

mills

Café com CFO

Outubro 2024





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.

Agenda

08h30 | Welcome coffee

09h00 | Apresentação Mills

09h30 | Q&A

10h30 | Coffee





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 PEMT (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 PEMTs
- 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 PEMT (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 PEMTs
- 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 **90%** para **60%**



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

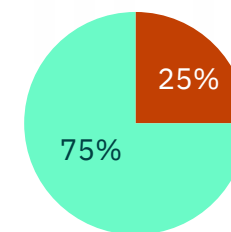
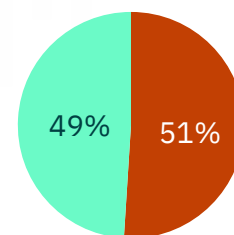


Busca de **novos segmentos** através do **aumento da exposição** a **PEMTs**

Receita líquida de locação (%)

2014

2018



Formas e Escoramentos

PEMTs

+3.000
Clientes

10
Filiais



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 PEMT (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 PEMTs
- 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*



Diversificação de clientes

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

Conquistas: Agenda ESG

NÓS APOIAMOS
O PACTO GLOBAL



2019-2021



Expansão de filiais



Combinação de negócios - Mills + Solaris



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



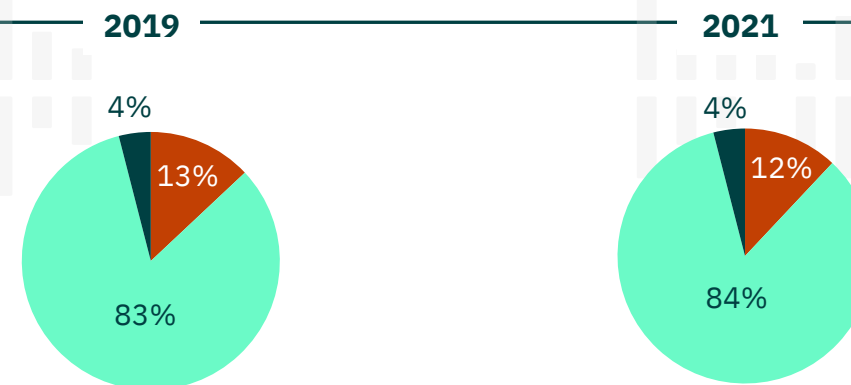
Transações de **M&A com foco em PEMT**



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

Receita líquida de locação (%)

Formas e Escoramentos PEMT's Outros



+7.000
Clientes

+50
Filiais

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 PEMT (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 PEMTs
- 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*

Previsibilidade de receita

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

Conquistas: Agenda ESG

INSTITUTO
ETHOS

CDP
DISCLOSURE INSIGHT ACTION



Great
Place
To
Work.
Certificado

GRI

NÓS APOIAMOS
O PACTO GLOBAL
UN GLOBAL COMPACT

2022-2023



Entrada no segment 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 (%)

Formas e Escoramentos PEMTs Linha Amarela e Caminhões Adaptados Outros



+9.000
Clientes

56
Filiais



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 PEMT (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 PEMTs
- 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*



2024

Companhia multiproduto

Expansão do portfólio, oferecendo soluções completas para os clientes

Conquistas: Agenda ESG

INSTITUTO
ETHOS



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**

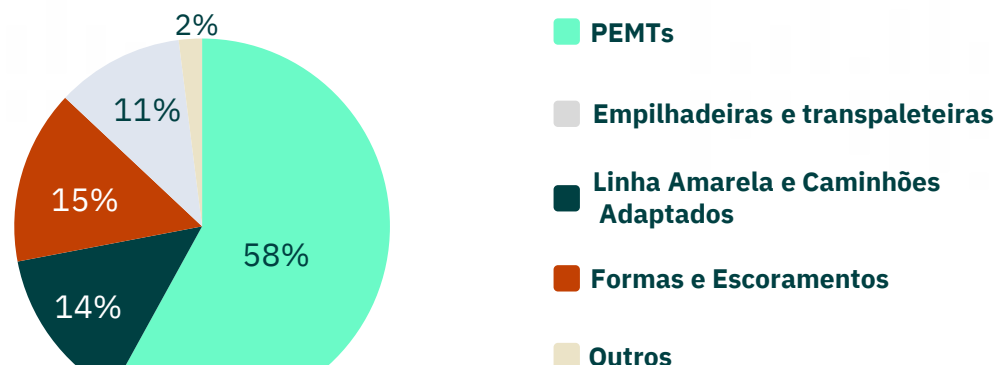


Aumento de **switching costs** para o cliente, gerando maior lealdade



2024

Receita líquida de locação (%)



Mais de
10 mil
clientes

65
Filiais

44%
da Receita em
contratos de
Longo Prazo

Entre as
25 maiores
locadoras no
ranking global

Portfólio completo de soluções de locação

Rental Leves

PEMT Articulada



PEMT Telescópica



PEMT 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



Nossa jornada de sustentabilidade avança

Divulgamos a 3ª edição do nosso Relatório Anual de sustentabilidade, que evidencia nossas conquistas e compromissos

Destaques



1ª empresa do setor a firmar no compromisso com a SBTi.



+ de 600 jovens beneficiados pelo Programa TransFORMAR.



Superamos nossa meta de NPS para o ano, chegando a 68 pontos.



Aderimos ao Programa Empresa Cidadã e melhoramos o PLR beneficiando nossos colaboradores.



R\$ 3,9 MM de investimento em mais de 66,5 horas de capacitação para colaboradores.

Reconhecimentos

Melhor empresa de Locação IAPA GLOBAL AWARDS 2024

(International Awards for Powered Access) na categoria Melhor Empresa de Locação do Ano.

Finalista em outras 3 categorias

Centro de Treinamento IPAF do ano, Instrutor de Treinamento do Ano, Diversidade, equidade e inclusão.

Prêmio Valor 1000

Empresa do ano no setor.

IDIVERSA

Única empresa brasileira do setor a integrar o primeiro índice de gênero e raça da B3.

Melhora no Ranking Época 360º

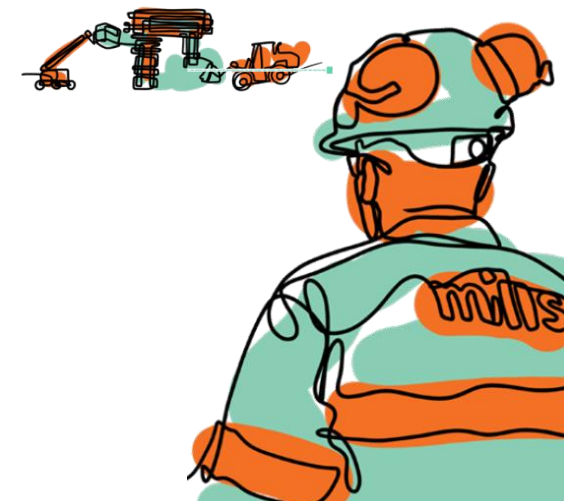
Inventário de GEE 2022 Selo Ouro

Nível mais alto de qualificação por demonstrar critérios de transparência.



GPTW 2024

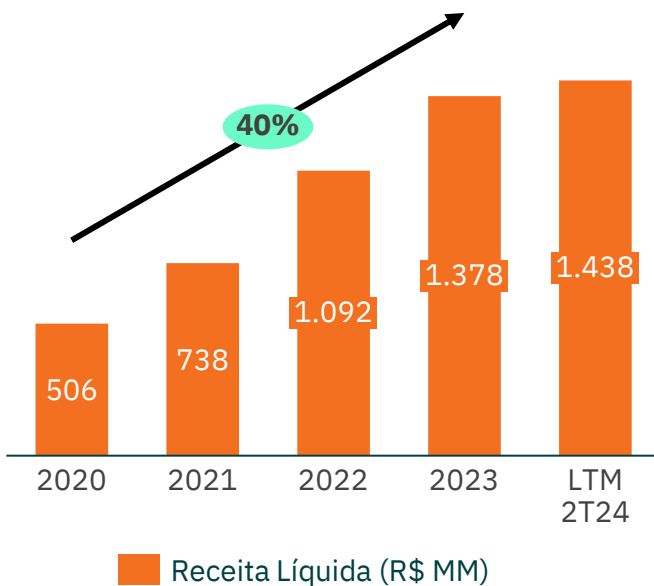
Temos o orgulho de sermos novamente reconhecidos pela **Great Place to Work**, ocupando a **19ª posição no ranking Regional como uma das melhores empresas para se trabalhar no Brasil**, refletindo nosso compromisso com um ambiente de trabalho exemplar



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

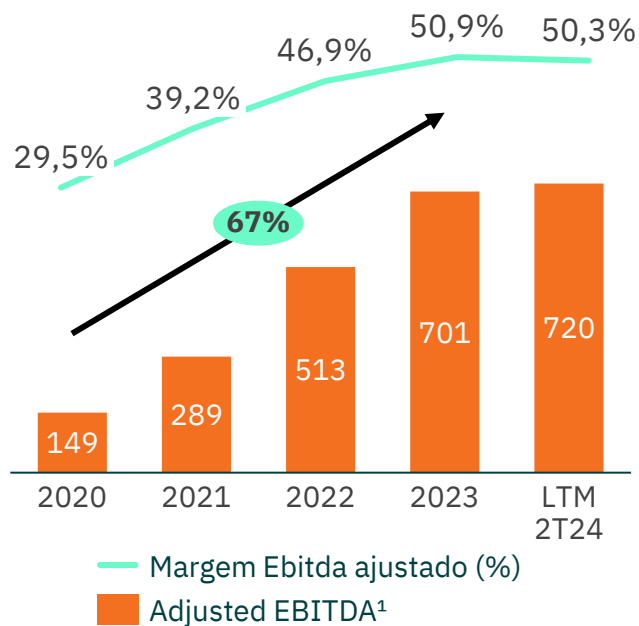


Crescimento (G mais forte)



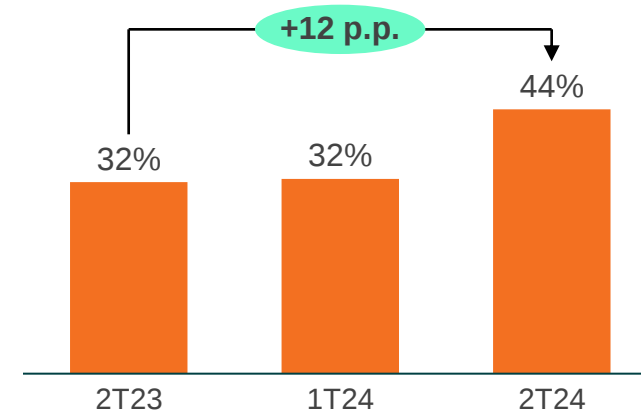
Rentabilidade

ROIC
2T24
LTM
22,8%



Previsibilidade de Receita

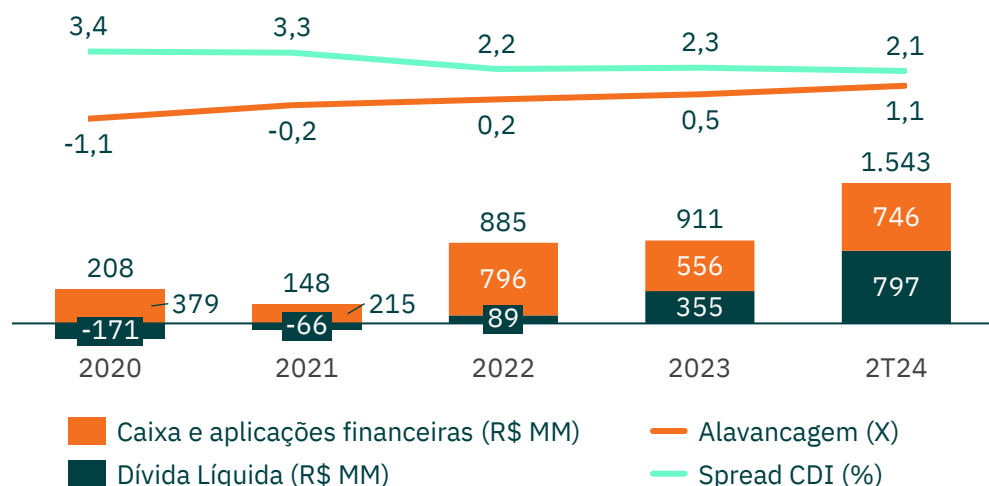
% da Receita Líquida de Locação
da Companhia em longo prazo



¹ Exclui itens não-recorrentes

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



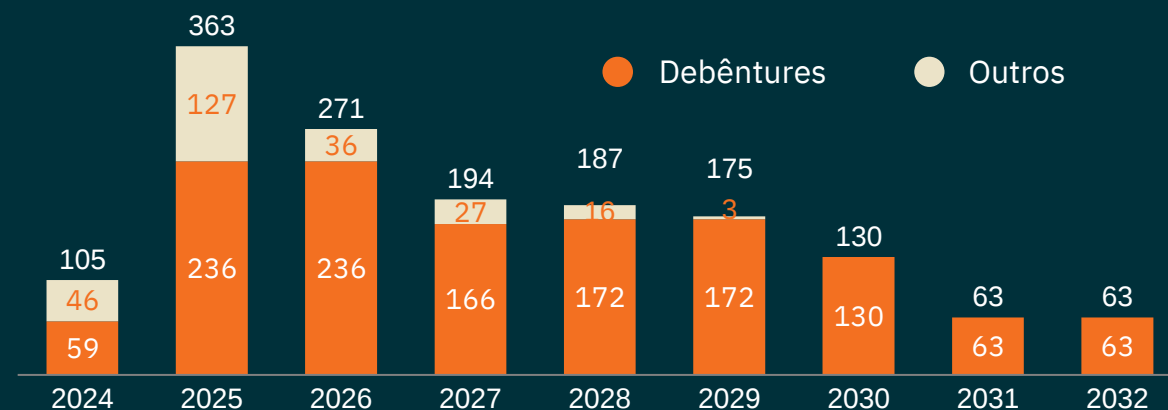
Redução do custo da dívida

~90% da nossa dívida com pagamento no longo prazo

Alavancagem: 1,1x div. Líquida / EBITDA
Custo médio da dívida: CDI +2,10% e prazo médio de 3,3 anos

Continuidade na estratégia de otimização da estrutura de capital

Cronograma Amortização da Dívida - 2T24



Agência

S&P
Fitch

Rating

brAA-
A+(bra)

Revisão

Set/2024
Set/2024

Perspectiva

Estável
Estável

The background features a grid of 24 small, faded industrial images, including cranes, storage tanks, and processing equipment. Overlaid on this grid are two decorative patterns of vertical orange bars of varying heights, one on the left and one on the right, resembling a stylized bar chart.

Como é a nova Mills?

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

Modelo de negócio resiliente focado na rentabilidade a longo prazo



Amplo mercado

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



Resiliência comprovada

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



Crescimento consistente

- Disciplina e eficiência na alocação de capital
- Crescimento em receitas e margens desde 2017
- Maior rentabilidade: ROIC acima de 20% no LTM2T24



Múltiplas alavancas

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



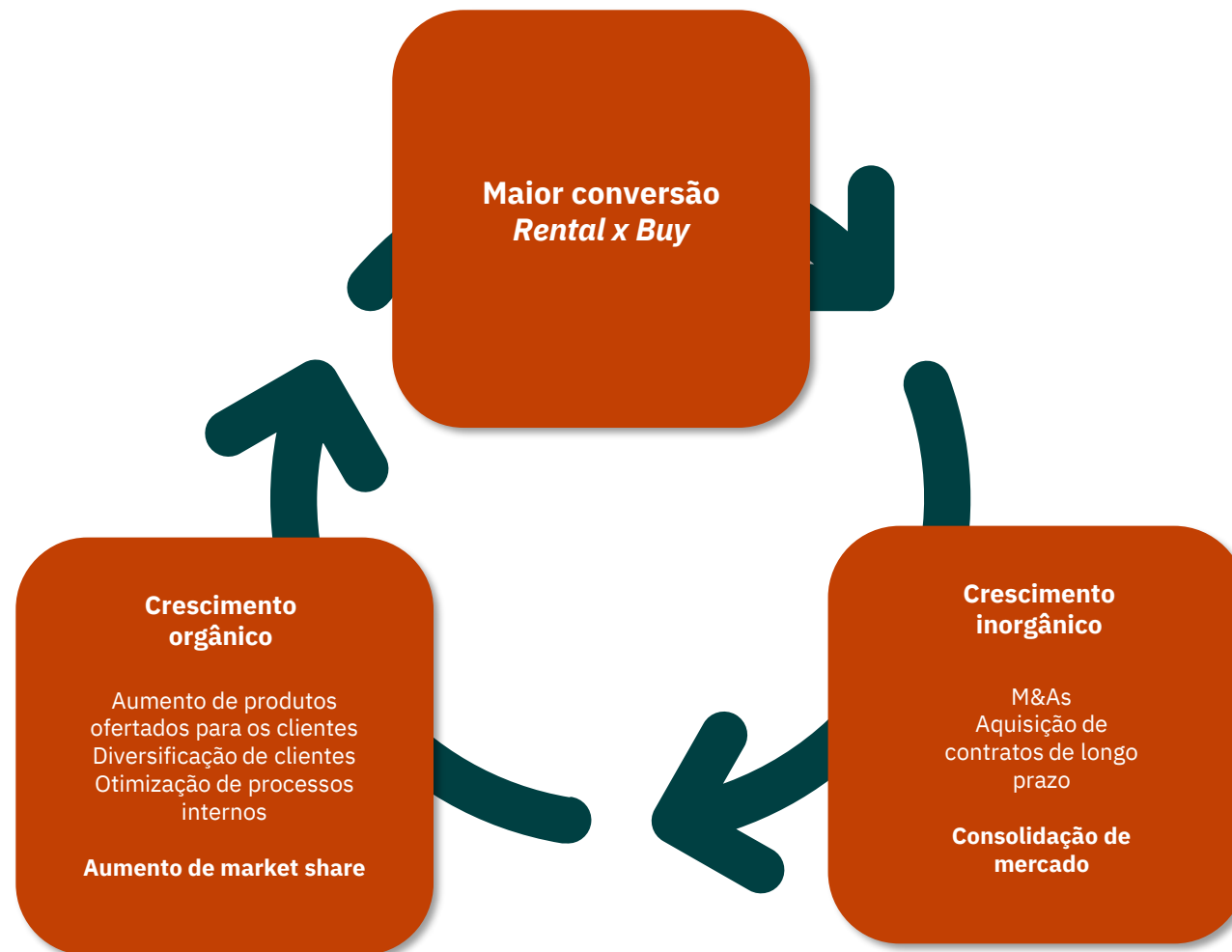
One stop shop

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



Visão de futuro

Estratégias para um crescimento sustentável





M&A de oportunidade

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

1

ESTRATÉGIA

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

2

FINANÇAS

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

3

CULTURA

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

4

SINERGIAS

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





Aquisição JM – Um M&A de sucesso



A transação:



Receita Bruta¹
R\$153,5MM



EV/Ebitda
4,3x

Desde a aquisição:



Pipeline
+8x



Novos contratos
+R\$ 100 MM

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)



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 **única empresa**
com vocação para
atuação multiprodutos
listada na B3.

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



Relações com Investidores

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

 ri@mills.com.br

 Millsbr

 @millsoficial

