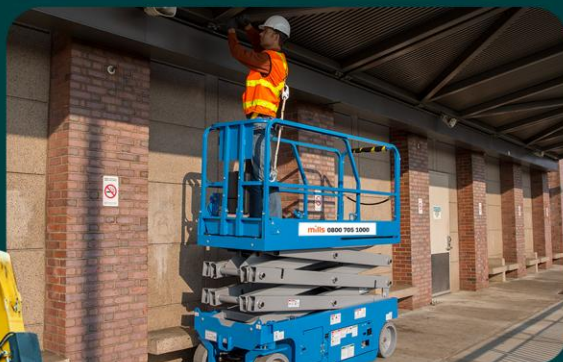




Resultados

2T26

B3:MILS3

Live de resultados

Data: 06 de agosto de 2026, quinta-feira.

Horário: 14h (horário de Brasília)

Assista Online: [Clique aqui](#)

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 IGCX B3 IBRA B3 IGC-NM B3 SMLL B3

ITAG B3 IGCT B3 INDX B3 IGPTW B3 ICO2 B3 ISE B3 IAGRO B3



Sumário

Destaques	3
Comentários da Administração	5
Receita Líquida	6
Custos e Despesas	7
EBITDA Ajustado	8
Efeitos Não Recorrentes	9
Resultado Financeiro	9
Lucro Líquido	10
Unidade de negócios Rental	13
Resultado Rental	14
Formas e Escoramentos	16
Resultado Formas e Escoramentos	16
Endividamento	18
Investimentos	20
ROIC e ROE	21
Fluxo de Caixa Ajustado	22
ESG	24
Tabelas	25
DRE	27
Balanço Patrimonial	28
Fluxo de Caixa	30
Mercado de capitais – MILS3	32
Glossário	33



Destaques

Os principais destaques do período foram:



Receita Líquida de R\$ 472,2 milhões no 2T26, crescimento de 4,9% versus 2T25 e 2,4% versus 1T26. No semestre, a receita líquida foi de R\$ 933,3 milhões, crescimento de 8,2% versus o 6M25



EBITDA Ajustado de R\$ 268,9 milhões no 2T26, 18,3% acima do 2T25. A margem EBITDA ajustado foi de 56,9% no trimestre, com crescimento de 6,5 p.p. versus o mesmo período do ano anterior e 6,0 p.p. versus 1T26. No semestre, o EBITDA ajustado foi de R\$ 504,0 milhões, crescimento de 16,2% em relação ao mesmo período do ano anterior.



Lucro líquido de R\$ 106,3 milhões no 2T26, crescimento de 21,7% em relação ao 2T25 e com margem líquida de 22,5%. No semestre, o lucro líquido atingiu R\$ 303,3 milhões, crescimento de 95,4%



Lucro líquido caixa de R\$ 74,9 milhões no 2T26, com margem líquida caixa de 15,9%. A redução da margem líquida é resultado da ausência de créditos tributários extraordinários reconhecidos no 2T25 e pelos ajustes não recorrentes relacionados à Next Rental. No semestre, o lucro líquido caixa foi de R\$ 179,3 milhões, queda de 27% na comparação anual.



Manutenção da alavancagem em 1,16x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado, com redução de 0,2x em comparação ao 2T25. O custo médio da dívida se manteve estável em CDI+1,09% a.a., com prazo médio 3,5 anos;



CapEx de R\$ 88,6 milhões no 2T26, sendo 91% em ativos de locação, redução de 45,6% em comparação ao 2T25 e queda de 8,4% em relação ao 1T26. Na comparação semestral, o CapEx foi 44,6% menor que os 6M25, atingindo R\$ 185,2 milhões no 6M26.



Fluxo de caixa operacional ajustado de R\$ 188,3 milhões no 2T26 (+23,2% vs 2T25) e conversão de EBITDA em caixa de 66,2%. No semestre o fluxo de caixa operacional ajustado atingiu R\$ 409,1 milhões (+34,7% vs 6M25) e conversão de 74,1%.



Recebimento do selo Pró-Ética da Controladoria-Geral da União, reconhecendo os mais altos padrões de integridade e *compliance* da Companhia.



R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Receita Bruta	515,3	494,8	4,1%	502,4	2,6%	1.017,7	948,8	7,3%
Receita líquida	472,2	450,1	4,9%	461,2	2,4%	933,3	862,4	8,2%
EBITDA CVM	284,4	227,1	25,2%	267,6	6,3%	552,1	433,2	27,4%
Margem EBITDA CVM (%)	60,2%	50,5%	9,8 p.p.	58,0%	2,2 p.p.	59,1%	50,2%	8,9 p.p.
EBITDA Ajustado¹	268,9	227,2	18,3%	235,1	14,4%	504,0	433,7	16,2%
Margem EBITDA ajustado ¹ (%)	56,9%	50,5%	6,5 p.p.	51,0%	6,0 p.p.	54,0%	50,3%	3,7 p.p.
Margem EBITDA ajustado ¹ ex-vendas (%)	56,7%	50,5%	6,1 p.p.	50,3%	6,3 p.p.	53,6%	50,0%	3,5 p.p.
Lucro do período	106,3	87,3	21,7%	197,0	-46,0%	303,3	155,3	95,4%
Margem Líquida (%)	22,5%	19,4%	3,1 p.p.	42,7%	-20,2 p.p.	32,5%	18,0%	14,5 p.p.
ROIC LTM (%)²	21,7%	20,0%	1,6 p.p.	20,6%	1,1 p.p.	21,7%	20,0%	1,6 p.p.
Fluxo de caixa operacional ajustado ³	188,3	152,8	23,2%	220,8	-14,7%	409,1	303,7	34,7%
FCO ajustado % EBITDA CVM	66,2%	67,3%	-1,1 p.p.	82,5%	-16,3 p.p.	74,1%	70,1%	4,0 p.p.
Fluxo de caixa livre para a firma ajustado ³	117,9	(40,1)	-393,9%	125,6	-6,1%	243,6	8,7	2706,8%
Alavancagem (x)	1,16x	1,36x	-0,2 p.p.	1,1x	0,0 p.p.	1,16x	1,36x	-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, 05 de agosto de 2026 - A Mills Locação, Serviços e Logística S.A. (Mills) apresenta os seus resultados referentes ao segundo trimestre de 2026 (2T26).

Encerramos o segundo trimestre de 2026 com mais uma demonstração da resiliência do nosso modelo de negócios e da disciplina que orienta a execução da nossa estratégia. Em um ambiente macroeconômico que ainda exige seletividade na alocação de capital e diante de um cenário competitivo mais intenso em alguns produtos, a Mills manteve sua trajetória de crescimento, ampliando receita, rentabilidade e geração de caixa.

A Receita Líquida atingiu R\$ 472,2 milhões no trimestre, crescimento de 4,9% em relação ao 2T25. O EBITDA Ajustado alcançou R\$ 268,9 milhões, com crescimento de 18,3% e margem de 56,9%, expansão de 6,5 pontos percentuais na comparação anual. Além da evolução do desempenho operacional, o crescimento do EBITDA Ajustado foi favorecido pelo reconhecimento de créditos extemporâneos no período e por ajustes positivos em custos e despesas relacionados à incorporação da Next Rental, adquirida no ano anterior. Sem estes efeitos, o EBITDA ajustado recorrente teria sido de R\$ 236,1 milhões, com margem de 50,0%. O Lucro Líquido totalizou R\$ 106,3 milhões, avanço de 21,7%, refletindo a contínua captura de ganhos de eficiência operacional e os efeitos não recorrentes mencionados.

Seguimos fortalecendo nossa plataforma multiproduto, ampliando a participação dos contratos de longo prazo, aprofundando o relacionamento com nossos clientes e expandindo a integração entre nossas operações. Esses pilares tornam nossa receita mais recorrente e previsível, aumentam a resiliência do negócio e criam condições para um crescimento sustentável ao longo do tempo.

Nossa disciplina na alocação de capital continua sendo um importante diferencial competitivo. O Retorno sobre o Capital Investido (ROIC) dos últimos doze meses atingiu 21,7%, permanecendo acima do nosso custo de capital e evidenciando nossa capacidade de transformar crescimento em geração consistente de valor econômico. Encerramos o trimestre com alavancagem de 1,16x Dívida Líquida/EBITDA Ajustado e posição financeira sólida, preservando flexibilidade para continuar investindo na expansão da frota, na modernização das operações e em oportunidades estratégicas de crescimento.

Também seguimos evoluindo na eficiência operacional por meio da otimização do ciclo de vida dos ativos, da digitalização dos processos e da melhoria contínua da produtividade da frota. Essas iniciativas fortalecem nossa competitividade, elevam a rentabilidade dos investimentos realizados e ampliam nossa capacidade de atender os clientes com maior eficiência, agilidade e qualidade.

Na agenda ESG, avançamos na consolidação da nossa estratégia de sustentabilidade, estruturando planos de ação vinculados à nova matriz de materialidade e fortalecendo o alinhamento entre temas prioritários e os direcionadores estratégicos do negócio. Tivemos ainda a honra de receber o selo Pró-Ética da Controladoria-Geral da União, reconhecimento que reforça nosso compromisso permanente com elevados padrões de ética, integridade e governança.

Iniciamos o segundo semestre confiantes na execução da nossa estratégia, mas cautelosos com o cenário macroeconômico atual, em que temos observado uma tendência de aumento na inadimplência. A consolidação da Mills como uma plataforma integrada de soluções para locação continua avançando, sustentada por uma combinação de disciplina financeira, excelência operacional e foco no cliente. Permanecemos comprometidos em ampliar nossa participação de mercado, capturar oportunidades de crescimento com responsabilidade e seguir entregando retornos consistentes sobre o capital investido.

Agradecemos a confiança dos nossos investidores, clientes, parceiros e colaboradores, cujo comprometimento é fundamental para que a Mills continue construindo uma trajetória de crescimento sustentável e criação de valor no longo prazo.

Sergio Kariya
Presidente da Mills





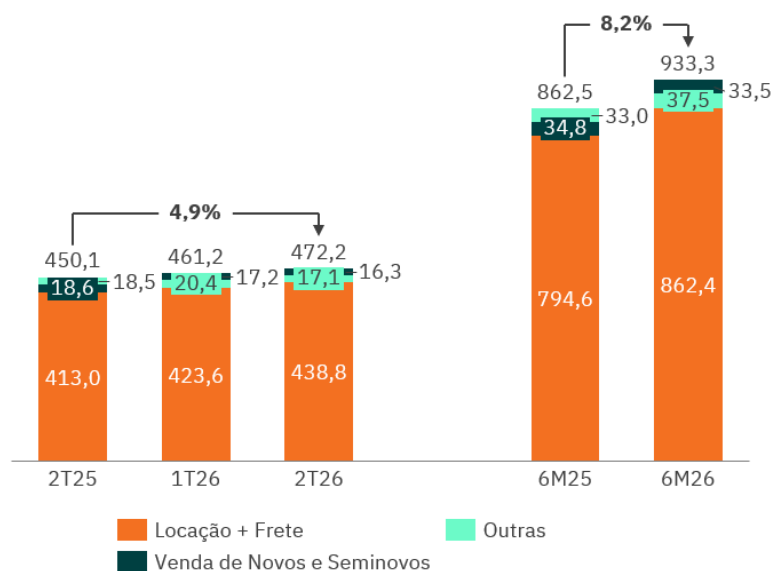
Receita Líquida

No 2T26, a Companhia manteve trajetória consistente de crescimento, sustentada pela execução disciplinada de sua estratégia e pela contínua evolução do modelo de negócios. A Receita Líquida totalizou R\$ 472,2 milhões, representando avanço de 4,9% em relação ao 2T25. No semestre, a receita atingiu R\$ 933,3 milhões, com crescimento de 8,2% em comparação ao 6M25.

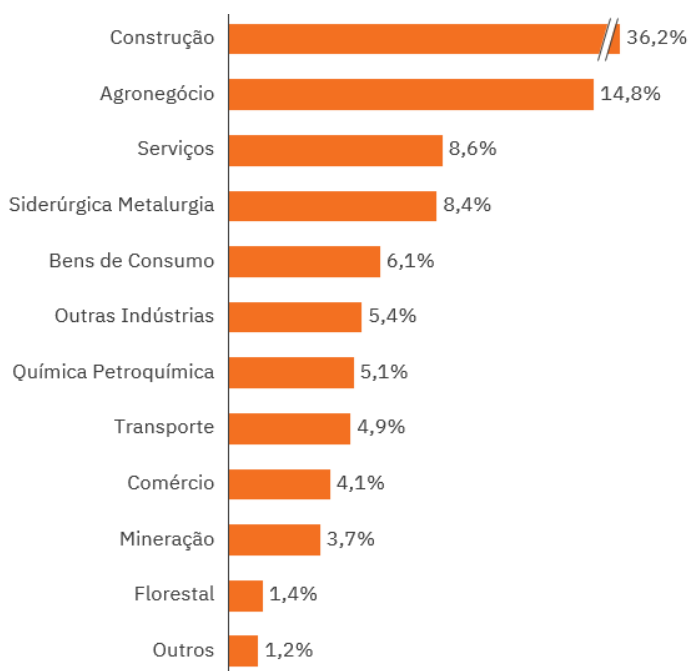
O desempenho foi impulsionado, principalmente, pelas unidades de Pesados e Formas e Escoramentos. Esse crescimento foi parcialmente compensado por Plataformas Elevatórias, em um ambiente que continua com uma maior pressão competitiva no curto prazo, decorrente da maior competição regional com pequenos locadores. Em resposta, a Companhia tem intensificado a captura de oportunidades a partir de seu diferencial competitivo em frota e capilaridade, com ajustes táticos de precificação e otimização da volumetria locada em regiões e perfis de equipamentos específicos. Adicionalmente, seguimos capturando ganhos associados ao ciclo positivo de investimentos em infraestrutura e construção civil, alavancando o relacionamento estratégico com grandes clientes para a expansão de nossa estratégia multiproduto.

Alinhada ao direcionador estratégico de ampliar a previsibilidade e a recorrência das receitas, a Companhia manteve foco na expansão de contratos de longo prazo, com destaque para as unidades de Pesados e Intralogística. No 2T26, esses contratos representaram 55% da Receita de Locação, incremento de 5 p.p. em relação ao 2T25.

Receita Líquida por tipo
(R\$ milhões)

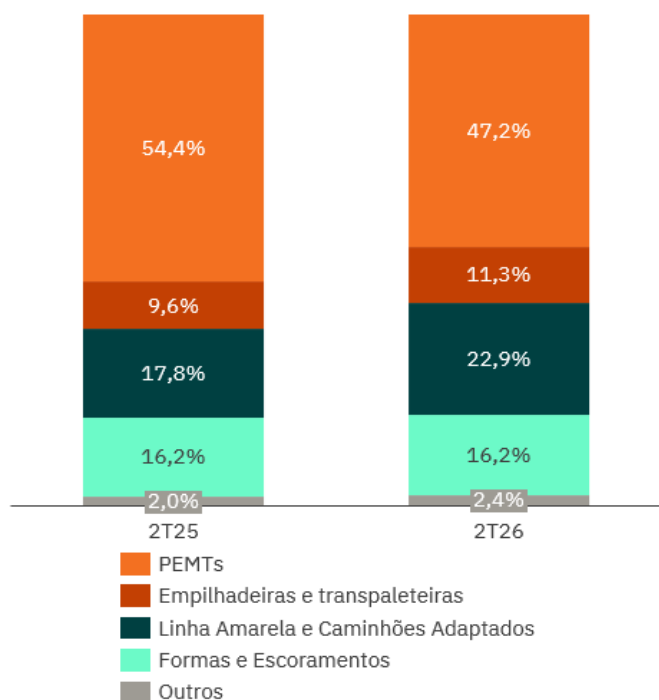


Receita Bruta 2T26
por segmento de atuação (%)

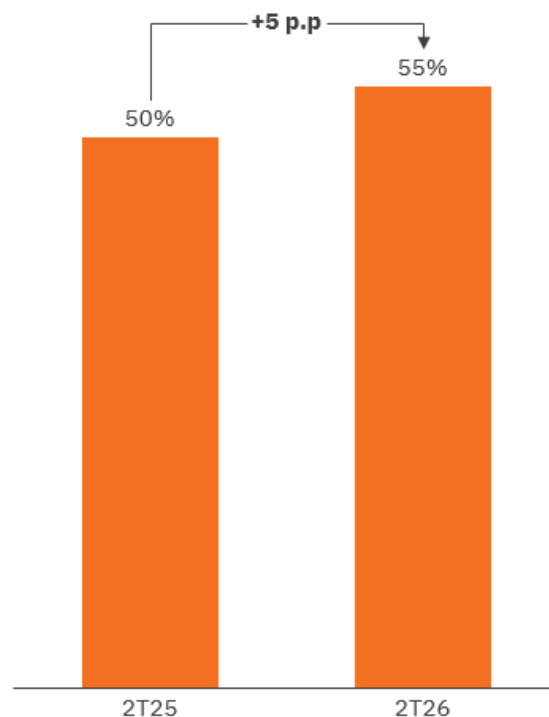




**Receita líquida de locação + frete 2T26
por produto (%)**



**Receita Líquida de Locação 2T26
por contratos de longo prazo (%)**



Custos e Despesas

No 2T26, o total de custos, despesas operacionais e PCE, excluindo depreciação, apresentou redução de 15,8% em relação ao 2T25 e de 3,0% frente ao 1T26. A evolução ficou significativamente abaixo do crescimento da Receita Líquida, resultando em ganho de eficiência de 9,8 pontos percentuais na comparação anual. Além dos ganhos de produtividade capturados pela Companhia, o desempenho do trimestre foi beneficiado por dois efeitos pontuais: o ajuste positivo de custos e despesas relacionado a incorporação da Next Rental e o reconhecimento de créditos extemporâneos. Excluindo esses efeitos, o total de custos, despesas operacionais e PCE teria alcançado R\$ 248,5 milhões, crescimento de 11,4% em relação ao 2T25.

No primeiro semestre de 2026, o total de custos, despesas operacionais e PCE atingiu R\$ 381,3 milhões, redução de 11,2% em relação ao mesmo período do ano anterior, com ganho de eficiência de 8,9 pontos percentuais em relação à Receita Líquida.

Os custos operacionais, excluindo depreciação, totalizaram R\$ 120,4 milhões no 2T26, redução de 1,0% em relação ao 2T25. O desempenho foi beneficiado pelas iniciativas de eficiência e redução de custos implementadas ao longo de 2025, além do ajuste positivo relacionado à incorporação da Next Rental. Excluindo esse último efeito, os custos operacionais teriam totalizado R\$ 134,9 milhões, crescimento de 11,0% na comparação anual. Esse aumento reflete, principalmente, a expansão das operações de locação, o maior volume de venda de ativos no segmento de Rental e o aumento do consumo de peças associado ao crescimento da frota e da base de contratos.



As despesas operacionais, excluindo depreciação e provisões para crédito esperado (PCE), somaram R\$ 56,5 milhões no trimestre, redução de 37,0% em relação ao 2T25. O resultado também foi beneficiado pelo ajuste positivo relacionado à Next Rental e pelo reconhecimento de créditos extemporâneos. Excluindo esses efeitos, o SG&A totalizaria R\$ 102,8 milhões, crescimento de 14,6% na comparação anual.

Parte relevante desse crescimento está associada a itens não recorrentes, detalhados na nota abaixo. Excluindo depreciação, PCE e esses itens não recorrentes, as despesas operacionais recorrentes teriam totalizado R\$ 90,3 milhões no 2T26, crescimento de 0,8% em relação ao 2T25.

Em bases comparáveis, a evolução das despesas reforça os ganhos de eficiência capturados ao longo dos últimos doze meses. Iniciativas de redesenho organizacional, racionalização de estruturas e gestão mais eficiente das alavancas operacionais e fiscais contribuíram para uma estrutura mais enxuta e produtiva. Nesse contexto, destaca-se a unidade de Rental, que apresentou ganhos relevantes de produtividade, especialmente nas despesas com pessoal, refletindo o avanço consistente das iniciativas voltadas à ampliação da alavancagem operacional.

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
CPV total, ex-depreciação	(120,4)	(121,6)	-1,0%	(128,0)	-5,9%	(248,4)	(233,0)	6,6%
% Receita Líquida	25,5%	27,0%	-1,5 p.p.	27,7%	-2,2 p.p.	26,6%	27,0%	-0,4 p.p.
Custo de locação (manutenção, pessoal, depósitos, etc.) ¹	(115,0)	(111,9)	2,7%	(122,0)	-5,7%	(237,0)	(218,1)	8,7%
% Receita Líquida	24,4%	24,9%	-0,5 p.p.	26,5%	-2,1 p.p.	25,4%	25,3%	0,1 p.p.
Custo das vendas	(5,7)	(9,5)	-39,9%	(5,5)	4,0%	(11,3)	(15,0)	-24,8%
% Receita Líquida	1,2%	2,1%	-0,9 p.p.	1,2%	0,0 p.p.	1,2%	1,7%	-0,5 p.p.
Outros custos	0,3	(0,1)	-342,1%	(0,4)	-173,9%	(0,1)	0,1	-201,7%
% Receita Líquida	-0,1%	0,0%	-0,1 p.p.	0,1%	-0,2 p.p.	0,0%	0,0%	0,0 p.p.
SG&A, ex-depreciação e PCE	(56,5)	(89,7)	-37,0%	(56,7)	-0,3%	(113,3)	(176,7)	-35,9%
% Receita Líquida	12,0%	19,9%	-8,0 p.p.	12,3%	-0,3 p.p.	12,1%	20,5%	-8,3 p.p.
Comercial, Operacional e Administrativo	(65,7)	(68,9)	-4,6%	(67,0)	-1,9%	(132,7)	(134,6)	-1,4%
% Receita Líquida	13,9%	15,3%	-1,4 p.p.	14,5%	-0,6 p.p.	14,2%	15,6%	-1,4 p.p.
Serviços Gerais	(7,6)	(7,1)	7,2%	(7,9)	-3,8%	(15,5)	(15,2)	2,1%
% Receita Líquida	1,6%	1,6%	0,0 p.p.	1,7%	-0,1 p.p.	1,7%	1,8%	-0,1 p.p.
Outras despesas	16,8	(13,7)	-222,2%	18,2	-7,6%	34,9	(26,9)	-229,8%
% Receita Líquida	-3,6%	3,1%	-6,6 p.p.	-3,9%	0,4 p.p.	-3,7%	3,1%	-6,9 p.p.
PCE	(10,8)	(11,7)	-8,3%	(8,9)	20,8%	(19,7)	(19,7)	-0,1%
% Receita Líquida	2,3%	2,6%	-0,3 p.p.	1,9%	0,3 p.p.	2,1%	2,3%	-0,2 p.p.
CPV + SG&A Total	(187,7)	(223,0)	-15,8%	(193,6)	-3,0%	(381,3)	(429,3)	-11,2%
% Receita Líquida	39,8%	49,5%	-9,8 p.p.	42,0%	-2,2 p.p.	40,9%	49,8%	-8,9 p.p.

EBITDA Ajustado

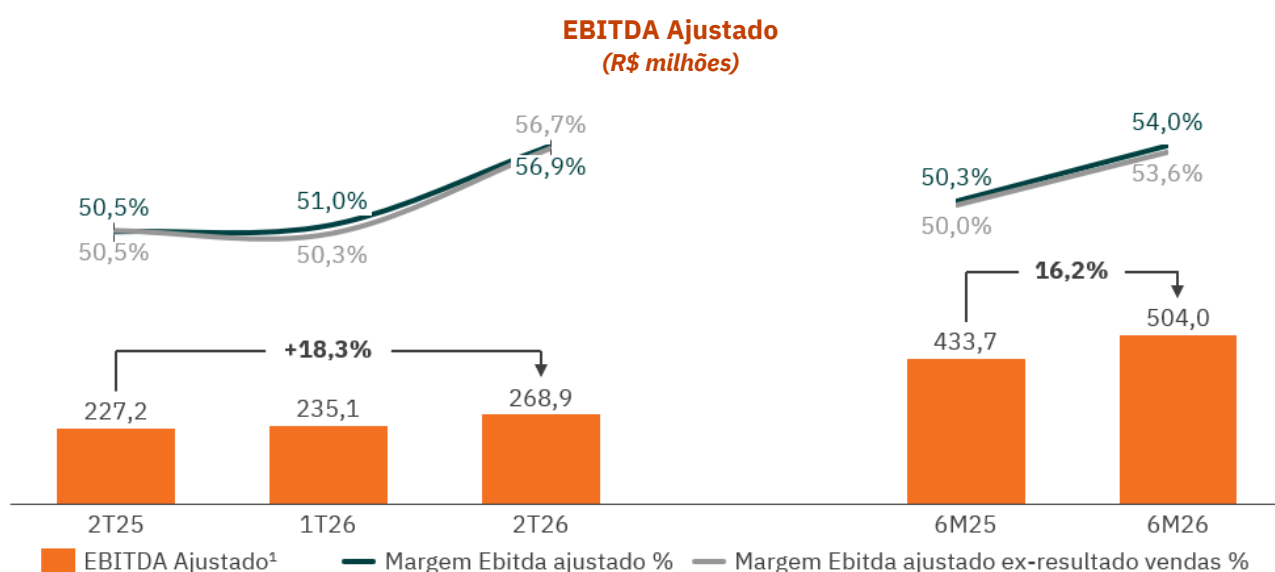
O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 268,9 milhões no 2T26, representando crescimento de 18,3% em relação ao segundo trimestre de 2025. A margem EBITDA Ajustada alcançou 56,9% no trimestre, níveis acima da média histórica, refletindo o crescimento relevante da receita aliado a ganhos consistentes de eficiência operacional, com maior diluição de custos e despesas.





O desempenho positivo foi impulsionado por ganhos não recorrentes relacionados à incorporação da Next Rental e créditos extemporâneos detalhados na nota de custos e despesas. Excluindo estes efeitos, o EBITDA ajustado na Companhia teria sido de R\$ 236,1 milhões, crescimento de 4,0% na comparação com o mesmo período do ano anterior.

A Companhia continua capturando os ganhos das iniciativas estruturantes de eficiência operacional implementadas nos últimos trimestres, apoiadas por uma gestão rigorosa das despesas gerais e administrativas. Esses fatores contribuíram para ganhos de produtividade e para a manutenção de uma rentabilidade acima da média histórica, em linha com a estratégia de crescimento sustentável e geração consistente de valor de longo prazo.



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

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Receita Líquida	472,2	450,1	4,9%	461,2	2,4%	933,3	862,4	8,2%
CPV ex-depreciação	(120,4)	(121,6)	-1,0%	(128,0)	-5,9%	(248,4)	(233,0)	6,6%
Lucro Bruto ex-depreciação	351,7	328,5	7,1%	333,2	5,5%	685,0	629,6	8,8%
SG&A ex-depreciação	(56,5)	(89,7)	-37,0%	(56,7)	-0,3%	(113,3)	(176,7)	-35,9%
PCE	(10,8)	(11,7)	-8,3%	(8,9)	20,8%	(19,7)	(19,7)	-0,1%
EBITDA CVM	284,4	227,1	25,2%	267,6	6,3%	552,1	433,2	27,4%
Margem EBITDA CVM (%)	60,2%	50,5%	9,8 p.p.	58,0%	2,2 p.p.	59,1%	50,2%	8,9 p.p.
Não recorrentes	(15,6)	0,1	NA	(32,5)	-52,1%	(48,1)	0,5	NA
EBITDA Ajustado	268,9	227,2	18,3%	235,1	14,4%	504,0	433,7	16,2%
Margem EBITDA Ajustado (%)	56,9%	50,5%	6,5 p.p.	51,0%	6,0 p.p.	54,0%	50,3%	3,7 p.p.

Efeitos Não Recorrentes

Os custos e despesas não recorrentes apresentaram um efeito líquido positivo de R\$ 15,6 milhões no 2T26, ante um efeito líquido negativo de R\$ 0,1 milhão no 2T25. O principal fator no trimestre foi a reversão da obrigação de earn-out da aquisição da Next Rental, no valor de R\$ 26,5 milhões. Após negociação com os antigos acionistas, o



pagamento dessa parcela variável deixou de ser devido, resultando na baixa do passivo provisionado e no reconhecimento de um ganho não recorrente no período. Esse valor foi parcialmente compensado por maiores custos e despesas relacionados ao pagamento de incentivo de longo prazo, além do reconhecimento menor de créditos extemporâneos no período.

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Incentivo de Longo Prazo	7,9	-	NA	5,8	37,4%	13,7	-	NA
Projetos de Melhoria	1,1	4,1	-72,6%	(0,2)	NA	1,0	5,0	-80,9%
Créditos Extemporâneos	1,6	(13,2)	NA	(38,3)	NA	(36,6)	(13,2)	177,6%
M&A	(26,5)	0,1	NA	0,2	NA	(26,3)	0,1	NA
Outros	0,2	3,8	-94,2%	0,1	165,3%	0,3	1,4	-78,7%
Baixa de Vendas	-	5,3	-100,0%	(0,1)	-100,0%	(0,1)	7,2	NA
Não Recorrentes	(15,6)	0,1	NA	(32,5)	-52,1%	(48,1)	0,5	NA
% Receita Líquida	-3,3%	0,0%	-3,3 p.p.	-7,0%	3,8 p.p.	-5,1%	0,1%	-5,2 p.p.

*Valor positivo = custo / Valor negativo = receita

Resultado Financeiro

O resultado financeiro consolidado totalizou despesa de R\$ 42,1 milhões no 2T26, ante R\$ 44,1 milhões negativos no 2T25. A leve melhora reflete, principalmente, uma maior receita financeira no período atrelada a um maior saldo médio de caixa ao longo do segundo trimestre de 2026.

A Companhia manteve posição de caixa robusta ao fim do período e segue conduzindo gestão ativa da estrutura de capital, com foco no alongamento do prazo médio da dívida, otimização do custo médio e preservação da flexibilidade financeira para suportar o ciclo de crescimento e o plano de investimentos. Adicionalmente, foram capturados ganhos de eficiência financeira por meio de gestão aprimorada de caixa, obrigações fiscais e alocação de recursos. Essa disciplina contribuiu para o desempenho do resultado financeiro, com melhor rentabilidade das aplicações e maior eficiência no uso do capital.

Vale destacar que, no primeiro trimestre de 2026, a Companhia reconheceu créditos extemporâneos de maior magnitude, com impacto positivo e não recorrente sobre o resultado financeiro. Em função desse efeito pontual, a comparação direta com o trimestre atual deve considerar este efeito não recorrente. Para mais informações, consulte os materiais de divulgação de resultados referentes ao primeiro trimestre de 2026.

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Resultado Financeiro Líquido	(42,1)	(44,1)	-4,5%	(20,9)	102,1%	(63,0)	(89,9)	-29,9%
Receitas Financeiras	38,9	37,7	3,1%	70,1	-44,6%	109,0	65,0	67,5%
Despesas Financeiras	(81,0)	(81,9)	-1,0%	(91,0)	-10,9%	(172,0)	(154,9)	11,0%

Lucro Líquido

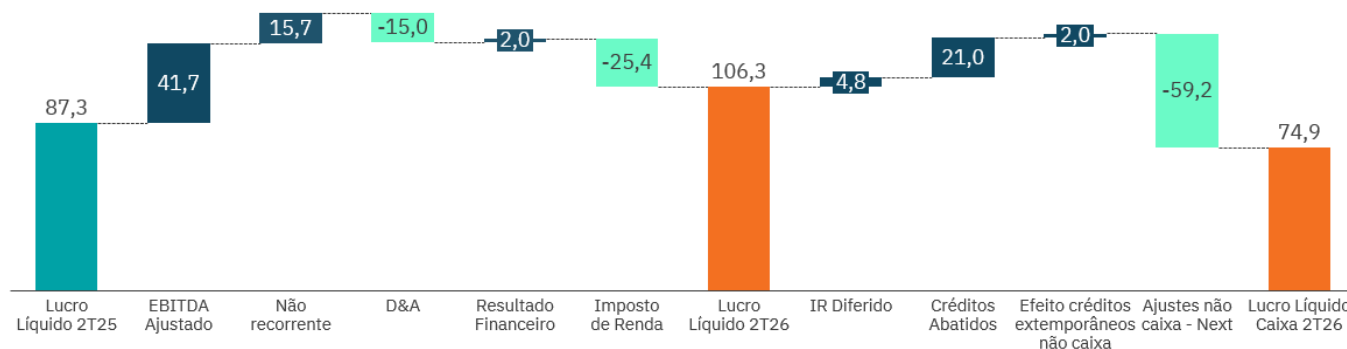
A Companhia registrou lucro líquido de R\$ 106,3 milhões no 2T26, representando crescimento de 21,7% em relação ao 2T25 e queda de 46,0% frente ao trimestre anterior. A margem líquida atingiu 22,5%, mantendo margem em patamar elevado. Desconsiderando os efeitos não recorrentes relacionados a Next Rental e ao reconhecimento de





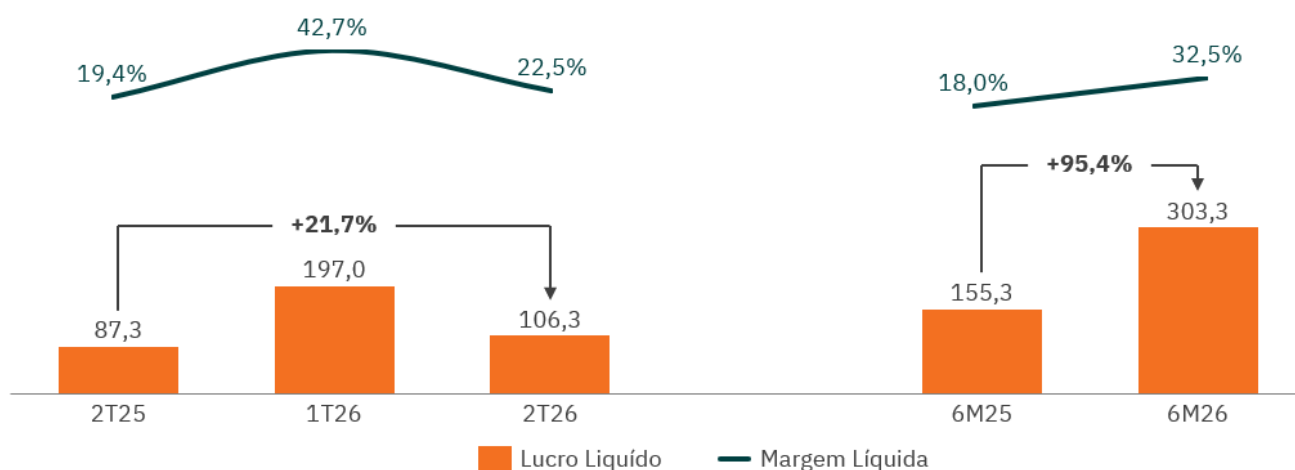
créditos extemporâneos, o lucro líquido recorrente no segundo trimestre de 2026 foi de R\$ 61,8 milhões, queda de 15,8% em relação ao primeiro trimestre de 2026 quando na mesma base de comparação e de 29,3% em comparação ao mesmo período do ano anterior.

Variação do Lucro Líquido Trimestral (R\$ Milhões)



O lucro líquido caixa, que considera os efeitos de créditos tributários (como PIS/COFINS sobre insumos), compensações e impostos diferidos, totalizou R\$ 74,9 milhões no 2T26. A margem líquida caixa foi de 15,9% no trimestre, representando uma queda de 17,9 p.p na comparação com o 2T25. O desempenho foi favorecido pelo reconhecimento de créditos extemporâneos de PIS e COFINS, mas parcialmente compensado pelos ganhos não recorrentes relacionados à Next Rental, que beneficiaram o lucro contábil, mas não tiveram efeito caixa.

Lucro Líquido (R\$ Milhões)





Lucro Líquido Caixa
(R\$ Milhões)

Dados consolidados em R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
EBITDA Ajustado¹	268,9	227,2	18,3%	235,1	14,4%	504,0	433,7	16,2%
Não Recorrentes	15,6	(0,1)	NA	32,5	-52,1%	48,1	(0,5)	NA
EBITDA CVM	284,4	227,1	25,2%	267,6	6,3%	552,1	433,2	27,4%
Depreciação e Amortização	(81,0)	(66,1)	22,5%	(78,3)	3,4%	(159,3)	(128,6)	23,8%
Resultado Financeiro	(42,1)	(44,1)	-4,5%	(20,9)	102,1%	(63,0)	(89,9)	-29,9%
Lucro (Prejuízo) antes do IRCS	161,3	116,9	38,0%	168,5	-4,3%	329,8	214,7	53,6%
Imposto de Renda e Contribuição Social	(55,0)	(29,5)	86,1%	28,5	NA	(26,5)	(59,4)	-55,5%
<i>Alíquota Efetiva de Imposto</i>	<i>34,1%</i>	<i>25,3%</i>	<i>8,8 p.p.</i>	<i>-16,9%</i>	<i>51,0 p.p.</i>	<i>8,0%</i>	<i>27,7%</i>	<i>-19,7 p.p.</i>
Lucro (Prejuízo) Líquido	106,3	87,3	21,7%	197,0	-46,0%	303,3	155,3	95,4%
<i>Margem líquida</i>	<i>22,5%</i>	<i>19,4%</i>	<i>3,1 p.p.</i>	<i>42,7%</i>	<i>-20,2 p.p.</i>	<i>32,5%</i>	<i>18,0%</i>	<i>14,5 p.p.</i>
Lucro por Ação no Período	0,45	0,37	21,7%	0,84	-46,0%	1,30	0,66	95,3%
Imp. Renda Diferido sobre prejuízo fiscal	4,8	16,0	-69,8%	12,5	-61,4%	17,3	32,2	-46,1%
Créditos abatidos ²	21,0	48,6	-56,8%	36,1	-41,9%	57,1	58,0	-1,6%
Efeito créditos extemporâneos não caixa	2,0	-	NA	(141,2)	NA	(139,2)	-	NA
Ajustes não Caixa - Next Rental	(59,2)	-	NA	-	NA	(59,2)	-	NA
Lucro (Prejuízo) Líquido Caixa	74,9	151,9	-50,7%	104,4	-28,3%	179,3	245,5	-27,0%
<i>Margem Líquida Caixa</i>	<i>15,9%</i>	<i>33,7%</i>	<i>-17,9 p.p.</i>	<i>22,6%</i>	<i>-6,8 p.p.</i>	<i>19,2%</i>	<i>28,5%</i>	<i>-9,3 p.p.</i>
Lucro Caixa por Ação no Período	0,32	0,65	-50,7%	0,45	-28,3%	0,77	1,05	-27,0%

¹ Excluindo itens não recorrentes. Informação não auditada.

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

³ Lucro Líquido por ação considera a totalidade de emissões da Companhia no final do trimestre





Unidade de negócios Rental

(Leves, Pesados e Intralogística)

Ao longo do trimestre, a Companhia manteve disciplina na execução de sua estratégia comercial e na originação de novos contratos, mesmo em um ambiente macroeconômico ainda desafiador para o setor. Nesse contexto, observou-se evolução consistente dos indicadores comerciais e operacionais, refletindo o avanço da estratégia de expansão da base de clientes, o aumento da penetração de iniciativas de *cross-sell* e a continuidade das ações de otimização de custos, contribuindo para ganhos de eficiência e maior captura de valor na operação.

No segmento de Leves, a Companhia retomou a trajetória de crescimento em relação ao trimestre anterior, impulsionada pelo aumento da taxa de utilização da frota locada e pela maior eficiência na alocação dos ativos. Ao longo do período, avançaram as iniciativas estratégicas voltadas à otimização do retorno sobre o capital investido, com destaque para a evolução do projeto de extensão do ciclo de vida dos ativos (terceiro ciclo), que amplia o potencial de monetização da frota ao longo de sua vida útil. Paralelamente, foram mantidas as iniciativas de racionalização de custos e despesas, bem como investimentos em melhorias operacionais voltados ao aumento da produtividade e à redução da indisponibilidade da frota. A estratégia comercial regionalizada, implementada no segundo semestre de 2025, permaneceu em execução, permitindo maior aderência às dinâmicas competitivas locais por meio de ajustes no sortimento de equipamentos e na política comercial.

Na unidade de Pesados, a Companhia registrou mais um trimestre de crescimento, mesmo diante de um ciclo de investimentos em expansão de frota inferior ao observado nos últimos anos. O desempenho foi sustentado pela ampliação da base contratual, pela evolução da utilização da frota e pelo avanço da locação em novos projetos de infraestrutura. Durante o trimestre, foi concluída a integração operacional da Next Rental, permitindo que os esforços comerciais passem a concentrar-se na captura de sinergias, na expansão da base de clientes e no aumento da penetração de soluções por meio de iniciativas de *cross-sell*. No período, parte dos novos contratos destinados ao setor de construção teve sua mobilização postergada em função de atrasos no início de obras de alguns clientes, impactando temporariamente o ritmo de crescimento da receita. A Companhia espera a normalização desse cenário ao longo do segundo semestre. Adicionalmente, seguimos ampliando nossa presença em segmentos com maior recorrência de demanda, como mineração e florestal, fortalecendo a qualidade da carteira de clientes, aumentando a previsibilidade das receitas e reduzindo a exposição aos ciclos do mercado de construção.

Em Intralogística, a Companhia manteve trajetória de crescimento acelerado na comparação anual, combinada à captura de eficiências operacionais e à diluição de custos e despesas, resultando em expansão da margem EBITDA. A unidade opera atualmente com uma base contratual significativamente ampliada, sendo que a maior parte dos investimentos realizados ao longo do último ano já se encontra mobilizada e em fase de geração de receita. A evolução da receita permanece em linha com o planejamento da Companhia. Nesse contexto, os esforços continuam direcionados à redução do prazo de mobilização de novos contratos, acelerando o *ramp-up* operacional e a captura de retorno sobre os investimentos realizados. Considerando o ciclo mais longo de implantação característico da unidade, a equipe comercial já concentra esforços na negociação de novos contratos com previsão de mobilização ao longo do primeiro trimestre de 2027, preservando a continuidade da trajetória de crescimento da operação.

A Companhia segue priorizando a geração de valor por meio de uma oferta integrada de soluções, ampliando a capacidade de atender às diferentes necessidades operacionais de seus clientes. Observou-se novamente um aumento da penetração de iniciativas de *cross-sell* na base ativa de clientes, reforçando o relacionamento comercial, elevando o *share of wallet* e aumentando o custo de substituição da plataforma de soluções da Companhia. A consolidação de uma plataforma multiproduto permanece como um dos principais pilares





estratégicos, fortalecendo o posicionamento da Mills como parceira de longo prazo de seus clientes, ampliando as oportunidades de crescimento orgânico e sustentando a geração consistente de valor para os acionistas.

Resultado Rental

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Receita Bruta	431,0	414,4	4,0%	420,3	2,6%	851,3	796,4	6,9%
Receita Líquida Total	392,5	375,8	4,4%	381,6	2,9%	774,1	721,9	7,2%
Locação	367,7	346,1	6,3%	352,8	4,2%	720,5	667,3	8,0%
Vendas	14,7	18,5	-20,6%	16,1	-8,4%	30,8	32,8	-5,9%
Outras	10,0	11,2	-10,4%	12,7	-21,1%	22,8	21,8	4,4%
CPV Total, ex-depreciação	(107,3)	(108,6)	-1,2%	(115,0)	-6,7%	(222,3)	(208,4)	6,7%
Locação	(101,6)	(99,1)	2,5%	(109,5)	-7,2%	(211,1)	(193,6)	9,1%
Vendas	(5,7)	(9,4)	-39,8%	(5,4)	4,6%	(11,1)	(14,8)	-25,0%
Outros	-	-	NA	(0,0)	-100,0%	(0,0)	-	NA
% Receita líquida	27,3%	28,9%	-1,6 p.p.	30,1%	-2,8 p.p.	28,7%	28,9%	-0,2 p.p.
Lucro Bruto, ex-depreciação	285,2	267,2	6,7%	266,7	7,0%	551,9	513,5	7,5%
Margem Bruta	72,7%	71,1%	1,6 p.p.	69,9%	2,8 p.p.	71,3%	71,1%	0,2 p.p.
Margem Bruta - Locação	72,4%	71,4%	1,0 p.p.	69,0%	3,4 p.p.	70,7%	71,0%	-0,3 p.p.
Margem Bruta - Vendas	61,5%	49,2%	12,3 p.p.	66,2%	-4,8 p.p.	64,0%	54,8%	9,2 p.p.
SG&A, ex-depreciação	(43,0)	(78,1)	-45,0%	(48,9)	-12,2%	(91,9)	(152,4)	-39,7%
Despesas	(60,3)	(77,9)	-22,6%	(76,0)	-20,7%	(136,3)	(152,1)	-10,4%
Itens não recorrentes	17,3	(0,2)	NA	27,1	-36,1%	44,4	(0,3)	NA
% Receita líquida	10,9%	20,8%	-9,8 p.p.	12,8%	-1,9 p.p.	11,9%	21,1%	-9,2 p.p.
PCE	(9,9)	(6,7)	48,8%	(7,2)	36,9%	(17,1)	(12,9)	32,7%
EBITDA CVM	232,3	182,5	27,3%	210,5	10,4%	442,8	348,2	27,2%
Margem EBITDA CVM (%)	59,2%	48,6%	10,6 p.p.	55,2%	4,0 p.p.	57,2%	48,2%	9,0 p.p.
EBITDA ajustado¹	215,0	182,7	17,7%	183,4	17,2%	398,4	348,5	14,3%
Margem EBITDA ajustado (%)	54,8%	48,6%	6,2 p.p.	48,1%	6,7 p.p.	51,5%	48,3%	3,2 p.p.
Margem EBITDA Ajustado Ex-vendas (%)	54,5%	48,6%	5,9 p.p.	47,3%	7,3 p.p.	51,0%	48,0%	3,0 p.p.
Depreciação	(76,6)	(62,2)	23,1%	(74,1)	3,4%	(150,7)	(120,7)	24,9%
EBIT	155,7	120,3	29,5%	136,4	14,2%	292,1	227,5	28,4%
Margem EBIT (%)	39,7%	32,0%	7,7 p.p.	35,7%	3,9 p.p.	37,7%	31,5%	6,2 p.p.

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

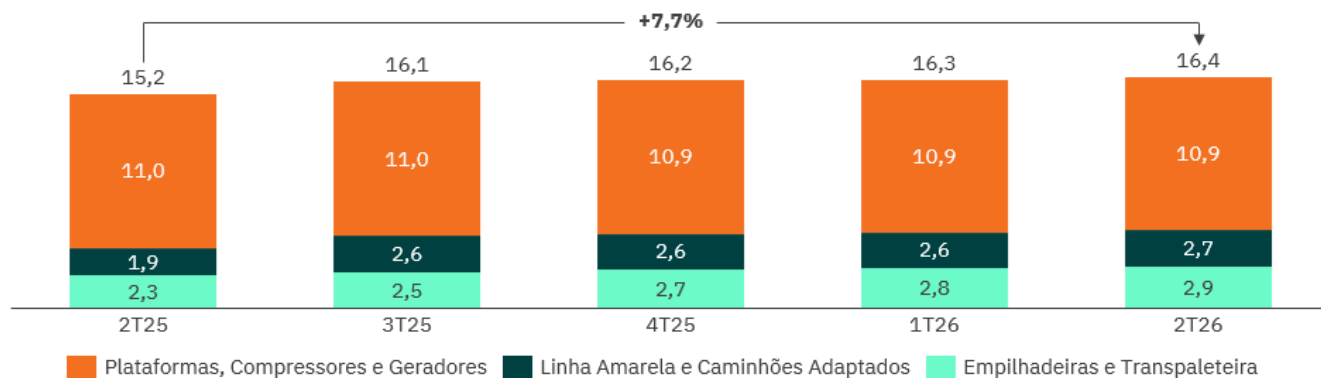
A Receita Bruta alcançou R\$ 431,0 milhões no 2T26, representando crescimento de 4,0% em relação ao mesmo período de 2025. O desempenho reflete a execução consistente da estratégia de crescimento da Companhia, com destaque para o aumento da receita de locação nas unidades de Pesados e Intralogística, principais vetores estratégicos de crescimento do grupo.

Ao final do 2T26, a Companhia contava com 16,4 mil equipamentos em operação, crescimento de 7,7% em relação ao 2T25. A frota era composta por 10,9 mil equipamentos de Leves, 2,7 mil de Pesados e 2,9 mil de Intralogística, refletindo a expansão orgânica e a otimização na alocação de ativos. A evolução da base operacional evidencia a execução disciplinada da estratégia de crescimento, combinando seletividade na alocação de capital com foco em contratos de maior retorno e previsibilidade de receitas.

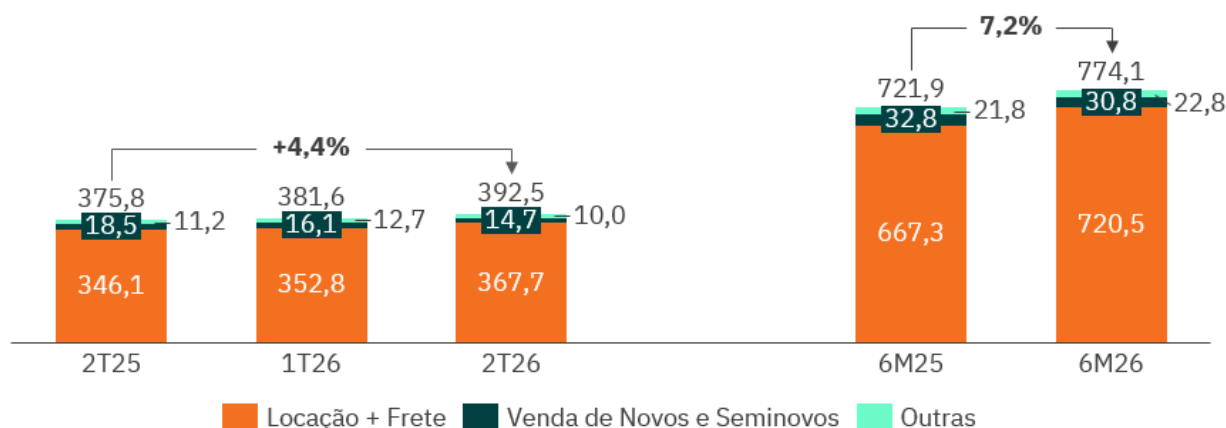




Tamanho da Frota - Rental (em mil)



Composição Receita Líquida - Rental (R\$ milhões)



Os custos dos produtos vendidos (CPV) da unidade de Rental, excluindo depreciação, apresentaram redução de 1,2% em relação ao 2T25, mesmo diante do crescimento da receita de locação. O desempenho reflete os ganhos de eficiência operacional obtidos nas unidades de Leves e Pesados, que mais do que compensaram o aumento do CPV em Intralogística, decorrente do crescimento acelerado das operações implantadas ao longo dos últimos doze meses. Como resultado, o CPV representou uma redução de 1,6 p.p. em relação à Receita Líquida na comparação anual e de 2,8 p.p. frente ao trimestre anterior, evidenciando a captura contínua de eficiências operacionais. Desconsiderando os efeitos não recorrentes relacionados à baixa de custos da operação da Next Rental, o CPV recorrente totalizou R\$ 121,7 milhões, crescimento de 12,2% em relação ao 2T25

As despesas com vendas, gerais e administrativas (SG&A), também excluindo depreciação, totalizaram R\$ 43,0 milhões no 2T26, representando redução de 45,0% em relação ao 2T25 e de 12,2% frente ao 1T26. Esse desempenho foi impactado positivamente pelo reconhecimento da baixa do passivo do *earn-out* da aquisição da Next Rental, classificada como item não recorrente, além de ajustes relacionados a despesas de exercícios anteriores da empresa adquirida. Desconsiderando esses efeitos, o SG&A recorrente somou R\$ 78,5 milhões, apresentando crescimento de 0,5% na comparação anual, refletindo a continuidade da disciplina na gestão de despesas e a captura de sinergias operacionais. Em termos relativos, o SG&A representou 10,9% da Receita Líquida,



ante 20,8% no 2T25. Excluindo os efeitos não recorrentes, o indicador permaneceu em trajetória de diluição, sustentado pelo crescimento da receita e pelo controle das despesas administrativas e comerciais.

A provisão para crédito esperado (PCE) encerrou o trimestre equivalente a 2,5% da Receita Líquida, piora de 0,6 p.p em relação ao 1T26. Na comparação com o 2T25, houve aumento de 0,7 p.p., consequência do provisionamento pontual de determinados clientes do setor de construção na unidade de Pesados nos últimos 12 meses. Mesmo com esse efeito, o indicador permanece em patamar próximo ao histórico da Companhia, apesar de estarmos observando uma maior deterioração da economia brasileira, devido ao ambiente de juros altos por um período prolongado, impactando a qualidade da carteira de clientes. A Companhia segue adotando uma gestão rigorosa da carteira buscando aumentar a efetividade das políticas de crédito e cobrança, com monitoramento contínuo dos clientes, maior disciplina nos processos de cobrança e agilidade na retomada de ativos quando necessária.

O EBITDA Ajustado da unidade de Rental, totalizou R\$ 215,0 milhões no 2T26, crescimento de 17,7% em relação ao 2T25. A margem EBITDA Ajustada alcançou 54,8%, representando expansão de 6,2 p.p. na comparação anual e de 6,7 p.p. em relação ao 1T26. Desconsiderando, adicionalmente, os efeitos não recorrentes relacionados à baixa de custos e despesas decorrentes da aquisição da Next Rental e créditos extemporâneos, a margem EBITDA Ajustada teria sido de 46,4%.

Formas e Escoramentos

Finalizamos o primeiro semestre do ano com mais um período de resultados sólidos na unidade de Formas e Escoramentos, sustentados pelo avanço contínuo dos projetos de infraestrutura em diferentes regiões do país, apesar de observarmos atrasos no início de algumas obras. A Companhia segue observando um ambiente favorável para o segmento ao longo do ano, refletido no crescimento do backlog de obras, o que reforça a visibilidade da carteira de projetos e amplia o potencial de crescimento das receitas nos próximos trimestres.

Ao longo do ano a Companhia ampliou sua participação em projetos de mobilidade urbana, saneamento, energia e grandes empreendimentos, consolidando seu posicionamento como uma das principais fornecedoras de soluções para infraestrutura no Brasil. Paralelamente, foram realizados investimentos seletivos na expansão e renovação da tonelagem, ampliando a cobertura de mercado e fortalecendo a capacidade de captura de novas oportunidades comerciais. A estratégia permanece concentrada em projetos de maior porte e maior rentabilidade, combinada à ampliação das iniciativas de *cross-sell* com as demais unidades de negócio, fortalecendo o ecossistema integrado de soluções da Companhia e ampliando o potencial de geração de valor junto à base de clientes.



Resultado Formas e Escoramentos

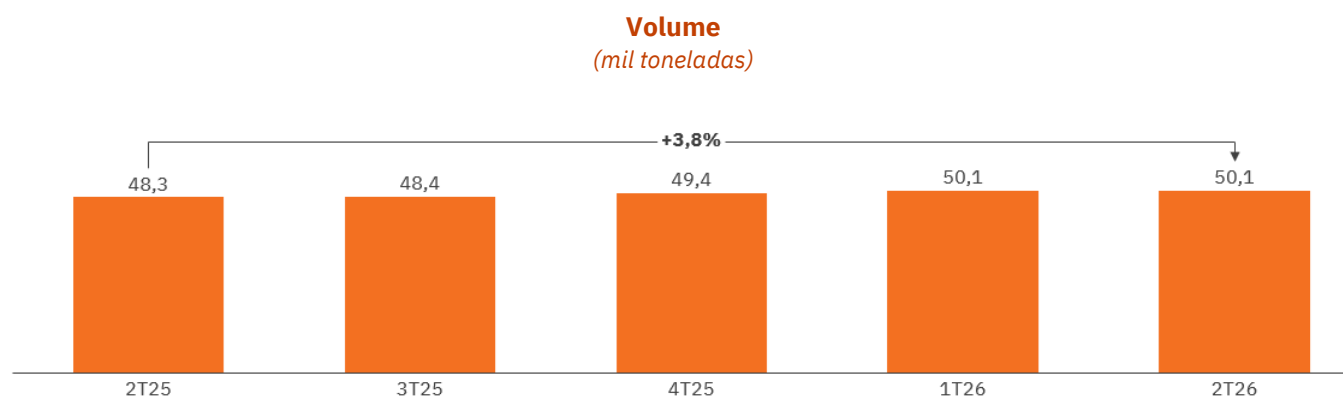
R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Receita Bruta	84,2	80,3	4,9%	82,2	2,5%	166,4	152,5	9,2%
Receita Líquida Total	79,7	74,3	7,1%	79,6	0,1%	159,2	140,6	13,2%
Locação	71,1	67,0	6,2%	70,8	0,4%	141,9	127,3	11,4%
Vendas	1,5	0,1	NA	1,1	33,0%	2,7	2,1	28,2%



Outras	7,0	7,3	-3,4%	7,6	-7,6%	14,7	11,2	30,7%
CPV Total, ex-depreciação	(13,1)	(13,1)	0,7%	(13,0)	1,1%	(26,1)	(24,6)	6,3%
Locação	(13,4)	(12,8)	4,7%	(12,5)	7,5%	(25,9)	(24,5)	5,4%
Vendas	(0,1)	(0,1)	-45,6%	(0,1)	-30,1%	(0,2)	(0,2)	1,9%
Outros	0,3	(0,1)	NA	(0,4)	NA	(0,1)	0,1	NA
% Receita líquida	16,5%	17,6%	-1,1 p.p.	16,3%	0,2 p.p.	16,4%	17,5%	-1,1 p.p.
Lucro Bruto, ex-depreciação	66,5	61,3	8,5%	66,6	-0,1%	133,1	116,0	14,7%
Margem Bruta	83,5%	82,4%	1,1 p.p.	83,7%	-0,2 p.p.	83,6%	82,5%	1,1 p.p.
Margem Bruta - Locação	81,1%	80,9%	0,3 p.p.	82,4%	-1,2 p.p.	81,8%	80,7%	1,0 p.p.
Margem Bruta - Vendas	95,9%	-27,5%	123,4 p.p.	92,1%	3,7 p.p.	94,3%	92,8%	1,5 p.p.
SG&A, ex-depreciação	(13,6)	(11,6)	16,9%	(7,8)	74,2%	(21,4)	(24,3)	-12,0%
Despesas	(11,8)	(11,7)	0,7%	(13,2)	-10,5%	(25,0)	(24,1)	4,0%
Itens não recorrentes	(1,8)	0,1	NA	5,4	NA	3,7	(0,2)	NA
% Receita líquida	17,1%	15,6%	1,4 p.p.	9,8%	7,3 p.p.	13,4%	17,3%	-3,8 p.p.
PCE	(0,8)	(5,1)	-83,3%	(1,7)	-49,1%	(2,5)	(6,8)	-62,8%
EBITDA CVM	52,1	44,6	16,8%	57,1	-8,8%	109,2	85,0	28,5%
Margem EBITDA (%)	65,4%	60,7%	4,7 p.p.	71,8%	-6,4 p.p.	68,6%	60,5%	8,1 p.p.
EBITDA ajustado¹	53,8	44,5	21,0%	51,7	4,1%	105,6	85,2	23,9%
Margem EBITDA ajustado (%)	67,6%	59,8%	7,8 p.p.	65,0%	2,6 p.p.	66,3%	60,6%	5,7 p.p.
Margem EBITDA Ajustado Ex-vendas	67,0%	59,9%	7,1 p.p.	64,6%	2,5 p.p.	65,8%	60,1%	5,7 p.p.
Depreciação	(4,4)	(3,8)	13,7%	(4,2)	4,2%	(8,6)	(7,9)	7,7%
EBIT	47,7	40,8	17,0%	52,9	-9,9%	100,7	77,1	30,6%
Margem EBIT (%)	59,9%	54,8%	5,1 p.p.	66,5%	-6,6 p.p.	63,2%	54,8%	8,4 p.p.

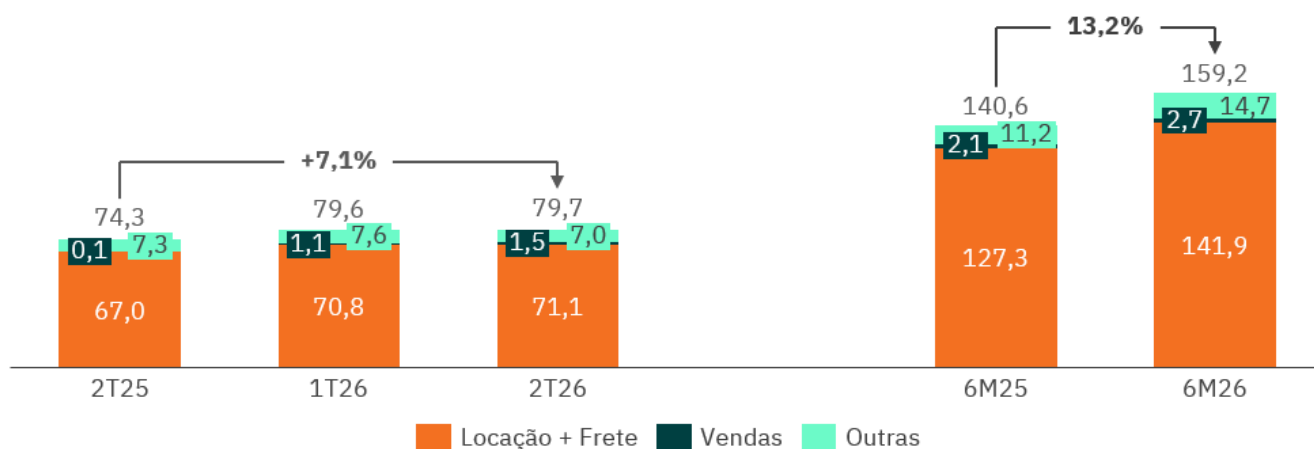
¹ Excluindo itens não recorrentes. Non-GAAP – Informação não revisada pelos auditores independentes

A receita bruta da unidade de Formas e Escoramentos totalizou R\$ 84,2 milhões no 2T26, representando crescimento de 4,9% em relação ao 2T25 e crescimento de 2,5% em relação ao trimestre anterior. A receita líquida avançou 7,1% versus o mesmo período do ano anterior e 0,1% versus o 1T26, impulsionada principalmente pela maior receita de locação, além do recebimento pontual de indenizações de clientes decorrentes de acordos comerciais firmados.





Composição Receita Líquida (R\$ milhões)



A margem bruta da unidade de Formas e Escoramentos alcançou 83,5% no 2T26, crescimento de 1,1 p.p na comparação anual e queda de 0,2 p.p contra o trimestre anterior. A melhora observada deve-se, principalmente, ao reconhecimento menor do custo de locação em relação ao aumento observado na receita líquida, fruto da necessidade de menores manutenções no estoque de equipamentos da Companhia.

As despesas gerais e administrativas, excluindo depreciação, totalizaram R\$ 13,6 milhões no trimestre, aumento de 16,9% versus o 2T25 e aumento de 74,2% em relação ao 1T26. O SG&A recorrente da Companhia atingiu R\$ 11,8 milhões no período, aumento de 0,7% em relação ao 2T25 e redução de 10,5% em relação ao trimestre anterior. Como proporção da receita líquida, as despesas operacionais recorrentes apresentaram redução de 1,0 p.p. versus o mesmo período do ano anterior, consequência da diluição das despesas fixas via crescimento da receita.

A provisão para crédito esperado (PCE) totalizou uma provisão de R\$ 0,8 milhão (1,1% da receita) no 2T26, resultando uma redução de 83,3% em relação ao mesmo período do ano anterior e de 49,1% em relação ao 1T26. A redução observada é devida à reversão de provisões anteriormente lançadas no resultado, fruto do recebimento de valores em aberto dos nossos clientes. A Companhia mantém monitoramento contínuo da ciclicidade da construção civil, atuando em parceria com construtoras e revisando permanentemente a matriz de riscos e exposição ao segmento, com o objetivo de mitigar possíveis impactos futuros.

O EBITDA Ajustado atingiu R\$ 53,8 milhões no 2T26, crescimento de 21,0% em relação ao mesmo período de 2025. A margem EBITDA Ajustada alcançou 67,6% no trimestre, avanço de 7,8 p.p. O desempenho evidencia a resiliência da unidade e sua forte capacidade de geração de caixa, apoiada no sólido pipeline de obras, mobilização de contratos estratégicos durante o período e recebimento de indenizações de obras desmobilizadas.

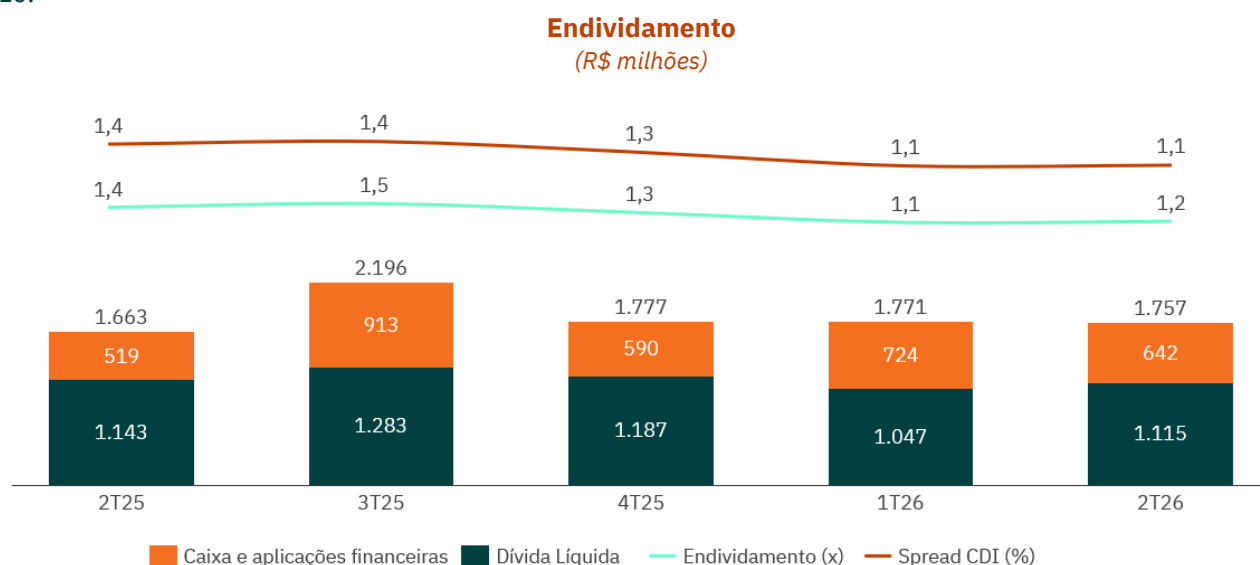
Endividamento

Ao final do 2T26, a Companhia apresentava dívida bruta de R\$ 1,8 bilhão, aumento de R\$ 94 milhões em relação ao 2T25, refletindo, principalmente, as movimentações realizadas em 2025, incluindo a 11ª emissão de debêntures e o pré-pagamento da 7ª emissão realizado no 4T25. Na comparação com o trimestre anterior, houve redução de R\$ 13,5 milhões. No período, o prazo médio da dívida foi mantido em 3,5 anos e o custo médio se manteve estável em CDI + 1,09% a.a., resultando em custo de dívida pós-impostos de 10,16% a.a.



Em 30 de junho de 2026, a Companhia registrava R\$ 642,1 milhões em caixa, equivalentes e investimentos, resultando em dívida líquida de R\$ 1,1 bilhão. O indicador de endividamento, medido por dívida líquida/EBITDA Ajustado (LTM), se manteve estável em 1,16x na comparação com o 1T26, mantendo-se com ampla folga em relação aos covenants financeiros.

A Companhia segue com disciplina financeira na gestão da estrutura de capital, priorizando a alocação eficiente de recursos para suportar o crescimento orgânico e inorgânico. A estratégia permanece pautada por captações oportunísticas e gestão ativa da alavancagem, assegurando flexibilidade financeira e sustentabilidade no longo prazo.



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

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)
Dívida Bruta	1.757,2	1.662,7	5,7%	1.770,7	-0,8%
Caixa e aplicações financeiras	642,1	519,2	23,7%	723,9	-11,3%
Dívida Líquida	1.115,1	1.143,5	-2,5%	1.046,8	6,5%
Dívida Bruta Curto Prazo	85,3	206,8	-58,7%	83,5	2,2%
EBITDA Ajustado LTM (Covenants)	957,7	838,7	14,2%	917,4	4,4%
Dívida Líquida / EBITDA Ajustado LTM (x)	1,16x	1,4x	-0,2 p.p	1,14x	0,0 p.p
Dívida Líquida CP / EBITDA Ajustado LTM (x)	- 0,58x	- 0,4x	-0,2 p.p	- 0,70x	0,1 p.p

¹EBITDA Ajustado LTM para covenants exclui efeitos IFRS 16





Composição e Cronograma de Amortização e Juros da Dívida
(R\$ milhões)

Dívida	Data Emissão	Taxa Contrato	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	Total
8ª Emissão	10/01/2024	CDI + 2,00%	14,8	-	66,7	66,7	66,7	-	-	214,8
9ª Emissão - 1ª Série	20/06/2024	CDI + 1,30%	0,7	-	105,0	105,0	-	-	-	210,7
9ª Emissão - 2ª Série	20/06/2024	CDI + 1,40%	0,7	-	-	-	63,3	63,3	63,3	190,7
10ª Emissão - 1ª Série	25/11/2024	CDI + 1,15%	3,6	-	125,0	125,0	-	-	-	253,6
10ª Emissão - 2ª Série	25/11/2024	CDI + 1,30%	3,7	-	-	-	83,3	83,3	83,3	253,7
11ª Emissão	19/08/2025	CDI + 0,90%	26,3	-	-	250,0	250,0	-	-	526,3
FINAME	01/08/2024	7,00% a.a.	2,2	4,2	4,2	2,1	-	-	-	12,7
FINAME	06/05/2024	7,12% a.a.	2,3	4,4	4,4	2,2	-	-	-	13,4
FINAME	26/09/2025	CDI + 0,15%	4,5	12,4	12,4	12,4	12,4	-	-	54,2
LEASING (49 contratos ativos)	Diversos	CDI + 1,36%	9,9	9,4	8,9	0,7	-	-	-	28,9
Capital de Giro	31/05/2021	CDI + 0,07%	0,2	0,4	-	-	-	-	-	0,6
Capital de Giro	06/08/2021	CDI + 3,50%	0,0	2,6	1,7	-	-	-	-	4,3
Empréstimo	29/05/2026	CDI -9,77%	2,3	-	-	-	-	-	-	2,3
Empréstimo	20/06/2026	CDI -9,59%	-	2,3	-	-	-	-	-	2,3
Total		CDI + 1,09%	71,1	35,7	328,4	564,1	475,8	146,7	146,7	1.768,5
Custos de Emissão										(11,3)
Dívida Bruta		CDI + 1,09%	71,1	35,7	328,4	564,1	475,8	146,7	146,7	1.757,2





Investimentos

No 2T26, os investimentos totalizaram R\$ 88,6 milhões, redução de 45,6% em relação ao 2T25 e de 8,4% frente ao 1T26. A queda na comparação anual refletiu, principalmente, a postergação pontual de desembolsos de capital, decorrente do adiamento da mobilização de determinados novos contratos, além do cronograma de recebimento de equipamentos importados. Essa dinâmica está alinhada à gestão e expectativas do plano de investimentos da Companhia. Do total investido no trimestre, aproximadamente 91% foram destinados à aquisição de ativos de locação, com foco nas unidades de Pesados, Leves e Intralogística, em linha com a estratégia de expansão e renovação da frota.

A Companhia mantém abordagem seletiva e disciplinada na alocação de capital, avaliando continuamente oportunidades orgânicas e inorgânicas que acelerem o crescimento e ampliem a atuação em mercados de maior potencial. Essa estratégia reforça a consolidação de uma plataforma multiproduto integrada, com foco na geração sustentável de valor para clientes e acionistas.

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
M&As	-	-	-	-	-	-	-	-
Ativos para Locação	80,5	152,0	-47,0%	86,5	-6,9%	167,0	315,3	-47,0%
Corporativo e Bens de Uso	8,1	10,9	-26,0%	10,2	-21,0%	18,3	18,9	-3,3%
CapEx Total	88,6	162,9	-45,6%	96,7	-8,4%	185,2	334,2	-44,6%

ROIC e ROE

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)
NOPAT (LTM)	633,3	509,8	24,2%	591,3	7,1%
EBIT (LTM)	710,8	580,2	22,5%	668,3	6,3%
IR/CS ¹ (LTM)	(77,5)	(70,4)	10,0%	(77,0)	0,7%
Capital Investido Médio	2.924,7	2.544,0	15,0%	2.875,6	1,7%
Capital de giro (Média LTM)	362,9	366,8	-1,1%	380,2	-4,6%
Ativo Imobilizado (Média LTM)	2.561,8	2.177,2	17,7%	2.495,3	2,7%
ROIC LTM	21,7%	20,0%	1,6 p.p.	20,6%	1,1 p.p.

¹ Calculado com alíquota caixa.

No acumulado dos últimos doze meses encerrados em junho de 2026, o ROIC da Companhia atingiu 21,7%, crescimento de 1,6 p.p em relação ao mesmo período do ano anterior, refletindo o ciclo de investimentos em curso e o *ramp-up* de receitas associado à expansão das operações. Esse desempenho permanece alinhado à estratégia de crescimento sustentável e ao compromisso de geração de retornos consistentes e superiores ao custo médio ponderado de capital ao longo do tempo. À medida que os investimentos recentes avancem em maturação e passem a contribuir de forma mais plena para os resultados, a tendência é de convergência gradual do ROIC para patamares historicamente observados.

A gestão do ciclo de vida e da utilização dos ativos é um dos principais direcionadores de rentabilidade do negócio. A extensão do uso econômico dos equipamentos contribui diretamente para a maximização do retorno sobre o



capital empregado. Nesse contexto, a evolução do mix e da idade média da frota permite a otimização contínua do perfil de capital investido.

A Companhia mantém disciplina na alocação de capital, equilibrando crescimento, rentabilidade e eficiência operacional e fiscal, com foco na maximização da geração de valor econômico e na entrega de retornos sustentáveis aos acionistas. Como reflexo dessa estratégia, o *Return on Equity (ROE)* atingiu 26,5% nos últimos doze meses encerrados em junho de 2026, representando incremento de 6,1 p.p. em relação ao mesmo período do ano anterior e de -0,1 p.p. na comparação com o trimestre imediatamente anterior.

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)
Lucro Líquido (LTM)	449,3	301,8	48,9%	430,3	4,4%
Patrimônio Líquido Total (Média LTM)	1.696,3	1.483,6	14,3%	1.620,1	4,7%
ROE LTM	26,5%	20,3%	6,1 p.p.	26,6%	-0,1 p.p.

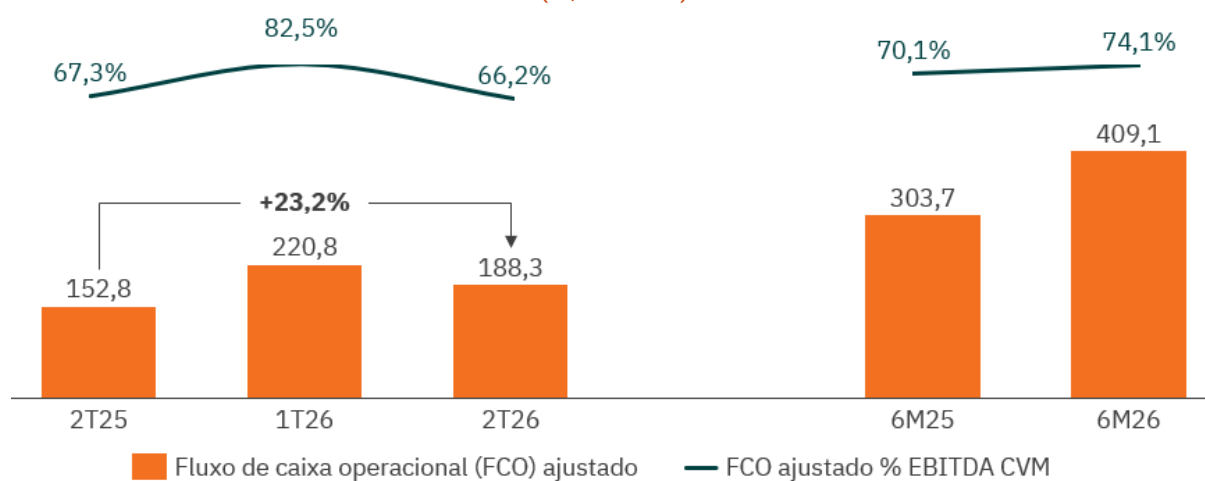
Fluxo de Caixa Ajustado

R\$ milhões	2T26	2T25	1T26
Fluxo de Caixa Operacional¹	84,0	(60,1)	171,3
Juros Pagos	70,4	97,4	57,6
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	80,5	152,0	86,5
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	(7,1)	11,9	(28,6)
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	(24,3)	(35,0)	(51,3)
Arrendamento (IFRS16)	(15,2)	(13,5)	(14,6)
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado¹	188,3	152,8	220,8
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	(80,5)	(152,0)	(86,5)
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	7,1	(11,9)	28,6
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	3,0	(28,9)	(37,3)
Fluxo de Caixa Livre para a Firma Ajustado	117,9	(40,1)	125,6
FCO Ajustado % EBITDA CVM	66,2%	67,3%	82,5%

No 2T26, o fluxo de caixa operacional consolidado ajustado¹ totalizou R\$ 188,3 milhões, representando crescimento de 23,2% em relação ao 2T25. Essa variação reflete, principalmente, efeitos de timing associados aos investimentos, com diferenças nos cronogramas de compra, recebimento e pagamento de equipamentos entre os períodos, além de um menor investimento em imobilizado no 2T26. O fluxo de caixa livre para a firma ajustado atingiu R\$ 117,9 milhões no trimestre, impulsionado pela maior geração operacional e pelo menor volume de investimentos no período.

A conversão do EBITDA CVM em caixa foi de 66,2% no trimestre, permanecendo em linha com os níveis históricos da Companhia. Na comparação entre períodos, a conversão foi impactada pela menor contribuição de créditos extemporâneos para o fluxo de caixa operacional no 2T26. Adicionalmente, o ajuste positivo relacionado à Next Rental, embora tenha beneficiado o resultado do trimestre, possui natureza não caixa e, portanto, não contribuiu para a geração de caixa operacional. Excluídos esses efeitos, a geração de caixa continua refletindo a disciplina na gestão do capital de giro e a capacidade recorrente de conversão dos resultados operacionais em caixa.

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 desconsideram-se também o fluxo de caixa das atividades de investimento e as aquisições de bens de locação.



ESG

No segundo trimestre, a Companhia avançou na consolidação de sua Agenda Estratégica de Sustentabilidade com a estruturação dos planos de ação vinculados à nova matriz de materialidade. O trabalho fortalece o alinhamento entre os temas prioritários identificados, a estratégia de negócios e as iniciativas que orientarão a evolução da agenda ESG nos próximos anos, contribuindo para a geração de valor sustentável e o fortalecimento da gestão de riscos.

A construção dos planos contou com a participação de grupos de trabalho multidisciplinares, reunindo profissionais de diferentes áreas e unidades de negócio. Essa abordagem permitiu integrar visão estratégica, conhecimento técnico e experiência operacional, assegurando maior aderência das iniciativas aos desafios e oportunidades da Companhia.

No período, a Mills conquistou o Selo Pró-Ética, concedido pela Controladoria-Geral da União (CGU), reconhecimento destinado a empresas que demonstram elevados padrões de integridade, ética e transparência, por meio de programas de compliance alinhados às melhores práticas de governança corporativa. A certificação reforça a maturidade do modelo de governança da Companhia e evidencia seu compromisso com uma atuação ética, responsável e sustentável, fortalecendo a confiança de clientes, investidores, colaboradores e demais stakeholders.

Na frente ambiental, a Companhia avançou em sua estratégia de descarbonização com a conclusão da fase de cocriação de sua Plataforma de Transição Climática, ferramenta que permitirá acompanhar a evolução das iniciativas relacionadas à agenda climática, mensurar seus impactos sobre as emissões de gases de efeito estufa e monitorar o progresso em relação às metas estabelecidas.

Também foram ampliados os testes de soluções voltadas à redução das emissões da operação logística. Em projeto piloto com utilização de biometano no transporte de equipamentos pesados, foi observada redução de aproximadamente 90% das emissões de CO₂e nas rotas avaliadas, em comparação ao diesel. Adicionalmente, o programa de utilização de biocombustíveis na frota de veículos de atendimento técnico e comercial alcançou média de 93% dos abastecimentos realizados durante o trimestre, contribuindo para a redução das emissões diretas da Companhia e reforçando a busca por alternativas operacionalmente viáveis para a transição energética.

Na dimensão social, a Companhia manteve o avanço de seus programas voltados à capacitação profissional e à inclusão produtiva de jovens em situação de vulnerabilidade. Durante o trimestre, foram iniciadas novas turmas do programa de formação técnica em Cuiabá (MT) e no Rio de Janeiro (RJ), elevando para mais de mil o número de bolsas concedidas desde 2022. Paralelamente, foi iniciado o mapeamento de novas localidades para expansão do programa, permanecendo aberta a parcerias com clientes, fornecedores e demais instituições interessadas em ampliar o alcance da iniciativa.

A agenda de Diversidade, Equidade e Inclusão (DE&I) também registrou avanços relevantes no período. Entre os principais destaques está o lançamento do treinamento corporativo de diversidade na plataforma interna de aprendizagem, tornando sua realização obrigatória para todos os colaboradores e reforçando o compromisso da Companhia com o desenvolvimento de uma cultura organizacional cada vez mais inclusiva, respeitosa e alinhada às melhores práticas de gestão de pessoas.

Em junho, em celebração ao Dia Mundial do Refugiado, a Companhia promoveu uma palestra sobre diversidade cultural e trajetórias migratórias, reunindo colaboradores migrantes e refugiados para compartilhar suas experiências. A iniciativa contribuiu para ampliar a conscientização sobre o tema, estimular o diálogo e fortalecer um ambiente de trabalho baseado no respeito às diferentes perspectivas e vivências.



Tabelas

Dados consolidados em R\$ milhões

Tabela 1 – Receita líquida de locação por unidade de negócio

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Receita Líquida Total de Locação	438,8	413,0	6,2%	423,6	3,6%	862,4	794,6	8,5%
Rental	367,7	346,1	6,3%	352,8	4,2%	720,5	667,3	8,0%
Formas e escoramentos	71,1	67,0	6,2%	70,8	0,4%	141,9	127,3	11,4%

Informação não revisada pelos auditores independentes

Tabela 2 – Reconciliação do EBITDA Ajustado

Dados consolidados em R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Lucro Líquido	106,3	87,3	21,7%	197,0	-46,0%	303,3	155,3	95,4%
Imposto de renda e contribuição social	55,0	29,5	86,1%	(28,5)	NA	26,5	59,4	-55,5%
Lucro antes do IRCS	161,3	116,9	38,0%	168,5	-4,3%	329,8	214,7	53,6%
Resultado Financeiro	42,1	44,1	-4,5%	20,9	102,1%	63,0	89,9	-29,9%
Depreciação e Amortização	81,0	66,1	22,5%	78,3	3,4%	159,3	128,6	23,8%
EBITDA CVM	284,4	227,1	25,2%	267,6	6,3%	552,1	433,2	27,4%
Não recorrentes	(15,6)	0,1	NA	(32,5)	-52,1%	(48,1)	0,5	NA
EBITDA ajustado¹	268,9	227,2	18,3%	235,1	14,4%	504,0	433,7	16,2%

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

Consolidado em R\$ milhões	2T26	2T25	1T26
EBITDA CVM	284,4	227,1	267,6
Não Caixa	(17,6)	39,4	50,7
Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	2,4	7,6	1,9
Provisão para despesa com opções de ações	6,8	4,7	6,5
Benefícios pós-emprego	0,2	0,2	0,2
Valor residual dos ativos imobilizados e intangíveis vendidos e baixados	0,8	10,6	4,3
Provisão (reversão) para créditos com perdas esperadas	10,8	11,7	8,9
Provisão (reversão) para estoques de giro lento	2,8	0,2	1,4
Provisão para Participação no Resultado	5,1	3,7	7,4
Resultado de compra vantajosa em investimentos	0,0	-	(0,1)
Outras provisões	(46,5)	0,7	20,1
EBITDA CVM ex-provisões não caixa	266,8	266,5	318,3
Caixa	(182,8)	(326,6)	(147,0)
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	24,3	35,0	51,3
Contas a receber	(19,0)	(36,8)	28,8
Aquisições de bens do ativo imobilizado locação	(68,9)	(151,9)	(53,9)
Estoques	(7,4)	(2,4)	2,1
Tributos a recuperar	45,1	(17,0)	(85,5)
Outros ativos	(11,3)	3,4	(1,6)
Fornecedores (exceto ativo imobilizado de locação)	(35,6)	(24,8)	(66,1)
Fornecedores de bens do ativo imobilizado - Risco sacado	1,7	-	2,6
Obrigações sociais e trabalhistas	(19,8)	(20,5)	(0,1)
Participação nos resultados	-	-	(0,0)
Tributos a pagar	(3,2)	3,7	53,7
Outros passivos	(0,1)	0,3	(0,0)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16,8)	(15,5)	(20,2)
Processos judiciais liquidados	(1,5)	(2,9)	(0,6)
Juros pagos	(70,4)	(97,4)	(57,6)
Fluxo de Caixa Operacional conforme as demonstrações financeiras	84,0	(60,1)	171,3
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	(24,3)	(35,0)	(51,3)
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	80,5	152,0	86,5
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	(7,1)	11,9	(28,6)
Juros pagos	70,4	97,4	57,6
Arrendamento IFRS16	(15,2)	(13,5)	(14,6)
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado	188,3	152,8	220,8





DRE

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Receita Bruta	515,3	494,8	4,1%	502,4	2,6%	1.017,7	948,8	7,3%
Receita líquida de vendas e serviços	472,2	450,1	4,9%	461,2	2,4%	933,3	862,4	8,2%
Custo dos produtos vendidos e serviços prestados	(175,7)	(162,1)	8,4%	(181,8)	-3,3%	(357,5)	(309,8)	15,4%
Lucro bruto	296,5	288,0	2,9%	279,4	6,1%	575,9	552,6	4,2%
(Despesas)/Receitas Operacionais	(93,0)	(127,0)	-26,7%	(90,1)	3,2%	(183,1)	(248,0)	-26,2%
Lucro antes do resultado financeiro	203,5	161,0	26,4%	189,3	7,5%	392,8	304,6	29,0%
Despesas financeiras	(81,0)	(81,9)	-1,0%	(91,0)	-10,9%	(172,0)	(154,9)	11,0%
Receitas financeiras	38,9	37,7	3,1%	70,1	-44,6%	109,0	65,0	67,5%
Resultado financeiro	(42,1)	(44,1)	-4,5%	(20,9)	102,1%	(63,0)	(89,9)	-29,9%
Lucro antes do imposto de renda e contribuição social	161,3	116,9	38,0%	168,5	-4,3%	329,8	214,7	53,6%
Imposto de renda e contribuição social	(55,0)	(29,5)	86,1%	28,5	NA	(26,5)	(59,4)	-55,5%
Lucro do período	106,3	87,3	21,7%	197,0	-46,0%	303,3	155,3	95,4%





Balanço Patrimonial

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T26	2T25	1T26
Ativo			
Ativo Circulante			
Caixa e equivalentes de caixa	470,3	305,4	541,0
Aplicações financeiras	171,9	213,8	183,0
Depósitos bancários vinculados	-	-	-
Contas a receber de terceiros	475,2	441,2	463,7
Estoques	108,6	118,9	103,9
Instrumentos financeiros derivativos	-	-	-
Tributos a recuperar	45,9	77,5	44,7
Outros ativos	93,1	62,6	81,9
Ativos mantidos para venda	5,5	5,5	5,5
Total Ativo Circulante	1.370,3	1.224,9	1.423,6
Ativo Não Circulante			
Imposto de renda e contribuição social diferidos	90,9	137,2	118,8
Tributos a recuperar	145,6	64,8	189,5
Depósitos judiciais	4,4	4,8	4,2
Outros ativos	-	0,1	0,1
Imobilizado	2.274,2	2.044,5	2.262,5
Intangível	333,6	308,0	333,7
Total Ativo Não Circulante	2.848,6	2.559,4	2.908,7
Total do Ativo	4.219,0	3.784,2	4.332,5





Balanço Patrimonial

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T26	2T25	1T26
Passivo			
Passivo Circulante			
Contas a pagar a terceiros	134,5	126,5	149,6
Contas a pagar a partes relacionadas	5,7	1,4	0,4
Contas a pagar - aquisições de controladas	42,3	36,2	69,5
Contas a pagar - risco sacado	5,4	-	3,8
Obrigações sociais e trabalhistas	78,5	67,7	93,2
Empréstimos, financiamentos e títulos de dívida	85,3	206,8	83,5
Arrendamentos a pagar	45,1	40,4	41,9
Instrumentos financeiros derivativos	3,7	0,4	4,5
Programa de recuperação fiscal (REFIS)	1,3	1,3	1,3
Imposto de renda e contribuição social a pagar	7,0	7,9	12,2
Tributos a recolher	32,2	15,6	28,1
Dividendos e juros sobre capital próprio	14,6	48,9	150,0
Outros passivos	5,0	1,6	5,1
Total Passivo Circulante	460,5	554,7	643,1
Passivo Não Circulante			
Contas a pagar a terceiros	2,4	29,0	7,2
Contas a pagar - aquisições de controladas	54,4	94,5	85,9
Empréstimos, financiamentos e títulos de dívida	1.671,9	1.455,9	1.687,2
Arrendamentos a pagar	60,2	58,2	62,5
Programa de recuperação fiscal (REFIS)	0,7	2,8	1,1
Imposto de renda e contribuição social diferidos	50,9	23,9	36,8
Provisão para riscos	23,8	23,5	22,9
Provisão para benefícios pós-emprego	4,8	8,2	4,5
Outros passivos	-	0,1	0,0
Total Passivo Não Circulante	1.869,2	1.696,1	1.908,2
Total Passivo	2.329,7	2.250,7	2.551,4
Patrimônio Líquido			
Capital social	1.092,1	1.091,6	1.091,6
Ações em tesouraria	(61,9)	(72,5)	(65,4)
Reservas de capital	(99,3)	(110,2)	(97,2)
Reservas de lucros	663,0	543,3	663,0
Outros resultados abrangentes	0,0	-	0,1
Ajuste de avaliação patrimonial	(11,1)	(14,1)	(11,1)
Lucros e Prejuízos acumulados	303,2	92,5	197,0
Subtotal	1.886,0	1.530,5	1.777,9
Participação dos não controladores	3,3	3,0	3,2
Total Patrimônio Líquido	1.889,3	1.533,6	1.781,1
Total do Passivo e Patrimônio Líquido	4.219,0	3.784,2	4.332,5





Fluxo de Caixa

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T26	2T25	1T26
Fluxo de caixa das atividades operacionais			
Lucro do período	106,3	87,3	197,0
Ajustes não caixa:	171,9	205,1	199,4
Depreciação e amortização	81,0	66,1	78,3
Imposto de renda e contribuição social diferidos	42,0	20,4	(1,8)
Provisão (reversão) para riscos tributários, cíveis e trabalhistas	2,4	7,6	1,9
Provisão para despesa com opções de ações	6,8	4,7	6,5
Benefício Pós-emprego	0,2	0,2	0,2
Valor residual dos ativos imobilizados e intangíveis vendidos e baixados	0,8	10,6	4,3
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas	63,7	76,2	68,6
Juros sobre arrendamentos	2,8	2,9	3,6
Provisão para perdas esperadas no contas a receber - PCE	10,8	11,7	8,9
Provisão por perdas estimadas por valor não recuperável e valor justo	-	-	-
Provisão (reversão) para estoques de giro lento	2,8	0,2	1,4
Provisão (reversão) para participação nos resultados	5,1	3,7	7,4
Resultado de compra vantajosa em investimentos	0,0	-	(0,1)
Outras provisões (reversões)	(46,5)	0,7	20,1
Variações nos ativos e passivos:	(105,5)	(236,7)	(146,7)
Contas a receber	(19,0)	(36,8)	28,8
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação líquido do saldo a pagar de fornecedores	(68,9)	(151,9)	(53,9)
Estoques	(7,4)	(2,4)	2,1
Tributos a recuperar	45,1	(17,0)	(85,5)
Outros ativos	(11,3)	3,4	(1,6)
Fornecedores (exceto ativo imobilizado de locação)	(35,6)	(24,8)	(66,1)
Fornecedores de bens do ativo imobilizado - Risco sacado	1,7	-	2,6
Obrigações sociais e trabalhistas	(19,8)	(20,5)	(0,1)
Tributos a pagar	9,8	12,8	27,0
Outros passivos	(0,1)	0,3	(0,0)
Outras Variações Operacionais:	(88,7)	(115,8)	(78,3)
Processos judiciais liquidados	(1,5)	(2,9)	(0,6)
Juros pagos	(70,4)	(97,4)	(57,6)
Imposto de renda e contribuição social pagos	(16,8)	(15,5)	(20,2)
Caixa líquido gerado nas atividades operacionais	84,0	(60,1)	171,3





Fluxo de Caixa

Dados consolidados em R\$ milhões

R\$ milhões	2T26	2T25	1T26
Fluxos de caixa das atividades de investimentos			
Aquisições de controlada	-	-	-
Aplicações financeiras	11,1	(18,0)	(27,1)
Aquisições de bens do ativo imobilizado e intangível	(8,1)	(10,9)	(10,2)
Incorporação de ativos decorrentes de aquisição de controlada	-	-	-
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	3,0	(28,9)	(37,3)
Fluxos de caixa das atividades de financiamento			
Captação de empréstimos e debêntures, líquidos de custos de captação	8,8	0,0	0,1
Depósitos bancários vinculados	-	0,0	-
Recompra de ações em tesouraria	-	(0,0)	-
Dividendos e JCP pagos	(135,4)	(13,7)	-
Amortização de empréstimos, financiamentos e debêntures	(16,0)	(98,6)	(12,9)
Amortização de passivo de arrendamento	(15,2)	(13,5)	(14,6)
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	(157,8)	(125,7)	(27,4)
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquido	(70,7)	(214,7)	106,5
Caixa e equivalentes de caixa no início do período	541,0	520,1	434,4
Caixa e equivalentes de caixa no final do período	470,3	305,4	541,0
Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquido	(70,7)	(214,7)	106,5
Fluxo de Caixa Operacional¹			
Juros Pagos	70,4	97,4	57,6
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	80,5	152,0	86,5
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	(7,1)	11,9	(28,6)
Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa)	(24,3)	(35,0)	(51,3)
Arrendamento (IFRS16)	(15,2)	(13,5)	(14,6)
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado¹	188,3	152,8	220,8
Fluxo de Caixa Operacional Ajustado¹			
Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação (bruto de PIS COFINS)	(80,5)	(152,0)	(86,5)
Fornecedores (ativo imobilizado de locação)	7,1	(11,9)	28,6
Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento	3,0	(28,9)	(37,3)
Fluxo de Caixa Livre para a Firma Ajustado¹	117,9	(40,1)	125,6





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, INDX, ISE e IAGRO.

O preço de fechamento da ação da Mills em 30 de junho foi de R\$ 15,60 com aumento de 41,2% em relação ao preço de fechamento do mesmo período de 2025. Os índices IBOVESPA e Small Caps variaram em 23,9% e -1,3%, respectivamente, no mesmo período. No final do 2T26, o valor de mercado (*market cap*) da Mills era de R\$ 3.654,1 milhões.

Desempenho MILS3 ¹	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)
Preço Final da Ação (R\$)	15,60	11,05	41,2%	13,83	12,8%
Máxima ²	15,60	11,05	41,2%	15,64	-0,3%
Mínima ²	12,46	9,01	38,3%	13,29	-6,2%
Média ²	14,18	10,21	38,9%	14,58	-2,8%
Valor de Mercado Final de Período (R\$ milhões)	3.654,1	2.587,7	41,2%	3.238,7	12,8%
Volume Médio Diário Negociado (R\$ milhões)	16,27	8,19	98,7%	12,42	31,0%
Quantidade de Ações (milhões)	234,2	234,2	0,0%	234,2	0,0%

¹ Fonte: Enfoque e Refinitiv

² Preço de fechamento do pregão



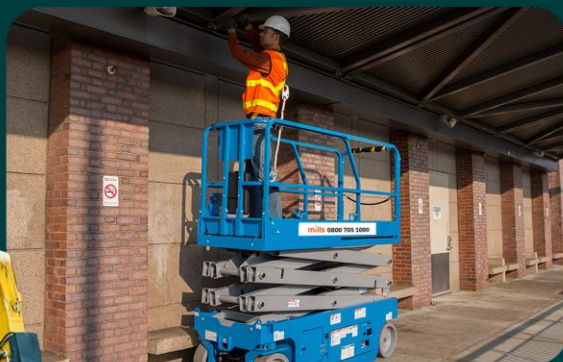


Glossário

- (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.



2Q26

Results

Live Broadcast

Date: Thursday, August 06th, 2026

Time: 2:00 p.m (Brasilia Time)

Watch Online: [Click here](#)

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 accordance with 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 ISE B3 IAGRO B3



Summary

Highlights	3
Management Comments	5
Net Revenue	6
Costs and Expenses	7
Adjusted EBITDA	8
Non-Recurring Effects	9
Financial Results	10
Net Income	10
Rental Business Unit	13
Rental Result	14
Formwork and Shoring	16
Formwork and Shoring Result	16
Indebtedness	18
Investments	20
ROIC and ROE	21
Adjusted Cash Flow	22
ESG	23
Tables	24
P&L	26
Balance Sheet	27
Cash Flow	29
Capital Markets – MILS3	31
Glossary	32



Highlights

The main highlights for the period were:



Net Revenue of R\$ 472.2 million in 2Q26, up 4.9% vs. 2Q25 and 2.4% vs. 1Q26. In 6M26, net revenue reached R\$ 933.3 million, an 8.2% growth compared to 6M25.



Adjusted EBITDA of R\$ 268.9 million in 2Q26, 18.3% above 2Q25. Adjusted EBITDA margin stood at 56.9% in the quarter, expanding by 6.5 p.p. year-over-year and 6.0 p.p. quarter-over-quarter. In 6M26, adjusted EBITDA reached R\$ 504.0 million, up 16.2% year-over-year.



Net Income of R\$ 106.3 million in 2Q26, a 21.7% increase vs. 2Q25, with a net margin of 22.5%. In 6M26, net income reached R\$ 303.3 million, up 95.4%.



Cash Net Income of R\$ 74.9 million in 2Q26, with a cash net margin of 15.9%. The margin contraction resulted from the absence of extraordinary tax credits recognized in 2Q25 and non-recurring adjustments related to Next Rental. In 6M26, cash net income was R\$ 179.3 million, a 27% decrease year-over-year.



Leverage maintained at 1.16x Net Debt/Adjusted EBITDA, down 0.2x compared to 2Q25. Average cost of debt remained stable at CDI + 1.09% p.a., with an average maturity of 3.5 years.



CapEx of R\$ 88.6 million in 2Q26, with 91% allocated to rental assets, down 45.6% vs. 2Q25 and 8.4% vs. 1Q26. On a six-month basis, CapEx was 44.6% lower than in 6M25, totaling R\$ 185.2 million in 6M26.



Adjusted Operating Cash Flow of R\$ 188.3 million in 2Q26 (+23.2% vs. 2Q25), representing an EBITDA-to-cash conversion of 66.2%. In 6M26, adjusted operating cash flow reached R\$ 409.1 million (+34.7% vs. 6M25) with a 74.1% conversion rate.



Awarded the Pró-Ética seal by the Comptroller General of the Union (CGU), recognizing the Company's highest standards of integrity and compliance.





BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Gross Revenue	515.3	494.8	4.1%	502.4	2.6%	1,017.7	948.8	7.3%
Net revenue	472.2	450.1	4.9%	461.2	2.4%	933.3	862.4	8.2%
CVM EBITDA	284.4	227.1	25.2%	267.6	6.3%	552.1	433.2	27.4%
CVM EBITDA margin (%)	60.2%	50.5%	9.8 p.p.	58.0%	2.2 p.p.	59.1%	50.2%	8.9 p.p.
Adjusted EBITDA¹	268.9	227.2	18.3%	235.1	14.4%	504.0	433.7	16.2%
Adjusted EBITDA margin ¹ (%)	56.9%	50.5%	6.5 p.p.	51.0%	6.0 p.p.	54.0%	50.3%	3.7 p.p.
Adjusted ex-sales EBITDA margin ¹ (%)	56.7%	50.5%	6.1 p.p.	50.3%	6.3 p.p.	53.6%	50.0%	3.5 p.p.
Net Income for the Period	106.3	87.3	21.7%	197.0	-46.0%	303.3	155.3	95.4%
Net margin (%)	22.5%	19.4%	3.1 p.p.	42.7%	-20.2 p.p.	32.5%	18.0%	14.5 p.p.
LTM ROIC (%)²	21.7%	20.0%	1.6 p.p.	20.6%	1.1 p.p.	21.7%	20.0%	1.6 p.p.
Adjusted operating cash flow ³	188.3	152.8	23.2%	220.8	-14.7%	409.1	303.7	34.7%
Adjusted FCO % CVM EBITDA	66.2%	67.3%	-1.1 p.p.	82.5%	-16.3 p.p.	74.1%	70.1%	4.0 p.p.
Adjusted free cash flow to the firm ³	117.9	(40.1)	-393.9%	125.6	-6.1%	243.6	8.7	2706.8%
Leverage (x)	1.16x	1.36x	-0.2 p.p.	1.1x	0.0 p.p.	1.16x	1.36x	-0.2 p.p.

¹ Excludes non-recurring items. Unaudited information.

² Calculated at the cash tax rate.

³ Adjusted OCF: excludes interest on debentures, rental investments, and net active and passive cash interest and monetary variations.

Adjusted FCF: excludes cash flow from investing activities and the acquisition of rental assets. Unaudited information.





Management Comments

São Paulo, August 5, 2026 – Mills Locação, Serviços e Logística S.A. (Mills) reports its results for the second quarter of 2026 (2Q26).

We closed the second quarter of 2026 with another demonstration of the resilience of our business model and the discipline that guides the execution of our strategy. In a macroeconomic environment that still requires selectivity in capital allocation and facing a more intense competitive landscape in certain products, Mills maintained its growth trajectory, expanding revenue, profitability, and cash generation.

Net Revenue reached R\$ 472.2 million in the quarter; a 4.9% growth compared to 2Q25. Adjusted EBITDA reached R\$ 268.9 million, an 18.3% growth with a 56.9% margin, expanding by 6.5 percentage points year-over-year. Besides the evolution in operating performance, Adjusted EBITDA growth was favored by the recognition of out-of-period tax credits and positive adjustments in costs and expenses related to the incorporation of Next Rental, acquired in the previous year. Excluding these effects, Adjusted EBITDA would have been R\$ 236.1 million, with a 50.0% margin. Net Income totaled R\$ 106.3 million, a 21.7% increase, reflecting the continuous capture of operational efficiency gains and the non-recurring effects.

We continue to strengthen our multiproduct platform, expanding the share of long-term contracts, deepening relationships with our clients, and increasing the integration of our operations. These pillars make our revenue more recurrent and predictable, increase the business's resilience, and create the conditions for sustainable growth over time.

Our discipline in capital allocation remains a major competitive advantage. Return on Invested Capital (ROIC) for the last twelve months reached 21.7%, remaining above our cost of capital and highlighting our ability to translate growth into consistent economic value generation. We closed the quarter with a leverage of 1.16x Net Debt/Adjusted EBITDA and a solid financial position, preserving the flexibility to continue investing in fleet expansion, operational modernization, and strategic growth opportunities.

We also continue to advance our operational efficiency by optimizing the asset lifecycle, digitalizing processes, and continuously improving fleet productivity. These initiatives strengthen our competitiveness, increase the profitability of our investments, and expand our capacity to serve clients with greater efficiency, agility, and quality.

On the ESG agenda, we advanced in consolidating our sustainability strategy by structuring action plans linked to the new materiality matrix and strengthening the alignment between priority topics and our strategic business drivers. We also had the honor of receiving the Pró-Ética seal from the Comptroller General of the Union (CGU), an acknowledgment that reinforces our permanent commitment to high standards of ethics, integrity, and governance.

We have entered the second half of the year confident in the execution of our strategy, but remain cautious regarding the current macroeconomic scenario, in which we have observed an upward trend in delinquency rates. Mills' consolidation as an integrated rental solutions platform continues to advance, supported by a combination of financial discipline, operational excellence, and customer focus. We remain committed to expanding our market share, capturing growth opportunities responsibly, and continuing to deliver consistent returns on invested capital.

We thank our investors, clients, partners, and employees for their trust, as their commitment is fundamental for Mills to continue building a trajectory of sustainable growth and long-term value creation.

Sergio Kariya
Mills CEO





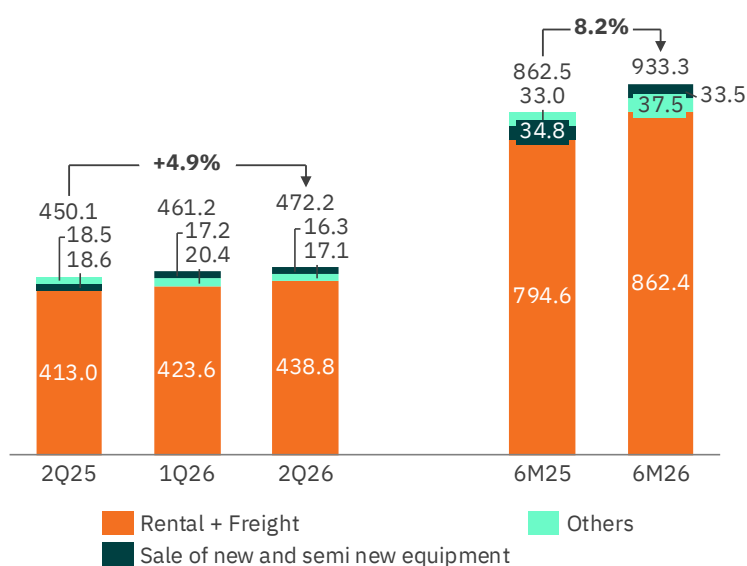
Net Revenue

In 2Q26, the Company maintained a consistent growth trajectory, supported by the disciplined execution of its strategy and the continuous evolution of its business model. Net Revenue totaled R\$ 472.2 million, representing a 4.9% increase compared to 2Q25. In 6M26, revenue reached R\$ 933.3 million, up 8.2% compared to 6M25.

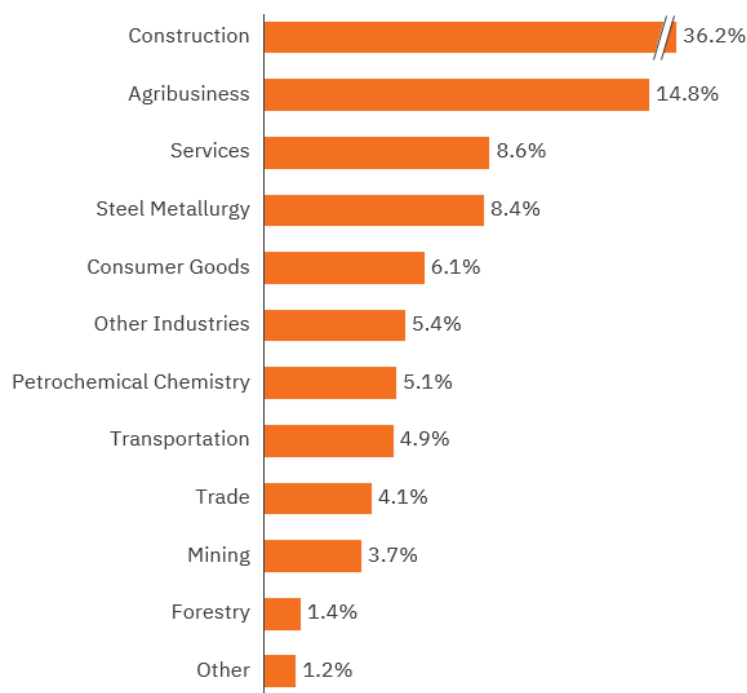
Performance was primarily driven by the Heavy Equipment and Formwork & Shoring units. This growth was partially offset by Aerial Work Platforms, in an environment that continues to face heightened short-term competitive pressure due to increased regional competition from smaller rental companies. In response, the Company has intensified the capture of opportunities, leveraging its competitive advantage in fleet size and geographic reach, using tactical pricing adjustments and optimizing rented volume in specific regions and equipment profiles. Additionally, we continue to capture gains associated with the positive investment cycle in infrastructure and civil construction, leveraging our strategic relationships with major clients to expand our multiproduct strategy.

In line with the strategic driver of increasing revenue predictability and recurrence, the Company remained focused on expanding long-term contracts, particularly in the Heavy Equipment and Intralogistics units. In 2Q26, these contracts accounted for 55% of Rental Revenue, an increase of 5 p.p. compared to 2Q25.

Net Revenue by type
(BRL million)

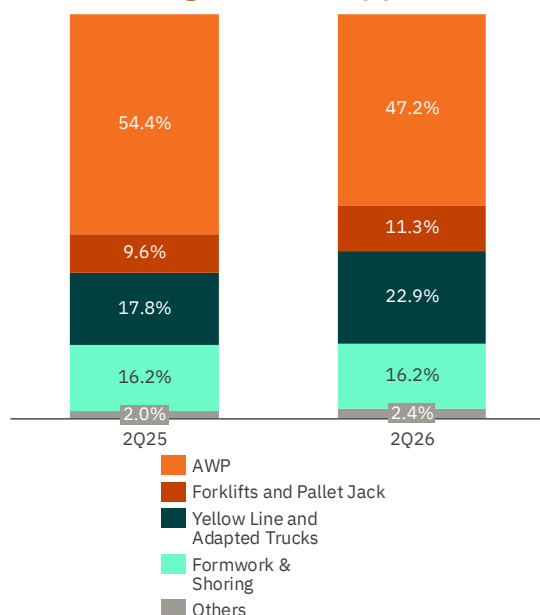


Gross Revenue 2Q26
Per activity segment (%)

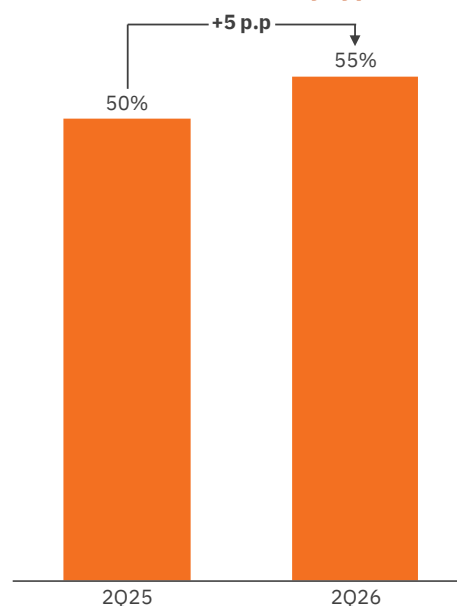




Rental + Freight Revenue by product (%)



% of Net Rental Revenue by type of contract



Costs and Expenses

In 2Q26, total costs, operating expenses, and ECL (ex-depreciation) decreased by 15.8% compared to 2Q25 and 3.0% compared to 1Q26. This evolution was significantly below Net Revenue growth, resulting in an efficiency gain of 9.8 percentage points year-over-year. Beyond the productivity gains captured by the Company, performance in the quarter was favored by two one-off effects: a positive cost and expense adjustment related to the incorporation of Next Rental and the recognition of out-of-period tax credits. Excluding these effects, total costs, operating expenses, and ECL would have reached R\$ 248.5 million, an 11.4% increase compared to 2Q25.

In the first half of 2026, total costs, operating expenses, and ECL reached R\$ 381.3 million, down 11.2% compared to the same period of the previous year, generating an efficiency gain of 8.9 percentage points relative to Net Revenue.

Operating costs (ex-depreciation) totaled R\$ 120.4 million in 2Q26, down 1.0% compared to 2Q25. Performance benefited from cost reduction and efficiency initiatives implemented throughout 2025, in addition to the positive adjustment related to the Next Rental incorporation. Excluding this latter effect, operating costs would have totaled R\$ 134.9 million, up 11.0% year-over-year. This increase mainly reflects the expansion of rental operations, higher asset sales volume in the Rental segment, and increased parts consumption associated with fleet and contract base growth.

Operating expenses, excluding depreciation and expected credit loss (ECL) provisions, totaled R\$ 56.5 million in the quarter, down 37.0% compared to 2Q25. Results also benefited from the positive adjustment related to Next Rental and the recognition of out-of-period tax credits. Excluding these effects, SG&A would have totaled R\$ 102.8 million, up 14.6% year-over-year.

A significant portion of this growth is associated with non-recurring items, detailed in the note below. Excluding depreciation, ECL, and these non-recurring items, recurring operating expenses would have totaled R\$ 90.3 million in 2Q26, up 0.8% compared to 2Q25.



On a comparable basis, the trend in expenses highlights the efficiency gains captured over the past twelve months. Organizational redesign initiatives, structural rationalization, and more efficient management of operational and tax levers contributed to a leaner, more productive cost structure. In this context, the Rental unit stood out with significant productivity gains, particularly in personnel expenses, reflecting consistent progress in initiatives aimed at boosting operating leverage.

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
COGS total, ex-depreciation	(120.4)	(121.6)	-1.0%	(128.0)	-5.9%	(248.4)	(233.0)	6.6%
% of Net Revenue	25.5%	27.0%	-1.5 p.p.	27.7%	-2.2 p.p.	26.6%	27.0%	-0.4 p.p.
Rental costs (maintenance, personnel, warehouses, etc) ¹	(115.0)	(111.9)	2.7%	(122.0)	-5.7%	(237.0)	(218.1)	8.7%
% of Net Revenue	24.4%	24.9%	-0.5 p.p.	26.5%	-2.1 p.p.	25.4%	25.3%	0.1 p.p.
Cost of sales	(5.7)	(9.5)	-39.9%	(5.5)	4.0%	(11.3)	(15.0)	-24.8%
% of Net Revenue	1.2%	2.1%	-0.9 p.p.	1.2%	0.0 p.p.	1.2%	1.7%	-0.5 p.p.
Other Costs	0.3	(0.1)	-342.1%	(0.4)	-173.9%	(0.1)	0.1	-201.7%
% of Net Revenue	-0.1%	0.0%	-0.1 p.p.	0.1%	-0.2 p.p.	0.0%	0.0%	0.0 p.p.
SG&A, ex-depreciation and ECL	(56.5)	(89.7)	-37.0%	(56.7)	-0.3%	(113.3)	(176.7)	-35.9%
% of Net Revenue	12.0%	19.9%	-8.0 p.p.	12.3%	-0.3 p.p.	12.1%	20.5%	-8.3 p.p.
Commercial, Operational and Administrative	(65.7)	(68.9)	-4.6%	(67.0)	-1.9%	(132.7)	(134.6)	-1.4%
% of Net Revenue	13.9%	15.3%	-1.4 p.p.	14.5%	-0.6 p.p.	14.2%	15.6%	-1.4 p.p.
General Services	(7.6)	(7.1)	7.2%	(7.9)	-3.8%	(15.5)	(15.2)	2.1%
% of Net Revenue	1.6%	1.6%	0.0 p.p.	1.7%	-0.1 p.p.	1.7%	1.8%	-0.1 p.p.
Other expenses	16.8	(13.7)	-222.2%	18.2	-7.6%	34.9	(26.9)	-229.8%
% of Net Revenue	-3.6%	3.1%	-6.6 p.p.	-3.9%	0.4 p.p.	-3.7%	3.1%	-6.9 p.p.
ECL	(10.8)	(11.7)	-8.3%	(8.9)	20.8%	(19.7)	(19.7)	-0.1%
% of Net Revenue	2.3%	2.6%	-0.3 p.p.	1.9%	0.3 p.p.	2.1%	2.3%	-0.2 p.p.
COGS + SG&A Total	(187.7)	(223.0)	-15.8%	(193.6)	-3.0%	(381.3)	(429.3)	-11.2%
% of Net Revenue	39.8%	49.5%	-9.8 p.p.	42.0%	-2.2 p.p.	40.9%	49.8%	-8.9 p.p.

Adjusted EBITDA

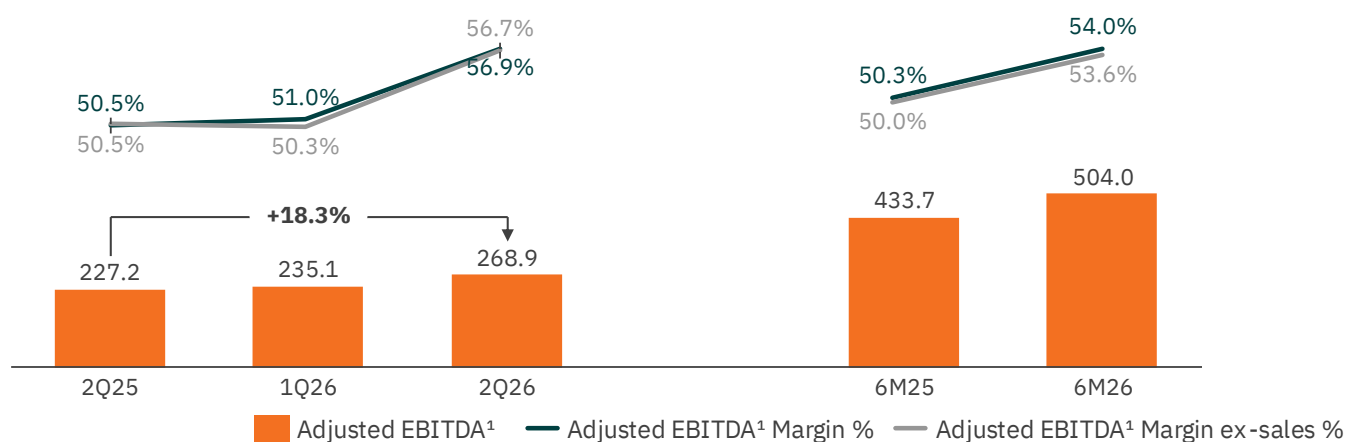
Adjusted EBITDA reached R\$ 268.9 million in 2Q26, representing an 18.3% growth compared to the second quarter of 2025. The Adjusted EBITDA margin reached 56.9% in the quarter, levels above historical averages, reflecting significant revenue growth combined with consistent operational efficiency gains and improved cost and expense dilution.

Positive performance was driven by non-recurring gains related to the Next Rental incorporation and out-of-period tax credits detailed in the costs and expenses note. Excluding these effects, the Company's Adjusted EBITDA would have been R\$ 236.1 million, up 4.0% compared to the same period of the previous year.

The Company continues to capture gains from structural operational efficiency initiatives implemented in recent quarters, supported by strict management of general and administrative expenses. These factors contributed to productivity gains and the preservation of profitability above historical averages, in line with the strategy of sustainable growth and consistent long-term value creation.



Adjusted EBITDA (BRL million)



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

R\$ million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Net Revenue	472.2	450.1	4.9%	461.2	2.4%	933.3	862.4	8.2%
COGS total, ex-depreciation	(120.4)	(121.6)	-1.0%	(128.0)	-5.9%	(248.4)	(233.0)	6.6%
Gross Profit, ex-depreciation	351.7	328.5	7.1%	333.2	5.5%	685.0	629.6	8.8%
SG&A, ex-depreciation	(56.5)	(89.7)	-37.0%	(56.7)	-0.3%	(113.3)	(176.7)	-35.9%
ECL	(10.8)	(11.7)	-8.3%	(8.9)	20.8%	(19.7)	(19.7)	-0.1%
EBITDA CVM	284.4	227.1	25.2%	267.6	6.3%	552.1	433.2	27.4%
EBITDA CVM Margin (%)	60.2%	50.5%	9.8 p.p.	58.0%	2.2 p.p.	59.1%	50.2%	8.9 p.p.
Non-Recurrent	(15.6)	0.1	NA	(32.5)	-52.1%	(48.1)	0.5	NA
Adj. EBITDA	268.9	227.2	18.3%	235.1	14.4%	504.0	433.7	16.2%
Adj. EBITDA Margin (%)	56.9%	50.5%	6.5 p.p.	51.0%	6.0 p.p.	54.0%	50.3%	3.7 p.p.

Non-Recurring Effects

Non-recurring costs and expenses had a net positive effect of R\$ 15.6 million in 2Q26, compared to a net negative effect of R\$ 0.1 million in 2Q25. The primary driver in the quarter was the reversal of the earn-out obligation from the Next Rental acquisition, amounting to R\$ 26.5 million. Following negotiations with the former shareholders, the payment of this variable portion was no longer due, resulting in the write-off of the provisioned liability and the recognition of a non-recurring gain in the period. This amount was partially offset by higher costs and expenses related to long-term incentive payments, as well as lower recognition of out-of-period tax credits in the period.



R\$ million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
LT Incentive Plan	7.9	-	NA	5.8	37.4%	13.7	-	NA
Improvement Projects	1.1	4.1	-72.6%	(0.2)	NA	1.0	5.0	-80.9%
Out-of-Period Tax Credits	1.6	(13.2)	NA	(38.3)	NA	(36.6)	(13.2)	177.6%
M&A	(26.5)	0.1	NA	0.2	NA	(26.3)	0.1	NA
Others	0.2	3.8	-94.2%	0.1	165.3%	0.3	1.4	-78.7%
Asset Sale Loss	-	5.3	-100.0%	(0.1)	-100.0%	(0.1)	7.2	NA
Non-Recurrent	(15.6)	0.1	NA	(32.5)	-52.1%	(48.1)	0.5	NA
% Net Revenue	-3.3%	0.0%	-3.3 p.p.	-7.0%	3.8 p.p.	-5.1%	0.1%	-5.2 p.p.

*Positive value = Net expense / Negative value = Net value

Financial Results

Consolidated net financial expenses totaled R\$ 42.1 million in 2Q26, compared to negative R\$ 44.1 million in 2Q25. The slight improvement mainly reflects higher financial income in the period, driven by a higher average cash balance throughout the second quarter of 2026.

The Company maintained a robust cash position at the end of the period and continues to actively manage its capital structure, focusing on extending average debt maturity, optimizing average debt cost, and preserving financial flexibility to support its growth cycle and investment plan. Additionally, financial efficiency gains were captured through enhanced management of cash, tax obligations, and resource allocation. This discipline contributed to the net financial result, yielding better returns on investments and greater capital efficiency.

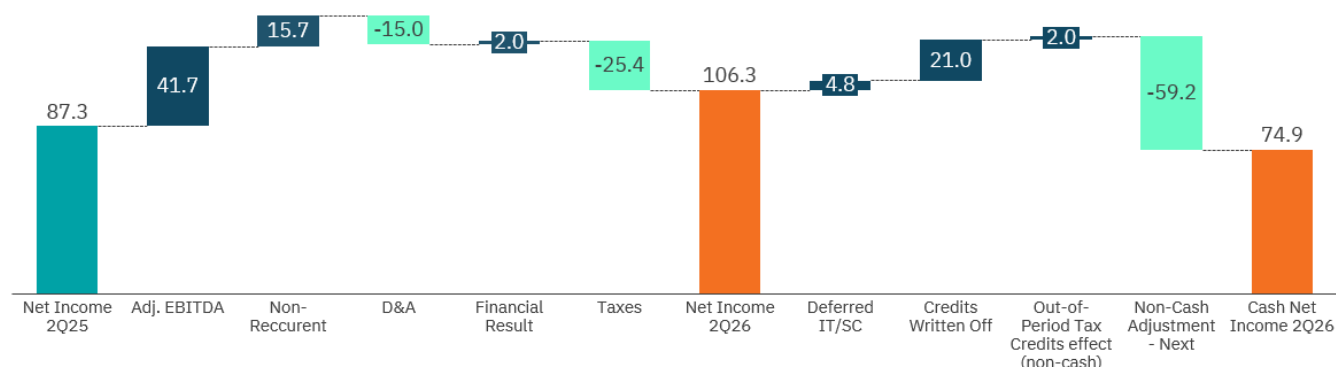
It is worth noting that in the first quarter of 2026, the Company recognized larger out-of-period tax credits, which had a positive, non-recurring impact on net financial expenses. Due to this one-off effect, direct comparisons with the current quarter should account for this non-recurring item. For further details, please refer to the 1Q26 earnings release materials.

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Net Financial Result	(42.1)	(44.1)	-4.5%	(20.9)	102.1%	(63.0)	(89.9)	-29.9%
Financial Revenues	38.9	37.7	3.1%	70.1	-44.6%	109.0	65.0	67.5%
Financial Expenses	(81.0)	(81.9)	-1.0%	(91.0)	-10.9%	(172.0)	(154.9)	11.0%

Net Income

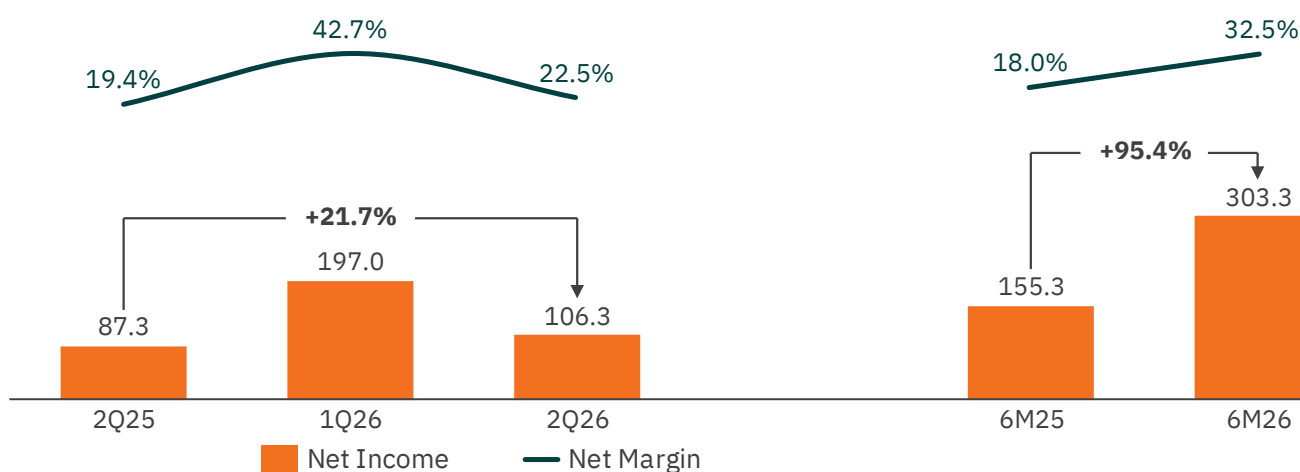
The Company recorded net income of R\$ 106.3 million in 2Q26, representing a 21.7% increase compared to 2Q25 and a 46.0% decrease quarter-over-quarter. Net margin reached 22.5%, remaining at an elevated level. Excluding non-recurring effects related to Next Rental and the recognition of out-of-period tax credits, recurring net income in the second quarter of 2026 was R\$ 61.8 million, down 15.8% compared to the first quarter of 2026 on the same basis of comparison, and down 29.3% compared to the same period of the previous year.

Quarterly Net Income Variation (BRL Million)



Cash net income, which accounts for the effects of tax credits (such as PIS/COFINS on inputs), tax offsets, and deferred taxes, totaled R\$ 74.9 million in 2Q26. Cash net margin stood at 15.9% for the quarter, representing a 17.9 p.p decrease compared to 2Q25. Performance was favored by the recognition of out-of-period PIS and COFINS tax credits, but partially offset by non-recurring gains related to Next Rental, which benefited accounting net income but had no cash impact.

Net Income (BRL Million)





Cash Net Income

(BRL Million)

Consolidated data in R\$ million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Adjusted EBITDA¹	268.9	227.2	18.3%	235.1	14.4%	504.0	433.7	16.2%
Non-recurring items	15.6	(0.1)	NA	32.5	-52.1%	48.1	(0.5)	NA
CVM EBITDA	284.4	227.1	25.2%	267.6	6.3%	552.1	433.2	27.4%
Depreciation and Amortization	(81.0)	(66.1)	22.5%	(78.3)	3.4%	(159.3)	(128.6)	23.8%
Financial Result	(42.1)	(44.1)	-4.5%	(20.9)	102.1%	(63.0)	(89.9)	-29.9%
Earnings before income tax and social contribution	161.3	116.9	38.0%	168.5	-4.3%	329.8	214.7	53.6%
Income tax and social contribution expenses	(55.0)	(29.5)	86.1%	28.5	NA	(26.5)	(59.4)	-55.5%
<i>Effective Tax Rate</i>	<i>34.1%</i>	<i>25.3%</i>	<i>8.8 p.p.</i>	<i>-16.9%</i>	<i>51.0 p.p.</i>	<i>8.0%</i>	<i>27.7%</i>	<i>-19.7 p.p.</i>
Net Income	106.3	87.3	21.7%	197.0	-46.0%	303.3	155.3	95.4%
<i>Net Margin</i>	<i>22.5%</i>	<i>19.4%</i>	<i>3.1 p.p.</i>	<i>42.7%</i>	<i>-20.2 p.p.</i>	<i>32.5%</i>	<i>18.0%</i>	<i>14.5 p.p.</i>
Net Income per Share	0.45	0.37	21.7%	0.84	-46.0%	1.30	0.66	95.3%
Deferred IT/SC	4.8	16.0	-69.8%	12.5	-61.4%	17.3	32.2	-46.1%
Credits written off ²	21.0	48.6	-56.8%	36.1	-41.9%	57.1	58.0	-1.6%
Out of Period Tax Credits effect (non-cash)	2.0	-	NA	(141.2)	-	(139.2)	-	NA
Non-Cash Adjustments – Next Rental	(59.2)	-	NA	-	-	(59.2)	-	NA
Cash Net Income	74.9	151.9	-50.7%	104.4	-28.3%	179.3	245.5	-27.0%
<i>Cash Net Margin</i>	<i>15.9%</i>	<i>33.7%</i>	<i>-17.9 p.p.</i>	<i>22.6%</i>	<i>-6.8 p.p.</i>	<i>19.2%</i>	<i>28.5%</i>	<i>-9.3 p.p.</i>
Cash Net Income per Share	0.32	0.65	-50.7%	0.45	-28.3%	0.77	1.05	-27.0%

¹ Excluding non-recurring items. Unaudited information.

² PIS/COFINS credits on inputs and other tax offsets.

³ Earnings per share considers the total number of shares issued by the Company at the end of the quarter.





Rental Business Unit

(Light, Heavy and Intralogistics)

Throughout the quarter, the Company maintained discipline in executing its commercial strategy and originating new contracts, even in a macroeconomic environment that remains challenging for the sector. In this context, commercial and operational indicators showed consistent progress, reflecting the advancement of the client base expansion strategy, increased penetration of cross-selling initiatives, and the continuation of cost optimization actions, all contributing to efficiency gains and greater value capture across operations.

In the Light Equipment segment, the Company resumed its growth trajectory compared to the previous quarter, driven by higher fleet utilization rates and greater asset allocation efficiency. Strategic initiatives aimed at optimizing return on invested capital progressed throughout the period, highlighted by the advancement of the asset lifecycle extension project (third cycle), which enhances the fleet's monetization potential over its useful life. Concurrently, cost and expense rationalization initiatives were maintained, alongside investments in operational improvements focused on increasing productivity and reducing fleet downtime. The regionalized commercial strategy implemented in the second half of 2025 remained in place, enabling better alignment with local competitive dynamics through adjustments in equipment mix and commercial policies.

In the Heavy Equipment unit, the Company recorded another quarter of growth, even amid a lower fleet expansion investment cycle compared to recent years. Performance was supported by contract base expansion, increased fleet utilization, and the growth of rentals in new infrastructure projects. During the quarter, the operational integration of Next Rental was completed, allowing commercial efforts to shift toward capturing synergies, expanding the client base, and increasing solution penetration through cross-selling initiatives. During the period, a portion of new contracts for the construction sector experienced mobilization delays due to client project start postponements, temporarily impacting revenue growth velocity. The Company expects this scenario to normalize throughout the second half of the year. Additionally, we continue to expand our footprint in segments with higher demand recurrence, such as mining and forestry, strengthening client portfolio quality, increasing revenue predictability, and reducing exposure to construction market cycles.

In Intralogistics, the Company maintained an accelerated growth trajectory year-over-year, combined with the capture of operational efficiencies and cost/expense dilution, resulting in EBITDA margin expansion. The unit currently operates with a significantly expanded contract base, with the majority of investments made over the past year already mobilized and generating revenue. Revenue trends remain aligned with Company planning. In this context, efforts remain focused on shortening mobilization timelines for new contracts, accelerating operational ramp-up, and hastening return capture on deployed capital. Given the unit's characteristic longer implementation cycle, the commercial team is already concentrating efforts on negotiating new contracts targeted for mobilization throughout the first quarter of 2027, preserving the ongoing growth trajectory of the operation.

The Company continues to prioritize value generation through an integrated solutions offering, enhancing its capacity to address the diverse operational needs of its clients. Cross-selling penetration increased once again across the active customer base, deepening commercial relationships, raising share of wallet, and increasing switching costs for the Company's solutions platform. The consolidation of a multiproduct platform remains one of the core strategic pillars, reinforcing Mills' positioning as a long-term partner for its clients, expanding organic growth opportunities, and sustaining consistent shareholder value creation.



Rental Result

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Gross Revenue	431.0	414.4	4.0%	420.3	2.6%	851.3	796.4	6.9%
Total Net Revenue	392.5	375.8	4.4%	381.6	2.9%	774.1	721.9	7.2%
Rental	367.7	346.1	6.3%	352.8	4.2%	720.5	667.3	8.0%
Sales	14.7	18.5	-20.6%	16.1	-8.4%	30.8	32.8	-5.9%
Other	10.0	11.2	-10.4%	12.7	-21.1%	22.8	21.8	4.4%
Total COGS, ex-depreciation	(107.3)	(108.6)	-1.2%	(115.0)	-6.7%	(222.3)	(208.4)	6.7%
Rental	(101.6)	(99.1)	2.5%	(109.5)	-7.2%	(211.1)	(193.6)	9.1%
Sales	(5.7)	(9.4)	-39.8%	(5.4)	4.6%	(11.1)	(14.8)	-25.0%
Other	-	-	NA	(0.0)	-100.0%	(0.0)	-	NA
% of Net Revenue	27.3%	28.9%	-1.6 p.p.	30.1%	-2.8 p.p.	28.7%	28.9%	-0.2 p.p.
Gross Profit, ex-depreciation	285.2	267.2	6.7%	266.7	7.0%	551.9	513.5	7.5%
Gross Margin	72.7%	71.1%	1.6 p.p.	69.9%	2.8 p.p.	71.3%	71.1%	0.2 p.p.
Gross Margin - Rental	72.4%	71.4%	1.0 p.p.	69.0%	3.4 p.p.	70.7%	71.0%	-0.3 p.p.
Gross Margin - Sales	61.5%	49.2%	12.3 p.p.	66.2%	-4.8 p.p.	64.0%	54.8%	9.2 p.p.
SG&A, ex-depreciation and ECL	(43.0)	(78.1)	-45.0%	(48.9)	-12.2%	(91.9)	(152.4)	-39.7%
Expenses	(60.3)	(77.9)	-22.6%	(76.0)	-20.7%	(136.3)	(152.1)	-10.4%
Non-recurring items	17.3	(0.2)	NA	27.1	-36.1%	44.4	(0.3)	NA
% of Net Revenue	10.9%	20.8%	-9.8 p.p.	12.8%	-1.9 p.p.	11.9%	21.1%	-9.2 p.p.
ECL	(9.9)	(6.7)	48.8%	(7.2)	36.9%	(17.1)	(12.9)	32.7%
CVM EBITDA	232.3	182.5	27.3%	210.5	10.4%	442.8	348.2	27.2%
EBITDA margin (%)	59.2%	48.6%	10.6 p.p.	55.2%	4.0 p.p.	57.2%	48.2%	9.0 p.p.
Adjusted EBITDA¹	215.0	182.7	17.7%	183.4	17.2%	398.4	348.5	14.3%
Adjusted EBITDA margin (%)	54.8%	48.6%	6.2 p.p.	48.1%	6.7 p.p.	51.5%	48.3%	3.2 p.p.
Adjusted ex-sales EBITDA margin (%)	54.5%	48.6%	5.9 p.p.	47.3%	7.3 p.p.	51.0%	48.0%	3.0 p.p.
Depreciation	(76.6)	(62.2)	23.1%	(74.1)	3.4%	(150.7)	(120.7)	24.9%
EBIT	155.7	120.3	29.5%	136.4	14.2%	292.1	227.5	28.4%
EBIT margin (%)	39.7%	32.0%	7.7 p.p.	35.7%	3.9 p.p.	37.7%	31.5%	6.2 p.p.

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

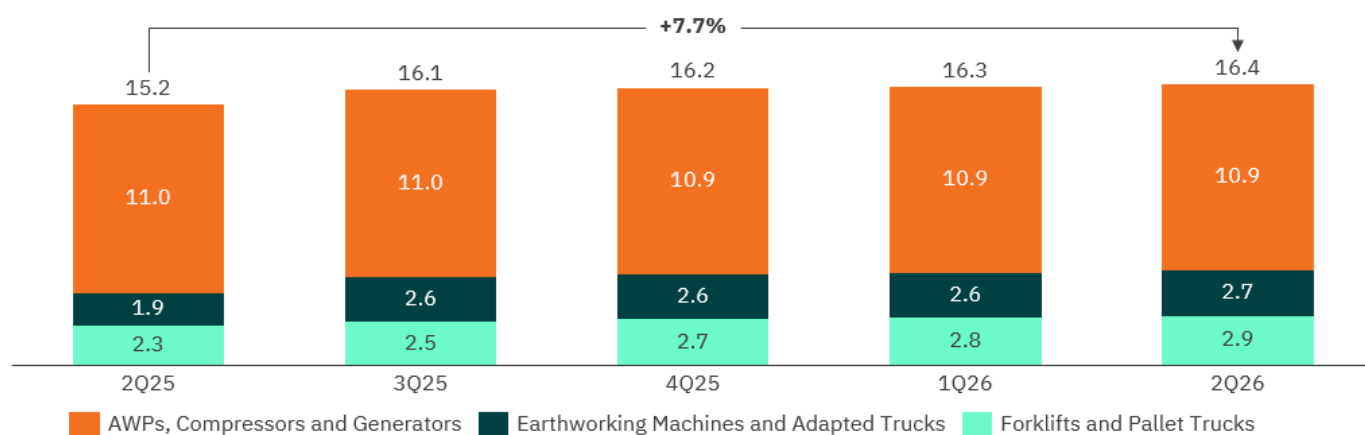
Gross Revenue reached R\$ 431.0 million in 2Q26, representing a 4.0% increase compared to the same period in 2025. This performance reflects the consistent execution of the Company's growth strategy, driven by higher rental revenue in the Heavy Equipment and Intralogistics units, the Group's main strategic growth drivers.

At the end of 2Q26, the Company had 16.4 thousand operational units, up 7.7% versus 2Q25. The fleet was composed of 10.9 thousand Light equipment units, 2.7 thousand Heavy equipment units, and 2.9 thousand Intralogistics units, reflecting organic expansion and optimized asset allocation. The evolution of the operational base highlights the disciplined execution of our growth strategy, combining selective capital allocation with a focus on higher-return contracts and revenue predictability.

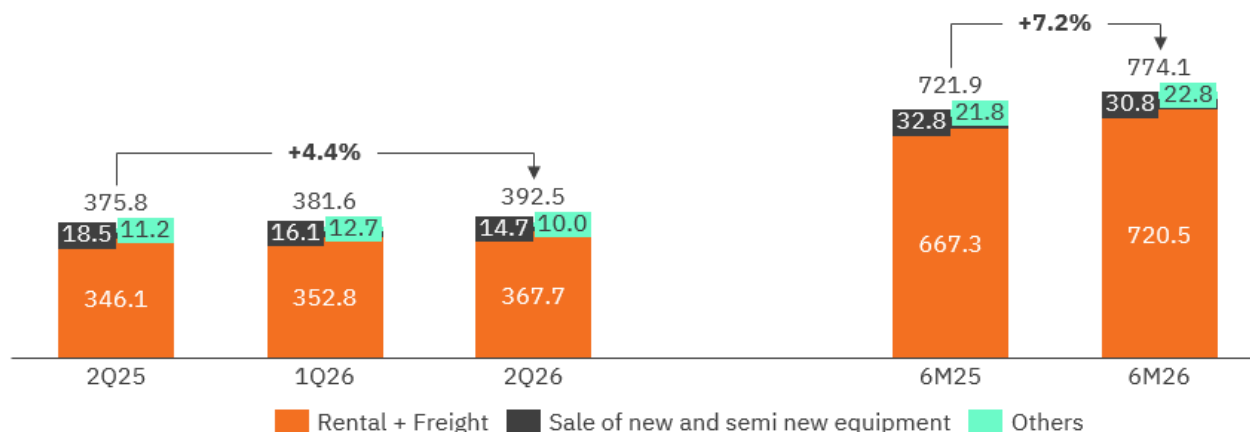




Fleet Size (in thousands)



Net Revenue Breakdown (BRL million)



Cost of Goods Sold (COGS) for the Rental unit, excluding depreciation, decreased by 1.2% compared to 2Q25, despite rental revenue growth. This performance reflects operational efficiency gains achieved in the Light and Heavy Equipment units, which more than offset the increase in Intralogistics COGS stemming from the accelerated growth of operations implemented over the last twelve months. As a result, COGS decreased by 1.6 p.p. as a percentage of Net Revenue year-over-year and 2.8 p.p. quarter-over-quarter, highlighting the ongoing capture of operational efficiencies. Excluding non-recurring effects related to the write-off of costs from the Next Rental operation, recurring COGS totaled R\$ 121.7 million, a 12.2% increase compared to 2Q25.

Selling, general, and administrative (SG&A) expenses, also excluding depreciation, totaled R\$ 43.0 million in 2Q26, representing a 45.0% decrease compared to 2Q25 and 12.2% compared to 1Q26. This performance was positively impacted by the recognition of the write-off of the earn-out liability from the Next Rental acquisition—classified as a non-recurring item—as well as adjustments related to prior-year expenses of the acquired company. Excluding these effects, recurring SG&A reached R\$ 78.5 million, up 0.5% year-over-year, reflecting continued discipline in expense management and the capture of operational synergies. In relative terms, SG&A represented 10.9% of Net Revenue, down from 20.8% in 2Q25. Excluding non-recurring effects, the indicator maintained its dilution trajectory, supported by revenue growth and control over administrative and commercial expenses.



Expected credit loss (ECL) provisions ended the quarter at 2.5% of Net Revenue, deteriorating by 0.6 p.p. compared to 1Q26. Compared to 2Q25, there was a 0.7 p.p. increase, resulting from one-off provisioning for specific construction sector clients in the Heavy Equipment unit over the last 12 months. Despite this effect, the indicator remains near the Company's historical average, even as we observe a broader deterioration in the Brazilian economy due to a prolonged high interest rate environment, which impacts client portfolio quality. The Company continues to adopt rigorous portfolio management aiming to enhance credit and collection policy effectiveness, with ongoing client monitoring, stricter collection procedures, and swift asset repossession when necessary.

Adjusted EBITDA for the Rental unit totaled R\$ 215.0 million in 2Q26, up 17.7% compared to 2Q25. The Adjusted EBITDA margin reached 54.8%, an expansion of 6.2 p.p. year-over-year and 6.7 p.p. compared to 1Q26. Further excluding non-recurring effects related to the write-off of costs and expenses from the Next Rental acquisition and out-of-period tax credits, the Adjusted EBITDA margin would have been 46.4%.

Formwork and Shoring

We finalized the first half of the year with another period of solid results in the Formwork & Shoring unit, supported by the ongoing progress of infrastructure projects across different regions of the country, despite observing delays in the start of certain works. The Company continues to observe a favorable environment for the segment throughout the year, as reflected in the growing backlog of projects, which strengthens order book visibility and enhances revenue growth potential for the coming quarters.

Throughout the year, the Company expanded its participation in urban mobility, sanitation, energy, and large-scale engineering projects, consolidating its position as one of Brazil's leading providers of infrastructure solutions. Concurrently, selective investments were made to expand and renew tonnage capacity, broadening market coverage and strengthening the ability to capture new commercial opportunities. Strategy remains focused on larger, higher-margin projects, combined with the expansion of cross-selling initiatives alongside other business units—reinforcing the Company's integrated solutions ecosystem and maximizing value generation across the customer base.



Formwork and Shoring Result

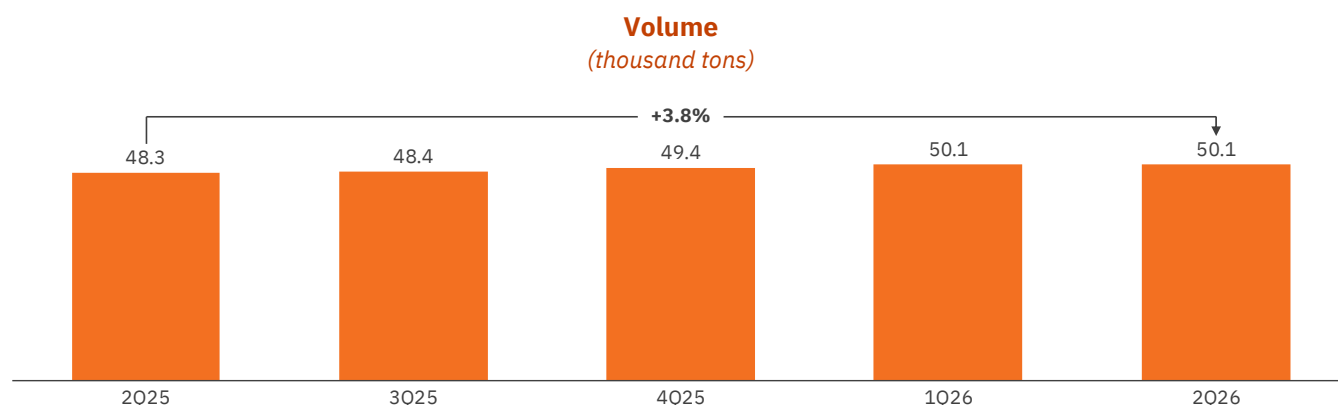
BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Gross Revenue	84.2	80.3	4.9%	82.2	2.5%	166.4	152.5	9.2%
Total net revenue	79.7	74.3	7.1%	79.6	0.1%	159.2	140.6	13.2%
Rental	71.1	67.0	6.2%	70.8	0.4%	141.9	127.3	11.4%
Sales	1.5	0.1	NA	1.1	33.0%	2.7	2.1	28.2%
Other	7.0	7.3	-3.4%	7.6	-7.6%	14.7	11.2	30.7%
Total COGS, ex-depreciation	(13.1)	(13.1)	0.7%	(13.0)	1.1%	(26.1)	(24.6)	6.3%
Rental	(13.4)	(12.8)	4.7%	(12.5)	7.5%	(25.9)	(24.5)	5.4%
Sales	(0.1)	(0.1)	-45.6%	(0.1)	-30.1%	(0.2)	(0.2)	1.9%
Other	0.3	(0.1)	NA	(0.4)	NA	(0.1)	0.1	NA
% of Net Revenue	16.5%	17.6%	-1.1 p.p.	16.3%	0.2 p.p.	16.4%	17.5%	-1.1 p.p.



Gross Profit, ex-depreciation	66.5	61.3	8.5%	66.6	-0.1%	133.1	116.0	14.7%
Gross Margin	83.5%	82.4%	1.1 p.p.	83.7%	-0.2 p.p.	83.6%	82.5%	1.1 p.p.
Gross Margin - Rental	81.1%	80.9%	0.3 p.p.	82.4%	-1.2 p.p.	81.8%	80.7%	1.0 p.p.
Gross Margin - Sales	95.9%	-27.5%	123.4 p.p.	92.1%	3.7 p.p.	94.3%	92.8%	1.5 p.p.
SG&A, ex-depreciation and ECL	(13.6)	(11.6)	16.9%	(7.8)	74.2%	(21.4)	(24.3)	-12.0%
Expenses	(11.8)	(11.7)	0.7%	(13.2)	-10.5%	(25.0)	(24.1)	4.0%
Non-recurring items	(1.8)	0.1	NA	5.4	NA	3.7	(0.2)	NA
% of Net Revenue	17.1%	15.6%	1.4 p.p.	9.8%	7.3 p.p.	13.4%	17.3%	-3.8 p.p.
ECL	(0.8)	(5.1)	-83.3%	(1.7)	-49.1%	(2.5)	(6.8)	-62.8%
CVM EBITDA	52.1	44.6	16.8%	57.1	-8.8%	109.2	85.0	28.5%
EBITDA margin (%)	65.4%	60.7%	4.7 p.p.	71.8%	-6.4 p.p.	68.6%	60.5%	8.1 p.p.
Adjusted EBITDA¹	53.8	44.5	21.0%	51.7	4.1%	105.6	85.2	23.9%
Adjusted EBITDA margin (%)	67.6%	59.8%	7.8 p.p.	65.0%	2.6 p.p.	66.3%	60.6%	5.7 p.p.
Adjusted ex-sales EBITDA margin (%)	67.0%	59.9%	7.1 p.p.	64.6%	2.5 p.p.	65.8%	60.1%	5.7 p.p.
Depreciation	(4.4)	(3.8)	13.7%	(4.2)	4.2%	(8.6)	(7.9)	7.7%
EBIT	47.7	40.8	17.0%	52.9	-9.9%	100.7	77.1	30.6%
Adjusted EBIT margin (%)	59.9%	54.8%	5.1 p.p.	66.5%	-6.6 p.p.	63.2%	54.8%	8.4 p.p.

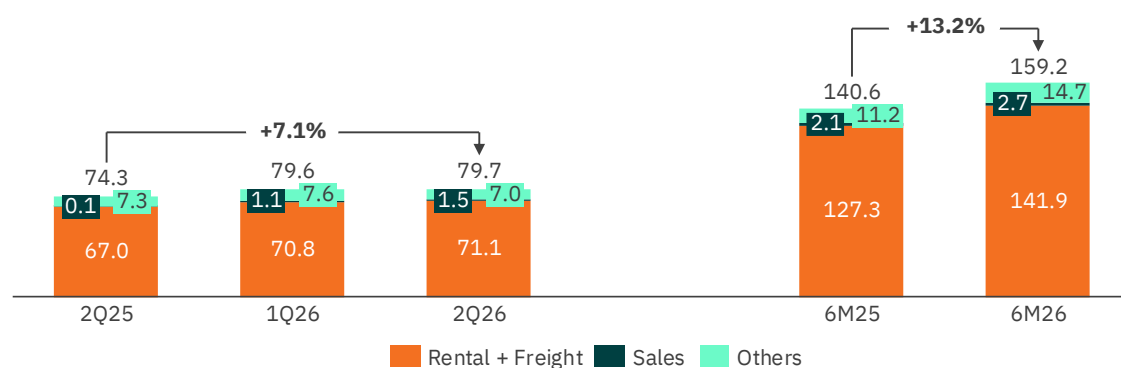
¹ Excluding non-recurring items. Non-GAAP – Information unaudited by the independent auditors.

Gross revenue for the Formwork & Shoring unit totaled R\$ 84.2 million in 2Q26, representing a 4.9% increase compared to 2Q25 and a 2.5% growth quarter-over-quarter. Net revenue rose 7.1% year-over-year and 0.1% versus 1Q26, driven primarily by higher rental revenue, in addition to one-off customer indemnities received from commercial agreements.



Net Revenue Breakdown
(BRL million)





Gross margin for the Formwork & Shoring unit reached 83.5% in 2Q26, an increase of 1.1 p.p. year-over-year and a 0.2 p.p. decrease quarter-over-quarter. The observed improvement was primarily due to lower rental cost recognition relative to the increase in net revenue, resulting from reduced maintenance requirements for the Company's equipment fleet.

General and administrative expenses, excluding depreciation, totaled R\$ 13.6 million in the quarter, up 16.9% vs. 2Q25 and up 74.2% compared to 1Q26. The unit's recurring SG&A reached R\$ 11.8 million in the period, up 0.7% compared to 2Q25 and down 10.5% quarter-over-quarter. As a percentage of net revenue, recurring operating expenses decreased by 1.0 p.p. year-over-year, driven by the dilution of fixed expenses through revenue growth.

Expected credit loss (ECL) provisions totaled R\$ 0.8 million (1.1% of net revenue) in 2Q26, representing an 83.3% reduction year-over-year and a 49.1% drop compared to 1Q26. This decrease was driven by the reversal of previously booked provisions following the recovery of overdue amounts from clients. The Company maintains continuous monitoring of the construction sector's cyclicality, working in partnership with construction firms and permanently reviewing its risk and exposure matrix for the segment to mitigate potential future impacts.

Adjusted EBITDA reached R\$ 53.8 million in 2Q26, up 21.0% compared to the same period in 2025. The Adjusted EBITDA margin reached 67.6% for the quarter, an expansion of 7.8 p.p. This performance underscores the unit's resilience and strong cash generation capability, supported by a solid project pipeline, the mobilization of strategic contracts during the period, and indemnity receipts from demobilized projects.

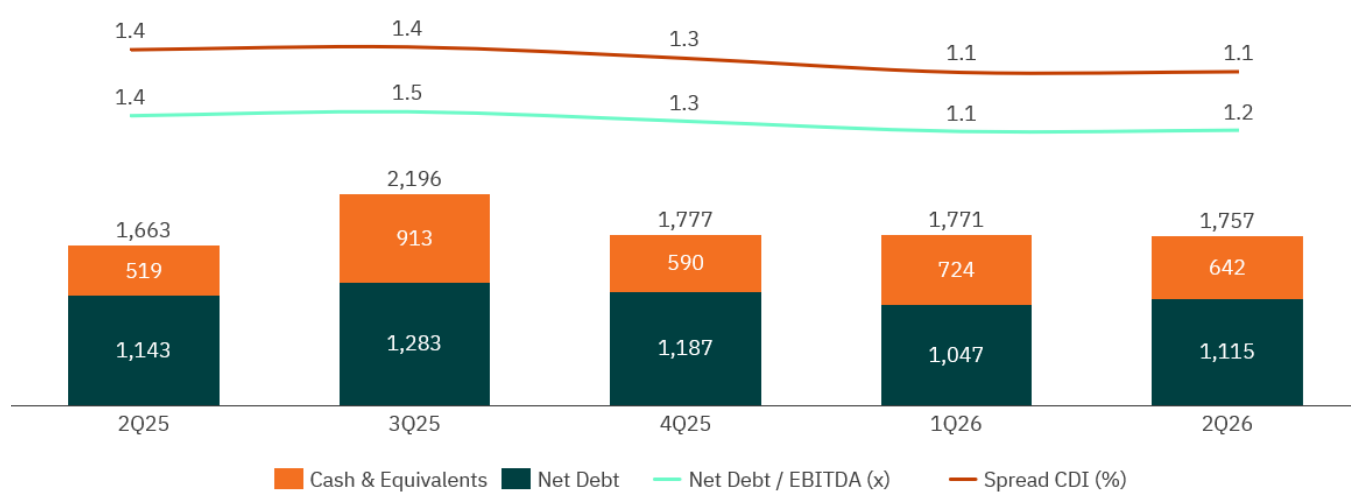
Indebtedness

At the end of 2Q26, the Company's gross debt stood at R\$ 1.8 billion, an increase of R\$ 94 million compared to 2Q25, primarily reflecting transactions completed in 2025, including the 11th debenture issuance and the early redemption of the 7th issuance in 4Q25. Quarter-over-quarter, gross debt decreased by R\$ 13.5 million. During the period, average debt maturity was maintained at 3.5 years, and the average cost of debt remained stable at CDI + 1.09% p.a., resulting in an after-tax cost of debt of 10.16% p.a.

As of June 30, 2026, the Company held R\$ 642.1 million in cash, cash equivalents, and financial investments, resulting in net debt of R\$ 1.1 billion. Leverage, measured by Net Debt/Adjusted EBITDA (LTM), remained stable at 1.16x compared to 1Q26, maintaining a wide margin relative to financial covenants.

The Company maintains financial discipline in managing its capital structure, prioritizing efficient resource allocation to support organic and inorganic growth. Strategy remains guided by opportunistic funding and active leverage management, ensuring financial flexibility and long-term sustainability.

Indebtedness (BRL million)



* LTM EBITDA excluding IFRS 16 effects

R\$ million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)
Gross Debt	1,757.2	1,662.7	5.7%	1,770.7	-0.8%
Cash and Financial Investments	642.1	519.2	23.7%	723.9	-11.3%
Net debt	1,115.1	1,143.5	-2.5%	1,046.8	6.5%
Short term Debt	85.3	206.8	-58.7%	83.5	2.2%
Adjusted EBITDA LTM	957.7	838.7	14.2%	917.4	4.4%
Net debt / Adjusted EBITDA LTM (x)	1.2x	1.4x	-0.2 p.p	1.1x	0.0 p.p
ST Net Debt / Adjusted EBITDA LTM (x)	- 0.6x	- 0.4x	-0.2 p.p	- 0.7x	0.1 p.p



Debt Composition and Maturity Schedule

(BRL million)

Instrument	Issue Date	Debt Cost	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	Total
8th Debenture Issuance	10/01/2024	CDI + 2.00%	14.8	-	66.7	66.7	66.7	-	-	214.8
9th Debenture Issuance - 1st Series	20/06/2024	CDI + 1.30%	0.7	-	105.0	105.0	-	-	-	210.7
9th Debenture Issuance - 2nd Series	20/06/2024	CDI + 1.40%	0.7	-	-	-	63.3	63.3	63.3	190.7
10th Debenture Issuance - 1st Series	25/11/2024	CDI + 1.15%	3.6	-	125.0	125.0	-	-	-	253.6
10th Debenture Issuance - 2nd Series	25/11/2024	CDI + 1.30%	3.7	-	-	-	83.3	83.3	83.3	253.7
11th Debenture Issuance	19/08/2025	CDI + 0.90%	26.3	-	-	250.0	250.0	-	-	526.3
FINAME	01/08/2024	7.00% a.a.	2.2	4.2	4.2	2.1	-	-	-	12.7
FINAME	06/05/2024	7.12% a.a.	2.3	4.4	4.4	2.2	-	-	-	13.4
FINAME	26/09/2025	CDI + 0.15%	4.5	12.4	12.4	12.4	12.4	-	-	54.2
LEASING (49 active contracts)	Various	CDI + 1.36%	9.9	9.4	8.9	0.7	-	-	-	28.9
Working Capital	31/05/2021	CDI + 0.07%	0.2	0.4	-	-	-	-	-	0.6
Working Capital	06/08/2021	CDI + 3.50%	0.0	2.6	1.7	-	-	-	-	4.3
Loan	29/05/2026	CDI -9.77%	2.3	-	-	-	-	-	-	2.3
Loan	20/06/2026	CDI -9.59%	-	2.3	-	-	-	-	-	2.3
Total		CDI + 1.09%	71.1	35.7	328.4	564.1	475.8	146.7	146.7	1,768.5
Issuance Costs										(11.3)
Gross Debt		CDI + 1.09%	71.1	35.7	328.4	564.1	475.8	146.7	146.7	1,757.2

Investments

In 2Q26, investments totaled R\$ 88.6 million, representing a decrease of 45.6% compared to 2Q25 and 8.4% compared to 1Q26. The year-over-year decline mainly reflected the temporary postponement of capital disbursements due to delayed mobilization of certain new contracts, as well as the delivery schedules for imported equipment. This dynamic is aligned with the management and expectations of the Company's investment plan. Of the total invested in the quarter, approximately 91% was allocated to the acquisition of rental assets, focused on the Heavy Equipment, Light Equipment, and Intralogistics units, in line with the fleet expansion and renewal strategy.

The Company maintains a selective and disciplined approach to capital allocation, continuously evaluating organic and inorganic opportunities that accelerate growth and expand footprint in higher-potential markets. This strategy reinforces the consolidation of an integrated multiproduct platform, focused on sustainable value generation for clients and shareholders.

BRL millions	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
M&As	-	-	-	-	-	-	-	-
Rental Equipment	80.5	152.0	-47.0%	86.5	-6.9%	167.0	315.3	-47.0%
Corporate and Use Goods	8.1	10.9	-26.0%	10.2	-21.0%	18.3	18.9	-3.3%
Total CapEx	88.6	162.9	-45.6%	96.7	-8.4%	185.2	334.2	-44.6%



ROIC and ROE

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)
NOPAT (LTM)	633.3	509.8	24.2%	591.3	7.1%
EBIT (LTM)	710.8	580.2	22.5%	668.3	6.3%
Income Tax and Social Contribution (LTM) ¹	(77.5)	(70.4)	10.0%	(77.0)	0.7%
Average Invested Capital	2,924.7	2,544.0	15.0%	2,875.6	1.7%
Working capital (LTM Average)	362.9	366.8	-1.1%	380.2	-4.6%
Property, Plant and Equipment (LTM Average)	2,561.8	2,177.2	17.7%	2,495.3	2.7%
ROIC LTM	21.7%	20.0%	1.6 p.p.	20.6%	1.1 p.p.

¹ Calculated using the cash tax rate.

In the last twelve months ended June 2026, the Company's ROIC reached 21.7%, an increase of 1.6 p.p. compared to the same period of the previous year, reflecting the ongoing investment cycle and the revenue ramp-up associated with operational expansion. This performance remains aligned with the strategy of sustainable growth and the commitment to generating consistent returns above the weighted average cost of capital over time. As recent investments mature and contribute more fully to results, ROIC is expected to gradually converge toward historically observed levels.

Asset lifecycle management and utilization are key drivers of business profitability. Extending the economic life of equipment directly contributes to maximizing return on capital employed. In this context, the evolution of the fleet's mix and average age allows for the continuous optimization of the invested capital profile.

The Company maintains discipline in capital allocation, balancing growth, profitability, and operational and tax efficiency, focusing on maximizing economic value creation and delivering sustainable returns to shareholders. As a result of this strategy, Return on Equity (ROE) reached 26.5% for the last twelve months ended June 2026, an increase of 6.1 p.p. compared to the same period of the previous year and -0.1 p.p. compared to the immediately preceding quarter.

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)
Net Income (LTM)	449.3	301.8	48.9%	430.3	4.4%
Total Equity (LTM Average)	1,696.3	1,483.6	14.3%	1,620.1	4.7%
Return on Equity (LTM)	26.5%	20.3%	6.1 p.p.	26.6%	-0.1 p.p.

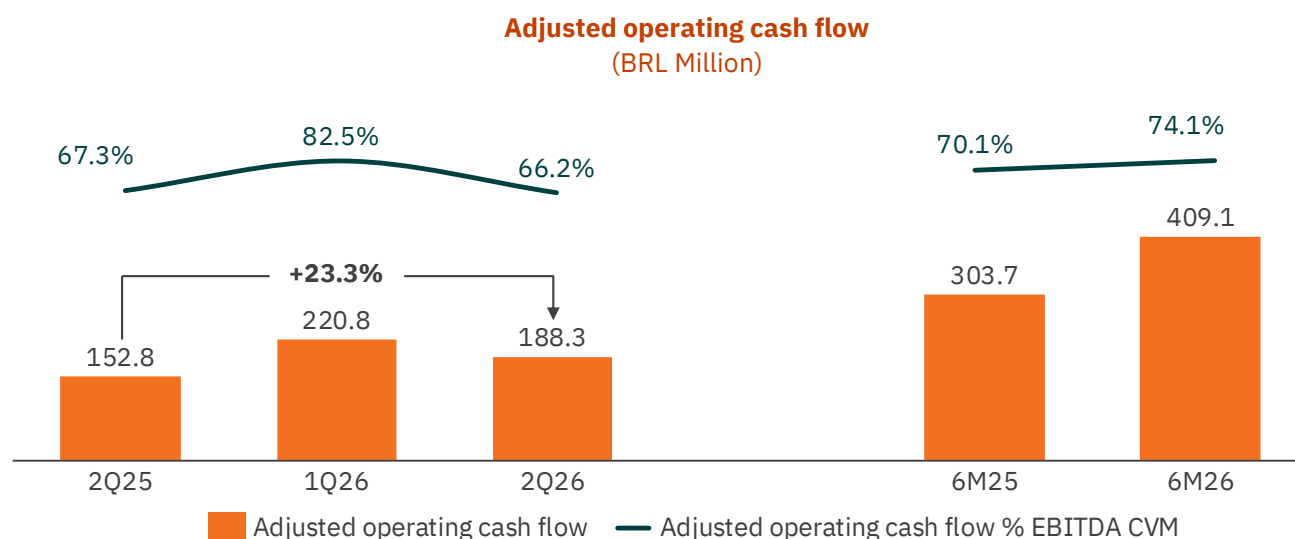


Adjusted Cash Flow

in BRL million	2Q26	2Q25	1Q26
Operating cash flow	84.0	(60.1)	171.3
Interest paid	70.4	97.4	57.6
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	80.5	152.0	86.5
Suppliers (rental assets)	(7.1)	11.9	(28.6)
Interest and monetary exchange net gains and losses (cash)	(24.3)	(35.0)	(51.3)
Leasing (IFRS 16)	(15.2)	(13.5)	(14.6)
Adjusted Operating Cash Flow	188.3	152.8	220.8
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	(80.5)	(152.0)	(86.5)
Suppliers (rental assets)	7.1	(11.9)	28.6
Net cash generated by (used in) investing activities	3.0	(28.9)	(37.3)
Adjusted Free Cash Flow to Firm ¹	117.9	(40.1)	125.6
<i>Adj Operating Cash Flow as % of EBITDA CVM</i>	<i>66.2%</i>	<i>67.3%</i>	<i>82.5%</i>

In 2Q26, adjusted consolidated operating cash flow¹ totaled R\$ 188.3 million, representing a 23.2% increase compared to 2Q25. This variation mainly reflects investment timing effects, driven by differences in equipment purchasing, receiving, and payment schedules between periods, as well as lower Capex in 2Q26. Adjusted free cash flow to the firm reached R\$ 117.9 million in the quarter, boosted by stronger operational cash generation and lower total investments during the period.

EBITDA-to-cash conversion (CVM) stood at 66.2% for the quarter, remaining aligned with the Company's historical levels. In the year-over-year comparison, conversion was impacted by a lower contribution of out-of-period tax credits to operating cash flow in 2Q26. Additionally, the positive adjustment related to Next Rental, while benefiting earnings for the quarter, is non-cash in nature and therefore did not contribute to operational cash generation. Excluding these effects, cash generation continues to reflect disciplined working capital management and the recurring ability to convert operating results into cash.



¹ For adjusted operating cash flow, interest paid, rental investments, and net active and passive cash interest and monetary variations are excluded. For free cash flow to firm, cash flows from investing activities and acquisitions of rental assets are also excluded.



ESG

In the second quarter, the Company made progress in consolidating its Strategic Sustainability Agenda by structuring action plans linked to the new materiality matrix. This effort strengthens the alignment among priority topics, business strategy, and the initiatives that will guide the evolution of the ESG agenda in the coming years, contributing to sustainable value creation and enhanced risk management.

The development of these plans involved multidisciplinary working groups, bringing together professionals from various departments and business units. This approach enabled the integration of strategic vision, technical expertise, and operational experience, ensuring greater alignment of initiatives with the Company's challenges and opportunities.

During the period, Mills was awarded the Pró-Ética Seal by the Comptroller General of the Union (CGU), a recognition granted to companies that demonstrate high standards of integrity, ethics, and transparency through compliance programs aligned with corporate governance best practices. This certification reinforces the maturity of the Company's governance model and highlights its commitment to ethical, responsible, and sustainable operations, strengthening the trust of clients, investors, employees, and other stakeholders.

On the environmental front, the Company advanced its decarbonization strategy with the completion of the co-creation phase of its Climate Transition Platform. This tool will enable the tracking of climate agenda initiatives, measurement of their impact on greenhouse gas emissions, and monitoring of progress against established targets.

Testing of solutions aimed at reducing logistical operational emissions was also expanded. In a pilot project utilizing biomethane for heavy equipment transport, an approximate 90% reduction in CO₂e emissions was observed on evaluated routes compared to diesel. Additionally, the biofuel utilization program for technical and commercial service fleet vehicles reached an average of 93% of refuelings during the quarter, contributing to direct emission reductions and reinforcing the search for operationally viable energy transition alternatives.

In the social dimension, the Company continued to advance its programs focused on professional training and the productive inclusion of vulnerable youth. During the quarter, new cohorts of the technical training program were launched in Cuiabá (MT) and Rio de Janeiro (RJ), bringing the total number of scholarships awarded since 2022 to over one thousand. Concurrently, mapping began for new locations to expand the program, which remains open to partnerships with clients, suppliers, and other institutions interested in broadening the initiative's reach.

The Diversity, Equity, and Inclusion (DE&I) agenda also achieved relevant milestones during the period. Key highlights include the launch of corporate diversity training on the internal learning platform, making completion mandatory for all employees and reinforcing the Company's commitment to fostering an increasingly inclusive and respectful organizational culture aligned with best people management practices.

In June, in celebration of World Refugee Day, the Company hosted a lecture on cultural diversity and migration journeys, bringing together migrant and refugee employees to share their experiences. The initiative contributed to raising awareness, encouraging dialogue, and fostering a workplace environment built on respect for diverse perspectives and experiences.



Tables

Consolidated data in BRL million

Table 1 - Rental net revenue per Business Unit

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Total Rent Net Revenue	438.8	413.0	6.2%	423.6	3.6%	862.4	794.6	8.5%
Rental	367.7	346.1	6.3%	352.8	4.2%	720.5	667.3	8.0%
Formwork and Shoring	71.1	67.0	6.2%	70.8	0.4%	141.9	127.3	11.4%

Information unaudited by the independent auditors.

Table 2 - Reconciliation of Adjusted EBITDA

BRL million	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Net income	106.3	87.3	21.7%	197.0	-46.0%	303.3	155.3	95.4%
Income tax and social contribution expenses	55.0	29.5	86.1%	(28.5)	NA	26.5	59.4	-55.5%
Earnings before Income tax and social contribution	161.3	116.9	38.0%	168.5	-4.3%	329.8	214.7	53.6%
Financial Results	42.1	44.1	-4.5%	20.9	102.1%	63.0	89.9	-29.9%
Depreciation and Amortization	81.0	66.1	22.5%	78.3	3.4%	159.3	128.6	23.8%
CVM EBITDA	284.4	227.1	25.2%	267.6	6.3%	552.1	433.2	27.4%
Non-recurring items	(15.6)	0.1	NA	(32.5)	-52.1%	(48.1)	0.5	NA
Adjusted EBITDA¹	268.9	227.2	18.3%	235.1	14.4%	504.0	433.7	16.2%

¹ Excluding non-recurring items. Unaudited information.





Tables

Consolidated data in BRL million

Table 3 - Reconciliation of EBITDA with Adjusted Operating Cash Flow

Consolidated in BRL million	2Q26	2Q25	1Q26
CVM EBITDA	284.4	227.1	267.6
Non-cash items	(17.6)	39.4	50.7
Provision for tax, civil and labor risks	2.4	7.6	1.9
Accrued expenses on stock options	6.8	4.7	6.5
Post Employment Benefits	0.2	0.2	0.2
Residual value of property, plant and equipment and intangible assets sold and written off	0.8	10.6	4.3
Provision (reversal) for impairment loss on trade receivables	10.8	11.7	8.9
Provision (reversal) for slow-moving inventories	2.8	0.2	1.4
Provision for Profit Sharing	5.1	3.7	7.4
Result of an advantageous investment purchase	0.0	-	(0.1)
Other provisions	(46.5)	0.7	20.1
CVM EBITDA ex-noncash provisions	266.8	266.5	318.3
Cash	(182.8)	(326.6)	(147.0)
Interest and monetary and exchange gains and losses (cash)	24.3	35.0	51.3
Trade receivables	(19.0)	(36.8)	28.8
Acquisition of rental equipment	(68.9)	(151.9)	(53.9)
Inventories	(7.4)	(2.4)	2.1
Taxes recoverable	45.1	(17.0)	(85.5)
Other assets	(11.3)	3.4	(1.6)
Suppliers (ex-rental assets)	(35.6)	(24.8)	(66.1)
Suppliers (forfeit operations)	1.7	-	2.6
Payroll and related taxes	(19.8)	(20.5)	(0.1)
Profit sharing	-	-	(0.0)
Taxes payable	(3.2)	3.7	53.7
Other liabilities	(0.1)	0.3	(0.0)
Paid income and social contribution taxes	(16.8)	(15.5)	(20.2)
Lawsuits settled	(1.5)	(2.9)	(0.6)
Interest paid	(70.4)	(97.4)	(57.6)
Cash flows from operating activities according to the financial statements	84.0	(60.1)	171.3
Interest and monetary and exchange gains and losses (cash)	(24.3)	(35.0)	(51.3)
Acquisitions of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	80.5	152.0	86.5
Suppliers (rental assets)	(7.1)	11.9	(28.6)
Interest paid	70.4	97.4	57.6
Leasing IFRS16	(15.2)	(13.5)	(14.6)
Adjusted Operating Cash Flow	188.3	152.8	220.8





P&L

Consolidated data in BRL million

BRL millions	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	6M26	6M25	Var. (%)
Gross Revenue	515.3	494.8	4.1%	502.4	2.6%	1,017.7	948.8	7.3%
Net revenue from sales and services	472.2	450.1	4.9%	461.2	2.4%	933.3	862.4	8.2%
Cost of products sold and services rendered	(175.7)	(162.1)	8.4%	(181.8)	-3.3%	(357.5)	(309.8)	15.4%
Gross Profit	296.5	288.0	2.9%	279.4	6.1%	575.9	552.6	4.2%
Operational (Expenses)/Revenues	(93.0)	(127.0)	-26.7%	(90.1)	3.2%	(183.1)	(248.0)	-26.2%
Profit before Financial Result	203.5	161.0	26.4%	189.3	7.5%	392.8	304.6	29.0%
Financial expenses	(81.0)	(81.9)	-1.0%	(91.0)	-10.9%	(172.0)	(154.9)	11.0%
Financial revenues	38.9	37.7	3.1%	70.1	-44.6%	109.0	65.0	67.5%
Financial result	(42.1)	(44.1)	-4.5%	(20.9)	102.1%	(63.0)	(89.9)	-29.9%
Profit before taxes	161.3	116.9	38.0%	168.5	-4.3%	329.8	214.7	53.6%
Income tax and social contribution	(55.0)	(29.5)	86.1%	28.5	NA	(26.5)	(59.4)	-55.5%
Net income	106.3	87.3	21.7%	197.0	-46.0%	303.3	155.3	95.4%





Balance Sheet

Consolidated data in BRL million

BRL million	2Q26	2Q25	1Q26
Assets			
Current Assets			
Cash and cash equivalents	470.3	305.4	541.0
Financial investments	171.9	213.8	183.0
Restricted bank deposits	-	-	-
Third-party receivables	475.2	441.2	463.7
Inventories	108.6	118.9	103.9
Derivative financial instruments	-	-	-
Taxes recoverable	45.9	77.5	44.7
Other assets	93.1	62.6	81.9
Assets held for sale	5.5	5.5	5.5
Total Current Assets	1,370.3	1,224.9	1,423.6
Non-Current Assets			
Deferred income tax and social contribution	90.9	137.2	118.8
Taxes recoverable	145.6	64.8	189.5
Judicial deposits	4.4	4.8	4.2
Other assets	-	0.1	0.1
Property, plant and equipment	2,274.2	2,044.5	2,262.5
Intangible assets	333.6	308.0	333.7
Total Non-Current Assets	2,848.6	2,559.4	2,908.7
Total Assets	4,219.0	3,784.2	4,332.5





Balance Sheet

Consolidated data in BRL million

BRL million	2Q26	2Q25	1Q26
Liabilities			
Current Liabilities			
Accounts payable to third parties	134.5	126.5	149.6
Accounts payable to related parties	5.7	1.4	0.4
Accounts payable – acquisitions of subsidiaries	42.3	36.2	69.5
Accounts payable - forfait	5.4	-	3.8
Social and labor obligations	78.5	67.7	93.2
Loans, borrowings and debt securities	85.3	206.8	83.5
Lease liabilities	45.1	40.4	41.9
Derivative financial instruments	3.7	0.4	4.5
Tax recovery program (REFIS)	1.3	1.3	1.3
Income tax and social contribution payable	7.0	7.9	12.2
Taxes payable	32.2	15.6	28.1
Dividends and interest on equity	14.6	48.9	150.0
Other liabilities	5.0	1.6	5.1
Total Current Liabilities	460.5	554.7	643.1
Non-Current Liabilities			
Accounts payable to third parties	2.4	29.0	7.2
Accounts payable – acquisitions of subsidiaries	54.4	94.5	85.9
Loans, borrowings and debt securities	1,671.9	1,455.9	1,687.2
Lease liabilities	60.2	58.2	62.5
Tax recovery program (REFIS)	0.7	2.8	1.1
Deferred income tax and social contribution	50.9	23.9	36.8
Provision for risks	23.8	23.5	22.9
Provision for post-employment benefits	4.8	8.2	4.5
Other liabilities	-	0.1	0.0
Total Non-Current Liabilities	1,869.2	1,696.1	1,908.2
Total Liabilities	2,329.7	2,250.7	2,551.4
Equity			
Share capital	1,092.1	1,091.6	1,091.6
Treasury shares	(61.9)	(72.5)	(65.4)
Capital reserves	(99.3)	(110.2)	(97.2)
Profit reserves	663.0	543.3	663.0
Other comprehensive results	0.0	-	0.1
Asset revaluation adjustment	(11.1)	(14.1)	(11.1)
Retained earnings (Accumulated profits and losses)	303.2	92.5	197.0
Subtotal	1,886.0	1,530.5	1,777.9
Non-controlling interests	3.3	3.0	3.2
Total Equity	1,889.3	1,533.6	1,781.1
Total Liabilities and Equity	4,219.0	3,784.2	4,332.5





Cash Flow

Consolidated data in BRL million

in BRL million	2Q26	2Q25	1Q26
Cash flows from operating activities			
Profit for the period	106.3	87.3	197.0
Non cash adjustments:	171.9	205.1	199.4
Depreciation and amortization	81.0	66.1	78.3
Deferred income and social contribution taxes	42.0	20.4	(1.8)
Provision (reversal) for tax, civil and labor risks	2.4	7.6	1.9
Accrued expenses on stock options	6.8	4.7	6.5
Post-employment benefit	0.2	0.2	0.2
Residual value of property, plant and equipment and intangible assets sold and written off	0.8	10.6	4.3
Interest and monetary exchange gains and losses, net	63.7	76.2	68.6
Leasing interest	2.8	2.9	3.6
Provision (reversal) for impairment loss on trade receivables - ECL	10.8	11.7	8.9
Provision (reversal) for impairment and fair value	-	-	-
Provision (reversal) for slow-moving inventories	2.8	0.2	1.4
Provision for Profit Sharing	5.1	3.7	7.4
Result of an advantageous investment purchase	0.0	-	(0.1)
Other provisions (reversals)	(46.5)	0.7	20.1
Variations on assets and liabilities:	(105.5)	(236.7)	(146.7)
Trade receivables	(19.0)	(36.8)	28.8
Acquisition of rental equipment	(68.9)	(151.9)	(53.9)
Inventories	(7.4)	(2.4)	2.1
Taxes recoverable	45.1	(17.0)	(85.5)
Other assets	(11.3)	3.4	(1.6)
Suppliers (ex-rental assets)	(35.6)	(24.8)	(66.1)
Suppliers (forfeit operations)	1.7	-	2.6
Payroll and related taxes	(19.8)	(20.5)	(0.1)
Taxes payable	9.8	12.8	27.0
Other liabilities	(0.1)	0.3	(0.0)
Other Operational Variations:	(88.7)	(115.8)	(78.3)
Lawsuits settled	(1.5)	(2.9)	(0.6)
Interest paid	(70.4)	(97.4)	(57.6)
Paid income and social contribution taxes	(16.8)	(15.5)	(20.2)
Net cash from operating activities	84.0	(60.1)	171.3



Cash flow

Consolidated data in BRL million

in BRL million	2Q26	2Q25	1Q26
Cash flow from investing activities			
Acquisition of subsidiary	-	-	-
Financial assets	11.1	(18.0)	(27.1)
Acquisition of property, plant and equipment and intangible assets	(8.1)	(10.9)	(10.2)
Incorporation of assets arising from the acquisition of a subsidiary	-	-	-
Net cash generated by (used in) investing activities	3.0	(28.9)	(37.3)
Cash flow from financing activities			
Proceeds from loans and debentures, net of transaction costs	8.8	0.0	0.1
Restricted bank deposits	-	0.0	-
Repurchase of treasury shares	-	(0.0)	-
Dividends and interest on equity paid	(135.4)	(13.7)	-
Amortization of borrowing and debentures	(16.0)	(98.6)	(12.9)
Paid leases	(15.2)	(13.5)	(14.6)
Net cash generated by (used in) financing activities	(157.8)	(125.7)	(27.4)
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(70.7)	(214.7)	106.5
Cash and cash equivalents at the beginning of the period	541.0	520.1	434.4
Cash and cash equivalents at the end of the period	470.3	305.4	541.0
Net increase/(decrease) in cash and cash equivalents	(70.7)	(214.7)	106.5
Operating cash flow	84.0	(60.1)	171.3
Interest paid	70.4	97.4	57.6
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	80.5	152.0	86.5
Suppliers (rental assets)	(7.1)	11.9	(28.6)
Interest and monetary exchange net gains and losses (cash)	(24.3)	(35.0)	(51.3)
Leasing (IFRS 16)	(15.2)	(13.5)	(14.6)
Adjusted Operating Cash Flow	188.3	152.8	220.8
Adjusted Operating Cash Flow ¹	188.3	152.8	220.8
Acquisition of rental equipment (Gross of PIS COFINS)	(80.5)	(152.0)	(86.5)
Suppliers (rental assets)	7.1	(11.9)	28.6
Net cash generated by (used in) investing activities	3.0	(28.9)	(37.3)
Adjusted Free Cash Flow to Firm ¹	117.9	(40.1)	125.6

¹ Unaudited information.





Capital Markets - MILS3

Mills’ common shares are listed on the Novo Mercado segment of B3 under the ticker MILS3 and are included in several indices, including IBrA, ITAG, IGC, IGC-NM, IGCT, SMLL, ICO2, IDVR, IGPTW, INDX, ISE and IAGRO.

The closing share price on June 30 was BRL 15.60, a 41.2% increase compared to the closing price for the same period of 2025. The IBOVESPA and Small Cap indices varied by 23.9% and -1.3%, respectively, over the same period. At the end of 2Q26, Mills' market capitalization (market cap) was BRL 3,654.1 million.

MILS3 Performance	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)
Share final price (BRL)	15.60	11.05	41.2%	13.83	12.8%
Maximum ²	15.60	11.05	41.2%	15.64	-0.3%
Minimum ²	12.46	9.01	38.3%	13.29	-6.2%
Average ²	14.18	10.21	38.9%	14.58	-2.8%
Market value of the period (BRL million)	3,654.1	2,587.7	41.2%	3,238.7	12.8%
Daily average negotiated volume (BRL million)	16.27	8.19	98.7%	12.42	31.0%
# of shares (million)	234.2	234.2	0.0%	234.2	0.0%

¹ Source: Enfoque and Refinitiv

² Closing 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 shareholders' equity plus third-party capital (including all interest-bearing debt, both banking and non-banking), both measured as average balances during the period. The asset base for the year is calculated as the average of the asset base over the last twelve months.
- (c) **Adjusted Operating Cash Flow** – Based on the Company's Consolidated Financial Statements, this corresponds to net cash generated from operating activities, excluding interest and net monetary gains and losses, acquisitions of rental property and equipment, and interest paid.
- (d) **Net Debt** – Gross debt minus cash and cash equivalents.
- (e) **EBITDA** - EBITDA is a non-accounting measure prepared by the Company and reconciled with our financial statements in accordance with the provisions of the Annual CVM/SEP Circular Letter, when applicable. We calculate our EBITDA as operating profit before financial results, depreciation of property and rental equipment, and amortization of intangibles.
EBITDA is not a measure recognized under Brazilian GAAP, IFRS, or US GAAP, does not have a standardized meaning, and may not be comparable to similarly titled measures reported by other companies. We disclose EBITDA because we use it to measure our performance. EBITDA should not be considered in isolation or as a substitute for net income or operating income as indicators of operational performance or cash flow, nor as a measure of liquidity or debt repayment capacity.

Disclaimer

This press release may include statements that present the Company management's expectations regarding future events or results. All statements based on future expectations rather than historical facts involve various risks and uncertainties. Mills cannot guarantee that such statements will materialize. Such risks and uncertainties include factors related to the Brazilian economy, the capital markets, and the infrastructure, real estate, and oil & gas sectors, among others, as well as government regulations, which are subject to change without prior notice. For additional information on factors that may cause actual results to differ from those estimated by the Company, please refer to the reports filed with the Brazilian Securities and Exchange Commission (CVM).