

mills

# Apresentação Corporativa

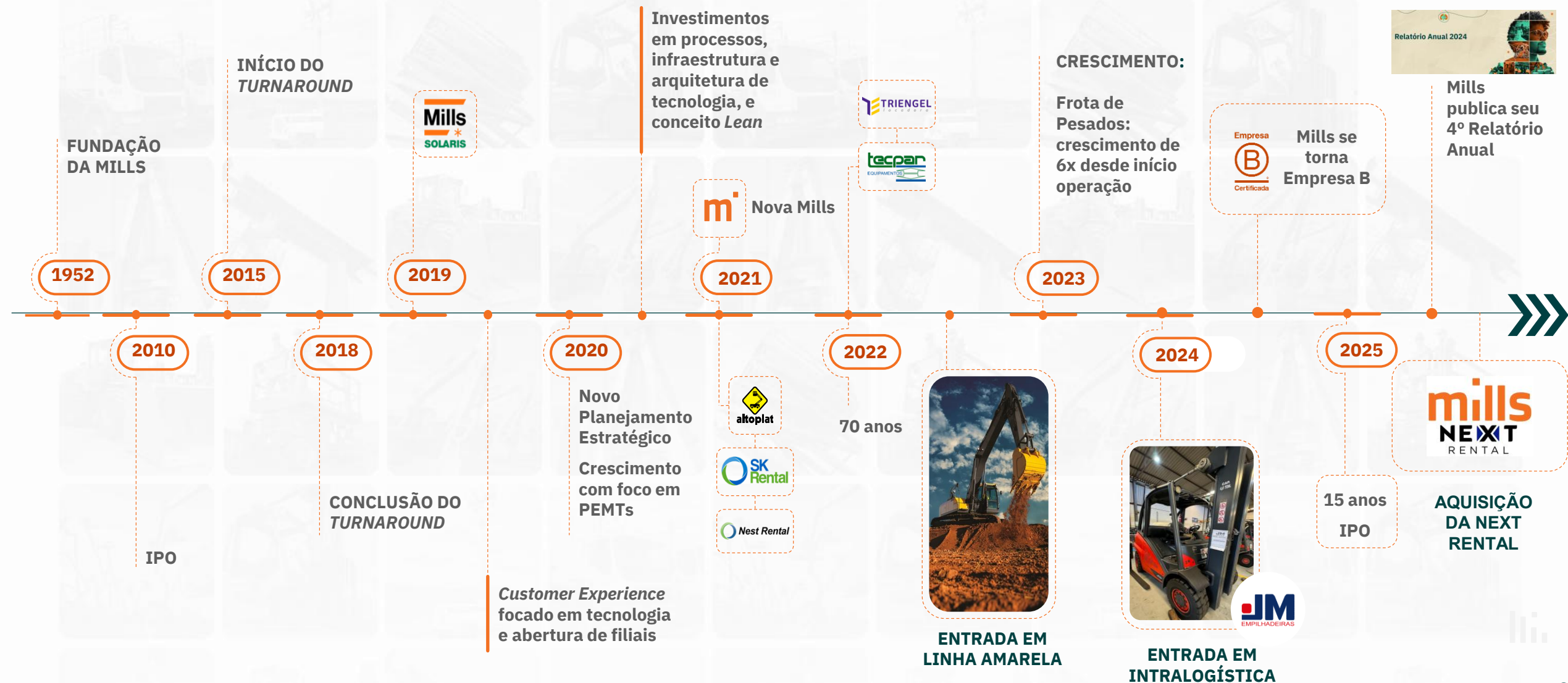




## Disclaimer

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

# Mills: uma jornada de transformação e crescimento





# Mills: DNA e cultura únicos no mercado



**+70**

anos



**+10  
mil**

clientes



**25**

**Entre os 25  
maiores players**  
de locação do  
mundo



**1º**

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



**+2  
mil**

colaboradores



**65**

filiais

**Parcerias de longo prazo** com clientes e fornecedores

# Mills: uma jornada de transformação e crescimento

## FASE 1

### Diversificação de segmentos

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

## FASE 2

### Diversificação de clientes

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

## FASE 3

### Previsibilidade de receita

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

## FASE 4

### Companhia multiproduto

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

# Mills: uma jornada de transformação e crescimento

## FASE 1

### Diversificação de segmentos

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

## FASE 2

### Diversificação de clientes

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

## FASE 3

### Previsibilidade de receita

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

## FASE 4

### Companhia multiproduto

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



2014-2018

## Diversificação de segmentos

Redução da exposição ao segmento de construção



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



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



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



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

Receita líquida de locação (%)



+3.000  
Clientes

10  
Filiais

# Mills: uma jornada de transformação e crescimento





# Diversificação de clientes

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

## Conquistas: Agenda ESG



2019-2021



Expansão de filiais



Combinação de negócios - Mills + Solaris



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

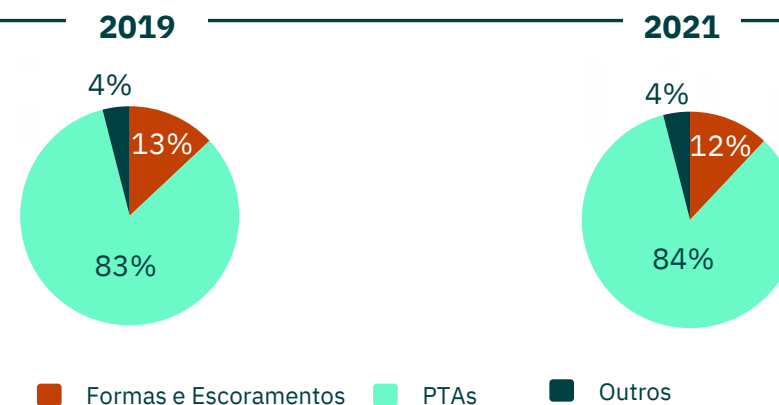


Transações de **M&A com foco em PTA**



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

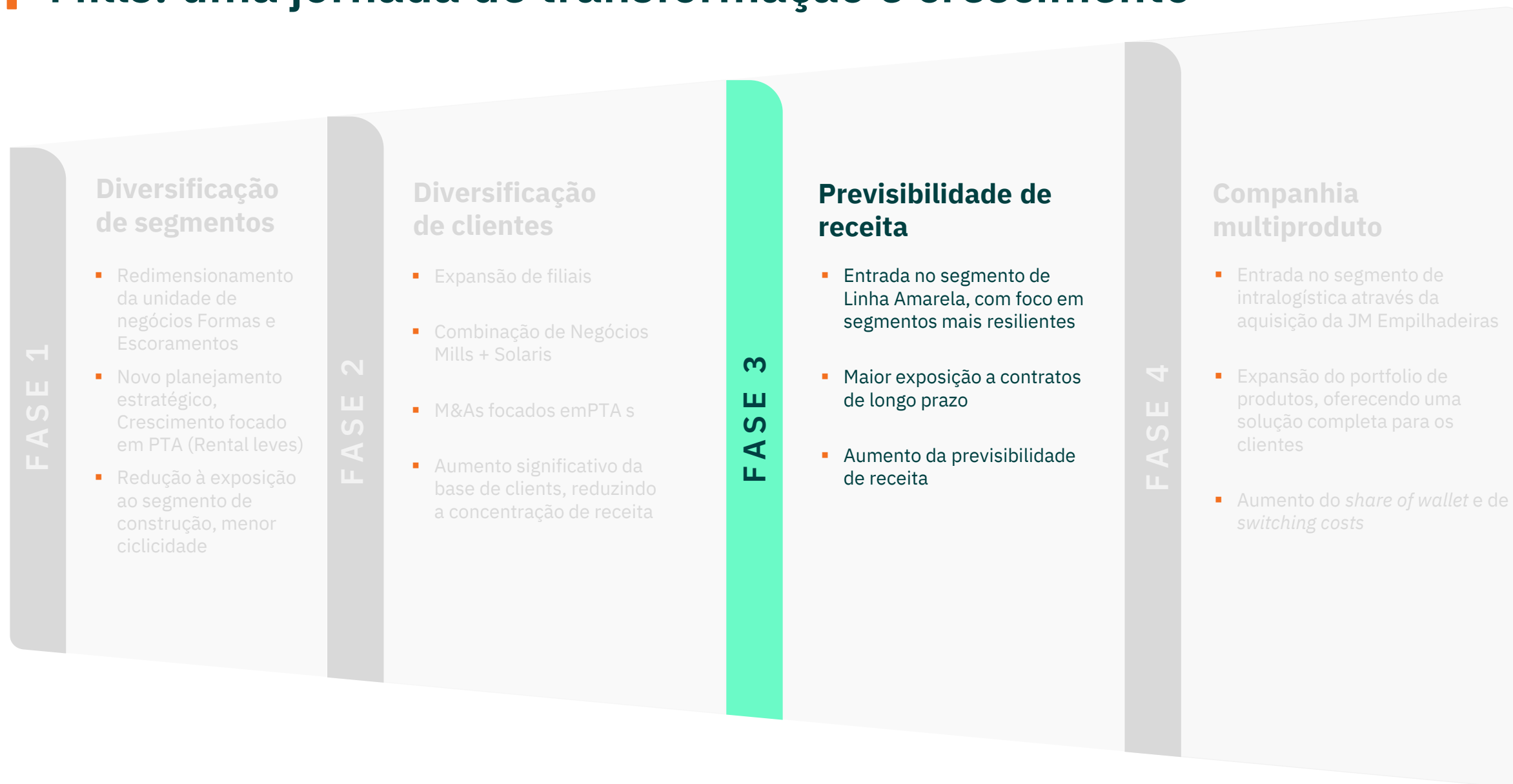
## Receita líquida de locação (%)



+7.000  
Clientes

+40  
Filiais

# Mills: uma jornada de transformação e crescimento



2022-2023

## Previsibilidade de receita

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

### Conquistas: Agenda ESG

INSTITUTO  
**ETHOS**



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



**Aquisição da Triengel** 

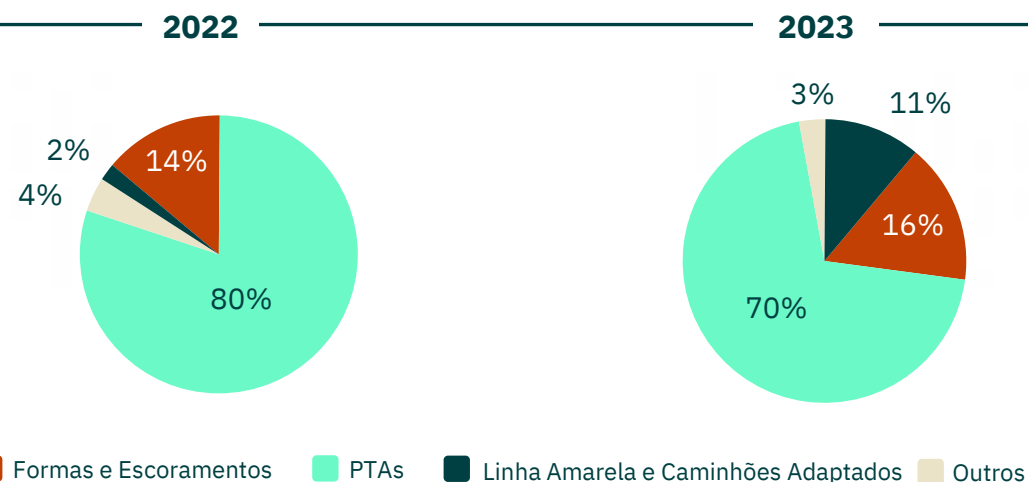


**Maior exposição** a contratos de **longo prazo**



**Maior previsibilidade** de receita

### Receita líquida de locação (%)



**+9.000**  
**Clientes**

**56**  
**Filiais**

# Mills: uma jornada de transformação e crescimento



# Companhia multiproduto

Expansão do portfolio, oferecendo soluções completas para os clientes

## Conquistas: Agenda ESG



2024-2026



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



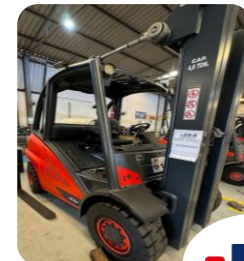
**Entrada no segmento de intralogística**, através da aquisição da **JM Empilhadeiras**



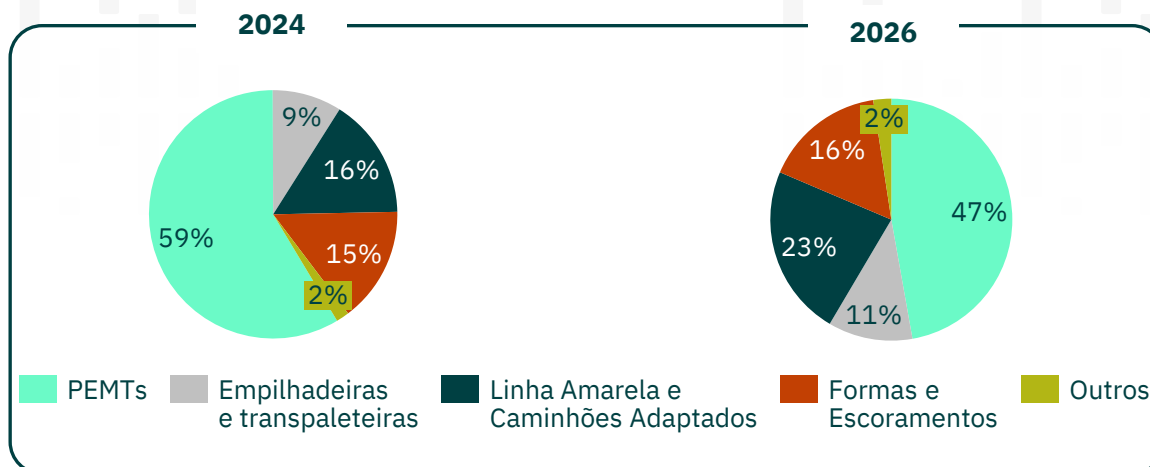
**Aumento do Share of Wallet** como reflexo do maior potencial de **cross selling**



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



## Receita líquida de locação (%)



Mais de 10 mil clientes

Mais de 100 pontos de atendimento

55% da Receita em contratos de Longo Prazo

Entre as 25 maiores locadoras no ranking global

# Portfólio completo de soluções de locação

## Rental Leves

PTA Articulada



PTA Telescópica



PTA Tesoura



Compressores



Torres de iluminação



Geradores



## Rental Pesados

Pá Carregadeira



Escavadeira



Rolo compactador



Trator agrícola



Minicarregadeira



Caminhão adaptado



Retroescavadeira



Motoniveladora



Trator de esteiras



## Intralogística

Empilhadeira patolada



Empilhadeira a combustão



Empilhadeira elétrica frontal



Rebocadores e Plataformas



Empilhadeira retrátil



Transpaleteira



Trilaterais



## Formas e Escoramentos

Escoramentos



Formas



Sistemas especiais





# Conquistas e premiações

## ESG

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

## Prêmios

Reconhecimentos que refletem nossa excelência e inovação em diversas áreas



### Empresa B

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



### Novos índices

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



### Reconhecimento

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



### IAPA Awards 2024

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



### Maior empresa de locação

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



### IAPA Awards 2025

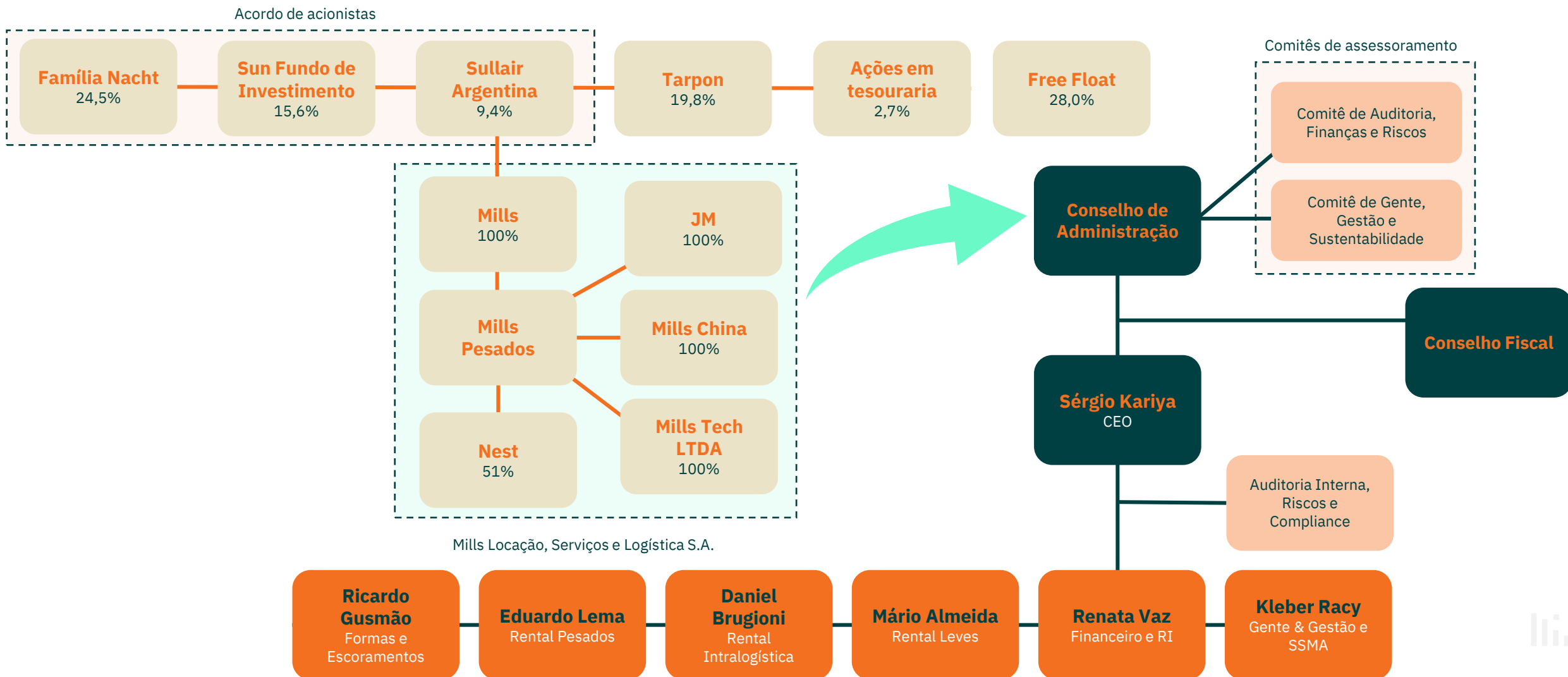
**"Prêmio de Sustentabilidade"** pelo IAPA Awards 2025 (International Awards for Powered Access).



### ISE e IAGRO

Entrada da Companhia nas carteiras do Índice de Sustentabilidade Empresarial (ISE B3) e do Agronegócio Free Float (IAGRO) da B3;

# Governança corporativa: compromisso com a integridade e transparência



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



**Sergio Kariya**

**CEO**

20+ Anos de Experiência

Membro do Conselho



**Renata Vaz**

**CFO & DRI**

16+ Anos de Experiência



**Kleber Racy**

**CHRO**

12+ Anos de Experiência



**Mario Almeida**

**Leves**

13+ Anos de Experiência



**Eduardo Lema**

**Pesados**

17+ Anos de Experiência



**Daniel Brugioni**

**Intralogística**

10+ Anos de Experiência



**Ricardo Gusmão**

**F&E**

35+ Anos de Experiência

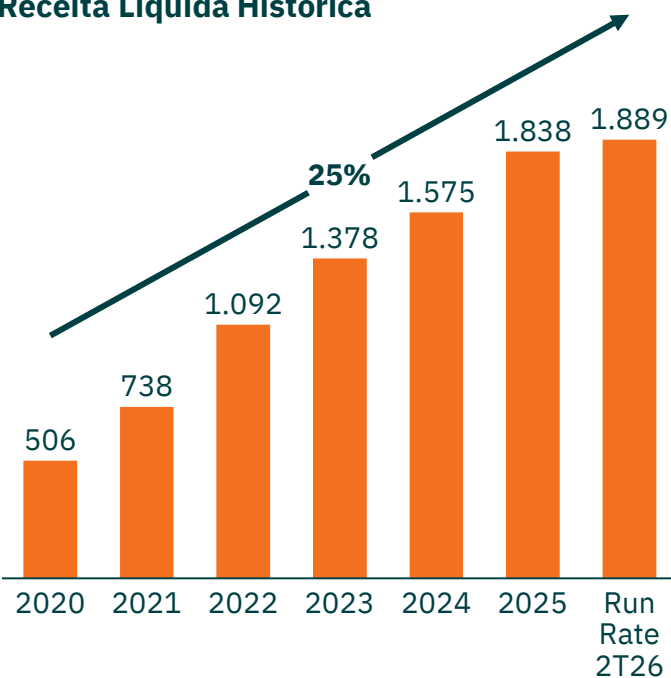


# ||: Nossa estratégia busca entregar o maior valor ao acionista: crescimento, retorno e redução de risco



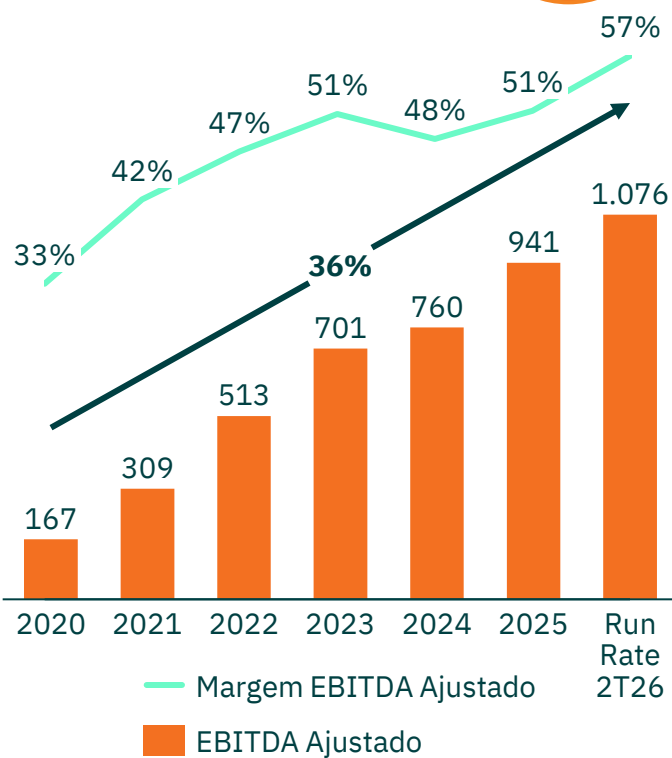
## Crescimento (G mais forte)

### Receita Líquida Histórica



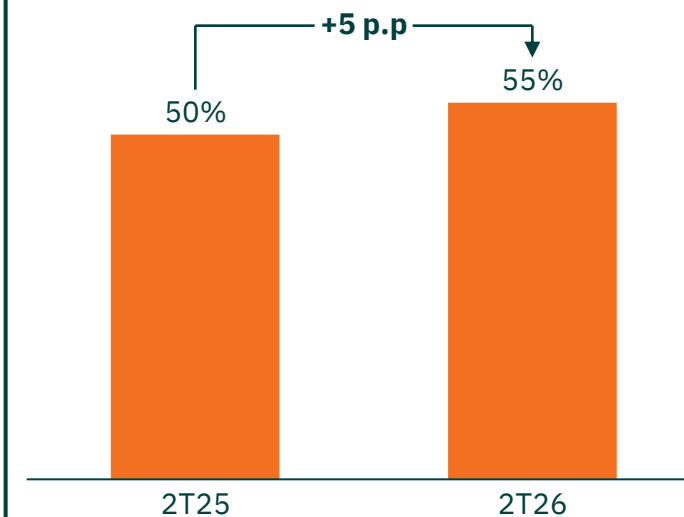
## Rentabilidade

ROIC  
2T26  
21,7%



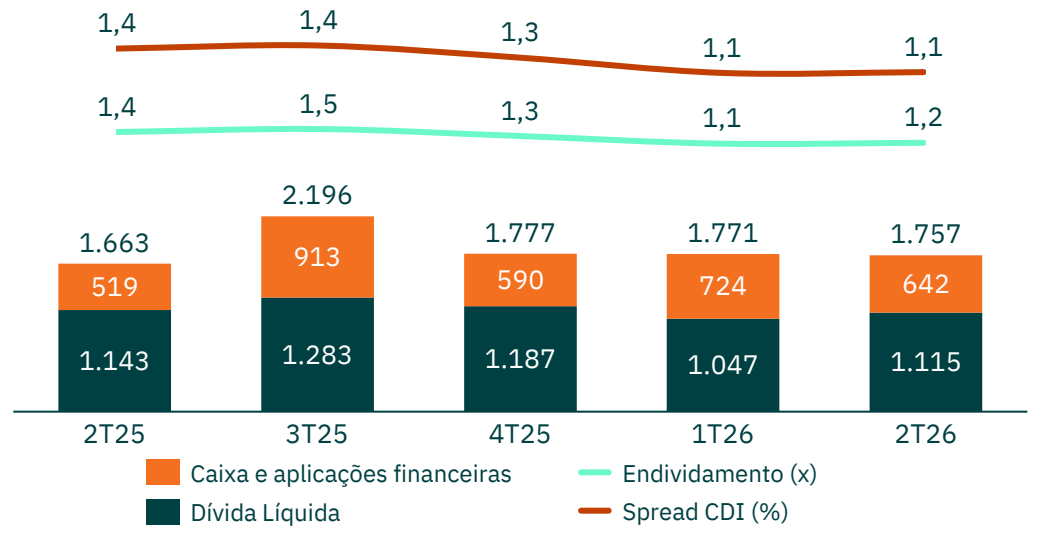
## Previsibilidade de Receita

% da Receita Líquida de Locação  
da Companhia em longo prazo



# Um balanço saudável acelera as oportunidades de crescimento

## Indicadores de Endividamento



## Melhor estrutura de capital:

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

**Reperfilamento**  
das dívidas da  
Companhia

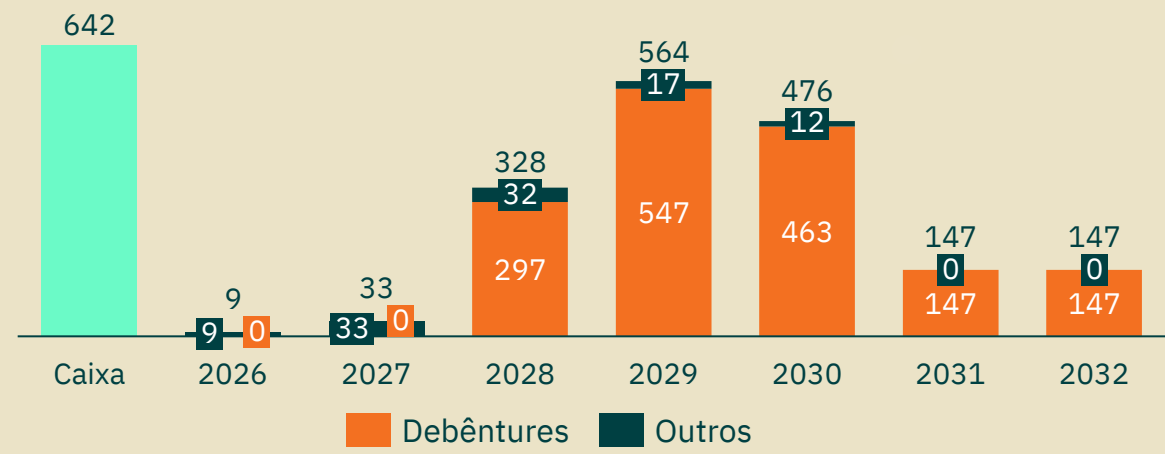
**Redução**  
do custo da  
dívida

# ~95% da nossa dívida com pagamento no longo prazo

Alavancagem: 1,2x div. Líquida / EBITDA  
Custo médio da dívida: CDI +1,09% e prazo médio de 3,5 anos

**Continuidade na estratégia de otimização da estrutura de capital**

## Cronograma Amortização da Dívida – 2T26



|         |        |          |             |
|---------|--------|----------|-------------|
| Agência | Rating | Revisão  | Perspectiva |
| S&P     | brAA   | Ago/2026 | Estável     |



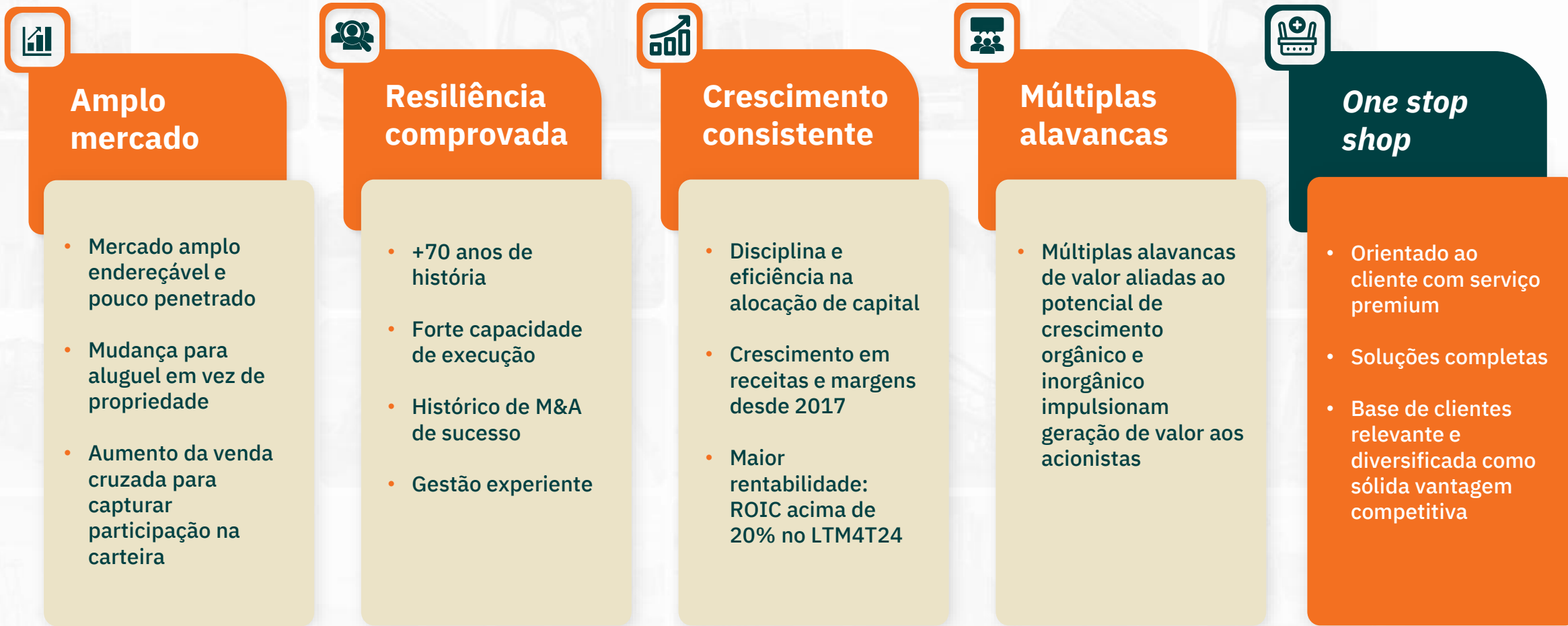
# Como é a nova Mills?

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





# Modelo de negócio resiliente focado na rentabilidade a longo prazo





# Visão de futuro

Estratégias para um crescimento sustentável





# M&A de oportunidade

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

## 1 ESTRATÉGIA

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

## 2 FINANÇAS

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

## 3 CULTURA

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

## 4 SINERGIAS

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



# Aquisição JM – Um M&A de sucesso



## A transação:



Receita Bruta<sup>1</sup>  
**R\$153,5MM**



EV/Ebitda  
**4,3x**

## Desde a aquisição:



Pipeline  
**+10x**



+Novos  
**contratos**

## Perfil Comercial

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

## Frota Premium

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



Idade média da frota:  
**~3,8 anos**



## Know-How de Manutenção

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

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

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



Equipamentos  
**+1.900**



Clientes ativos  
**+200**

1) Receita bruta de 2023 (valor aproximado)

# Next Rental: Frota Premium, DNA Caterpillar

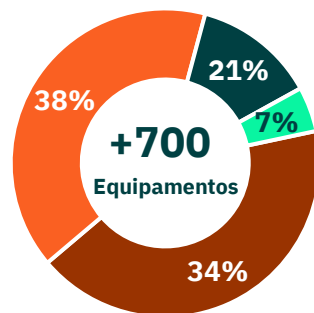
Uma empresa do Grupo PESA com soluções completas em locação e manutenção

## A Companhia:

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



## Frota diversificada:



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



**NEXT**  
RENTAL



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



## Diferenciais:

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



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



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



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



## A transação:

EV/EBITDA<sup>1</sup> **3,0x**

EV/Frota **0,8x**

Valor **R\$ 180 milhões**

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



# Alugar vale a pena para quem faz a conta

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

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







# Considerações finais e próximos passos

Somos **a maior locadora no Brasil<sup>1</sup>**, com vocação para atuação **multiprodutos**, e listada na B3.

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



<sup>(1)</sup>Edição 2024 do Ranking Access50, publicado pela Access International - <https://www.accessbriefing.com/news/access50-extended-access-rental-toughs-it-out/8039544.article>



# Relações com Investidores



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



[ri@mills.com.br](mailto:ri@mills.com.br)



Millsbr



@millsoficial





mills

# Corporate Presentation

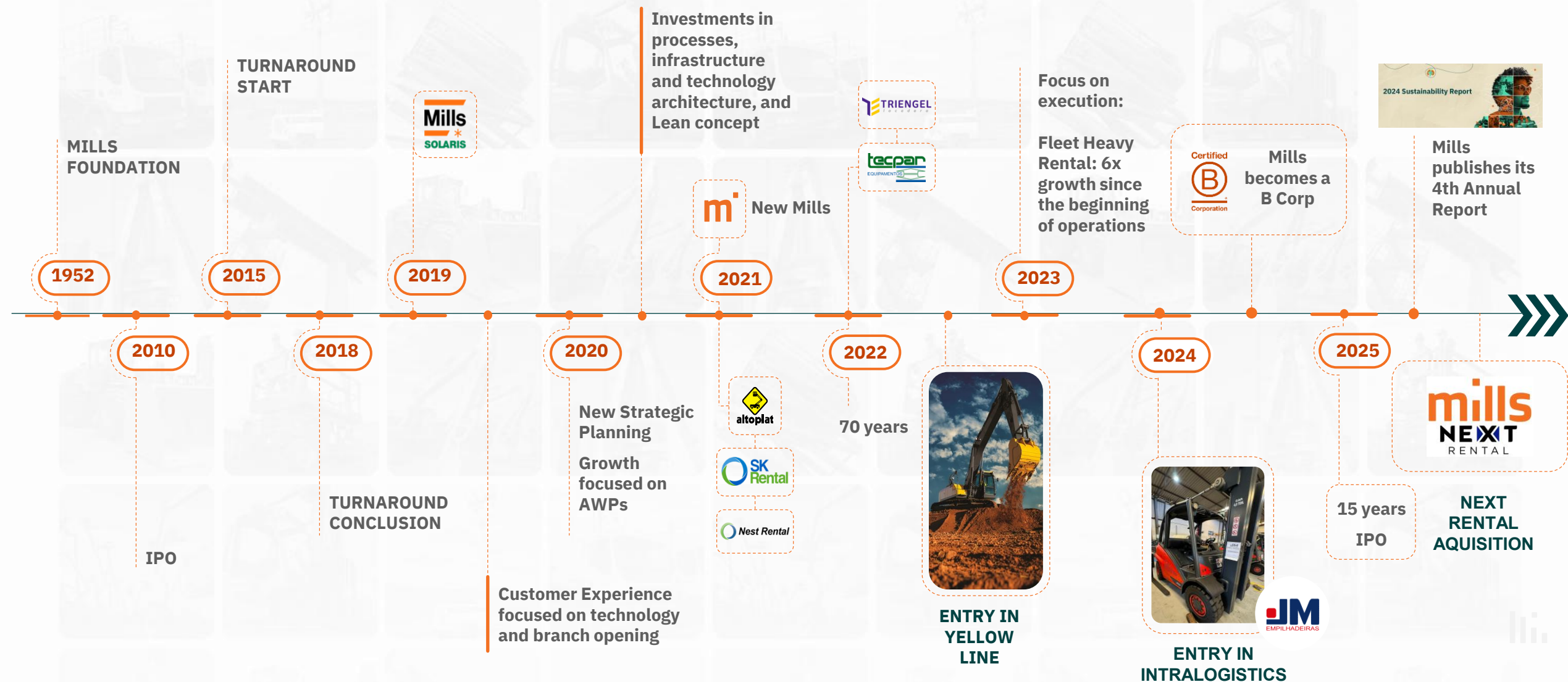




## Disclaimer

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

# Mills: a journey of transformation and growth



## Mills: Unique DNA and culture in the market



**+70**

years



**+10K**

customers



**25**

Among the **top 25**  
**Rental players**



**1°**

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



**+2K**

employees



**65**

branches

**Long-term partnerships** with customers and suppliers



# Mills: a journey of transformation and growth

## PHASE 1

### Segment Diversification

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

## PHASE 2

### Customer base Diversification

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

## PHASE 3

### Revenue Predictability

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

## PHASE 4

### Multiproduct Company

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

# Mills: a journey of transformation and growth



2014-2018

## Segment Diversification

Reduction of the exposure to the construction segment



**Resizing** of the **Formwork and Shoring** business unit to align with **market size**.



**Reduction** of this unit's revenue contribution from **51% to 25%**.



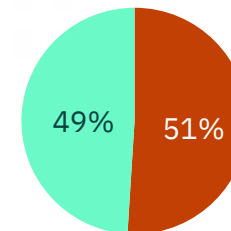
**Reduced exposure** to highly **cyclical products**.



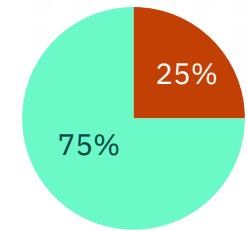
**Pursuit of new segments** by increasing **exposure to AWP**s (Aerial Work Platforms).

Net Revenue breakdown (%)

2014



2018



Formwork & Shoring

AWPs

3,000+  
Clients

10  
Branches

# Mills: a journey of transformation and growth



## Customer Diversification

Reduction of revenue concentration as a result of customer base growth

### Milestones: ESG agenda

NÓS APOIAMOS  
O PACTO GLOBAL



2019-2021



Opening of new branches



Business Combination - Mills + Solaris



Increased product portfolio (compressors, generators and lighting towers)



M&A transactions focused on AWP

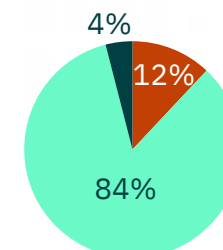
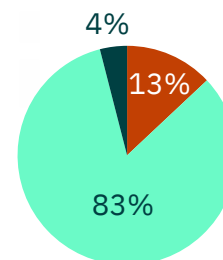


Significant increase in customer base, reducing revenue concentration

### Net Revenue breakdown (%)

2019

2021



Formwork & Shoring

AWPs

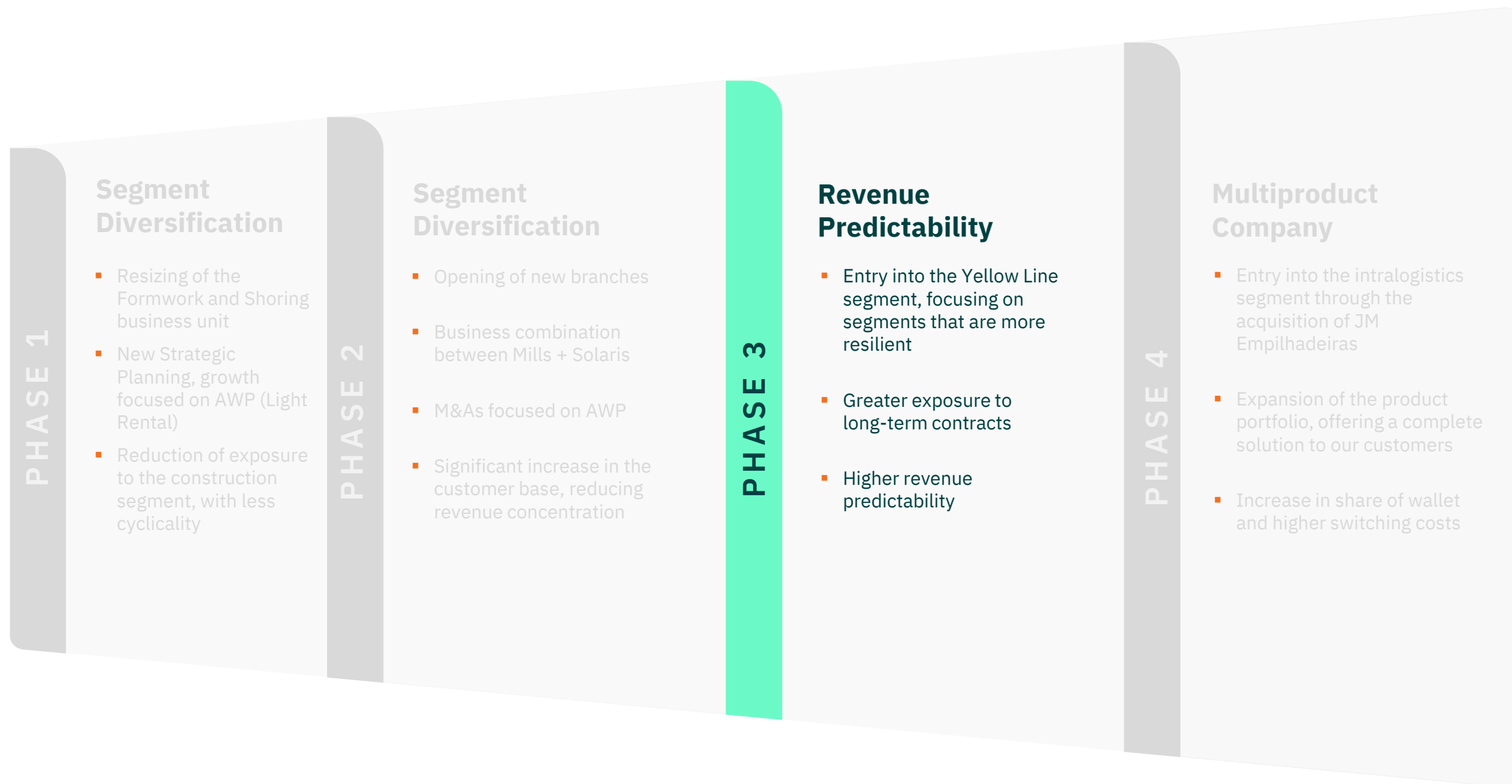
Others

7,000+  
Clients

50+  
Branches



# Mills: a journey of transformation and growth



## Revenue Predictability

Long-term relationship with clients  
reducing risk exposure

### Milestones: ESG agenda

INSTITUTO  
**ETHOS**



2022-2023



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



Triengel Acquisition

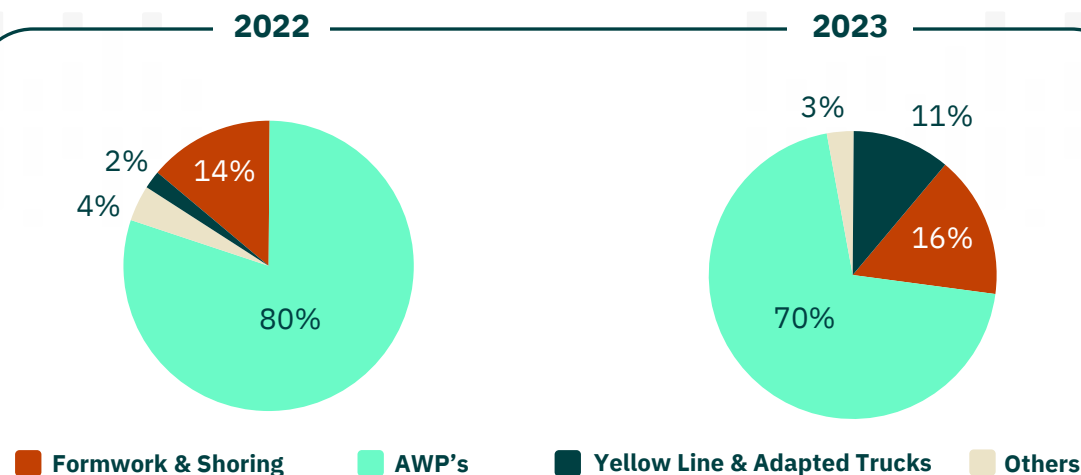


Greater exposure to **long-term** contracts



Greater revenue **predictability**

### Net Revenue breakdown (%)



9,000+  
Clients

56  
Branches

# Mills: a journey of transformation and growth



2024 - 2026



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



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



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



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



## Multiproduct Company

Portfolio expansion, offering complete solutions to our customers

### Milestones: ESG agenda

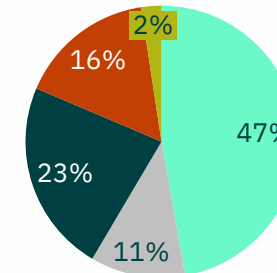
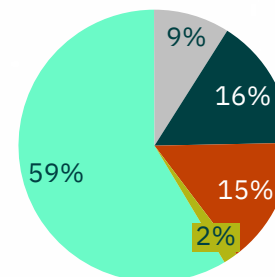
INSTITUTO  
**ETHOS**



### Net Revenue breakdown (%)

2024

2026



AWP Forklifts and Forklifts with pallet trucks Yellow Line and Adapted Trucks Formwork & Shoring Others

Over  
10,000  
clients

More than  
**100** service  
locations

**55%**  
of Revenues in  
**Long-Term**  
Contracts

Among the  
**25** biggest  
**rental players**  
worldwide

# A Complete portfolio of rental solutions

## Light Rental

Articulated AWP



Telescópico AWP



AWP Scissors



Compressors



Lighting Towers



Generators



Wheel loader



Excavator



Compactor roller



Agricultural Tractor



Skid steer loader



Compressors



Lighting Towers



Generators



Adapted Trucks



Backhoe loader



Motor grader



Crawler Tractor



## Intralogistics

Forklifts with  
pallet trucks



Combustion  
forklifts



Front-end electric  
forklifts



Tugs and  
Platforms



Reach trucks



Pallet trucks



Trilaterals



## Formwork & Shoring

Shoring



Formwork



Special systems



# || Achievements and Awards

## ESG

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

## Awards

Recognitions that reflect our excellence and innovation in various areas.



### B Company

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



### New Indexes

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



### Recognition

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



### IAPA Awards 2024

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



### Largest rental company

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



### IAPA Awards 2025

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

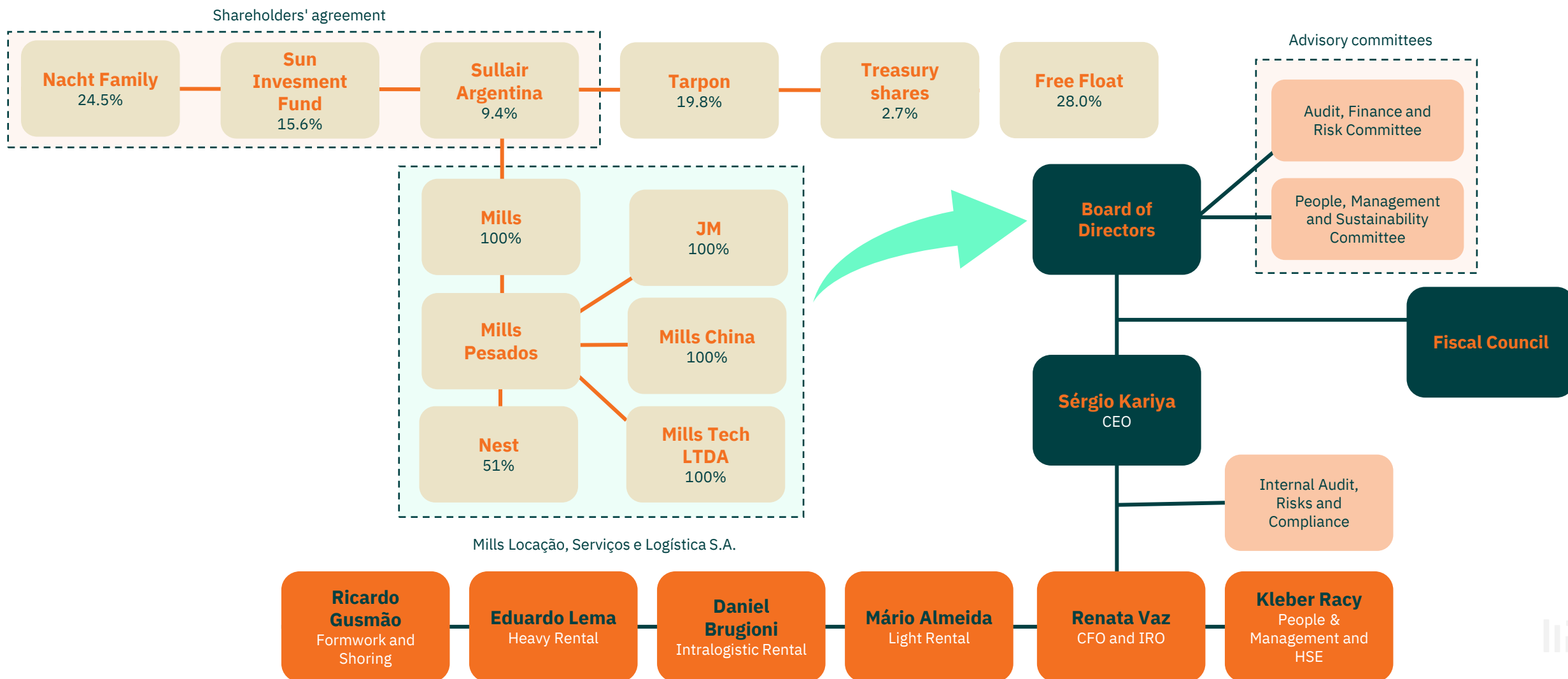


### ISE and IAGRO

Company included in the portfolios of B3's Corporate Sustainability Index (ISE B3) and Agribusiness Free Float Index (IAGRO);



# Corporate governance: commitment to integrity and transparency



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



**Sergio Kariya**

**CEO**

20+ Years of Experience

**Board Member**



**Renata Vaz**

**CFO & IRO**

16+ Years of Experience



**Kleber Racy**

**CHRO**

12+ Years of Experience



**Mario Almeida**

**Light Rental**

13+ Years of Experience



**Eduardo Lema**

**Heavy Rental**

17+ Years of Experience



**Daniel Brugioni**

**Intralogistics**

10+ Years of Experience



**Ricardo Gusmão**

**F&E**

35+ Years of Experience

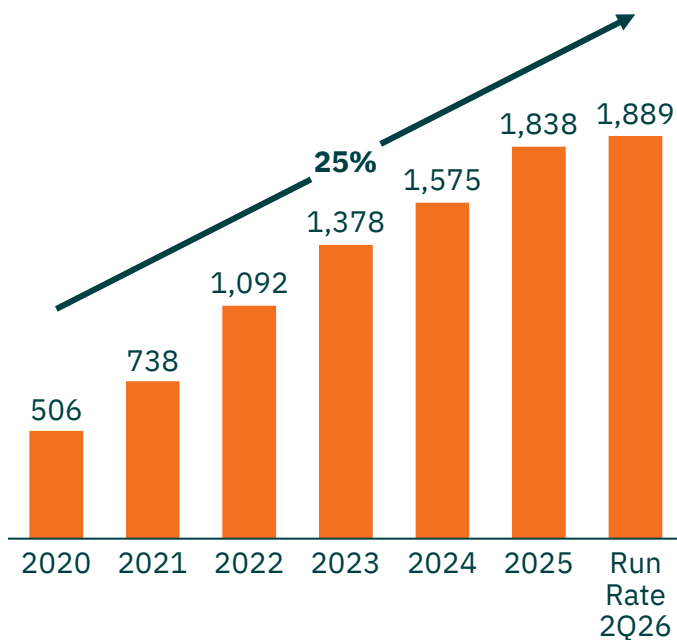


# Our strategy is focused on generating maximum shareholder value: growth, return and risk management



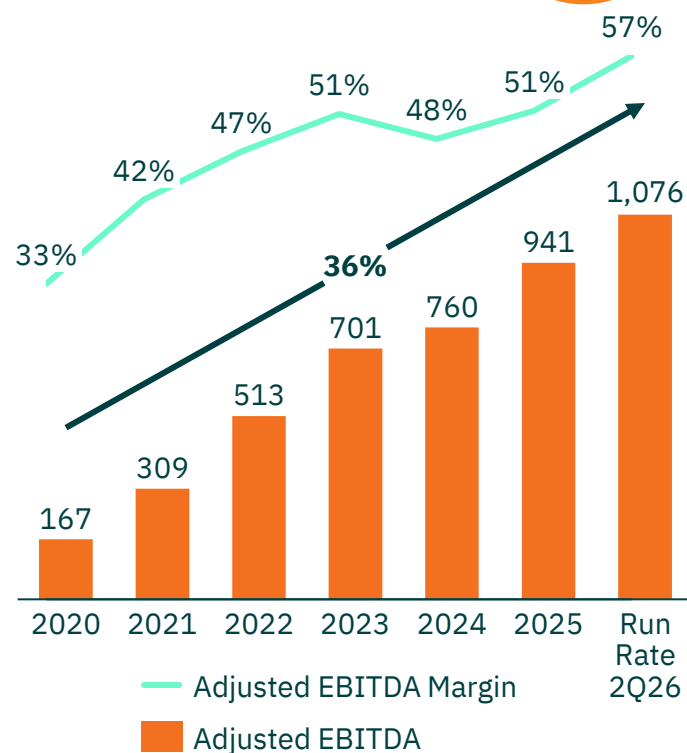
## Growth (Stronger G)

Historical Net Revenue (BRL MM)



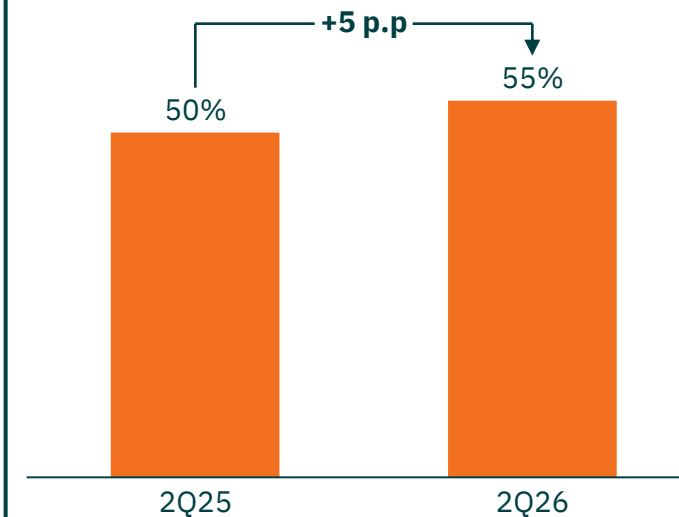
## Profitability

ROIC  
2Q26  
21.7%

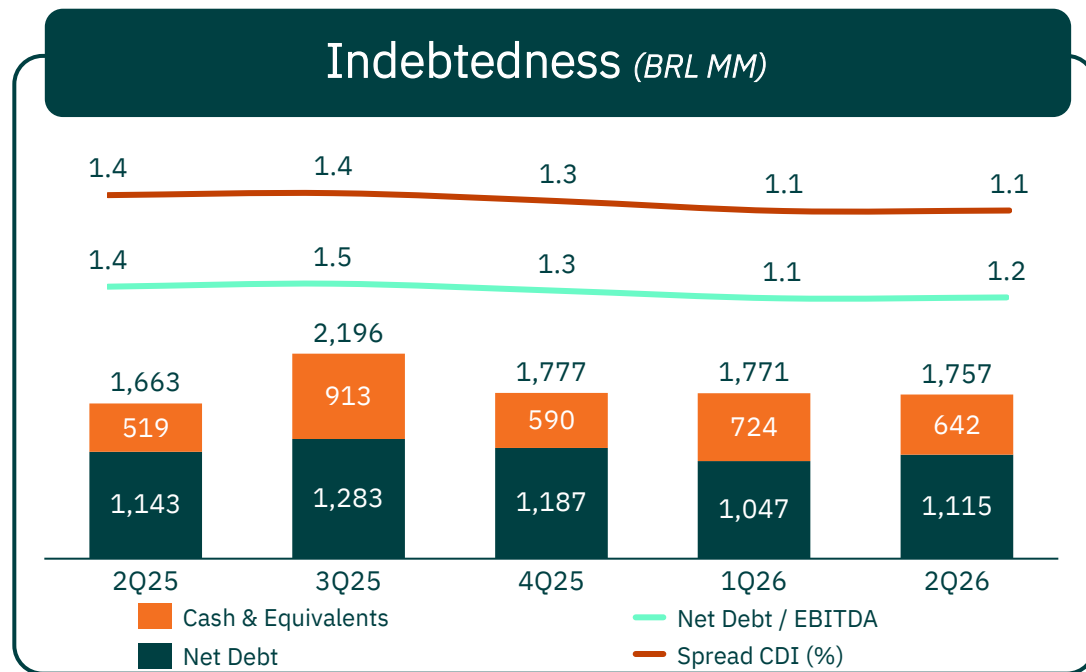


## Revenue Predictability

% of the Company's Net Rental Revenue in the long term



# A healthy capital structure accelerates growth opportunities



### Capital structure optimization:

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

**Reprofiling of the Company's debts**

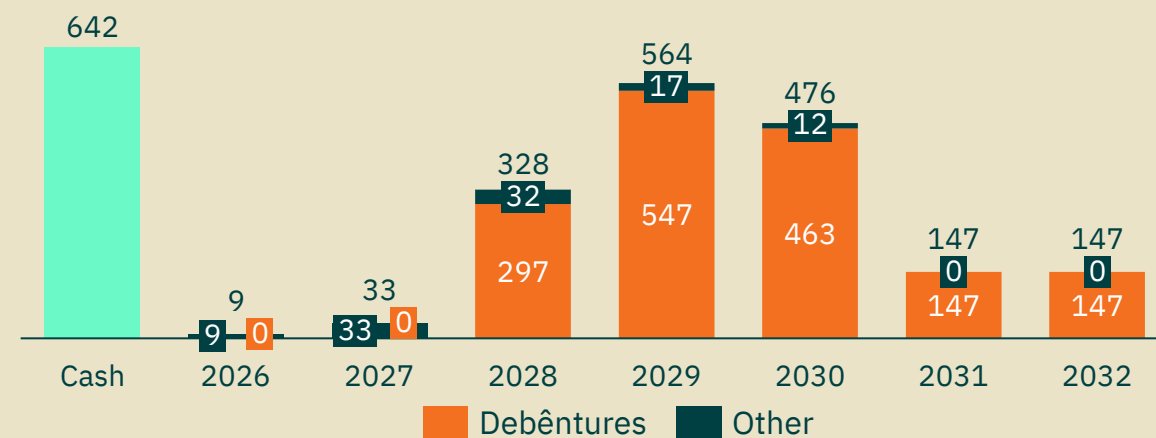
**Debt cost reduction**

~95% of our debt in the long term

Leverage: 1.2x Net Debt / EBITDA  
Average Cost of Debt: CDI + 1.09% with an average maturity of 3.5 years

Continued strategy of capital structure optimization

### Debt repayment schedule – 2Q26



Agency

S&P

Rating

brAA

Outlook

Aug/2026

Review

Stable

The background features a grid of 24 faded industrial images, including cranes, ships, and construction equipment. Overlaid on this grid are two stylized orange bar charts. The chart on the left has 12 bars of varying heights, with the first bar being the tallest and the last being the shortest. The chart on the right has 8 bars, with the first bar being the tallest and the last being the shortest.

# What is the New Mills like?

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

# Resilient business model focused on long term profitability



## Broad market

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



## Proven resilience

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



## Consistent growth

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



## Multiple Levers

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



## One-stop-shop

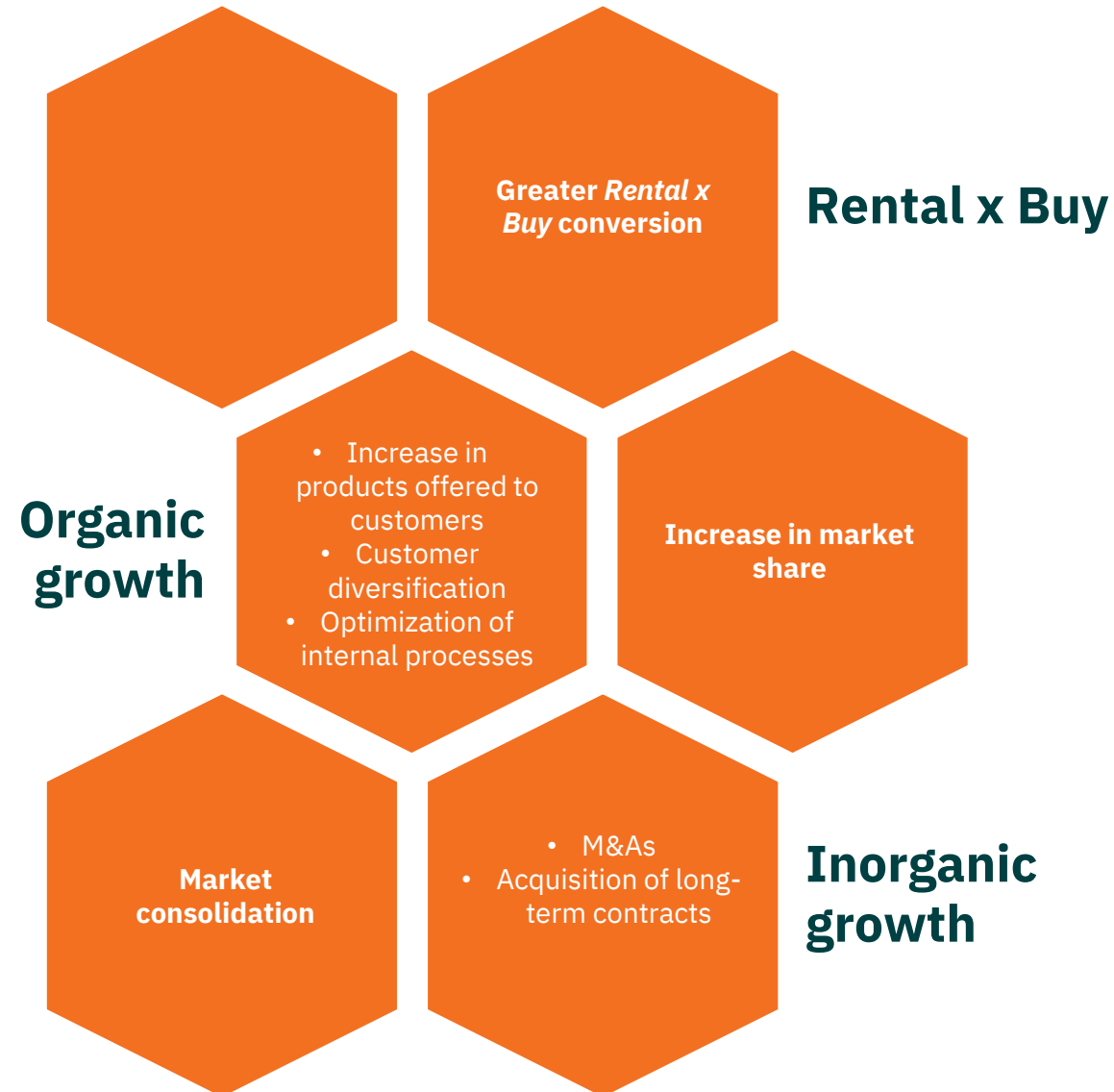
- Premium service and client oriented
- Complete and personalized solutions
- Relevant and diversified customer base as a solid competitive advantage





# A look to the future

Strategies for sustainable growth





# M&A opportunity

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

1

## STRATEGY

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

2

## FINANCE

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

3

## CULTURE

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

4

## SINERGIES

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



# JM Acquisition – A successful M&A



## The transaction:



Gross Revenue<sup>1</sup>  
**R\$153.5MM**



EV/Ebitda  
**4.3x**

## Since acquisition:



Pipeline  
**+10x**



New  
**contracts**

## Commercial profile

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

## Premium fleet

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



Average fleet age:  
**~3.8 years**



## Maintenance Know-How

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

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

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



Assets  
**+1,900**



Active customers  
**+200**

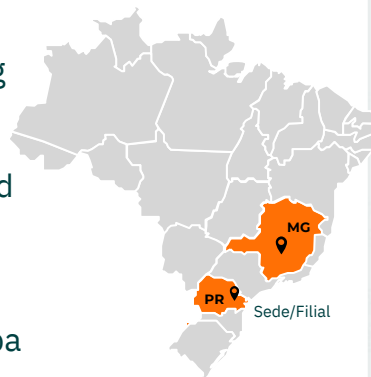
1) Gross revenue for 2023 (approximate value).

# Next Rental: Premium Fleet, Caterpillar DNA

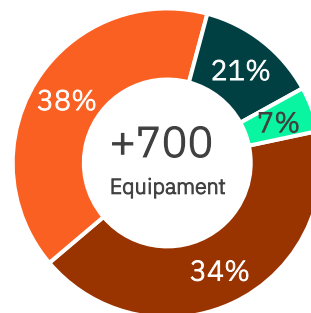
A company of the PESA Group offering complete solutions in rental and maintenance

## The Company:

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



## Diversified Fleet:



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



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



## Competitive Advantages:

- Remote operations
- PESA's trust seal



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



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



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



## The transaction:

EV/EBITDA<sup>1</sup> **3.0x**

EV/Fleet **0.8x**

Price **R\$ 180 million**

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



# Renting is worth it for those who do the math

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

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







# Final Considerations and Next Steps

We are the **largest rental company in Brazil<sup>1</sup>**, with a **vocation for multi-product operations** listed on B3.

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



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





# Investor Relations



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



[ri@mills.com.br](mailto:ri@mills.com.br)



Millsbr



@millsoficial

