, as well as the increasing contribution from the Intralogistics unit.

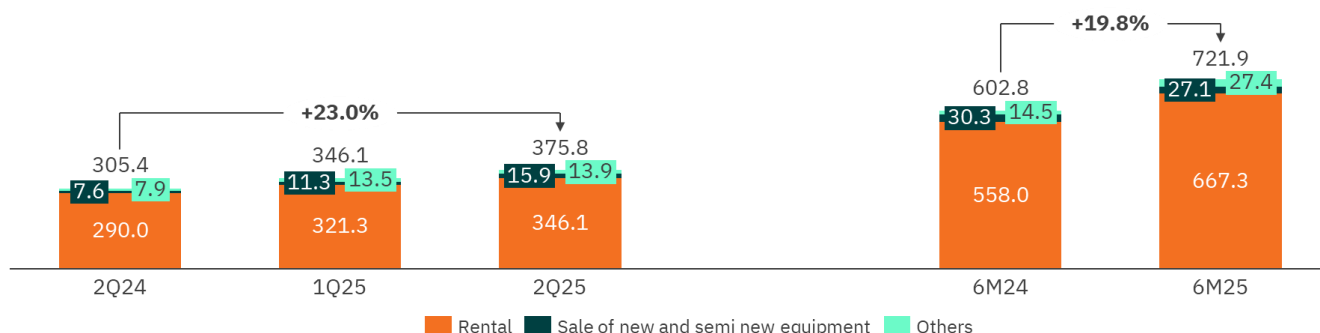
At the end of 2Q25, the Company had 15.2 thousand machines in operation, including 11 thousand Light Equipment units, 1.9 thousand Heavy Equipment units, and 2.3 thousand Intralogistics units—an increase of 9.7% compared to 2Q24.



Fleet Size (in thousands)



Net Revenue Breakdown



Operating costs for the Rental unit, excluding depreciation, increased by 25.1% in 2Q25 and 19.0% in 6M25 compared to the same periods in 2024. This growth was mainly driven by the incorporation of JM into the portfolio and higher field operation costs associated with the expansion of the Heavy Equipment segment, in line with our strategy to grow and strengthen this business unit.

Selling, general and administrative expenses (SG&A), also excluding depreciation, totaled R\$ 78.1 million in 2Q25 and R\$ 152.3 million in the first half of the year, compared to R\$ 73.4 million and R\$ 141.0 million in 2024. Despite the increase in absolute terms, SG&A as a percentage of net revenue decreased from 24.0% to 20.8% in the quarter and from 23.4% to 21.1% in the year-to-date period. This improvement was mainly the result of a resizing of the administrative and sales teams.

The expected credit loss provision (ECL) ended 2Q25 at 1.8% of net revenue, reflecting an increase of R\$ 0.5 million in the quarter and R\$ 2.7 million in 6M25 compared to the previous year. Despite the slight increase, the indicator remains below the 2.0% recorded in 2Q24 and stable compared to 1.7% in 6M24. The Company maintains ongoing monitoring of contracts and the economic dynamics of its clients, implementing measures such as stricter enforcement of late payments and faster repossession of rented assets to mitigate the risk of rising ECL due to increased market delinquency.

Adjusted EBITDA for the Rental unit reached R\$ 182.7 million in 2Q25 and R\$ 348.6 million in 6M25, representing growth of 28.2% and 24.3%, respectively. Adjusted EBITDA margins stood at 48.6% in the quarter and 48.3% in the first half of the year, an increase of 2.0 p.p. and 1.8 p.p. compared to 2024.



Formwork and Shoring

In 2Q25, the Formwork and Scaffolding business unit once again delivered consistent results, driven by the continued progress of infrastructure projects across different regions of the country. We also observed a further increase in both average ticket size and utilization rate, reflecting growing demand and our ability to respond quickly to market dynamics, which allowed us to capture greater value in contract negotiations.

We continue to expand our presence in urban mobility projects and large-scale construction, consolidating our position as a reference in infrastructure and a strategic partner in the country's development. Our focus remains on major infrastructure projects, while we also explore synergies with other business units through cross-sell initiatives—strengthening Mills' integrated ecosystem of solutions.



Formwork and Shoring Result

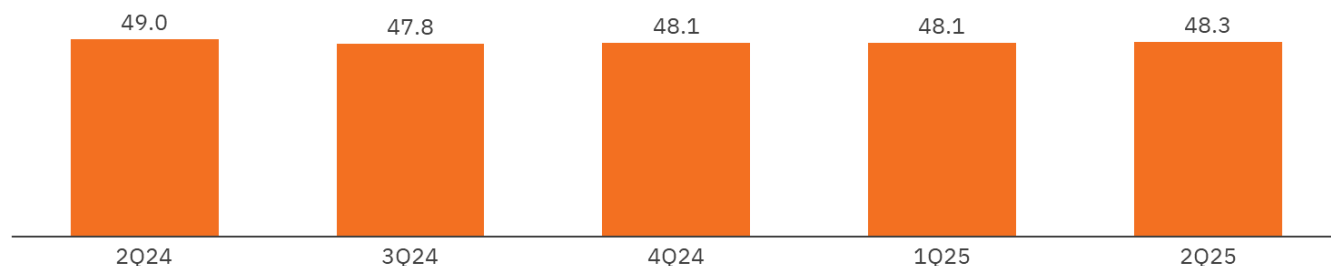
R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Gross Revenue	80.3	70.0	14.7%	72.2	11.2%	152.5	130.3	17.1%
Total net revenue	74.3	64.7	14.9%	66.3	12.2%	140.6	120.5	16.7%
Rental	67.0	55.2	21.4%	60.3	10.9%	127.3	105.0	21.2%
Sales	0.1	0.2	-58.4%	2.0	-95.5%	2.1	0.5	344.6%
Other	7.3	9.3	-21.6%	3.9	85.6%	11.2	15.0	-25.0%
Total COGS, ex-depreciation	-13.1	-11.7	11.9%	-11.5	13.3%	-24.6	-23.0	6.7%
Rental	-12.8	-11.4	11.9%	-11.7	9.1%	-24.5	-22.7	7.9%
Sales	-0.1	-0.1	73.3%	0.0	234.7%	-0.2	-0.1	37.7%
Other	-0.1	-0.2	-15.7%	0.2	-154.3%	0.1	-0.2	-157.9%
% of Net Revenue	17.6%	18.0%	-0.5 p.p.	17.4%	0.2 p.p.	17.5%	19.1%	-1.6 p.p.
Gross Profit, ex-depreciation	61.3	53.0	15.6%	54.8	11.9%	116.0	97.4	19.1%
Gross Margin	82.4%	82.0%	0.5 p.p.	82.6%	-0.2 p.p.	82.5%	80.9%	1.6 p.p.
Gross Margin - Rental	80.9%	79.3%	1.6 p.p.	80.6%	0.3 p.p.	80.7%	78.4%	2.4 p.p.
Gross Margin - Sales	-27.5%	69.4%	-	98.3%	-	92.8%	76.7%	16.1 p.p.
SG&A, ex-depreciation and ECL	-11.6	-13.5	-14.2%	-12.8	-9.2%	-24.4	-25.4	-4.1%
Expenses	-11.7	-12.3	-4.9%	-12.5	-5.8%	-24.2	-24.2	0.1%
Non-recurring items	0.1	-1.2	-110.3%	-0.3	-137.0%	-0.2	-1.3	-83.3%
% of Net Revenue	15.6%	20.9%	-5.3 p.p.	19.3%	-3.7 p.p.	17.4%	21.1%	-3.8 p.p.
ECL	-5.1	-2.4	108.5%	-1.7	200.2%	-6.8	-2.8	139.5%
CVM EBITDA	44.6	37.1	20.4%	40.3	10.8%	84.9	70.3	20.8%
EBITDA margin (%)	60.0%	57.3%	2.7 p.p.	60.7%	-0.7 p.p.	60.4%	58.4%	2.0 p.p.
Adjusted EBITDA¹	44.5	38.2	16.3%	40.3	10.4%	85.1	70.5	20.7%
Adjusted EBITDA margin (%)	59.8%	59.1%	0.7 p.p.	60.8%	-1.0 p.p.	60.5%	58.5%	2.0 p.p.
Adjusted ex-sales EBITDA margin (%)	59.9%	59.1%	0.9 p.p.	59.6%	0.3 p.p.	60.0%	58.4%	1.6 p.p.
Depreciation	-3.8	-4.5	-14.3%	-4.1	-6.4%	-7.9	-9.7	-17.9%
Adjusted EBIT	40.8	32.6	25.2%	36.2	12.7%	76.9	60.6	27.0%
Adjusted EBIT margin (%)	54.8%	50.4%	4.5 p.p.	54.6%	0.3 p.p.	54.7%	50.3%	4.4 p.p.

¹Excluding non-recurring items. Non-GAAP – Information unaudited by the independent auditors.

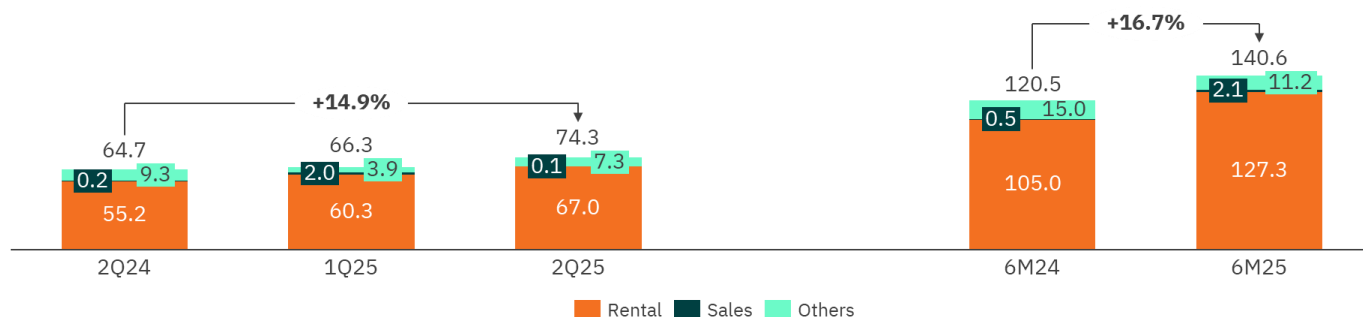


Gross revenue totaled R\$ 80.3 million in 2Q25 and R\$ 151.9 million in 6M25, representing growth of 14.7% compared to 2Q24 and 16.6% versus 6M24. Rental net revenue increased by 21.4% and 21.2% compared to 2Q24 and 6M24, respectively. This revenue growth reflects a higher volume and average price during the period, as well as revenue generated from new infrastructure projects.

Volume (thousand tons)



Net Revenue Breakdown



The unit's gross margin reached 82.4% in 2Q25 and 82.5% in 6M25, reflecting stronger pricing levels and improved efficiency in the use of parts and accessories. Operating costs, excluding depreciation, totaled R\$ 13.1 million in 2Q25 and R\$ 24.6 million in 6M25, representing increases of 11.9% and 6.7% compared to 2Q24 and 6M24, respectively. As a percentage of Net Revenue, costs declined by 0.5 p.p. year over year and by 1.6 p.p. compared to 6M24.

Operating and administrative expenses (SG&A), also excluding depreciation, totaled R\$ 11.6 million in 2Q25 and R\$ 24.4 million in 6M25, composed mainly of administrative expenses, particularly personnel related. In relative terms, SG&A expenses as a percentage of Net Revenue fell from 20.9% in 2Q24 and 21.1% in 6M24 to 15.6% in 2Q25 and 17.4% in 6M25, reflecting the impact of ongoing initiatives and revenue growth during the period.

In 2Q25, the expected credit loss provision (ECL) totaled R\$ 5.1 million, representing 6.8% of net revenue, while in 6M25 it reached R\$ 6.8 million (4.8% of revenue). These levels contrast with 3.8% and 2.3% reported in 2Q24 and 6M24, respectively, driven by increased delinquency due to the current high-interest rate environment and a different comparison base impacted by provision reversals in 2Q24, following partial recoveries of previously provisioned amounts. We remain attentive to the cyclicity of the sector, working closely with construction companies and continuously reviewing our risk matrix and exposure to the segment to mitigate potential impacts on ECL.

Adjusted EBITDA totaled R\$ 44.5 million in 2Q25 and R\$ 85.1 million in 6M25, up 16.3% and 20.7% versus 2Q24 and 6M24, respectively. EBITDA margin reached 59.8% in 2Q25 and 60.5% in 6M25, an increase of 0.7 p.p. year over year and 2.0 p.p. over 6M24. This performance underscores the unit's resilience and strong cash generation capacity, supported by a robust project pipeline and contract signings during the period.



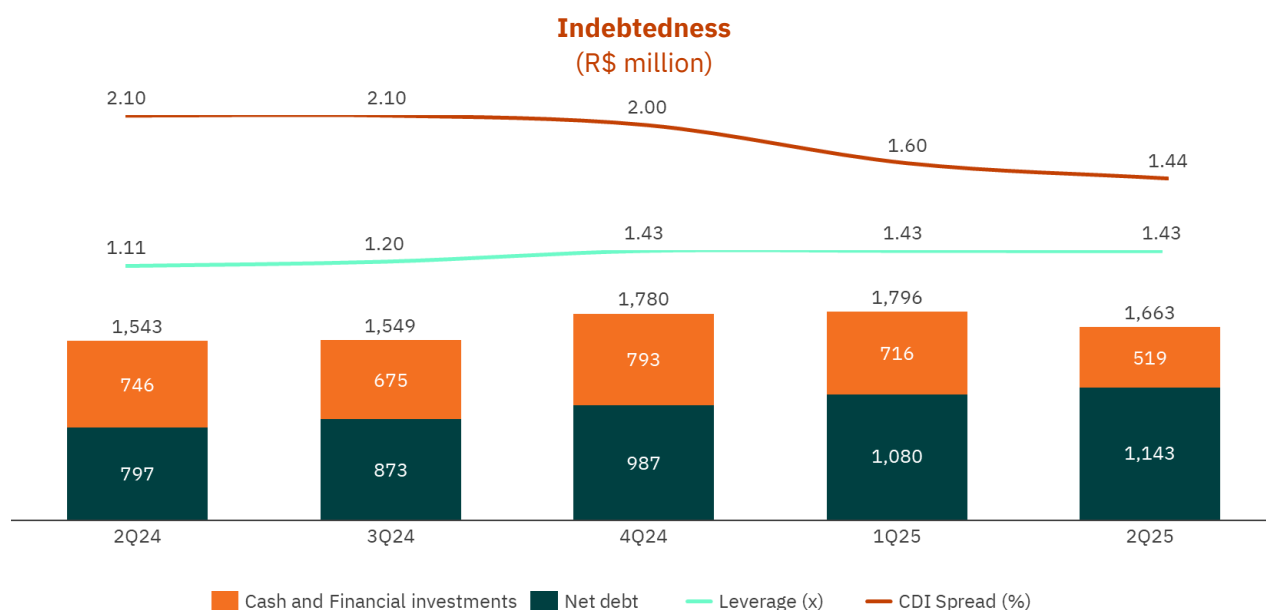
Indebtedness

We ended 2Q25 with gross debt of R\$ 1.6 billion — a reduction of R\$ 133 million compared to 1Q25, resulting from scheduled amortizations. We also made progress in our capital structure, extending the average debt maturity to 3.6 years and reducing the average cost to CDI + 1.40% p.a., resulting in a post-tax debt cost of 10.89% p.a.

As of June 30, 2025, the Company had a cash balance of R\$ 519.2 million, resulting in net debt of R\$ 1.1 billion. Leverage, measured by the Net Debt / Adjusted EBITDA (LTM)* ratio, remained stable compared to 1Q25, ending the quarter at 1.4x — significantly below the covenants established in our financial agreements.

We remain committed to financial discipline, combining capital structure optimization with the execution of our growth strategy, both organic and inorganic. Our approach will continue to focus on strategic funding and responsible, conscious leverage, ensuring the Company's long-term sustainability.

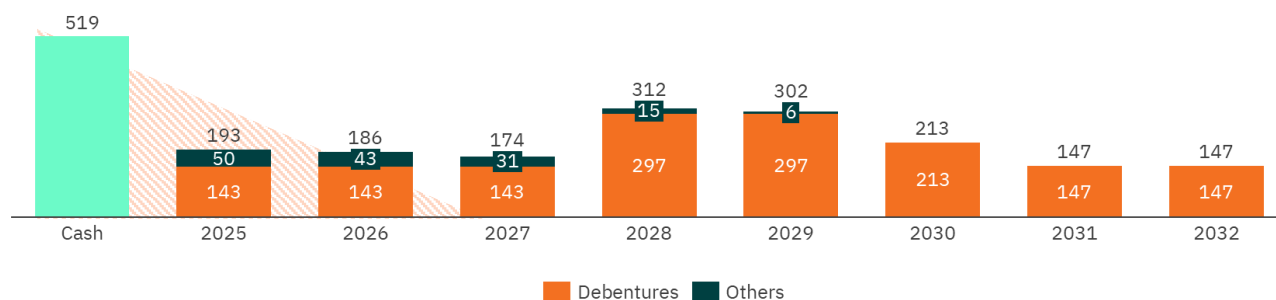
In line with this strategy, on July 28, 2025, the Board of Directors approved the 11th issuance of non-convertible, unsecured debentures, in two series, totaling R\$ 500.0 million: (I) the 1st series, with a 5-year maturity, at a cost of CDI + 0.96%; and (ii) the 2nd series, with a 7-year maturity, at a cost of CDI + 1.08%. The proceeds from the issuance will be used to strengthen the Company's cash position and continue executing its growth strategy.



*The debt balance for 2Q25 does not include the 11th Debenture Issuance.



Debt repayment schedule (R\$ million)



* EBITDA accumulated in the last 12 months, excluding IFRS 16 effect.

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)
Gross Debt	1,662.7	1,542.8	7.8%	1,796.2	-7.4%
Cash and Financial investments	519.2	745.6	-30.4%	715.9	-27.5%
Net debt	1,143.5	797.2	43.4%	1,080.3	5.8%
Short term Debt	206.8	256.3	-19.3%	316.9	-34.7%
Adjusted EBITDA LTM	797.9	720.5	10.7%	753.8	5.9%
Net debt / Adjusted EBITDA 16 LTM (x)	1.4x	1.1x	0.3 p.p	1.4x	-0.0 p.p
ST Net Debt / Adjusted EBITDA LTM (x)	0.3x	0.4x	-0.1 p.p	0.4x	-0.2 p.p

¹ Does not consider costs of debenture issuance.

Investments

In 2Q25, investments totaled R\$ 162.9 million, a decrease of 64.9% compared to the same period in 2024, with 93.3% of this amount allocated to the acquisition of rental assets, primarily in the Heavy Equipment and Intralogistics units. In the first half of the year, Capex totaled R\$ 334.2 million, 48.8% lower than in 6M24.

We maintain strict discipline in capital allocation, continuously evaluating organic and inorganic opportunities that accelerate our growth and strengthen our penetration in high-potential markets. This approach supports our strategy of offering clients an integrated and comprehensive multi-product platform.

R\$ millions	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
M&As	0.0	310.1	-	0.0	-	0.0	310.1	-100.0%
Rental Equipment	152.0	144.3	5.3%	163.2	-6.9%	315.3	327.1	-3.6%
Corporate and Use Goods	10.9	9.7	11.8%	8.0	36.1%	18.9	15.3	23.3%
Total CapEx	162.9	464.2	-64.9%	171.2	-4.9%	334.2	652.5	-48.8%



ROIC and ROE

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)
NOPAT (LTM)	509.8	404.8	25.9%	473.2	7.7%
EBIT (LTM)	580.2	484.0	19.9%	538.9	7.7%
Income Tax and Social Contribution (LTM)	-70.4	-79.2	-11.1%	-65.7	7.2%
Average equity	2,544.0	1,774.2	43.4%	2,364.0	7.6%
Working capital (LTM Average)	366.8	245.6	49.3%	337.4	8.7%
Property, Plant and Equipment (LTM Average)	2,177.2	1,528.6	42.4%	2,026.6	7.4%
ROIC LTM	20.0%	22.8%	-2.8 p.p.	20.0%	0.0 p.p.

¹ Calculated with cash rate.

For the twelve-month period ending June 2025, Mills' ROIC reached 20.0%. The variation compared to the same period last year reflects the Company's ongoing investment cycle and revenue ramp-up process, aligned with our growth strategy. As these investments begin to generate returns, ROIC is expected to gradually return to the levels historically observed by the Company.

The asset life cycle also plays a key role in this metric: the longer the utilization of equipment, the higher the ROIC generated by rental activities. As the asset mix and average fleet age evolve, the profile of average invested capital also adjusts. Accordingly, we continuously seek to balance ROIC and cost of capital to maximize economic value creation for the Company.

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)
Net Income (LTM)	301.8	286.4	5.4%	285.4	5.7%
Total Equity (LTM Average)	1,483.6	1,461.4	1.5%	1,471.3	0.8%
ROE LTM	20.3%	19.6%	0.7 p.p.	19.4%	0.9 p.p.

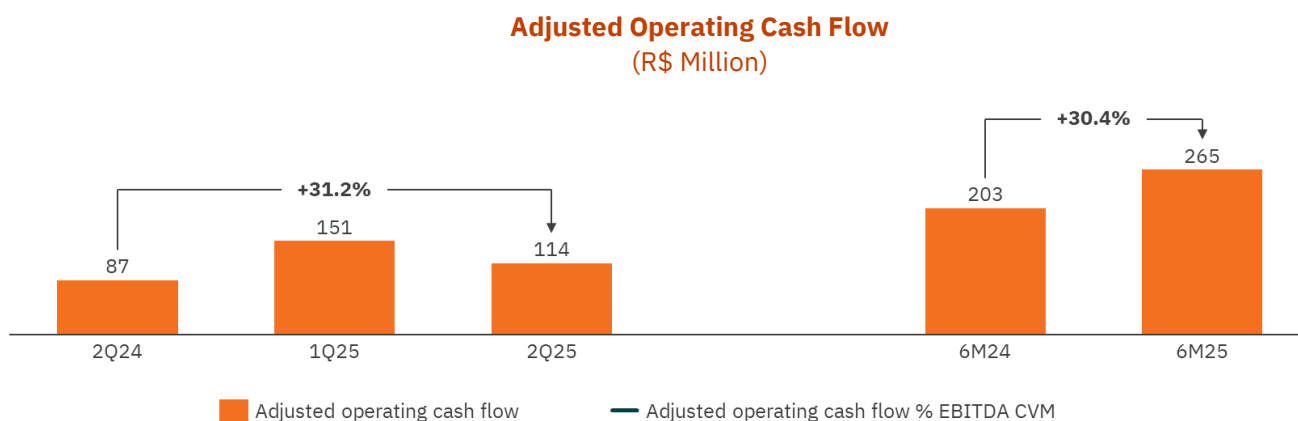




Adjusted Cash Flow

R\$ million	2T25	2T24	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Operating cash flow	(60.1)	(124.1)	-51.6%	(13.7)	(72.3)	-81.1%
Interest paid	97.4	40.2	142.2%	115.2	56.6	103.5%
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	152.0	144.3	5.3%	315.3	327.1	-3.6%
Suppliers (rental assets)	(26.5)	50.7	-152.4%	(65.0)	(52.9)	22.9%
Interest and monetary exchange net gains and losses (cash)	(35.0)	(12.5)	180.5%	(60.2)	(32.7)	84.3%
Leasing (IFRS 16)	(13.5)	(11.5)	17.4%	(26.3)	(22.4)	17.3%
Adjusted Operating Cash Flow	114.3	87.1	31.2%	265.2	203.3	30.4%
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	(152.0)	(144.3)	5.3%	(315.3)	(327.1)	-3.6%
Suppliers (rental assets)	26.5	(50.7)	-152.4%	65.0	52.9	22.9%
Net cash generated by (used in) financing activities	(28.9)	(190.8)	-84.8%	(6.3)	(196.3)	-96.8%
Adjusted Free Cash Flow to Firm ¹	(40.1)	(298.6)	-86.6%	8.7	(267.2)	-103.2%
<i>Adj Operating Cash Flow as % of EBITDA CVM</i>	<i>50.3%</i>	<i>49.5%</i>	<i>0.9 p.p.</i>	<i>61.2%</i>	<i>58.8%</i>	<i>2.4 p.p.</i>

In 2Q25, consolidated adjusted operating cash flow¹ totaled R\$ 114.3 million, representing growth of 31.2% compared to 2Q24. This increase primarily reflects higher investments and variations in their accounting between periods, influenced by the purchase, receipt, and payment schedules of equipment. For 6M25, operating cash flow totaled R\$ 265.2 million, 30.4% higher than in 6M24. Free cash flow to the firm¹ recorded an outflow of R\$ 40.1 million in 2Q25, due to the increased investment volume during the period. For 6M25, free cash flow showed an inflow of R\$ 8.7 million. In 2Q25, EBITDA-to-cash conversion improved by 0.9 p.p. to 50.3%, reaching 61.2% in the year-to-date period, reinforcing the Company's efficient working capital management.



¹ For adjusted operating cash flow, interest paid, investment in lease, interest, and inflation adjustments in assets and liabilities are not included. For the free cash flow to the firm, cash flow from investing activities and purchases of leased goods are also excluded.



ESG

In 2Q25, we were proud to publish our fourth Sustainability Report, consolidating information on our financial, operational, and socio-environmental performance. The report highlights our B Corp certification, the Sustainability Award received from IAPA, and progress in our eco-efficiency, decarbonization, and diversity agendas.

A key milestone was the launch of Mills' materiality update project, a priority for 2025 as the Company concludes its first cycle of ESG strategic goals. This new phase, aligned with our current business reality, operating units, and evolving challenges, aims to revisit goals and strategies and deepen our understanding of sustainability maturity. It reflects a more business-sensitive approach and supports a positive transformation for our stakeholders and the industry.

On the environmental front, we have made significant progress in transitioning our branches to the Free Energy Market (ACL), ensuring supply from clean and renewable energy sources. By June, 91% of high-voltage branches had completed this transition, demonstrating our ongoing commitment to energy efficiency and sustainability. Including all branches — both high and low voltage — 56% were operating with renewable energy sources. This achievement strengthens our decarbonization strategy and aligns the Company more closely with ESG best practices.

Another key milestone in the quarter was the launch of the Mills' Decarbonization Task Force — a multidisciplinary team responsible for leading the Company's decarbonization initiatives. This group will identify greenhouse gas (GHG) emission reduction opportunities, promote integration between departments, and drive innovative solutions aligned with Mills' climate goals. This initiative marks another fundamental step in our commitment to sustainability and the development of a low-carbon operation with innovative solutions tailored to the sector's challenges for our clients.

Additionally, we completed our 2024 GHG emissions inventory during the period, once again earning the Gold Seal from the GHG Protocol. This process consolidates essential data for monitoring our climate performance and directing strategic mitigation actions, and we improved our emissions indicator relative to revenue generated.

In the social domain, we launched new cohorts of our TransFORMAR Program, with highlights in São Luís/MA and São José dos Pinhais/PR. The São Luís class resulted from a partnership with a regional client, increasing impact and job opportunities for students. In that cohort, 38% of the positions were filled by women, and 84% by Black individuals. The São José dos Pinhais class was supported by UNHCR and the NGO Cáritas, which helped promote the program to refugees and immigrants — resulting in nearly 50% of the class being composed of participants from these communities.

This cycle of the Program reinforces TransFORMAR's commitment not only to supporting the employability of young talent but also to promoting greater diversity in the industry and creating a positive social impact aligned with our stakeholders.

We also remain firmly committed to Diversity, Equity, and Inclusion. We continued this journey through new leadership training sessions and discussion circles held at various branches. In June, we ran the “*Jornadas que se Cruzam*” campaign, celebrating and valuing the stories of our LGBTI+ employees. As part of the campaign, we hosted the talk “Inclusion Is Built Together!”, reinforcing the importance of allyship in creating a more respectful and inclusive environments for all.



Tables

Consolidated data in R\$ million

Table 1 - Rental net revenue per Business Unit

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Total Rent Net Revenue	413.0	345.1	19.7%	381.6	8.2%	794.6	663.0	19.9%
Rental	346.1	290.0	19.3%	321.3	7.7%	667.3	558.0	19.6%
Formwork and Shoring	67.0	55.2	21.4%	60.3	10.9%	127.3	105.0	21.2%

Information not audited by the independent auditors.

Table 2 - Reconciliation of Adjusted EBITDA

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Net income	87.3	71.0	23.0%	67.9	28.6%	155.3	138.8	12.0%
Income tax and social contribution expenses	29.5	26.7	10.7%	29.9	-1.2%	59.4	52.2	13.9%
Earnings before Income tax and social contribution	116.9	97.7	19.7%	97.8	19.5%	214.7	190.9	12.5%
Financial Results	44.1	22.1	-99.4%	45.7	3.4%	89.8	41.6	-115.9%
Depreciation and Amortization	66.1	56.3	-17.3%	62.6	-5.6%	128.6	113.1	-13.8%
CVM EBITDA	227.1	176.1	28.9%	206.1	10.2%	433.2	345.6	25.3%
Non-recurring items	0.1	4.6	-98.1%	0.4	-79.4%	0.5	5.3	-90.3%
Adjusted EBITDA¹	227.2	180.7	25.7%	206.5	10.0%	433.7	350.9	23.6%

¹ Excluding non-recurring items. Unaudited information.





Tables

Consolidated data in R\$ million

Table 3 - Reconciliation of EBITDA with Adjusted Operating Cash Flow

Consolidated in R\$ million	2Q25	2Q24	1Q25
CVM EBITDA	227.1	176.1	206.1
Non cash items	39.4	20.5	22.9
Provision for tax, civil and labor risks	7.6	2.2	(1.0)
Accrued expenses on stock options	4.7	3.4	3.9
Post Employment Benefits	0.2	0.3	0.3
Residual value of property, plant and equipment and intangible assets sold and written off	10.6	1.1	4.5
Provision (reversal) for impairment loss on trade receivables	11.7	8.6	7.9
Provision (reversal) for slow-moving inventories	0.2	(1.0)	0.3
Provision for Profit Sharing	3.7	6.7	7.0
Other provisions	0.7	(0.8)	(0.0)
CVM EBITDA ex-noncash provisions	266.5	196.6	229.0
Cash	(326.6)	(320.7)	(182.6)
Cash interest, monetary and exchange gains and losses	35.0	12.5	25.2
Trade receivables	(36.8)	(31.9)	(20.4)
Acquisitions of rental equipment	(151.9)	(183.4)	(111.5)
Inventories	(2.4)	(7.4)	(3.9)
Taxes recoverable	(17.0)	(5.6)	(9.5)
Other assets	3.4	(8.1)	2.8
Suppliers (ex-rental assets)	(24.8)	(18.0)	(40.4)
Payroll and related taxes	(20.5)	(22.8)	1.0
Taxes payable	3.7	(7.9)	(0.4)
Other liabilities	0.3	0.1	0.0
Paid income and social contribution taxes	(15.5)	(4.7)	(7.3)
Lawsuits settled	(2.9)	(3.3)	(0.5)
Interest paid	(97.4)	(40.2)	(17.8)
Cash flows from operating activities according to the financial statements	(60.1)	(124.1)	46.4
Interest and monetary and exchange gains and losses (cash)	(35.0)	(12.5)	(25.2)
Acquisitions of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	152.0	144.3	163.2
Suppliers (rental assets)	(26.5)	50.7	(38.5)
Interest paid	97.4	40.2	17.8
Leasing (IFRS16)	(13.5)	(11.5)	(12.8)
Adjusted Operating Cash Flow	114.3	87.1	151.0



DRE

Consolidated data in R\$ million

R\$ million	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)	6M25	6M24	Var. (%)
Gross Revenue	494.8	406.3	21.8%	454.0	9.0%	948.8	792.7	19.7%
Net revenue from sales and services	450.1	370.1	21.6%	412.4	9.1%	862.5	723.3	19.2%
Cost of products sold. and services rendered	(162.1)	(137.1)	18.2%	(147.8)	9.7%	(309.8)	(276.8)	11.9%
Gross Profit	288.0	233.0	23.6%	264.6	8.8%	552.6	446.5	23.8%
Operational (Expenses)/Revenues	(127.0)	(113.2)	12.1%	(121.0)	4.9%	(248.0)	(214.0)	15.9%
Profit before Financial Result	161.0	119.8	34.4%	143.6	12.2%	304.6	232.5	31.0%
Financial expenses	(81.9)	(55.8)	46.6%	(73.0)	12.1%	(154.9)	(102.6)	51.0%
Financial revenues	37.7	33.7	11.9%	27.3	38.0%	65.0	61.0	6.6%
Financial result	(44.1)	(22.1)	99.4%	(45.7)	-3.4%	(89.9)	(41.6)	115.9%
Profit before taxes	116.9	97.7	19.7%	97.8	19.5%	214.7	190.9	12.5%
Income tax and social contribution	(29.5)	(26.7)	10.7%	(29.9)	-1.2%	(59.4)	(52.2)	13.9%
Net income	87.3	71.0	23.0%	67.9	28.6%	155.3	138.8	12.0%





Balance Sheet

Consolidated data in R\$ million

R\$ million	2Q25	2Q24	1Q25
Assets			
Current Assets			
Cash and cash equivalents	305.4	600.4	520.2
Financial investments	213.8	105.6	195.8
Restricted bank deposits	0.0	23.5	0.0
Third-party receivables	441.2	384.4	416.1
Inventories	118.9	99.6	116.7
Derivative financial instruments	0.0	16.0	15.8
Taxes recoverable	77.5	48.4	55.9
Other assets	62.6	34.2	59.8
Assets held for sale	5.5	9.4	7.2
Total Current Assets	1,224.9	1,321.6	1,387.4
Non-Current Assets			
Deferred income tax and social contribution	137.2	192.9	155.9
Taxes recoverable	64.8	57.7	68.4
Judicial deposits	4.8	13.9	9.3
Other assets	0.1	0.1	0.1
Property, plant and equipment	2,044.5	1,599.6	1,962.0
Intangible assets	308.0	357.8	310.5
Total Non-Current Assets	2,559.4	2,222.0	2,506.2
Total Assets	3,784.2	3,543.7	3,893.6





Balance Sheet

Consolidated data in R\$ million

R\$ million	2Q25	2Q24	1Q25
Liabilities			
Current Liabilities			
Accounts payable to third parties	126.5	128.8	129.2
Accounts payable to related parties	1.4	0.0	1.7
Accounts payable – acquisitions of subsidiaries	36.2	28.5	33.7
Social and labor obligations	67.7	65.9	84.5
Loans, borrowings and debt securities	206.8	256.3	309.5
Lease liabilities	40.4	37.2	39.1
Derivative financial instruments	0.4	0.0	0.0
Tax recovery program (REFIS)	1.3	4.4	1.4
Income tax and social contribution payable	7.9	6.1	9.2
Taxes payable	15.6	12.7	12.2
Dividends and interest on equity	48.9	20.1	18.2
Other liabilities	1.6	1.1	1.3
Total Current Liabilities	554.7	561.0	640.1
Non-Current Liabilities			
Accounts payable to third parties	29.0	6.0	36.6
Accounts payable – acquisitions of subsidiaries	94.5	108.3	123.8
Loans, borrowings and debt securities	1,455.9	1,286.5	1,487.9
Lease liabilities	58.2	66.3	62.8
Tax recovery program (REFIS)	2.8	3.4	3.2
Taxes payable	0.0	0.0	0.0
Deferred income tax and social contribution	23.9	15.6	22.2
Provision for risks	23.5	16.5	18.9
Provision for post-employment benefits	8.2	11.9	8.0
Other liabilities	0.1	0.9	0.1
Total Non-Current Liabilities	1,696.1	1,515.4	1,763.4
Total Liabilities	2,250.7	2,076.5	2,403.5
Equity			
Share capital	1,091.6	1,091.6	1,091.6
Treasury shares	-72.5	-101.4	-83.2
Capital reserves	-110.2	2.7	-100.0
Profit reserves	543.3	392.0	543.3
Asset revaluation adjustment	-14.1	-17.2	-14.1
Retained earnings (Accumulated profits and losses)	92.5	97.0	49.7
Subtotal	1,530.5	1,464.6	1,487.2
Non-controlling interests	3.0	2.6	2.9
Total Equity	1,533.5	1,467.2	1,490.1
Total Liabilities and Equity	3,784.2	3,543.7	3,893.6



Cash flow

Consolidated data in R\$ million

in R\$ million	2Q25	2Q24	1Q25
Cash flows from operating activities			
Profit for the year	87.3	71.0	67.9
Non cash adjustments:	205.1	131.0	172.6
Depreciation and amortization	66.1	56.3	62.6
Deferred income and social contribution taxes	20.4	19.6	16.1
Provision (reversal) for tax, civil and labor risks	7.6	2.2	(1.0)
Accrued expenses on stock options	4.7	3.4	3.9
Post-employment benefit	0.2	0.3	0.3
Residual value of property, plant and equipment and intangible assets sold and written off	10.6	1.1	4.5
Interest and monetary exchange gains and losses, net	76.2	32.1	68.1
Leasing interest	2.9	2.5	2.8
Provision (reversal) for impairment loss on trade receivables - ECL	11.7	8.6	7.9
Provision (reversal) for impairment and fair value	-	-	-
Provision (reversal) for slow-moving inventories	0.2	(1.0)	0.3
Provision for Profit Sharing	3.7	6.7	7.0
Other provisions (reversals)	0.7	(0.8)	(0.0)
Variations on assets and liabilities:	(236.7)	(278.0)	(168.5)
Trade receivables	(36.8)	(31.9)	(20.4)
Acquisitions of rental equipment	(151.9)	(183.4)	(111.5)
Inventories	(2.4)	(7.4)	(3.9)
Taxes recoverable	(17.0)	(5.6)	(9.5)
Other assets	3.4	(8.1)	2.8
Suppliers (ex-rental assets)	(24.8)	(18.0)	(40.4)
Payroll and related taxes	(20.5)	(22.8)	1.0
Taxes payable	12.8	(0.9)	13.4
Other liabilities	0.3	0.1	0.0
Lawsuits settled	(2.9)	(3.3)	(0.5)
Interest paid	(97.4)	(40.2)	(17.8)
Paid income and social contribution taxes	(15.5)	(4.7)	(7.3)
Net cash from operating activities	(60.1)	(124.1)	46.4





Cash flow

Consolidated data in R\$ million

in R\$ million	2Q25	2Q24	1Q25
Cash flow from investing activities			
Acquisition of subsidiary	-	(75.4)	-
Financial assets	(18.0)	(105.6)	30.6
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(10.9)	(9.7)	(8.0)
Net cash generated by (used in) investing activities	(28.9)	(190.8)	22.6
Cash flows from financing activities			
Funding (costs) of borrowing and debentures	0.0	418.2	0.0
Restricted bank deposits	0.0	(0.6)	24.5
Interest on equity paid	(13.7)	(22.8)	(51.9)
Amortization of borrowing and debentures	(98.6)	(66.3)	(39.5)
Paid leases	(13.5)	(11.5)	(12.8)
Net cash generated by (used in) financing activities	(125.7)	222.8	(91.4)
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(214.7)	(92.1)	(22.3)
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	520.2	692.5	542.5
Cash and cash equivalents at the end of the period	305.4	600.5	520.2
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(214.7)	(92.1)	(22.3)
Operating cash flow	(60.1)	(124.1)	46.4
Interest paid	97.4	40.2	17.8
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	152.0	144.3	163.2
Suppliers (rental assets)	(26.5)	50.7	(38.5)
Interest and monetary exchange net gains and losses (cash)	(35.0)	(12.5)	(25.2)
Leasing (IFRS 16)	(13.5)	(11.5)	(12.8)
Adjusted Operating Cash Flow	114.3	87.1	151.0
Adjusted Operating Cash Flow ¹	114.3	87.1	151.0
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	(152.0)	(144.3)	(163.2)
Suppliers (rental assets)	26.5	(50.7)	38.5
Net cash generated by (used in) financing activities	(28.9)	(190.8)	22.6
Adjusted Free Cash Flow to Firm ¹	(40.1)	(298.6)	48.8



MILS3 History

Mills’ common shares are traded on the B3’s Novo Mercado under the ticker MILS3 and are part of several indices. including: IBRA. ITAG. IGC. IGC-NM. IGCT. SMLL. ICO2. IDVR. IGPTW. and INDX.

As of June 30. the closing price of Mills' shares was R\$ 11.05, representing a 5.3% increase compared to the closing price in the same period of 2024. Over the same period. the IBOVESPA and Small Caps indices rose 5.9% and 14.6%. respectively. At the end of 2Q25. Mills’ market capitalization stood at R\$ 2.6 billion.

MILS3 Performance	2Q25	2Q24	Var. (%)	1Q25	Var. (%)
Share final price (R\$)	11.05	10.49	5.3%	9.46	16.8%
Maximum ²	11.05	13.91	-20.6%	9.83	12.4%
Minimum ²	9.01	10.02	-10.1%	8.17	10.3%
Average ²	10.21	12.33	-17.2%	9.05	12.8%
Market value final of period (R\$ million)	2,587.7	2,561.1	1.0%	2,215.3	16.8%
Daily average negotiated volume (R\$ million)	8.19	15.43	-46.9%	6.75	21.3%
# of shares (million)	234.2	244.2	-4.1%	234.2	0.0%

¹ Source: Enfoque

²Closing Price





Glossary

- (a) **Capex (Capital Expenditure)** - Acquisition of tangible and intangible assets for non-current assets.
- (b) **Invested capital** - For the company, invested capital is defined as the sum of equity (net equity) plus third party capital (including all onerous, bank and non-bank debts), both being the average values in the period. The asset base for the year is calculated as the average of the asset base for the last twelve months.
- (c) **Adjusted Operational Cash Flow** - Based on the Company's Consolidated Financial Statements, net cash provided by operating activities, excluding interest and inflation adjustments in net assets and liabilities, acquisitions of property, plant and equipment for rental and interest paid;
- (d) **Net debt** - Gross debt less cash and cash equivalents.
- (e) **EBITDA** - EBITDA is a non-accounting measurement prepared by the Company, reconciled with our financial statements, subject to the provisions of CVM/SEP Annual Circular Letter, when applicable. We calculate our EBITDA as our operating earnings before financial result, the effects of depreciation of assets in use and rental equipment and the amortization of intangible assets. EBITDA is a measurement not recognized by the Accounting Practices Adopted in Brazil, IFRS or US GAAP, it does not have a standard meaning and may not be comparable to measures with similar securities provided by other companies. We disclose EBITDA as we use it to measure our performance. EBITDA shall not be considered on a standalone basis or as a substitute for net income or operating profit, as indicators of operating performance or cash flow or to measure liquidity or the ability to pay debts.
- (f) **EBITDA CVM** – EBITDA (earnings before interests, taxes, depreciation and amortization) as per CVM 156/22 standard (Brazilian SEC equivalent).

Legal Notice

This press release may include statements that present expectations of the Company's Management about future events or results. All statements, when based on future expectations and not on historical facts, involve various risks and uncertainties. Mills is not able to ensure that such statements will prove to be correct. Such risks and uncertainties include factors related to the Brazilian economy, the capital market, the sectors of infrastructure, real estate, oil and gas, among others, and government rules, which are subject to change without prior notice. For additional information on factors that may give rise to results other than those estimated by the Company, please see reports filed with Brazilian Securities and Exchange Commission - CVM.