

mills

Apresentação Corporativa





Disclaimer

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

Mills: uma jornada de transformação e crescimento



Mills: DNA e cultura únicos no mercado



+70

anos



**+10
mil**

clientes



25

**Entre os 25
maiores players**

de locação do
mundo



1º

A maior frota de
**equipamentos
elétricos** da
América Latina



**+2
mil**

colaboradores



65

filiais

Parcerias de longo prazo com clientes e fornecedores

|| Mills: uma jornada de transformação e crescimento

FASE 1

Diversificação de segmentos

- Redimensionamento da unidade de negócios Formas e Escoramentos
- Novo planejamento estratégico, Crescimento focado em PTA (Rental leves)
- Redução à exposição ao segmento de construção, menor ciclicidade

FASE 2

Diversificação de clientes

- Expansão de filiais
- Combinação de Negócios Mills + Solaris
- M&As focados em PTAs
- Aumento significativo da base de clients, reduzindo a concentração de receita

FASE 3

Previsibilidade de receita

- Entrada no segmento de Linha Amarela, com foco em segmentos mais resilientes
- Maior exposição a contratos de longo prazo
- Aumento da previsibilidade de receita

FASE 4

Companhia multiproduto

- Entrada no segmento de intralogística através da aquisição da JM Empilhadeiras
- Expansão do portfólio de produtos, oferecendo uma solução completa para os clientes
- Aumento do *share of wallet* e de *switching costs*



|| Mills: uma jornada de transformação e crescimento



2014-2018

Diversificação de segmentos

Redução da exposição ao segmento de construção



Redimensionamento da unidade de negócios **Formas e Escoramentos** para **adequação** ao **tamanho do mercado**



Redução da contribuição de receita dessa unidade de **51%** para **25%**



Redução da exposição a **produtos com alta ciclicidade**



Busca de **novos segmentos** através do **aumento da exposição** a **PTAs**

Receita líquida de locação (%)



+3.000
Clientes

10
Filiais

|| Mills: uma jornada de transformação e crescimento



2019-2021

Diversificação de clientes

Redução da concentração de receita como reflexo do aumento da base de clientes

Conquistas: Agenda ESG



Expansão de filiais



Combinação de negócios - Mills + Solaris



Aumento do **portfólio de produtos** (compressores, geradores e torres de iluminação)

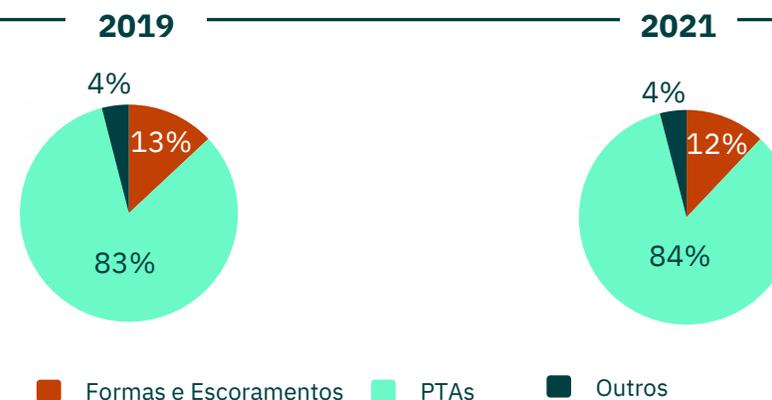


Transações de **M&A com foco em PTA**



Aumento **significativo** da **base de clientes**, reduzindo a concentração de receita

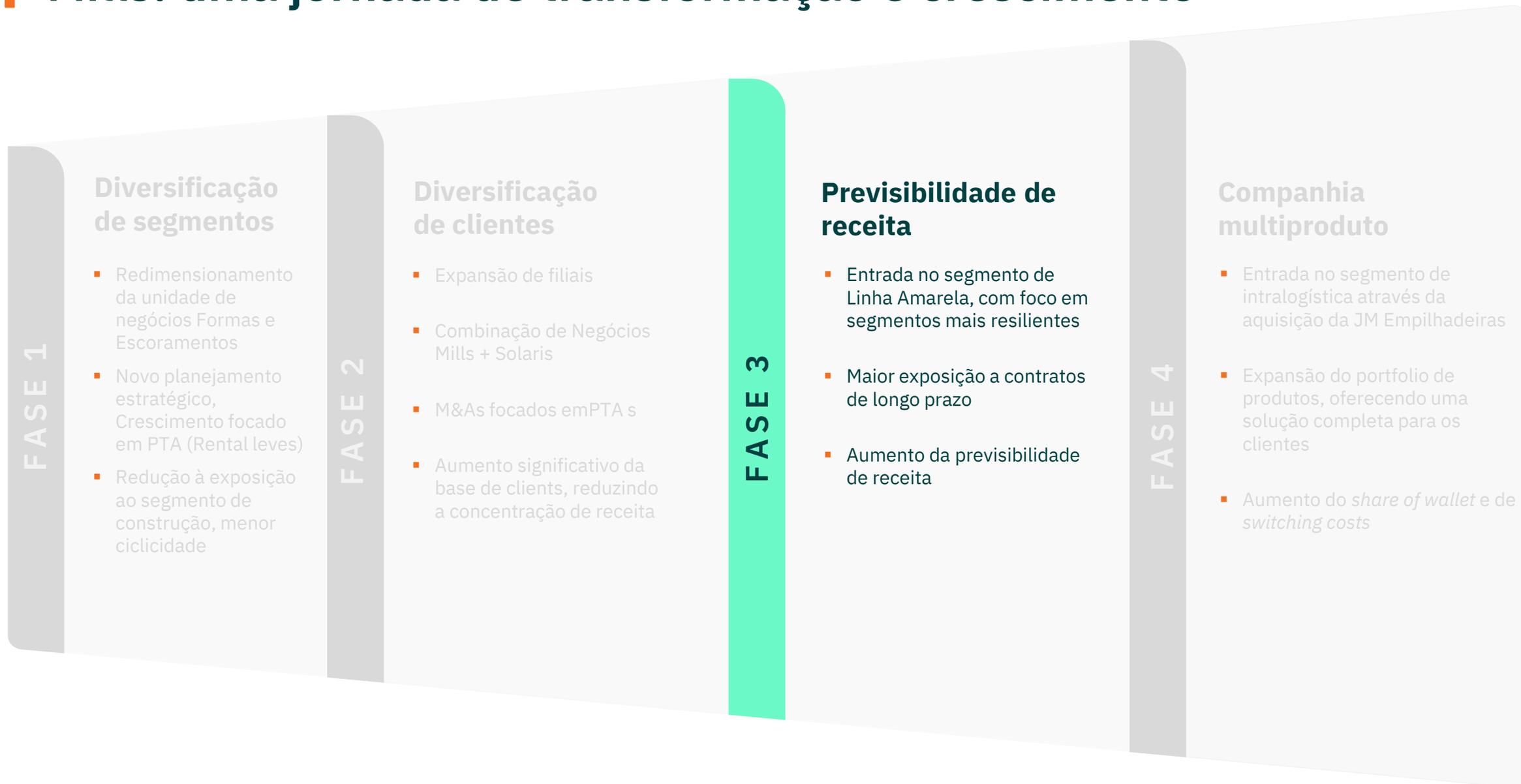
Receita líquida de locação (%)



+7.000
Clientes

+40
Filiais

|| Mills: uma jornada de transformação e crescimento



2022-2023

Previsibilidade de receita

Relacionamento de longo prazo com os clientes, reduzindo exposição ao risco

Conquistas: Agenda ESG

INSTITUTO
ETHOS

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION



Great
Place
To
Work.
Certificado

GRI

NÓS APOIAMOS
O PACTO GLOBAL
UN GLOBAL COMPACT



Entrada no segmento de **Linha Amarela**,
focando em **segmentos mais resilientes**



Aquisição da Triengel 

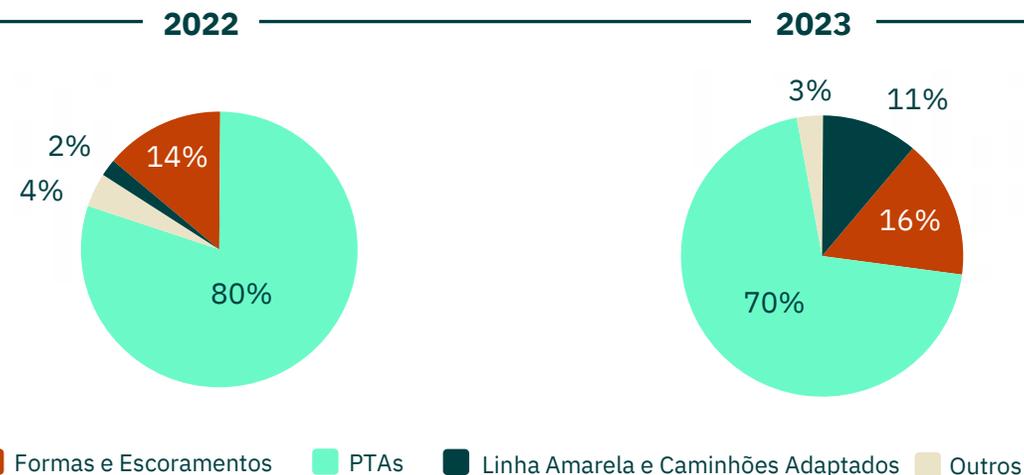


Maior exposição a contratos de **longo prazo**



Maior previsibilidade de receita

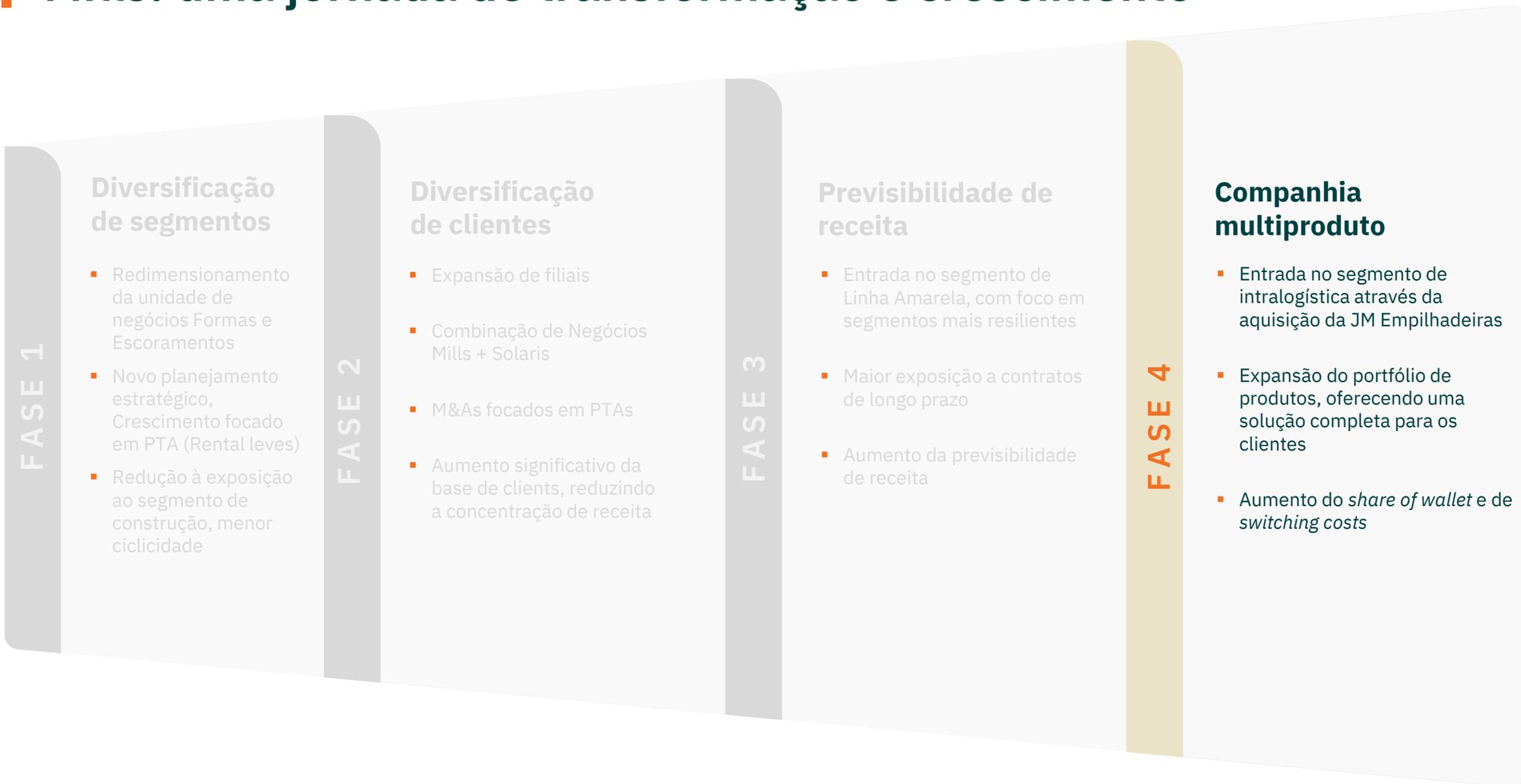
Receita líquida de locação (%)



+9.000
Clientes

56
Filiais

|| Mills: uma jornada de transformação e crescimento



2024-2025

Companhia multiproduto

Expansão do portfolio, oferecendo soluções completas para os clientes

Conquistas: Agenda ESG



Crescimento e expansão do **Core**, com implementos e novos produtos



Entrada no segmento de intralogística, através da aquisição da **JM Empilhadeiras**



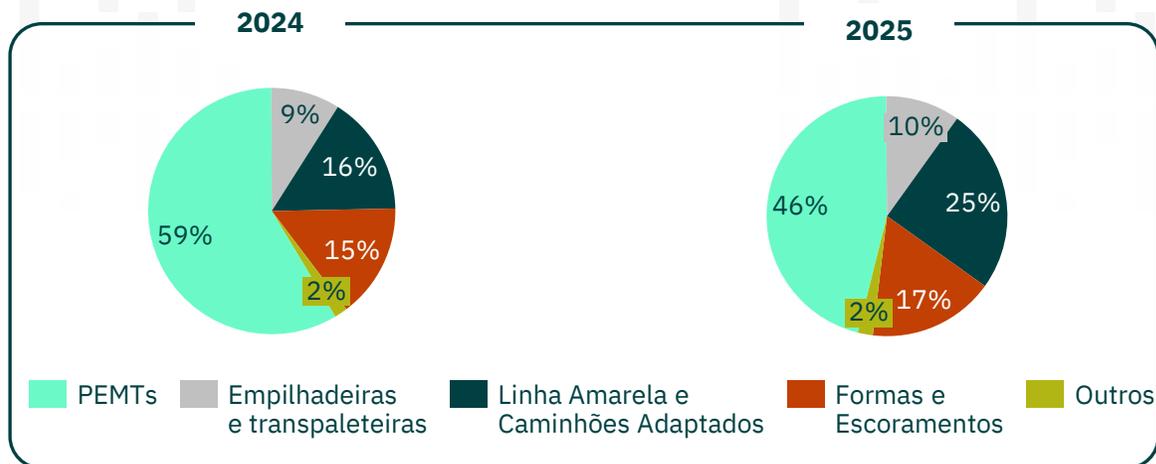
Aumento do **Share of Wallet** como reflexo do maior potencial de **cross selling**



Aumento de **switching costs** para o cliente, gerando maior lealdade



Receita líquida de locação (%)



Mais de 10 mil clientes

Mais de **100** pontos de atendimento

55% da Receita em contratos de Longo Prazo

Entre as **25** maiores locadoras no ranking global

Portfólio completo de soluções de locação

Rental Leves

PTA Articulada



PTA Telescópica



PTA Tesoura



Compressores



Torres de iluminação



Geradores



Rental Pesados

Pá Carregadeira



Escavadeira



Rolo compactador



Trator agrícola



Minicarregadeira



Caminhão adaptado



Retroescavadeira



Motoniveladora



Trator de esteiras



Intralogística

Empilhadeira patolada



Empilhadeira a combustão



Empilhadeira elétrica frontal



Rebocadores e Plataformas



Empilhadeira retrátil



Transpaleteira



Trilaterais



Formas e Escoramentos

Escoramentos



Formas



Sistemas especiais



Conquistas e premiações

ESG

Nossa jornada de sustentabilidade avança, reafirmando nosso compromisso com práticas que transformam o presente e constroem um futuro mais responsável

Prêmios

Reconhecimentos que refletem nossa excelência e inovação em diversas áreas



Empresa B

Primeira locadora de equipamentos no Brasil e a primeira do setor listada em todo mundo a obter a certificação como empresa B.



Novos índices

Entrada nos índices **ICO2** (Índice Carbono Eficiente) e **IGPTW** (Índice GPTW), destacando o compromisso com a sustentabilidade e a excelência no ambiente de trabalho da Companhia.



Reconhecimento

Mais uma vez fomos reconhecidos pela **Great Place to Work**, ocupando a **19ª posição no ranking Regional como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil**, refletindo nosso compromisso com um ambiente de trabalho exemplar.



IAPA Awards 2024

"**Melhor Empresa de Locação do Ano**" pelo IAPA Awards 2024 (International Awards for Powered Access).



Maior empresa de locação

Eleitos a maior empresa de locação de meios de acesso da América Latina, alcançando a 22ª colocação no ranking "Access 50" da IRN.

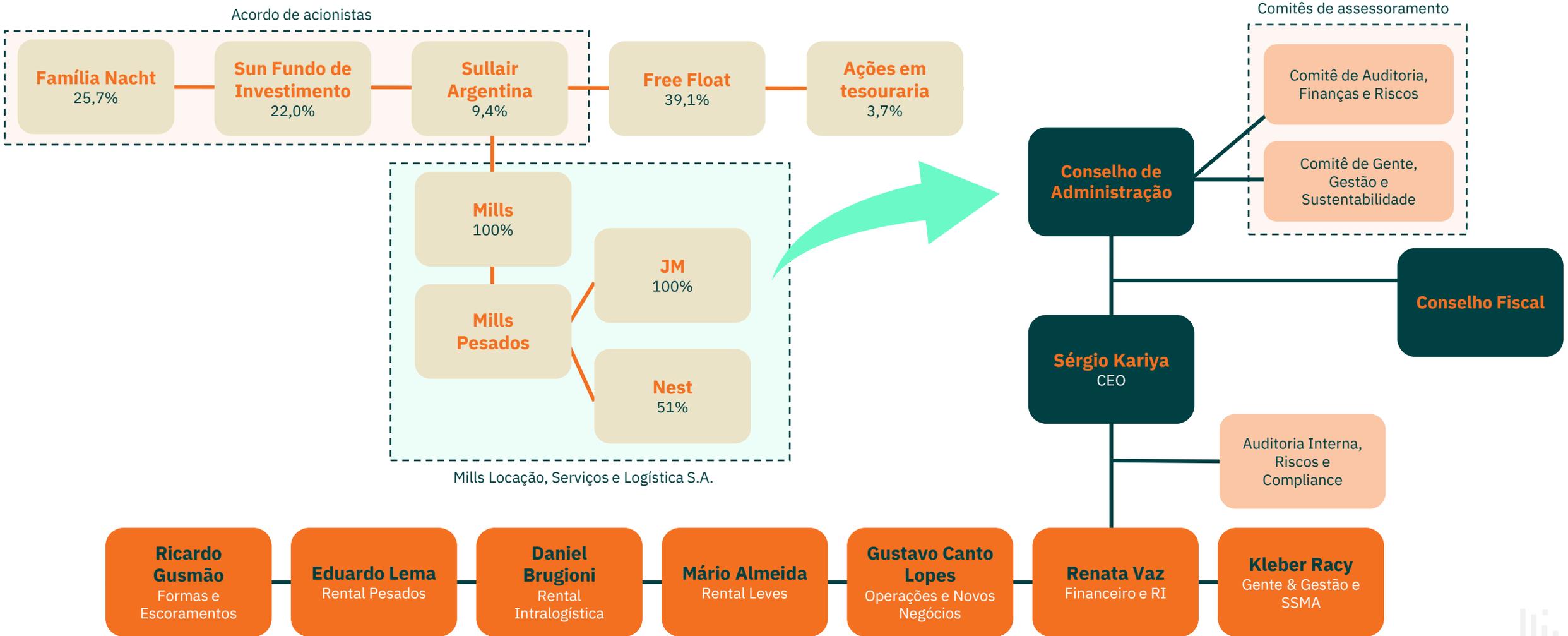


IAPA Awards 2025

"**Prêmio de Sustentabilidade**" pelo IAPA Awards 2025 (International Awards for Powered Access).



Governança corporativa: compromisso com a integridade e transparência



Nosso time: histórico comprovado e décadas de experiência nos mercados de Locação e Formas e Escoramentos



Sergio Kariya

CEO

20+ Anos de Experiência

Membro do Conselho



Renata Vaz

CFO & DRI

16+ Anos de Experiência



Gustavo Lopes

COO & M&A

5+ Anos de Experiência



Kleber Racy

CHRO

12+ Anos de Experiência



Mario Almeida

Leves

13+ Anos de Experiência



Eduardo Lema

Pesados

17+ Anos de Experiência



Daniel Brugioni

Intralogística

10+ Anos de Experiência



Ricardo Gusmão

F&S

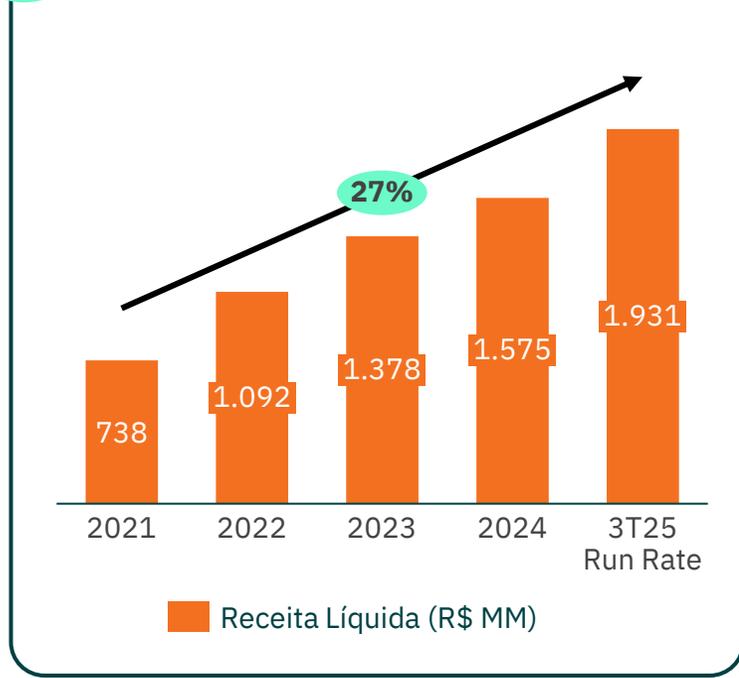
35+ Anos de Experiência



Nossa estratégia busca entregar o maior valor ao acionista: crescimento, retorno e redução de risco

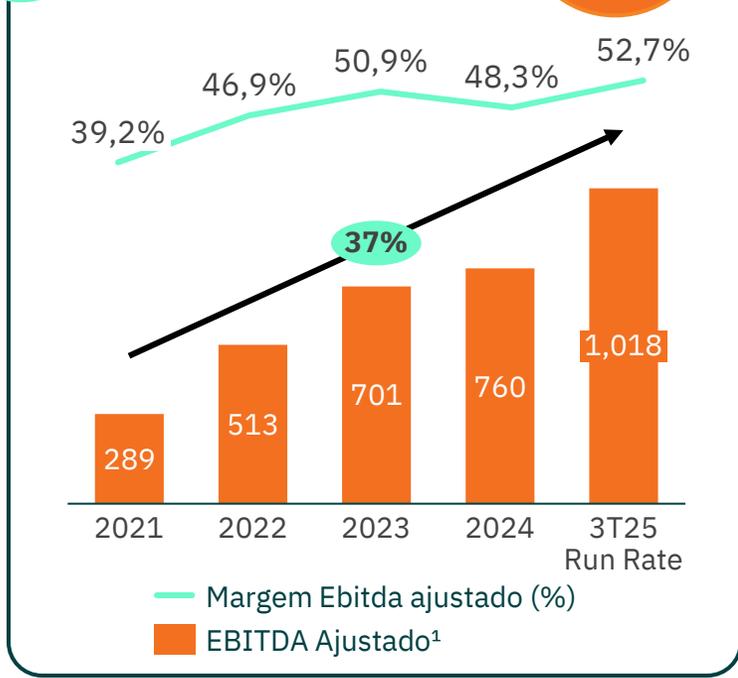


Crescimento (G mais forte)

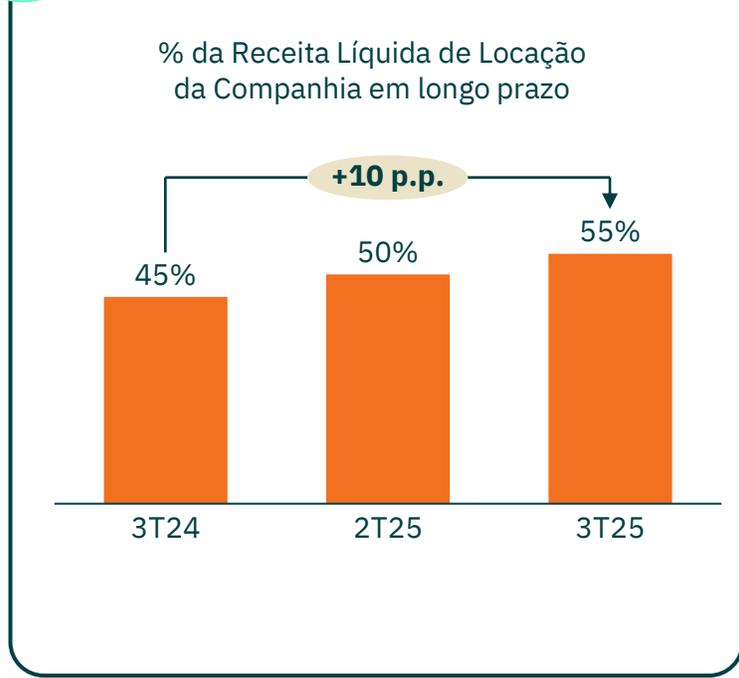


Rentabilidade

ROIC 3T25 LTM 19,7%



Previsibilidade de Receita

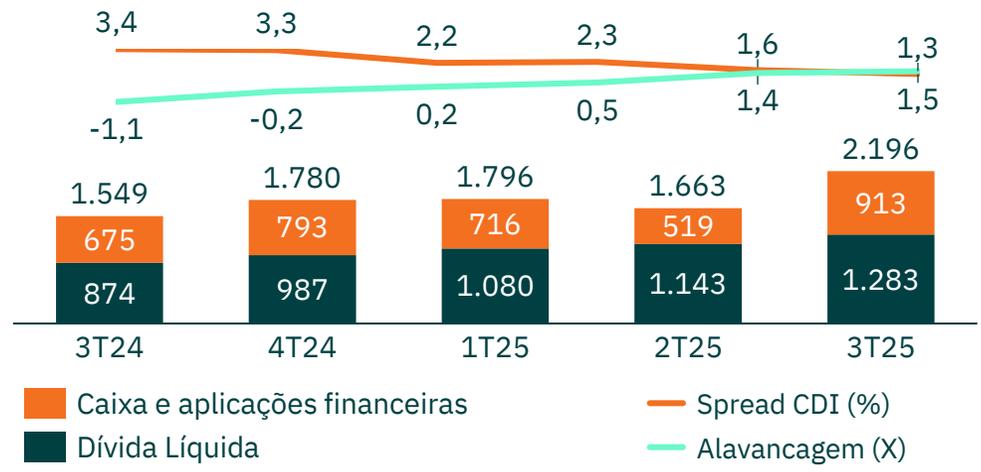


¹ Exclui itens não-recorrentes
Run Rate = valor anualizado



Um balanço saudável acelera as oportunidades de crescimento

Indicadores de Endividamento



Melhor estrutura de capital:



Alongamento do prazo médio de pagamento em mais **2 vezes** nos últimos 5 anos



Reperfilamento das dívidas da Companhia

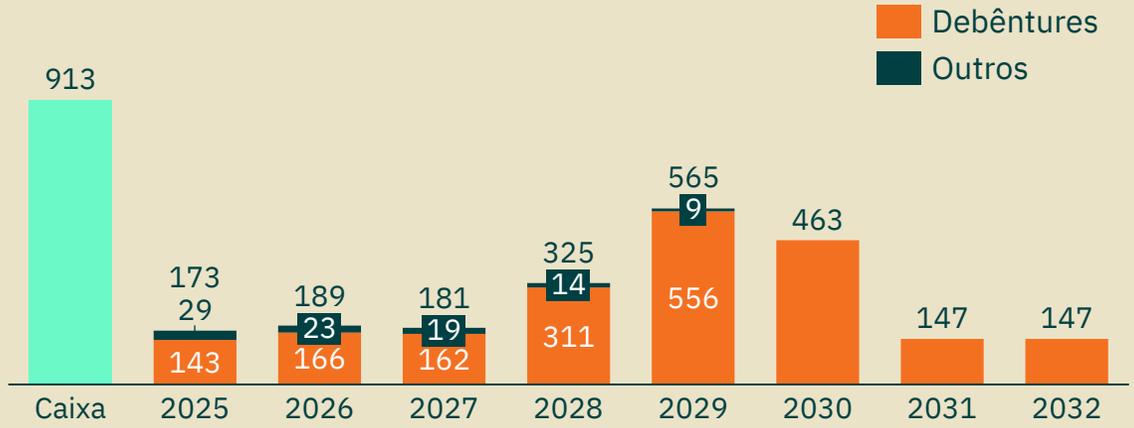


Redução do custo da dívida

~88% da nossa dívida com pagamento no longo prazo

Alavancagem: 1,5x div. Líquida / EBITDA
 Custo médio da dívida: CDI +1,28% e prazo médio de 3,6 anos
Continuidade na estratégia de otimização da estrutura de capital

Cronograma Amortização da Dívida – 3T25



Agência

S&P

Rating

brAA-

Revisão

Ago/2025

Perspectiva

Positiva



Como é a nova Mills?

Modelo de Negócios resiliente, com foco na rentabilidade de longo prazo e no crescimento sustentável



Modelo de negócio resiliente focado na rentabilidade a longo prazo



Amplo mercado

- Mercado amplo endereçável e pouco penetrado
- Mudança para aluguel em vez de propriedade
- Aumento da venda cruzada para capturar participação na carteira



Resiliência comprovada

- +70 anos de história
- Forte capacidade de execução
- Histórico de M&A de sucesso
- Gestão experiente



Crescimento consistente

- Disciplina e eficiência na alocação de capital
- Crescimento em receitas e margens desde 2017
- Maior rentabilidade: ROIC acima de 20% no LTM4T24



Múltiplas alavancas

- Múltiplas alavancas de valor aliadas ao potencial de crescimento orgânico e inorgânico impulsionam geração de valor aos acionistas



One stop shop

- Orientado ao cliente com serviço premium
- Soluções completas
- Base de clientes relevante e diversificada como sólida vantagem competitiva



Visão de futuro

Estratégias para um crescimento sustentável





M&A de oportunidade

Estamos atentos às oportunidades com múltiplos atrativos, visando fortalecer nossa posição no mercado e potencializar sinergias estratégicas

1 ESTRATÉGIA

- Ganhos de Cross-selling
- Novos clientes
- Cobertura geográfica
- Diversificação
- Maior previsibilidade de receita

2 FINANÇAS

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

3 CULTURA

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

4 SINERGIAS

- Know how
- Expertise comercial
- Plug and Play
- Manutenção
- Integração pessoas



Aquisição JM – Um M&A de sucesso



A transação:



Receita Bruta¹
R\$153,5MM



EV/Ebitda
4,3x

Desde a aquisição:



Pipeline
+10x



+Novos
contratos

Perfil Comercial

- ~**80%** dos contratos com prazo médio de **3-5 anos**
- Carteira de clientes **pulverizada e robusta** (maior cliente < 6% da receita)
- Exposição à mercados **resilientes**

Frota Premium

- Empilhadeiras **Tier 1** no mercado de intralogística



Idade média da frota:
~3,8 anos



Know-How de Manutenção

Equipe e processos de manutenção robustos **garantem a extensão da vida útil do ativo**, maximizando o retorno da frota

Empilhadeira 5 anos após processo de manutenção. Pronta para um novo ciclo.

A empresa, com mais de 30 anos de existência, é referência no setor de locação de empilhadeiras e transpaletas no Brasil.



Equipamentos
+1.900



Clientes ativos
+200

1) Receita bruta de 2023 (valor aproximado)

Next Rental: Frota Premium, DNA Caterpillar

Uma empresa do Grupo PESA com soluções completas em locação e manutenção

A Companhia:

- Se destaca por ser **multiprodutos**, com equipamentos de: Linha Amarela, Empilhadeiras, Caminhões, Geradores e Plataformas.
- +10 anos no mercado**
- Matriz em Curitiba (PR) e 1 filial em Betim (MG)
- 210 colaboradores



Frota diversificada:



- Empilhadeiras
- Linha Amarela
- Caminhões e Veículos de Apoio
- Leves



Principais segmentos de atuação:
Mineração, Agricultura, Florestal e Construção



Diferenciais:

- Operações remotas**
- Selo de confiança **PESA**



Empresa consolidada no setor, com **manutenção de alto nível, expertise em customização** de máquinas e **venda de seminovos**.



Frota nova e com marcas premium, como Caterpillar e Komatsu, Mercedes, Volvo e Volkswagen e Genie.



Expansão da **penetração na região Sul** e no **setor Florestal**, com **contratos de longo prazo**.



A transação:

EV/EBITDA¹ **3,0x**

EV/Frota **0,8x**

Valor **R\$ 180 milhões**

1) EV/EBITDA (estimado para os 12 meses seguintes) de 3,0x a partir de 2026.

||i Alugar vale a pena para quem faz a conta

Apresentamos aos clientes o melhor retorno em comparação com o investimento direto no equipamento (propriedade)

- ✓ **Redução da alavancagem**, com diminuição do ativo imobilizado no balanço
- ✓ **Melhor gestão de caixa**: investimentos focados no que importa para o cliente
- ✓ **Foco no *core business* do cliente**: nós nos responsabilizamos pela manutenção e *uptime* da máquina
- ✓ **Venda** no final do ciclo **otimizada**
- ✓ **Maior capilaridade**: agilidade no atendimento ao cliente
- ✓ **Redução da ociosidade**
- ✓ **Portfolio completo**: solução adaptada à necessidade do cliente





Considerações finais e próximos passos

Somos a maior locadora
no Brasil¹, com vocação
para atuação
multiprodutos, e listada na
B3.

Acreditamos na **força do
negócio de locação** e
seguimos investindo em
ativos de qualidade para
garantir **excelência** para
nosso cliente.





Relações com Investidores

 <http://ri.mills.com.br>

 ri@mills.com.br

 Millsbr

 @millsoficial



mills



Corporate Presentation

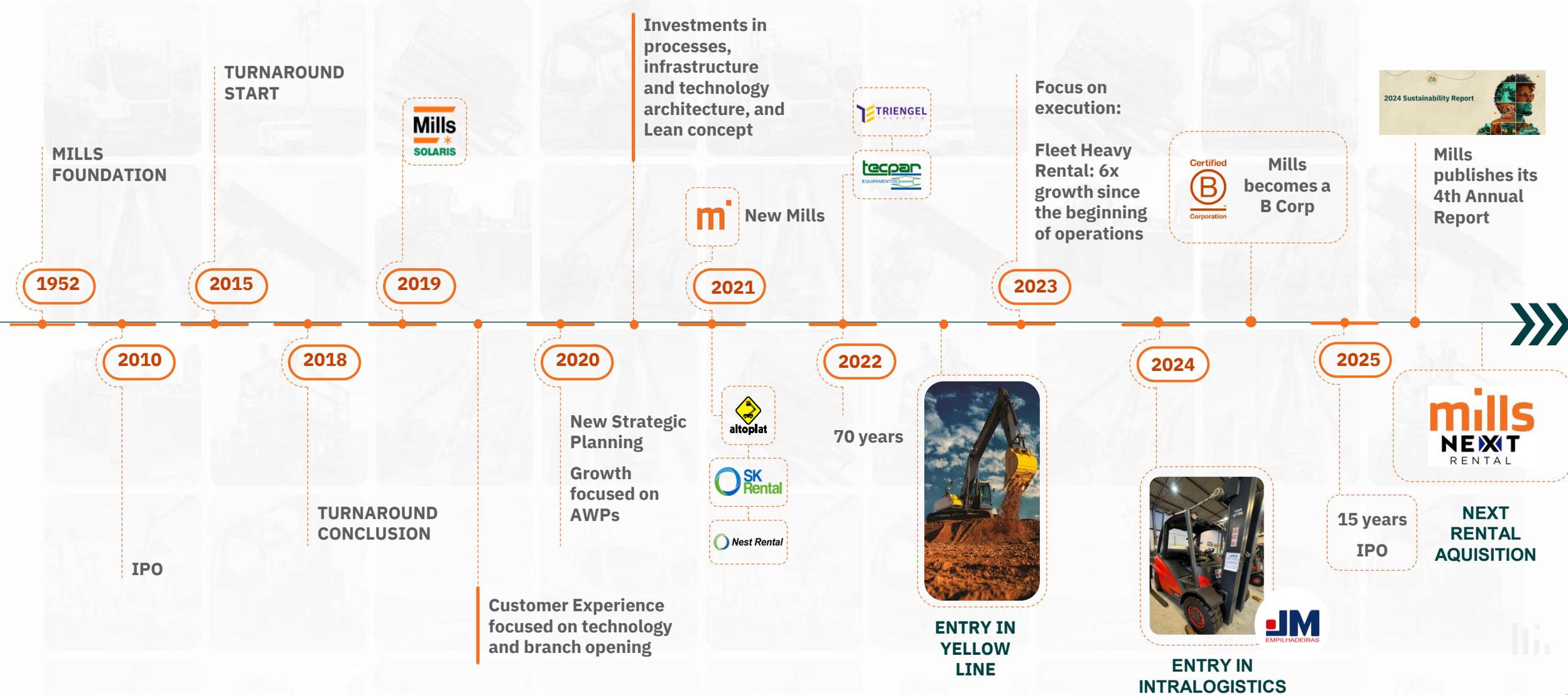




Disclaimer

This presentation may contain statements that present expectations of the Management of Mills Locação, Serviços e Logística S/A (“Mills”) about future events or results. Such statements are based on beliefs and assumptions of our Management taken with our best knowledge and information to which Mills currently has access. All statements when based on future expectations, and not on historical facts, involve various risks and uncertainties, and are not performance guarantees. Mills and employees cannot guarantee that such statements will prove to be correct. Such risks and uncertainties include factors relating to the Brazilian economy, the capital markets, the infrastructure, real estate, and oil and gas sectors, competitive pressures, among others, and governmental rules that are subject to change without notice. For additional information on the factors that may give rise to results different from those estimated by Mills, please consult the reports filed with the Comissão de Valores Mobiliários–CVM.

Mills: a journey of transformation and growth



2024 Sustainability Report



15 years IPO
NEXT RENTAL ACQUISITION



|| Mills: Unique DNA and culture in the market



+70

years



+10K

customers



25

Among the **top 25**
Rental players



1°

The largest fleet
of **electrical**
equipment in
Latin America



+2K

employees



65

branches

Long-term partnerships with customers and suppliers

Mills: a journey of transformation and growth

PHASE 1

Segment Diversification

- Resizing of the Formwork and Shoring business unit
- New Strategic Planning, growth focused on AWP (Light Rental)
- Reduction of exposure to the construction segment, with less cyclicity

PHASE 2

Customer base Diversification

- Opening of new branches
- Business combination between Mills + Solaris
- M&As focused on AWP
- Significant increase in the customer base, reducing revenue concentration

PHASE 3

Revenue Predictability

- Entry into the Yellow Line segment, focusing on segments that are more resilient
- Greater exposure to long-term contracts
- Higher revenue predictability

PHASE 4

Multiproduct Company

- Entry into the intralogistics segment through the acquisition of JM Empilhadeiras
- Expansion of the product portfolio, offering a complete solution to our customers
- Increase in share of wallet and higher switching costs

Mills: a journey of transformation and growth



2014-2018

Segment Diversification

Reduction of the exposure to the construction segment



Resizing of the **Formwork and Shoring** business unit to **adapt** to the **market size**



Reduction from **90%** of the Company's **Revenue** to **60%**

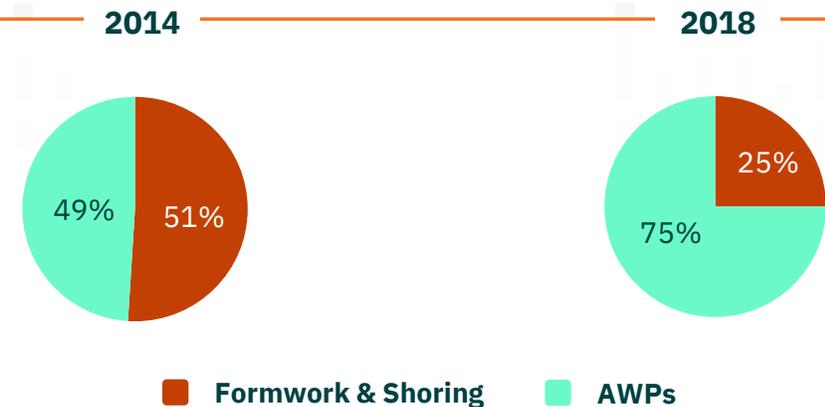


Reduction of **exposure** to **highly cyclical products**



Search for **new segments** by **increasing exposure** to **AWPs**

Net Revenue breakdown (%)



3,000+
Clients

10
Branches

Mills: a journey of transformation and growth



2019-2021

Customer Diversification

Reduction of revenue concentration as a result of customer base growth

Milestones: ESG agenda

NÓS APOIAMOS
O PACTO GLOBAL



Opening of new branches



Business Combination - Mills + Solaris



Increased product portfolio (compressors, generators and lighting towers)

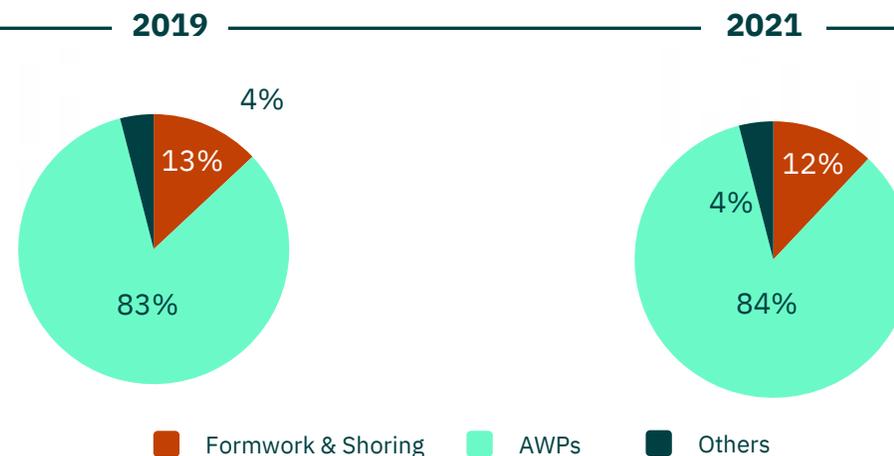


M&A transactions focused on AWP



Significant increase in customer base, reducing revenue concentration

Net Revenue breakdown (%)



7,000+
Clients

50+
Branches

Mills: a journey of transformation and growth



2022-2023

Revenue Predictability

Long-term relationship with clients reducing risk exposure

Milestones: ESG agenda

INSTITUTO
ETHOS

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION



Great
Place
To
Work.
Certificado



Entry into the **Yellow Line** segment, focusing on the **most resilient** segments



Triengel Acquisition



Greater exposure to **long-term** contracts



Greater revenue **predictability**

Net Revenue breakdown (%)



9,000+
Clients

56
Branches

Mills: a journey of transformation and growth



2024 - 2025

Multiproduct Company

Portfolio expansion, offering complete solutions to our customers

Milestones: ESG agenda



Growth and expansion of the Core, with **adjacencies** and **new products**



Entry into intralogistics segment, through the **acquisition of JM Empilhadeiras**



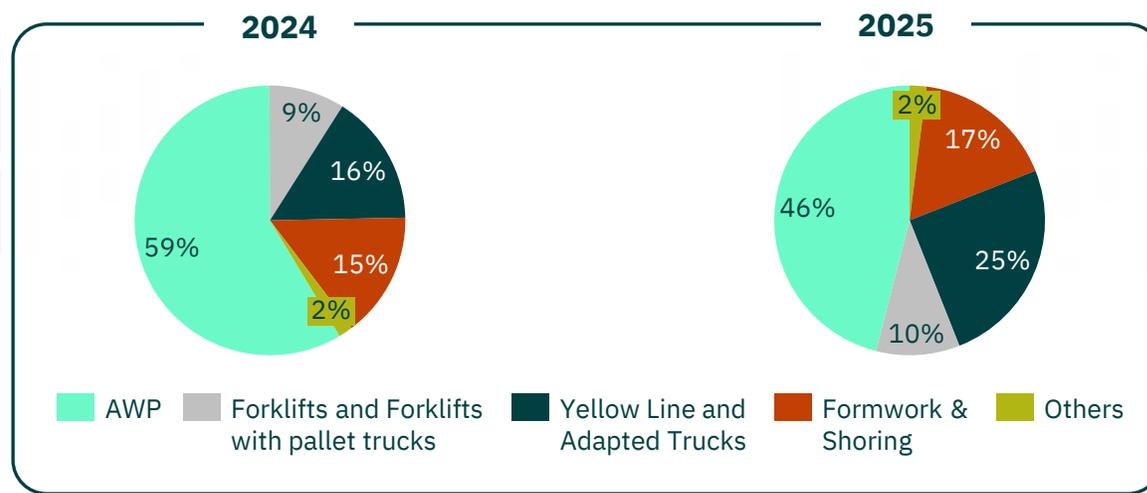
Share of Wallet Increase reflected by **higher potential cross selling**



Increase in **switching costs** for the customer, **generating greater loyalty**



Net Revenue breakdown (%)



Over 10,000 clients

More than 100 service locations

55% of Revenues in Long-Term Contracts

Among the 25 biggest rental players worldwide

A Complete portfolio of rental solutions

Light Rental

Articulated AWP



Telescópico AWP



AWP Scissors



Compressors



Lighting Towers



Generators



Wheel loader



Excavator



Compactor roller



Agricultural Tractor



Skid steer loader



Compressors



Lighting Towers



Generators



Adapted Trucks



Backhoe loader



Motor grader



Crawler Tractor



Intralogistics

Forklifts with pallet trucks



Combustion forklifts



Front-end electric forklifts



Tugs and Platforms



Reach trucks



Pallet trucks



Trilaterals



Formwork & Shoring

Shoring



Formwork



Special systems



||| Achievements and Awards

ESG

Our sustainability Journey continues, reaffirming our commitment to practices that transform the present and build a more responsible future.

Awards

Recognitions that reflect our excellence and innovation in various areas.



B Company

The first Rental equipment company in Brazil and the first listed company in the sector worldwide to be certified as a B company.



New Indexes

Entry into the **ICO2** (Carbon Efficient Index) and **IGPTW** (GPTW Index) indices, highlighting the company's **commitment to sustainability** and excellence in the workplace.



Recognition

Once again, we have been recognized by **Great Place to Work**, ranking **19th in the Regional ranking as one of the best companies to work for in Brazil**, reflecting our commitment to an exemplary work environment.



IAPA Awards 2024

“Best Rental Company of the Year” by the IAPA Awards 2024 (International Awards for Powered Access).



Largest rental company

Voted the largest access media rental company in Latin America, coming **22nd** in IRN's “Access 50” ranking.

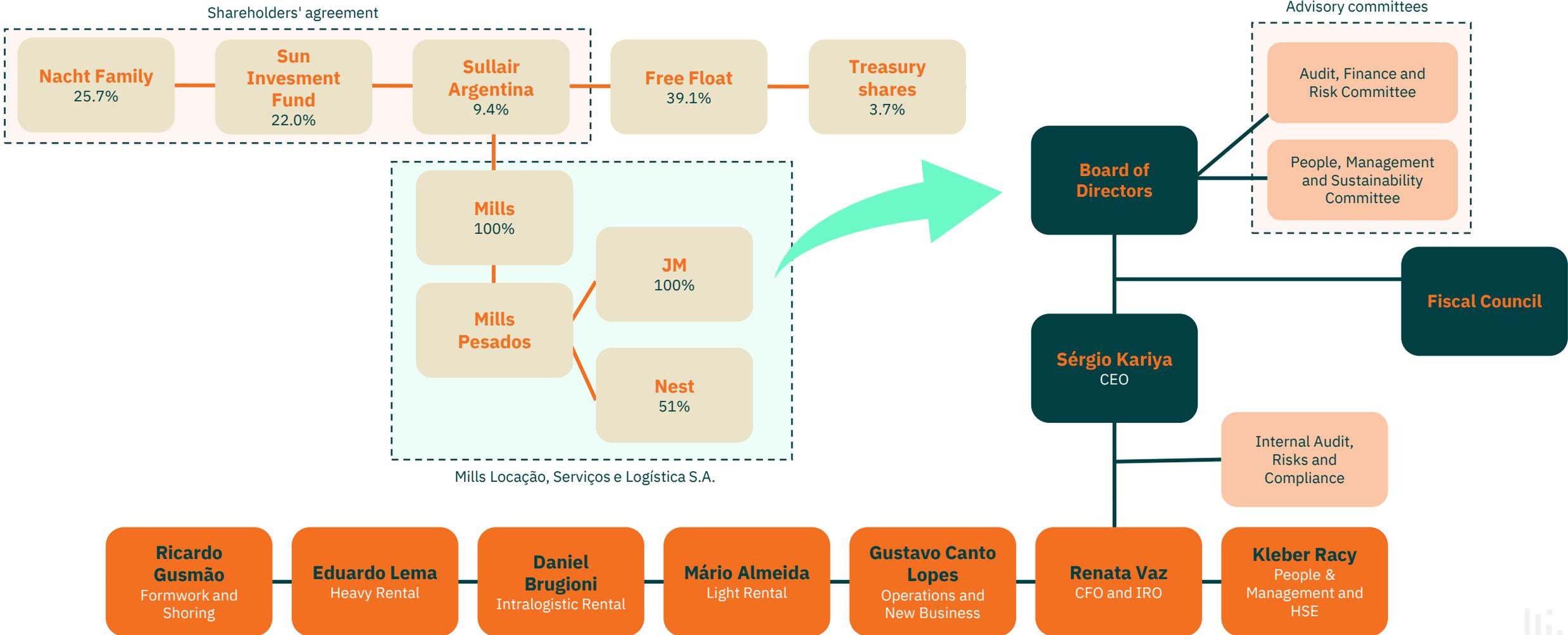


IAPA Awards 2025

“Sustainability Award” by the IAPA Awards 2025 (International Awards for Powered Access).



Corporate governance: commitment to integrity and transparency





Our Team: proven leadership with decades of experience in Rentals and Formwork & Shoring



Sergio Kariya

CEO

20+ Years of Experience

Board Member



Renata Vaz

CFO & IRO

16+ Years of Experience



Gustavo Lopes

COO & M&A

5+ Years of Experience



Kleber Racy

CHRO

12+ Years of Experience



Mario Almeida

Light Rental

13+ Years of Experience



Eduardo Lema

Heavy Rental

17+ Years of Experience



Daniel Brugioni

Intralogistics

10+ Years of Experience



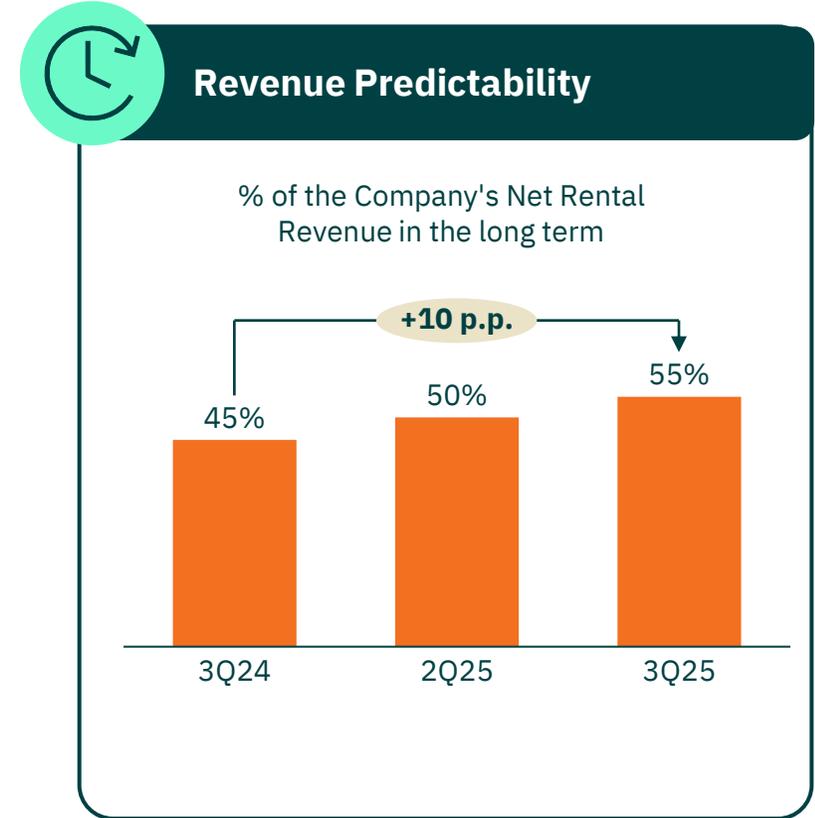
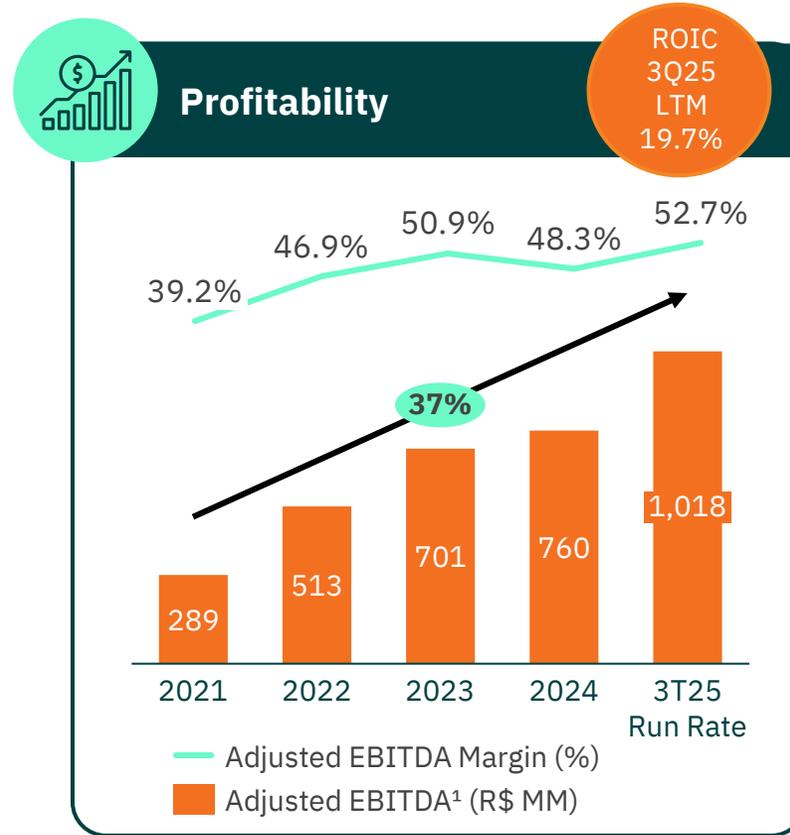
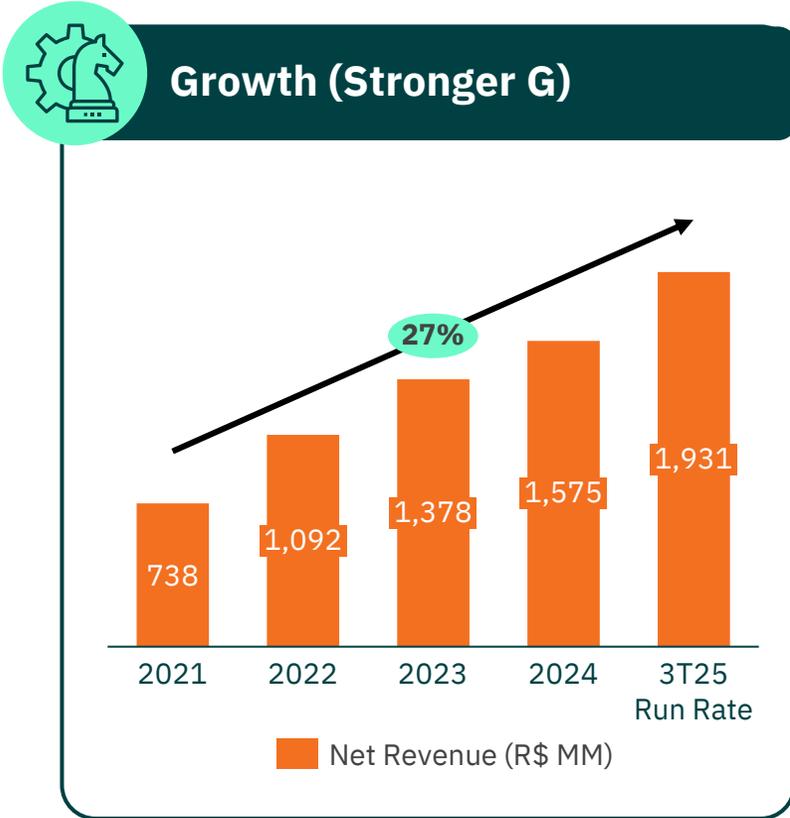
Ricardo Gusmão

F&S

35+ Years of Experience



Our strategy is focused on generating maximum shareholder value: growth, return and risk management

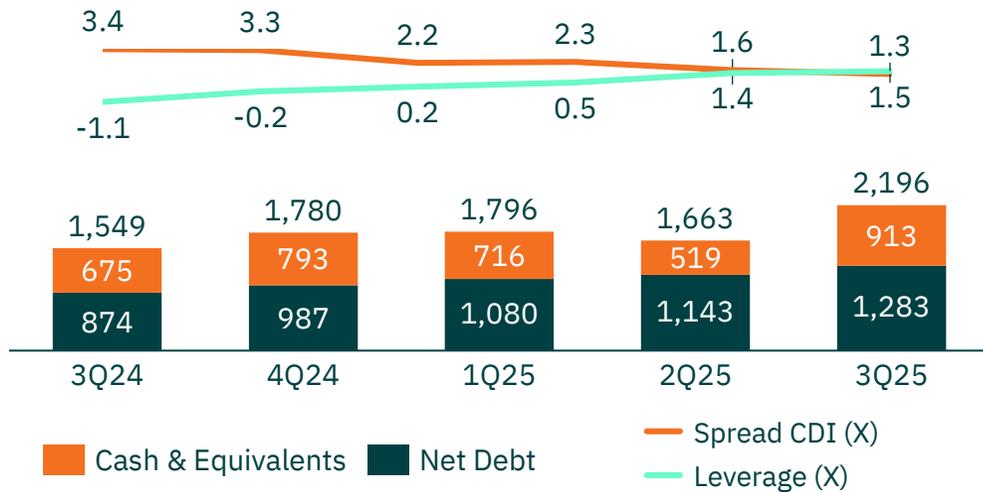


¹ Excludes non-recurring items.

Run Rate: quarter numbers annualized

A healthy capital structure accelerates growth opportunities

Indebtedness



Capital structure optimization:



Extension of the average payment term by **more than 2 times** in the last 5 years



Repricing of the Company's debts



Debt cost reduction

~88% of our debt in the long term

Leverage: 1.5x Net debt/ EBITDA
Average cost: CDI +1.28% and average repayment period of de 3.6 years

Continuity in the capital structure optimization strategy

Debt repayment schedule – 3Q25



Agency

S&P

Rating

brAA-

Outlook

Positive

Review

Aug/2025



What is the New Mills like?

Resilient business model focused on long-term profitability and sustainable growth



Resilient business model focused on long term profitability



Broad market

- Broad addressable and underpenetrated market
- Shift towards rental over ownership
- Increase in cross-selling to capture share of wallet



Proven resilience

- 70+ years of history
- Strong execution capacity
- Successful M&A track record
- Highly Experienced Management



Consistent growth

- Capital allocation with discipline and efficiency
- Consistent growth in revenue and margins since 2017
- Higher profitability: ROIC over 20% in LTM4Q24



Multiple Levers

- Multiple value levers combined with organic and inorganic growth potential drive value generation to shareholders



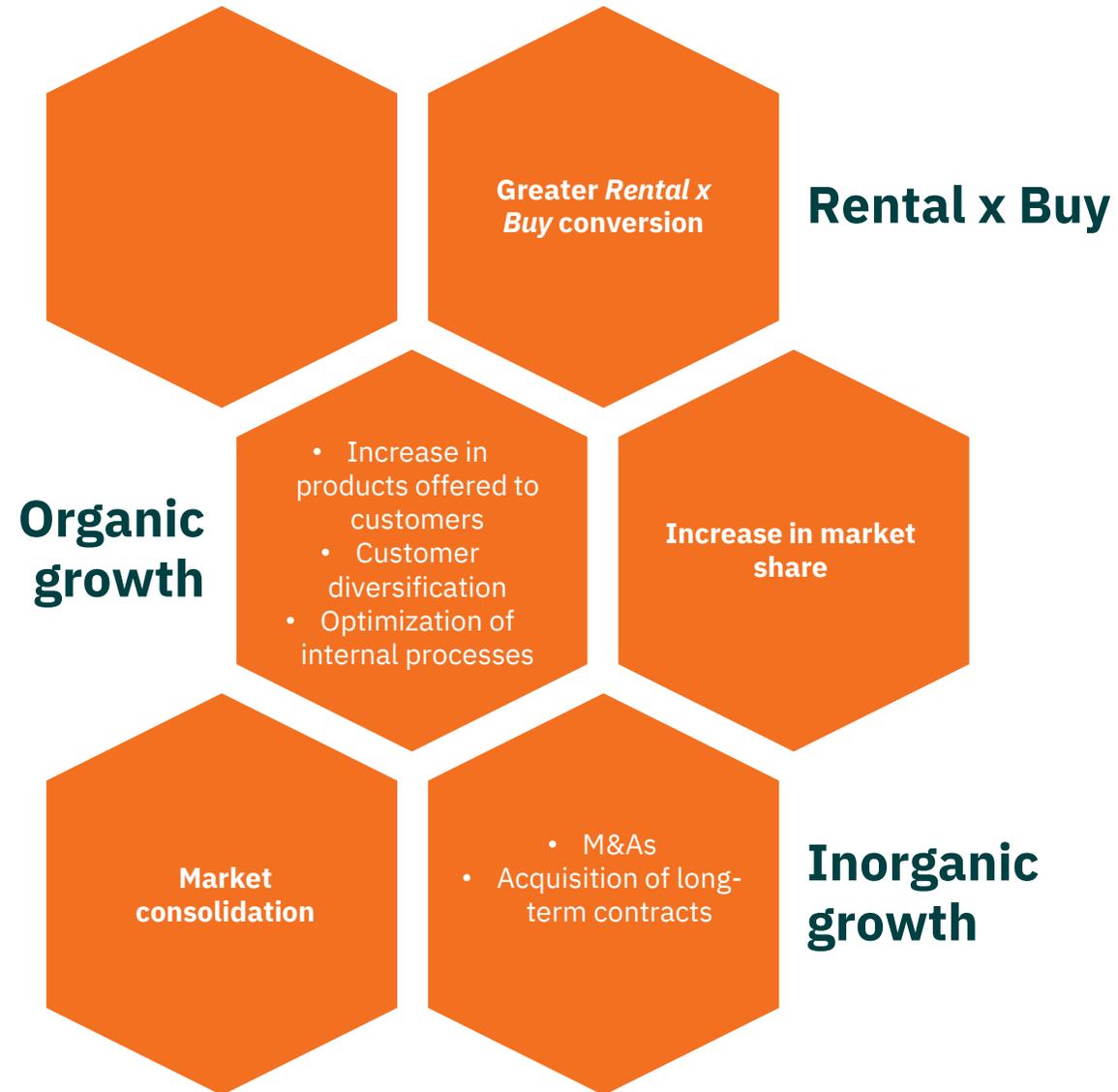
One-stop-shop

- Premium service and client oriented
- Complete and personalized solutions
- Relevant and diversified customer base as a solid competitive advantage



A look to the future

Strategies for sustainable growth



M&A opportunity

We are seeking opportunities with attractive multiples to strengthen our market leadership and maximize strategic synergies

1 STRATEGY

- Cross-selling gains
- New costumers
- Strong Capilarity
- Portfolio Diversification
- Higher revenue predictability

2 FINANCE

- Attractive returns (IRR)
- Higher revenue growth
- Margin gains
- ↑ ROIC and ↓ Volatility

3 CULTURE

- Safety Excellence
- Focus on the client
- Capacity
- Ethics and integrity

4 SINERGIES

- Know-how
- Commercial expertise
- Plug and Play
- Maintenance
- Integration
- People



JM Acquisition – A successful M&A



The transaction:



Gross Revenue¹
R\$153.5MM



EV/Ebitda
4.3x

Since acquisition:



Pipeline
+10x



New
contracts

Commercial profile

- ~**80%** of contracts with an average term of **3-5 years**
- **Diverse and robust** customer portfolio (largest customer <6% of revenue)
- Exposure to **resilient** markets

Premium fleet

- **Tier 1** forklifts in the intralogistics market



Average fleet age:
~3.8 years



Maintenance Know-How

A robust maintenance team and processes **ensure asset lifespan extension**, maximizing fleet return

Forklift 5 years after maintenance process. Ready for a new cycle.

The company, with more than 30 years of existence, is a reference in the forklift rental and pallet trucks sector in Brazil.



Assets
+1,900



Active customers
+200

1) Gross revenue for 2023 (approximate value).

Next Rental: Premium Fleet, Caterpillar DNA

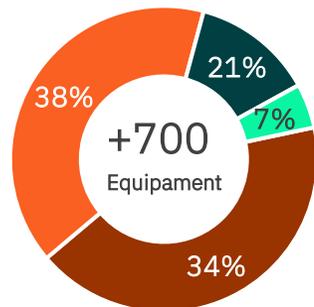
A company of the PESA Group offering complete solutions in rental and maintenance

The Company:

- Stands out for being **multi-product**, offering equipment such as: Yellow Line, Forklifts, Trucks, Generators, and Platforms.
- Over 10 years in the market**
- Headquarters in Curitiba (PR) and 1 branch in Betim (MG)
- 210 employees



Diversified Fleet:



- Forklifts
- Yellow Line
- Adapted Trucks
- AWP & Light Rental



Main operating segments: **Mining, Agriculture, Forestry, and Construction.**



Competitive Advantages:

- Remote operations
- PESA's trust seal



Well-established company in the sector, specializing in **high-quality maintenance**, customized machinery solutions, and sales of pre-owned equipment



Modern fleet with premium brands such as Caterpillar, Komatsu, Mercedes, Volvo, Volkswagen, and Genie.



Expanding presence in the Southern region and the forestry sector, supported by **long-term contracts**



The transaction:

EV/EBITDA¹ **3.0x**

EV/Fleet **0.8x**

Price **R\$ 180 million**

1) EV/EBITDA (estimated for the next 12 months) of 3.0x starting in 2026

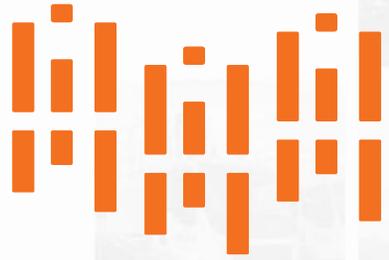


Renting is worth it for those who do the math

We present to customers the best return compared to direct investment in assets (ownership)

- ✓ **Reduction of leverage**, with a decrease in fixed assets on the balance sheet
- ✓ **Better cash management**: investments focused on what matters to the client
- ✓ **Focus on the client's core business**: we take responsibility for the maintenance and uptime of the machines
- ✓ **Optimized end-of-cycle sale**
- ✓ **Greater capillarity**: agility in customer service
- ✓ **Reduction of idleness**
- ✓ **Complete portfolio**: solution adapted to the client's needs





Final Considerations and Next Steps

We are the **largest rental company in Brazil¹**, with a **vocation for multi-product operations** listed on B3.

We believe in the **strength of the rental business** and continue to invest in **quality assets** to ensure **excellence** for our clients.



⁽¹⁾ 2024 edition of the Access50 Ranking, published by Access International - <https://www.accessbriefing.com/news/access50-extended-access-rental-toughs-it-out/8039544.article>



Investor Relations

 <http://ri.mills.com.br>

 ri@mills.com.br

 Millsbr

 @millsoficial

