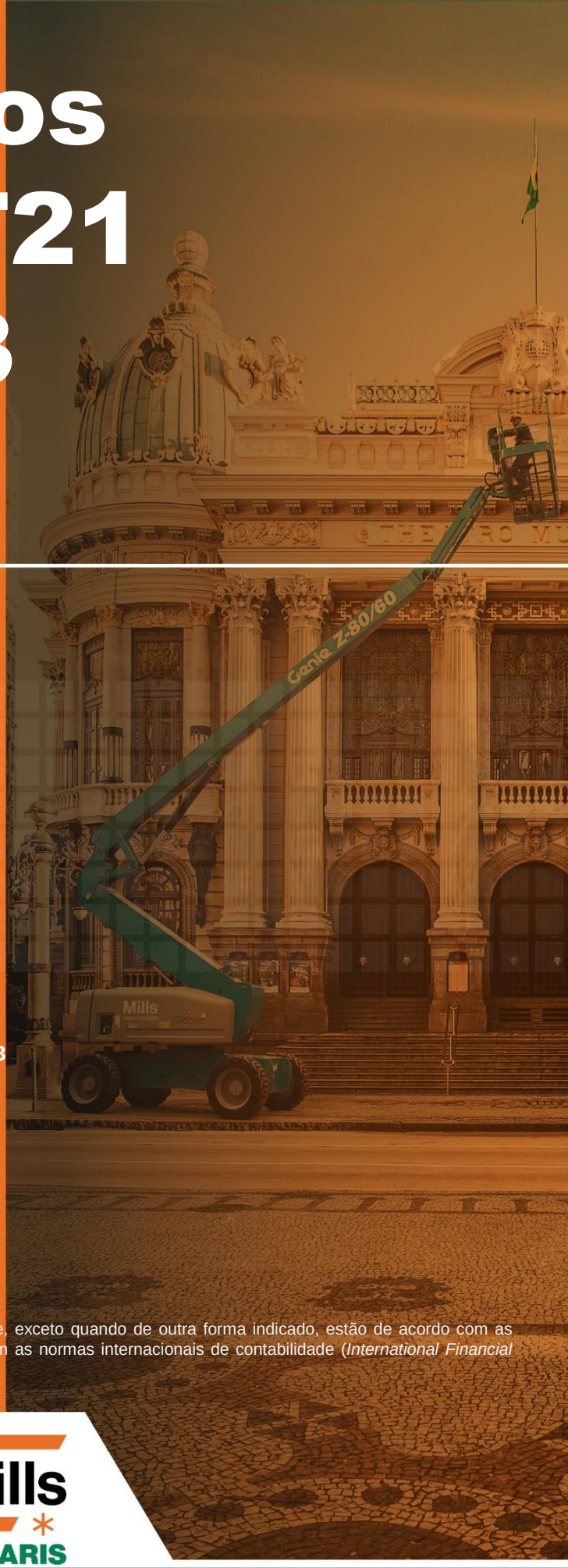
# Resultados MILLS 1T21 B3:MILS3




**Teleconferência e Webcast**

**Data:** 14 de maio de 2021, sexta-feira

**Horário:** 14h (horário de Brasília)

**Teleconferência: (55 11) 3181-8565 ou (55 11) 4210-1803**

**Código: Mills**

**Webcast:** clique aqui

As informações financeiras e operacionais contidas neste press release, exceto quando de outra forma indicado, 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*).

Mills SOLARIS

BRASIL BOLSA BALCÃO · NOVO MERCADO BM&FBOVESPA · Índice Small Cap SMLL · Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG · Índice de Governança Corporativa Trade IGCT · Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA IBRA

# 1. Comentários da Administração

**Rio de Janeiro, 13 de maio de 2021 - A Mills Estruturas e Serviços de Engenharia S.A. (Mills) apresenta os seus resultados referentes ao primeiro trimestre de 2021 (1T21).**

O 1T21 foi marcado tanto pelo aumento da taxa de utilização dos equipamentos quanto pela recuperação dos preços praticados. Assim, a Companhia fechou o trimestre com aumento de 21,8% na sua receita líquida total e de 38,9% no Ebitda Ajustado, ambos sobre o mesmo período do ano anterior, resultando no atingimento de lucro líquido no montante de R$ 7,4 milhões no 1T21 (prejuízo de R$ 1 milhão no 1T20).

A Unidade de Negócio Construção contribuiu com essa performance ao atingir novamente um patamar positivo de Ebitda Ajustado (R$ 2,7 milhões no 1T21 contra R$ 0,8 milhão negativo no 1T20), em linha com a estratégia de recuperação dessa unidade.

Já na Unidade de Negócio Rental, responsável por 86% das receitas de locação da Mills, atingimos o recorde da receita líquida de locação no mês de março (R$ 43,3 milhões). Motivados por esse aquecimento da demanda, retomamos o projeto de readequação da frota de plataformas aéreas, o qual também enfrenta o desafio da falta global de insumos e do alto lead time de entrega de peças, o que fez a Companhia adotar a estratégia de reforçar o estoque para garantir o sucesso do projeto. Adicionalmente, iniciamos a compra de outros 164 equipamentos, os quais chegarão ao longo do ano. Essas ações visam melhorar o nível de disponibilidade da frota e garantir um adequado atendimento aos clientes.

Ainda com foco na melhoria dos serviços e visando também suportar a evolução do nosso ambiente de TI, foi criada a Diretoria de Tecnologia e Transformação Digital na Mills, posição que, desde fevereiro, é ocupada pela Sra. Adriana Bianca, executiva com sólida experiência profissional, formada em Matemática, com ênfase em Computação e Estatística pela USP, e com especializações em Gestão na FGV-SP, Kellogg e IESE Business School.

Tais avanços em tecnologia e inovação são importantes para suportar também as iniciativas de crescimento da Companhia, notadamente de forma orgânica, mas que também ocorrem de forma inorgânica. Conforme informado ao mercado, após o encerramento do trimestre, a Mills (i) assinou um acordo para aquisição da totalidade das quotas da SK Rental do Brasil*, dependendo ainda da aprovação do CADE e da verificação de demais condições precedentes para o *closing*, e (ii) adquiriu o controle da Nest Rental**, o que comprova as ações da Companhia voltadas para consolidação de mercado.

Esses movimentos de crescimento inorgânico, aquisição de equipamentos, readequação de frota, investimentos em tecnologia e recompra de ações (anunciada no mês de março), entre outros de alocação de capital, são possíveis devido ao patamar de caixa e capacidade de alavancagem da Companhia. Encerramos o 1T21 com um caixa de R$ 399,3 milhões e endividamento bruto de R$ 201,7 milhões, preparados para os próximos desafios e oportunidades.

* SK Rental do Brasil: locadora de plataformas aéreas com forte atuação na região sul do país, base de clientes com destaque em suas áreas de atuação, frota com mais de 300 equipamentos e certificada em sistemas de gestão, qualidade e em segurança e saúde ocupacional;

** Nest Rental: locadora de plataformas Low Level Access (até 6 metros de altura), com frota de aproximadamente 100 equipamentos compactos, leves, fáceis de transportar, de manutenção simples e que substituem escadas com maior segurança e produtividade.

# 1. Comentários da Administração

Conforme informado no 4T20, também avançamos no desenvolvimento da nossa cultura organizacional e das nossas pessoas, bem como intensificamos as iniciativas voltadas para ESG, buscando uma geração de valor de forma crescente e sustentável, o que pode ser visto em mais detalhes no item 13 deste Earnings Release.

Por fim, considerando que 2021 ainda será um ano de combate à pandemia causada pela COVID-19 no Brasil, assim como foi visto com o agravamento da crise no mês de março, a atenção às pessoas, às operações e às finanças naturalmente ainda permanecem redobradas. Na Mills, em que pese algumas autoridades terem retrocedido com seus planos de flexibilização e implementado medidas mais restritivas de circulação de pessoas, considerando que nossos equipamentos são utilizados em várias atividades chamadas essenciais, enfrentamos novamente o desafio de manter as operações em pleno funcionamento, adaptando as nossas rotinas de trabalho para incluir protocolos mais rígidos de saúde e segurança.

Essa capacidade de adaptação e de enfrentamento da crise, vista também em clientes de vários segmentos da economia, resultou em sólidos indicadores econômico-financeiros registrados no 1T21 pela Mills.

Boa leitura!

**Sergio Kariya**

**Presidente da Mills**

* Para melhor entendimento deste relatório, quando mencionamos informações “combinadas” fazemos referência à soma dos resultados de Mills e Solaris para o período especificado. Quando não mencionado ou quando utilizado o termo “consolidado”, refere-se aos efeitos da Solaris na Mills a partir de maio de 2019, quando a combinação de negócios foi realizada.

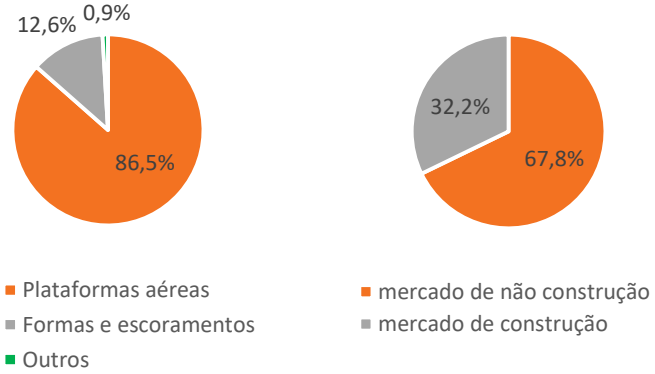
# 2. Destaques

Os principais destaques foram:

- Recorde de receita líquida de locação da Rental no mês de março (R$43,3 milhões);
- EBITDA Ajustado* de R$ 51,6 milhões da Rental, sendo 29,4% maior que o mesmo período de 2020;
- Receita líquida consolidada de R$153,6 milhões, 3,7% superior ao 4T20 e 21,8% maior que o 1T20;
- EBITDA Ajustado* Consolidado de R$54,3 milhões no 1T21, sendo 38,9% maior que o 1T20;
- Lucro Líquido Consolidado de R$7,4 milhões, sendo R$ 8,4 milhões maior que o 1T20;
- Eleição de Diretora de Tecnologia e Transformação Digital;
- Anúncio do Novo Programa de Recompra de Ações;
- Eventos Subsequentes: (i) anúncio da aquisição de 100% da SK Rental do Brasil, dependendo da verificação de condições precedentes para o closing e (ii) anúncio da aquisição do controle da Nest Rental.

| Dados Consolidados em R$ milhões | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Receita líquida | 126,1 | 148,2 | 153,6 | 21,8% | 3,7% |
| EBITDA CVM | 42,6 | 56,3 | 56,1 | 31,7% | -0,2% |
| Margem EBITDA CVM (%) | 33,8% | 38,0% | 36,5% | | |
| EBIT | 2,5 | 19,8 | 19,9 | -696,2% | -0,4% |
| Margem EBIT (%) | 2,0% | 13,4% | 12,9% | | |
| EBITDA Ajustado* | 39,1 | 52,9 | 54,3 | 38,9% | 2,6% |
| Margem EBITDA ajustado* (%) | 31,0% | 35,7% | 35,3% | | |
| Fluxo de caixa operacional ajustado³ | 33,2 | 38,9 | 36,2 | 9,0% | -7,0% |
| Fluxo de caixa livre para a firma ajustado³ | 30,4 | 34,9 | 29,5 | -3,0% | -15,6% |

**Receita Líquida de Locação 1T21**




Aproximadamente 70% da receita de locação da Mills é oriunda de setores não construção (indústria, serviços, comércio, etc.), gerando melhor comportamento da receita, especialmente diante de crises, o que pode ser comprovado pela performance da receita de 2020 da Mills comparativamente às recessões de 2015 e 2016.

*Excluindo o efeito do IFRS 16 e itens não recorrentes (despesas de reestruturação da unidade Construção, passivos da unidade de negócio Serviços Industriais e despesas relacionadas ao projeto de combinação de negócios com a Solaris)

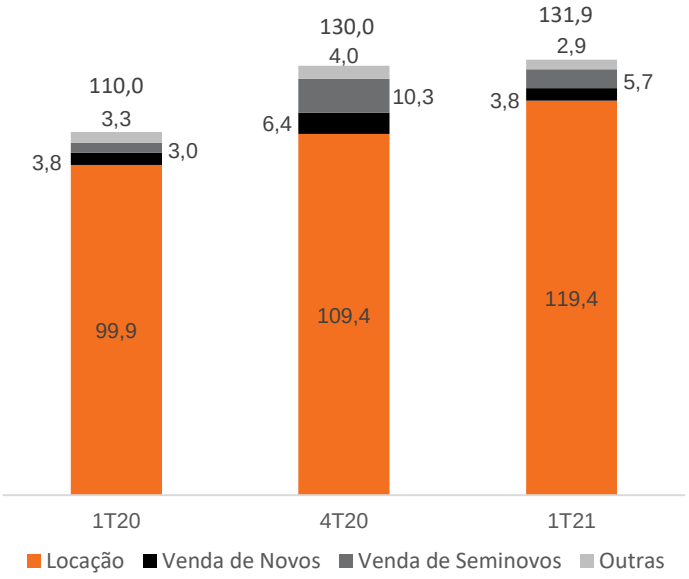
[1]Para o fluxo de caixa operacional ajustado desconsideram-se os juros referente a debêntures e Finame, investimento em locação, juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa) e considera as despesas relacionadas ao IFRS16. Para o fluxo de caixa livre para a firma ajustado desconsideram-se os juros referente a debêntures e Finame e juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa).

# 3. Rental

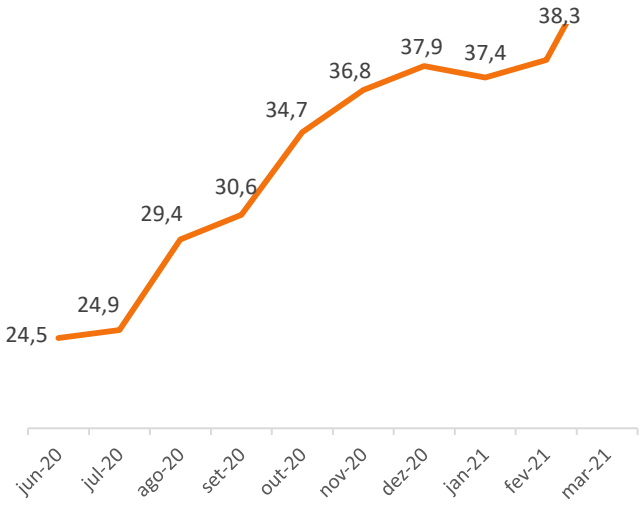
Em R$ milhões

## 3.1 Receita Líquida Consolidada

**Receita Líquida por tipo**



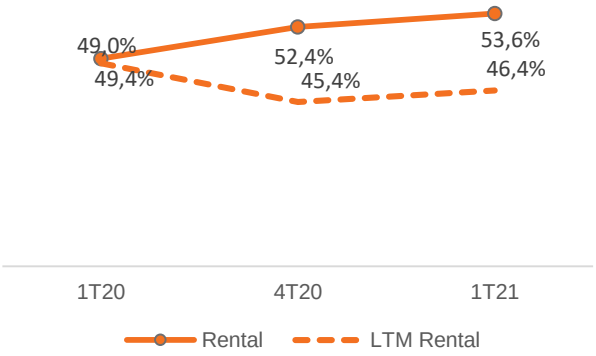

**Receita Líquida mensal de locação**




A receita líquida da Rental totalizou R$131,9 milhões no 1T21, em linha com o trimestre anterior e 19,9% acima do 1T20, demonstrando a superação ao longo dos trimestres em relação aos efeitos do COVID-19.

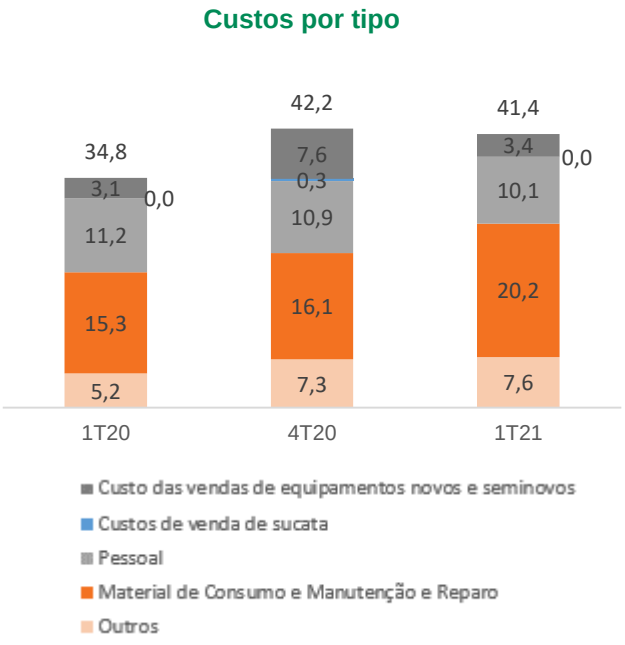
A receita líquida de locação subiu 8,9% em comparação com o 4T20, devido principalmente ao aumento do saldo locado. A taxa média de utilização foi 1,2 p.p maior que no trimestre anterior, apesar de ter intensificado o lockdown e as restrições em função da pandemia. A receita de vendas apresentou uma queda de 42,8% em relação ao trimestre anterior devido à venda de equipamentos com idade mais avançada, gerando uma variação positiva de R$1,4 milhão, e à venda de equipamentos novos R$3,0 milhões maior.

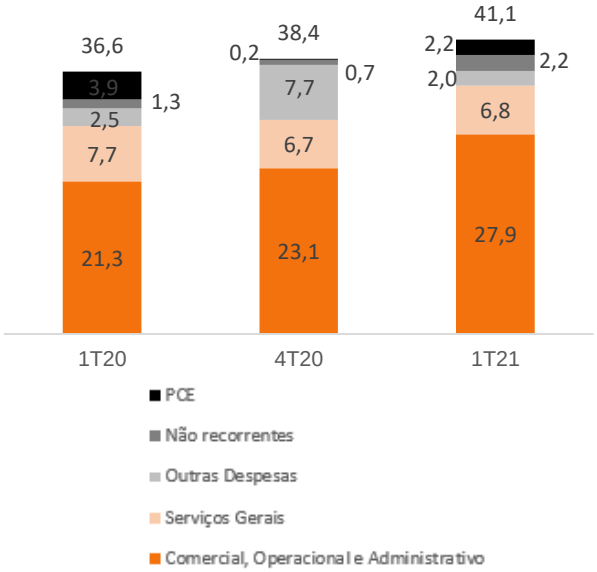
## 3.2 Taxa de Utilização (Física)[1]




[1] Média do período

## 3.3 Custos e Despesas Consolidados




No 1T21, os custos consolidados (excluindo depreciação e IFRS16) atingiram R$41,4 milhões, dos quais: 48,8% com materiais de consumo (como baterias, tintas, materiais elétricos, hidráulicos, etc), que são diretamente atrelados ao volume locado, 24,5% com pessoal e 8,3% com custo de vendas. A queda de 2,0% em relação ao trimestre anterior, deve-se, principalmente a redução dos custos de venda de novos e seminovos, em linha com a queda da receita de vendas. Os custos com material de consumo e manutenção aumentaram 24,5% em relação ao 4T20 em função, principalmente: i) do aumento do volume locado; e ii) do maior custo de peças, em função do aumento do dólar e inflação.

Já as despesas (excluindo depreciação e IFRS16) totalizaram R$41,1 milhões no trimestre, sendo que R$16,8 milhões referem-se à despesas com pessoal (equipe comercial, operações nacional e administrativa). O aumento de 6,9% em relação ao trimestre anterior deve-se, principalmente, i) à despesa com PCE, dado que no 4T20 tivemos recebimentos de acordos comerciais, ii) gastos com consultorias e contratação de profissionais para dar vazão aos projetos da Companhia e iii) despesas não recorrentes, as quais serão tratadas no item 6 desse Earnings Release.

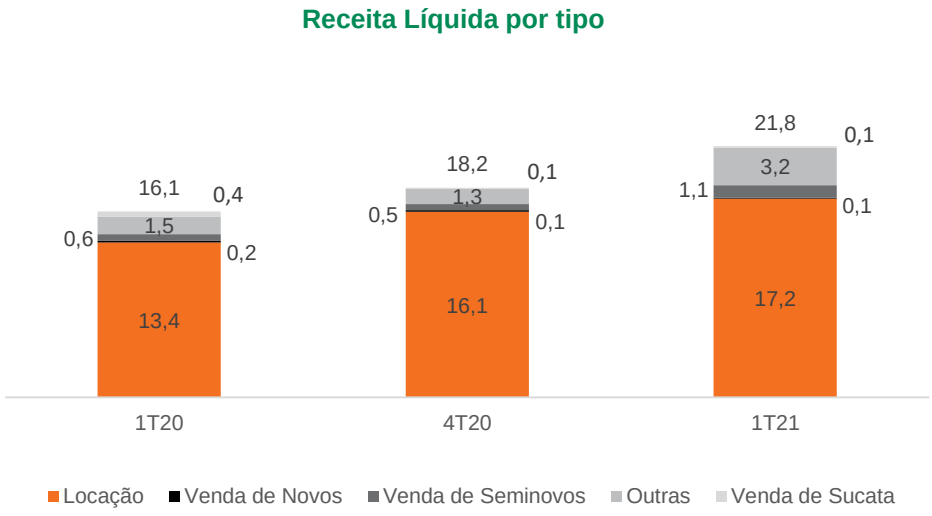
## 3.4 EBITDA Rental

| Dados consolidados em R$ milhões | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Receita Líquida | 110,0 | 130,0 | 131,9 | 19,9% | 1,4% |
| EBITDA CVM | 42,7 | 52,5 | 52,3 | 22,6% | -0,4% |
| Margem EBITDA CVM (%) | 38,8% | 40,4% | 39,7% | | |
| EBITDA Ajustado* | 39,9 | 50,0 | 51,6 | 29,4% | 3,1% |
| Margem EBITDA ajustado* (%) | 36,3% | 38,5% | 39,1% | | |
| EBIT | 14,9 | 27,5 | 27,5 | 84,7% | -0,2% |
| Margem EBIT (%) | 13,5% | 21,2% | 20,8% | | |

# 4. Construção

Em R$ milhões

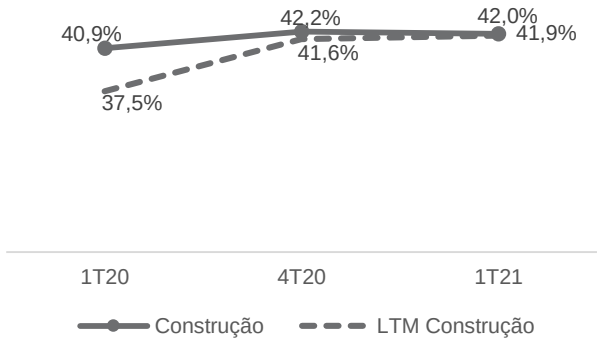
## 4.1 Receita liquida por tipo




A receita líquida de Construção totalizou R$21,8 milhões no 1T21, 19,8% maior que o valor apresentado no trimestre anterior devido principalmente a conclusão de uma negociação de indenização e aos melhores contratos de locação.

Conforme amplamente divulgado, a Companhia vem buscando a meta de breakeven dessa unidade desde 2019, em linha com a sua estratégia de recuperação. Pelo quarto trimestre consecutivo, tivemos sucesso nessa estratégia o que nos dá o conforto para fazer crer que estamos no caminho certo de melhoria dos nossos serviços e resultados.

## 4.2 Taxa de Utilização (Física)

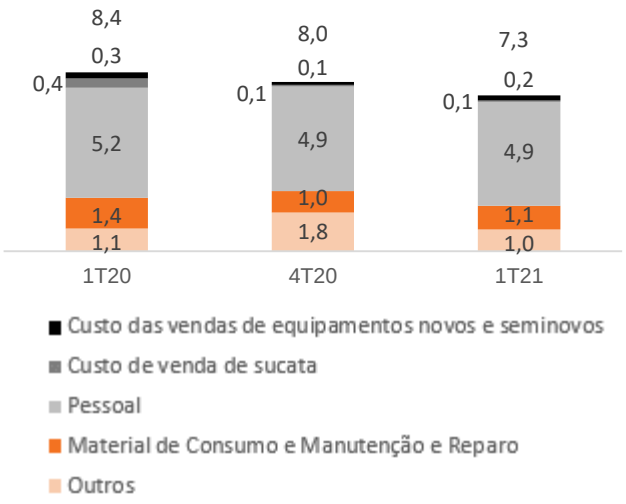


# 4. Construção

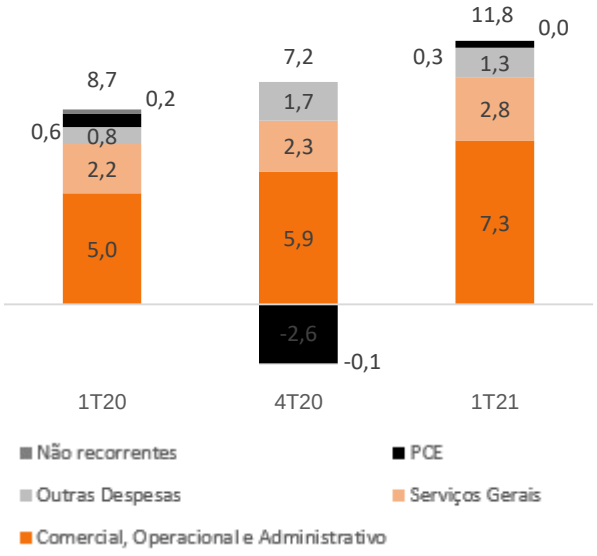
Em R$ milhões

## 4.3 Custos e Despesas

### Custos por tipo




### Abertura SG&A




No 1T21, os custos (excluindo depreciação e IFRS16) atingiram R$7,3 milhões, inferior ao trimestre anterior devido principalmente aos menores custos de indenização, dado que os equipamentos indenizados já estavam em sua maior parte depreciados, possibilitando um ganho de margem.

Já as despesas (excluindo depreciação e IFRS16) totalizaram R$11,8 milhões no trimestre, dos quais R$5,1 milhões com pessoal. O aumento em relação ao trimestre anterior deve-se, principalmente, à reversão de PCE realizada no 4T20 em função de recebimento de alguns acordos comerciais.

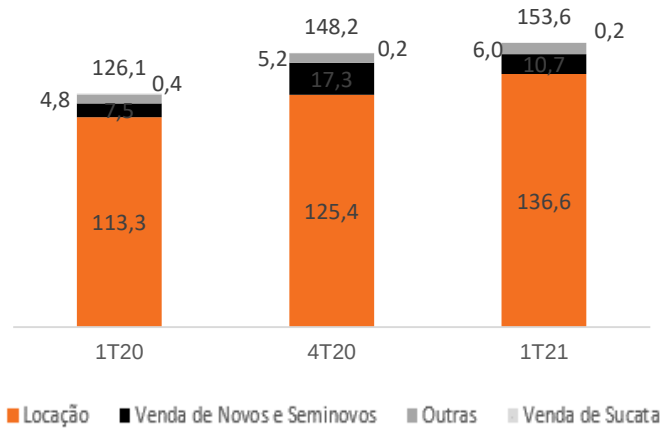
## 4.4 EBITDA Construção

| Dados consolidados em R$ milhões | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Receita Líquida | 16,1 | 18,2 | 21,8 | 35,2% | 19,8% |
| EBITDA CVM | 0,2 | 4,1 | 4,0 | -1682,8% | -1,8% |
| Margem EBITDA CVM (%) | 1,4% | 22,6% | 18,5% | | |
| EBITDA Ajustado* | -0,8 | 2,9 | 2,7 | 424,7% | -7,4% |
| Margem EBITDA ajustado* (%) | -5,1% | 15,9% | 12,3% | | |
| EBIT | -12,1 | -7,4 | -7,4 | 39,0% | -0,3% |
| Margem EBIT (%) | -75,2% | -40,5% | -33,9% | | |

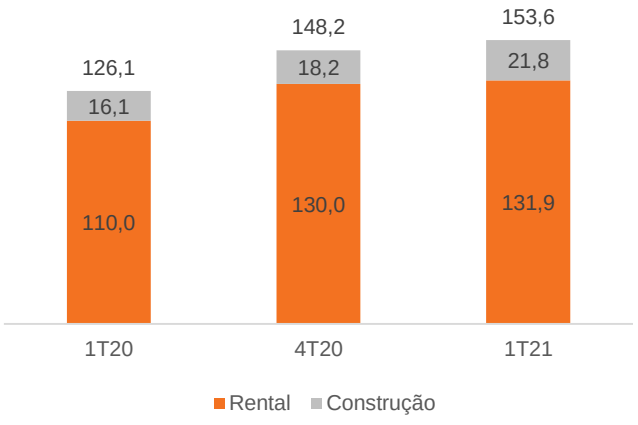
# 5. Destaques Financeiros

**Dados Consolidados em R$ milhões**

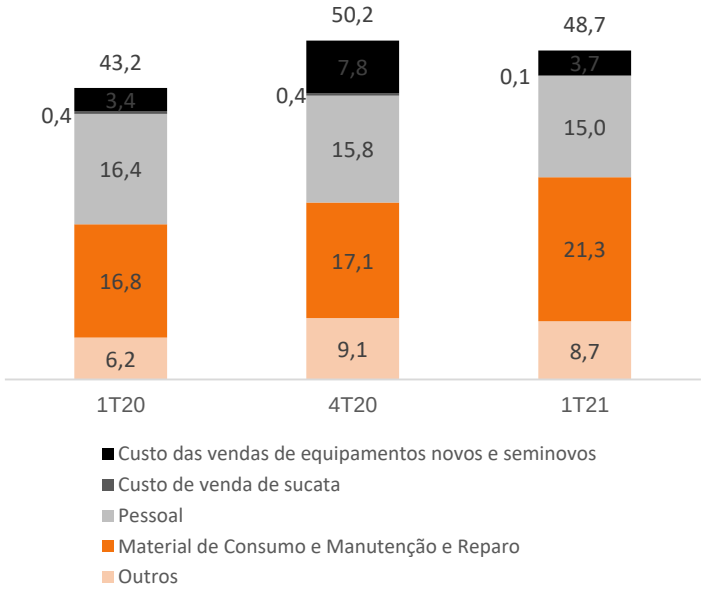
## Receita líquida por tipo



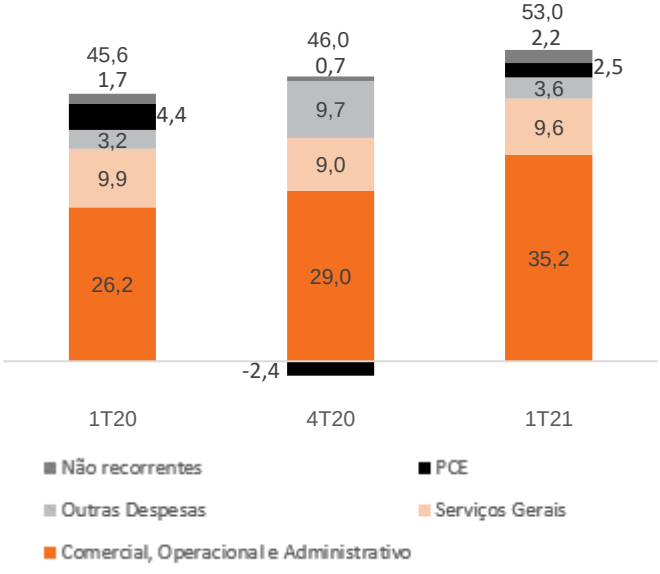

## Receita líquida por unidade de negócio




## COGS ex depreciação[1]




## SG&A ex depreciação[1]




[1] Excluindo também os efeitos do IFRS 16.

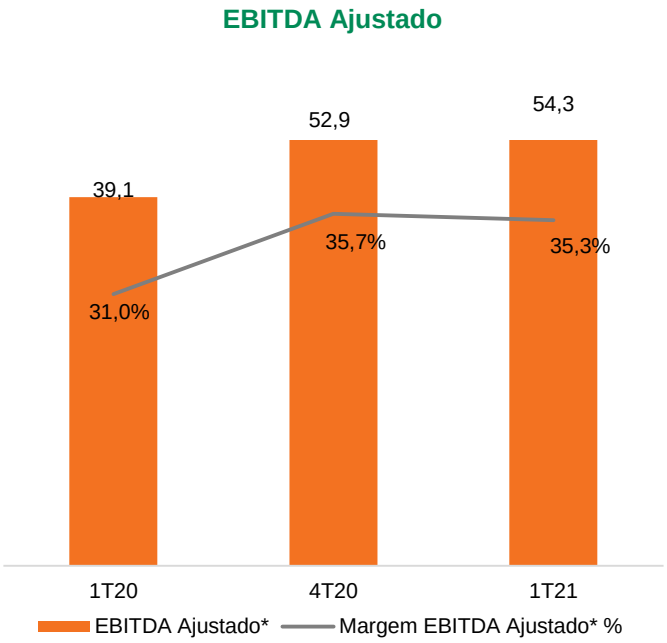
# 6. Itens Não Recorrentes

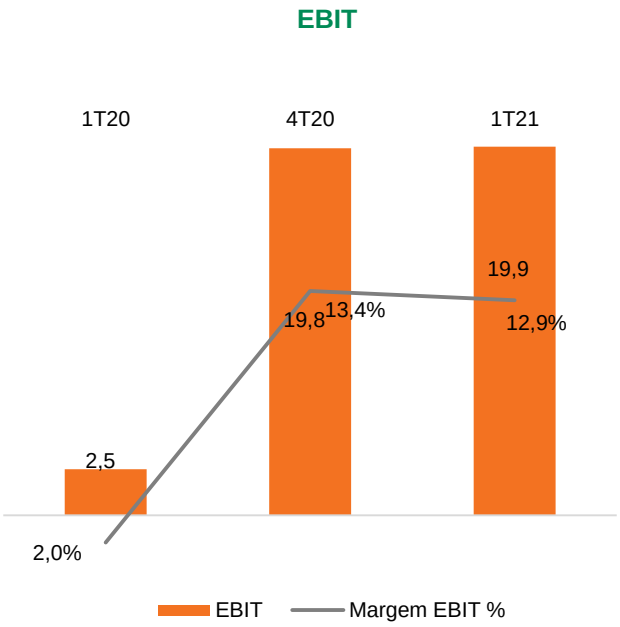
No 1T21, foram registrados R$ 2,4 milhões referentes a itens não recorrentes (consolidado), compostos principalmente por: i) R$1,3 milhão de gastos relacionados ao projeto de readequação da frota de plataformas aéreas; e ii) R$0,5 milhão relacionado ao projeto de integração das filiais Mills + Solaris. Até o final do segundo trimestre de 2021, concluiremos a unificação das 17 filiais planejadas inicialmente na combinação de negócios Mills + Solaris.

| Itens não recorrentes - em R$ milhões | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total itens não recorrentes** | **-1,7** | **-1,0** | **-2,4** | **39,8%** | **140,4%** |

# 7. EBITDA Ajustado

O Ebitda Ajustado consolidado (excluindo itens não recorrentes e os efeitos do IFRS16) foi de R$54,3 milhões, com margem de 35,3% no 1T21 ante R$52,9 milhões, com margem de 35,7%, no 4T20.



# 8. Resultado Financeiro (ex. IFRS 16)

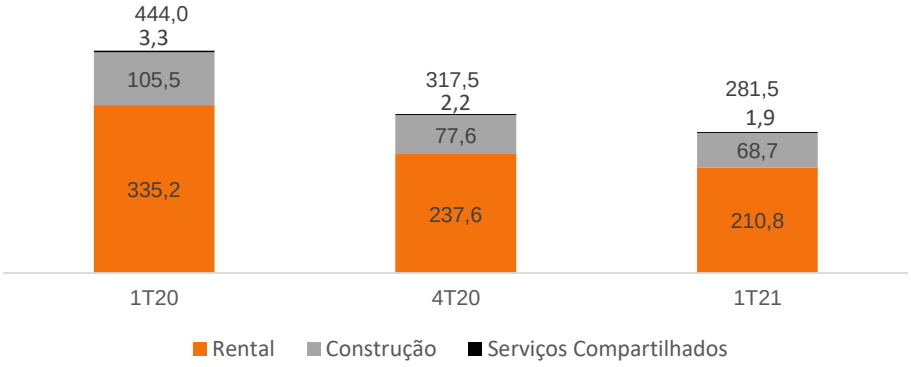
| Dados consolidados em R$ milhões | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Resultado financeiro líquido** | **-2,1** | **-0,3** | **-2,8** | **30,1%** | **-750,2%** |
| Receitas financeiras | 4,7 | 2,7 | 4,4 | -6,8% | 66,3% |
| Despesas financeiras | -6,9 | -3,0 | -7,2 | 4,6% | 140,9% |

# 9. Investimentos

No 1T21, os investimentos totalizaram R$6,7 milhões, dos quais R$3,7 milhões referentes à compra de determinados modelos de plataformas aéreas e o restante destinados principalmente à retomada dos investimentos em tecnologia e adequações de filiais.

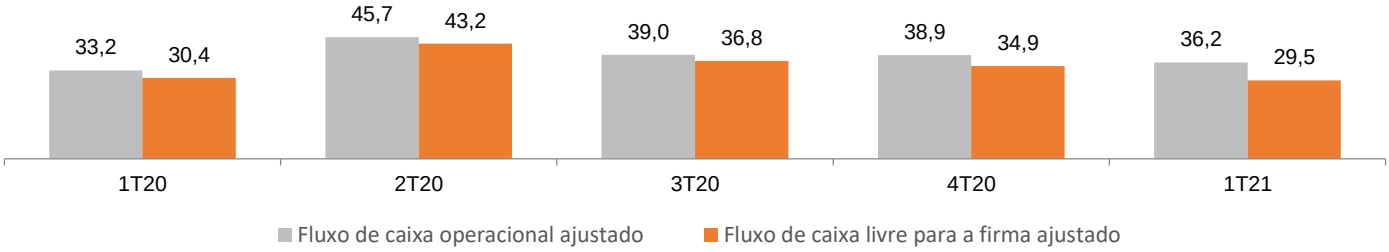
# 10. Imobilizado

O saldo de imobilizado líquido de locação/uso operacional da Companhia foi de R$281,5 milhões no 1T21.




# 11. Fluxo de Caixa Ajustado

O fluxo de caixa operacional consolidado ajustado[1] foi positivo em R$29,5 milhões no trimestre, já refletindo a estratégia de intensificação de compras de peças para garantir a execução do projeto de readequação da frota de plataformas aéreas, bem como o maior investimento no trimestre, como visto acima.

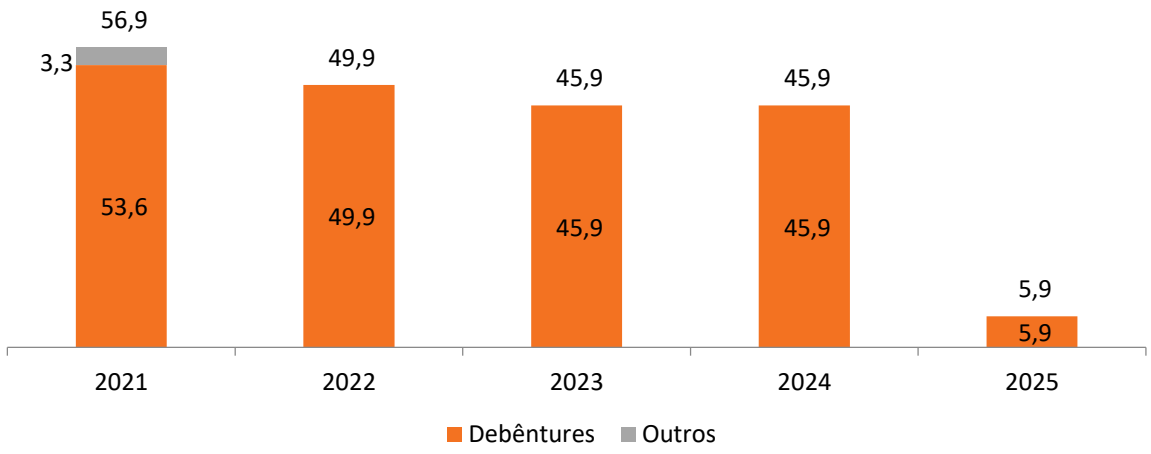



[1] Para o fluxo de caixa operacional ajustado desconsideram-se os juros pagos, investimento em locação, juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas e impacto do IFRS16. Para o fluxo de caixa livre para a firma desconsideram-se os juros pagos e as variações monetárias ativas e passivas líquidas.

# 12. Endividamento

A Mills encerrou 31 de março de 2021 com uma dívida bruta de R$ 201,7 milhões e caixa líquido de R$197,7 milhões. O prazo médio para o pagamento do endividamento total da Mills é de 1,8 anos, com custo médio de CDI + 3,44% a.a..

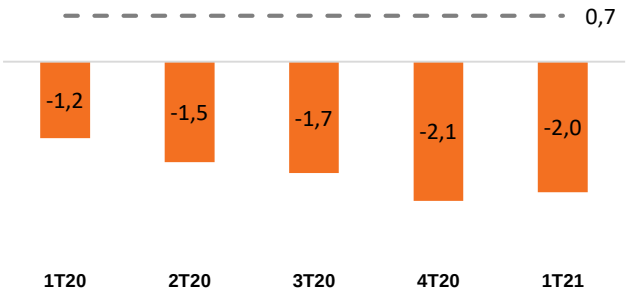
**Cronograma de pagamento da dívida**
**R$ milhões**



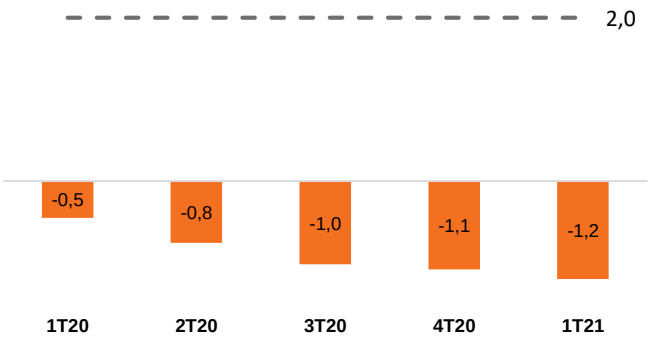

**Indicadores da dívida**

Em 31 de março de 2021, a Mills apresentou uma relação Dívida Líquida/Ebitda Ajustado de -1,2x e Dívida Líquida de curto prazo/Ebitda Ajustado de -2,0x.

**Dívida Líquida de curto prazo/Ebitda Ajustado**




**Dívida Líquida/Ebitda Ajustado**



# 13. Sustentabilidade

Em 2020, iniciamos a estruturação de nossos objetivos na frente de sustentabilidade e, no primeiro trimestre de 2021, seguimos progredindo com a implementação das ações ESG que foram planejadas.

Avançamos no desenvolvimento da **definição da materialidade** para a Companhia. Neste processo, temos a contribuição das percepções de públicos internos (executivos e colaboradores) e externos (clientes, investidores, fornecedores e comunidade). Ao fim do segundo trimestre de 2021, concluiremos este tema e será possível definir indicadores e metas específicos para uma atuação alinhada aos ODS e à Agenda 2030 da ONU.

Pela primeira vez, atrelamos **metas socioambientais** à nossa liderança, através de um programa de excelência que avalia diferentes critérios relacionados à saúde, segurança, meio ambiente, diversidade e desenvolvimento de pessoas em todas as filiais da empresa. O objetivo deste programa é desenvolver nossas unidades, proporcionando bem-estar aos colaboradores, redução dos impactos ambientais e um ambiente mais seguro e inclusivo, além de integrar compromissos socioambientais às ações do dia a dia na organização.

Para reforçar nosso compromisso em promover a **equidade de gênero**, temos realizado processos seletivos de posições de liderança exclusivamente destinado à mulheres e programas de desenvolvimento específico para o público feminino. Destacamos no momento, a Diretora de Tecnologia contratada em fevereiro e também o nosso Programa de Trainee 2021, que teve 70% das suas posições ocupadas por jovens mulheres que irão enriquecer nosso pipeline de liderança. Com estas iniciativas, buscamos aumentar a presença de mulheres na liderança da Companhia.

E para sustentar todas estas iniciativas, foi estruturado um **grupo de trabalho ESG** – integrado por colaboradores de oito áreas distintas – com o objetivo de intensificar o desenvolvimento dessas ações e auxiliar na disseminação da temática na Companhia. Além dos temas anteriormente mencionados, este grupo atua na implementação de iniciativas que proporcionem melhorias nos processos relacionados à nossa busca pela certificação do Sistema B (Certified B Corporation).

**Os próximos passos dessa trajetória:**

- Promover ações voluntárias com todos os colaboradores da Companhia, visando ajudar famílias em condições vulneráveis e que foram impactadas negativamente por nova onda da pandemia;

- No contexto ambiental, iniciaremos o **primeiro inventário de gases de efeito estufa (GEE)** que irá identificar e quantificar as fontes de emissões das nossas atividades. Desta forma, será possível monitorar e implementar melhorias nos processos para mitigar e/ou realizar as compensações necessárias.

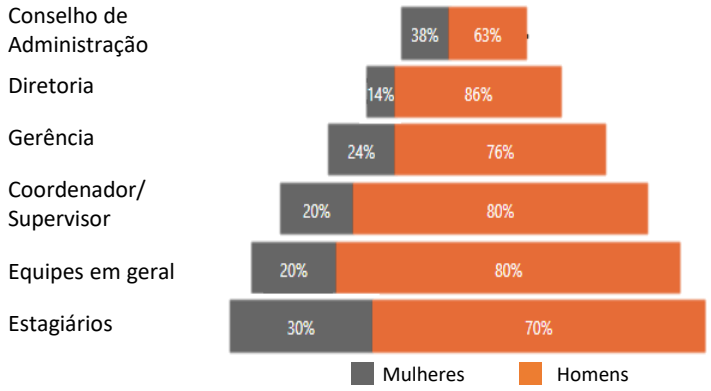
# 13. Sustentabilidade (continuação)

## Indicadores sociais (2021)

| Indicadores de diversidade | Homens | Mulheres |
|---|---|---|
| Negro/Preto (a)* | 61 | 11 |
| Pardo(a)* | 257 | 52 |
| Caucasiano/ Branco (a)* | 456 | 143 |
| Asiático/Amarelo (a)* | 1 | 1 |
| Indígena* | 0 | 0 |
| Não informado | 411 | 105 |
| **TOTAL** | **1186** | **312** |
| PCD | 5 | 4 |
| Refugiados | 15 | 0 |
| Idade média (anos) | 33 | 30 |
| Tempo de empresa (anos) | 4 | 3 |

* Informado por auto-declaração

## Distribuição de gênero por nível hierárquico




## Indicadores ambientais (2021)

**2.235 m³**
consumo médio mensal de água nas filiais,

**228 mil kwh**
consumo médio mensal de energia elétrica,

**306 toneladas**
descarte total de resíduos,

**0,5 m³ mensais**
consumo médio de água por colaborador

**53 kWH/mês**
consumo médio relativo, por colaborador

**85 toneladas**
destinadas à reciclagem

# 14. Tabelas

**Dados Consolidados em R$ milhões**

### Tabela 1 – Receita líquida por tipo

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Receita Líquida Total** | **126,1** | **148,2** | **153,6** | **21,8%** | **3,7%** |
| Locação | 113,3 | 125,4 | 136,6 | 20,5% | 8,9% |
| Vendas Novos | 3,9 | 6,5 | 3,9 | 0,7% | -39,5% |
| Vendas Seminovos | 3,6 | 10,8 | 6,8 | 89,3% | -37,4% |
| Venda de Sucata | 0,4 | 0,2 | 0,2 | -48,7% | 2,1% |
| Assistência técnica | 1,3 | 1,2 | 0,9 | -33,3% | -29,7% |
| Indenização e Recuperação de Despesas | 3,5 | 4,0 | 5,2 | 46,6% | 31,4% |

### Tabela 2 – Receita líquida de locação por produto

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Receita Líquida Total de Locação** | **113,3** | **125,4** | **136,6** | **20,5%** | **8,9%** |
| Plataforma aérea | 97,1 | 106,2 | 118,2 | 21,8% | 11,3% |
| Forma e escoramento | 13,4 | 16,1 | 17,2 | 28,2% | 7,0% |
| Outros | 2,9 | 3,2 | 1,2 | -56,5% | -61,1% |

### Tabela 3 – Receita líquida por Unidade de Negócio

| | 1T20 | % | 4T20 | % | 1T21 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Receita líquida total** | **126,1** | **100,0%** | **148,2** | **100,0%** | **153,6** | **100,0%** |
| Construção | 16,1 | 12,8% | 18,2 | 12,3% | 21,8 | 14,2% |
| Rental | 110,0 | 87,2% | 130,0 | 87,7% | 131,9 | 85,8% |

### Tabela 4 – Custo de produtos e serviços vendidos (CPV) e Despesas operacionais, gerais e administrativas (SG&A), ex. depreciação e IFRS16

| | 1T20 | % | 4T20 | % | 1T21 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **CPV total, ex-depreciação** | **-43,2** | **48,7%** | **-50,2** | **52,2%** | **-48,7** | **47,9%** |
| Custo de locação (manutenção, pessoal, depósitos,etc.)[1] | -39,4 | 44,4% | -41,4 | 43,0% | -44,9 | 44,1% |
| Custo das vendas de equipamentos novos | -2,6 | 3,0% | -5,7 | 5,9% | -2,8 | 2,8% |
| Custo das vendas de equipamentos seminovos | -0,8 | 0,9% | -2,1 | 2,1% | -0,8 | 0,8% |
| Custo de venda de sucata | -0,4 | 0,5% | -0,4 | 0,4% | -0,1 | 0,1% |
| Custo de indenização | 0,1 | -0,1% | -0,7 | 0,7% | -0,1 | 0,1% |
| **SG&A, ex-depreciação e PCE** | **-41,1** | **46,3%** | **-48,5** | **50,4%** | **-50,6** | **49,7%** |
| Comercial, Operacional e Administrativo | -26,2 | 29,6% | -29,0 | 30,2% | -35,2 | 34,6% |
| Serviços Gerais | -9,9 | 11,2% | -9,0 | 9,4% | -9,6 | 9,4% |
| Outras despesas | -4,9 | 5,6% | -10,4 | 10,8% | -5,8 | 5,7% |
| **PCE** | **-4,4** | **5,0%** | **2,4** | **-2,5%** | **-2,5** | **2,4%** |
| **CPV + SG&A Total** | **-88,8** | | **-96,3** | | **-101,8** | |

### Tabela 5 – EBITDA CVM por unidade de negócio e margem EBITDA CVM

| | 1T20 | % | 4T20 | % | 1T21 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **EBITDA CVM** | **42,6** | **100,0%** | **56,3** | **100,0%** | **56,1** | **100,0%** |
| Construção | 0,2 | 0,5% | 4,1 | 7,3% | 4,0 | 7,2% |
| Rental | 42,7 | 100,1% | 52,5 | 93,4% | 52,3 | 93,2% |
| Outros | -0,3 | -0,6% | -0,4 | -0,7% | -0,2 | -0,4% |
| **Margem EBITDA CVM (%)** | **33,8%** | | **38,0%** | | **36,5%** | |
| EBITDA Ajustado* | 39,1 | | 52,9 | | 54,3 | |

*Excluindo o efeito do IFRS 16 e itens não recorrentes (despesas de reestruturação da unidade Construção, passivos da unidade de negócio Serviços Industriais e despesas relacionadas ao projeto de combinação de negócios com a Solaris)

# 14. Tabelas (Continuação)

**Dados Consolidados em R$ milhões**

### Tabela 6 – Reconciliação do EBITDA Ajustado

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Lucro (Prejuízo) Líquido** | **-1,0** | **7,6** | **7,4** | **824,2%** | **3,5%** |
| Imposto de renda e contribuição social | -0,2 | -10,8 | -8,5 | 4479,3% | 21,4% |
| **Lucro (Prejuízo) antes do IRCS** | **-0,8** | **18,4** | **15,8** | **2002,7%** | **14,0%** |
| Resultado Financeiro | -3,3 | -1,4 | -4,0 | -21,4% | -192,1% |
| Depreciação | -40,1 | -36,5 | -36,3 | 9,7% | 0,6% |
| **EBITDA CVM[1]** | **42,6** | **56,3** | **56,1** | **31,7%** | **-0,2%** |
| Impacto IFRS 16 | -5,3 | -4,4 | -4,3 | 19,0% | 1,3% |
| **EBITDA*** | **37,3** | **51,9** | **51,8** | **38,9%** | **-0,1%** |
| **EBITDA ajustado (ex itens não recorrentes e IFRS 16)** | **39,1** | **52,9** | **54,3** | **38,9%** | **2,6%** |

* Desconsiderando o efeito do IFRS 16.

[1] Conforme instrução CVM 527

### Tabela 7 – Reconciliação do EBITDA com Fluxo de Caixa Operacional Ajustado

| | 1T21 |
|---|---|
| **EBITDA CVM** | **56,1** |
| **Não Caixa** | **6,3** |
| Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | -0,3 |
| Provisão para despesa com opções de ações | 1,1 |
| Benefícios pós-emprego | 0,2 |
| Valor residual dos ativos imobilizados e intangíveis vendidos e baixados | 1,1 |
| Provisão (reversão) para créditos com perdas esperadas | 2,5 |
| Provisão (reversão) por perdas estimadas por valor não recuperável | 0,0 |
| Provisão (reversão) para estoques de giro lento | 0,4 |
| Ajuste IFRS 9/CPC 48 | 0,0 |
| Provisão para Participação no Resultado | 2,3 |
| Outras provisões | -1,1 |
| **EBITDA CVM ex- provisões não caixa** | **62,5** |
| **Caixa** | **-26,7** |
| Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa) | 1,0 |
| Contas a receber | -7,0 |
| Aquisições de bens do ativo imobilizado locação | -3,8 |
| Estoques | -14,3 |
| Tributos a recuperar | 0,9 |
| IRPJ e CSLL a Compensar | -0,4 |
| Depósitos judiciais | -0,9 |
| Outros ativos | 0,6 |
| Fornecedores | 4,2 |
| Salários e encargos sociais | 2,8 |
| Tributos a pagar | -0,7 |
| Outros passivos | 0,0 |
| Participação nos resultados a pagar | 0,0 |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | -6,6 |
| Processos judiciais liquidados | -0,5 |
| Juros pagos | -1,9 |
| **Fluxo de Caixa Operacional conforme as demonstrações financeiras** | **35,8** |
| | |
| Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa) | -1,0 |
| Aquisições de bens do ativo imobilizado locação | 3,8 |
| Juros pagos | 1,9 |
| Arrendamento IFRS16 | -4,2 |
| **Fluxo de Caixa Operacional Ajustado** | **36,2** |

# 14. Tabelas (Continuação)

**Dados Consolidados em R$ milhões**

### Tabela 8 – Investimento por unidade de negócio

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Capex Total** | **-2,8** | **-4,0** | **-6,7** | **-138,1%** | **-66,0%** |
| **Ativos para locação** | **-0,2** | **-0,9** | **-3,8** | **1597,9%** | **-298,8%** |
| Construção | -0,1 | -0,1 | -0,1 | -21,5% | -14,9% |
| Rental | -0,1 | -0,9 | -3,7 | 2802,9% | -330,8% |
| **Corporativo e bens de uso** | **-2,6** | **-3,1** | **-3,0** | **-14,0%** | **4,6%** |

### Tabela 9 – Unidade de Negócio Construção*

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Receita Líquida Total** | **16,1** | **18,2** | **21,8** | **35,2%** | **19,8%** |
| Locação | 13,4 | 16,1 | 17,2 | 28,2% | 7,0% |
| Vendas Novos | 0,2 | 0,1 | 0,1 | -33,1% | -19,2% |
| Vendas Seminovos | 0,6 | 0,5 | 1,1 | 90,9% | 104,7% |
| Venda de Sucata | 0,4 | 0,1 | 0,1 | -67,6% | 45,6% |
| Assistência Técnica | 0,2 | 0,2 | 0,1 | -46,4% | -36,0% |
| Indenização e Recuperação de Despesas | 1,3 | 1,2 | 3,1 | 136,9% | 170,2% |
| **CPV Total, ex-depreciação** | **-8,4** | **-8,0** | **-7,3** | **-12,9%** | **-8,0%** |
| Custo de locação (manutenção, pessoal, depósitos,etc.)[1] | -7,8 | -7,1 | -6,9 | -11,4% | -3,0% |
| Custo das vendas de equipamentos novos | -0,1 | -0,1 | 0,0 | -64,8% | -54,9% |
| Custo das vendas de equipamentos seminovos | -0,2 | -0,1 | -0,2 | 6,9% | 256,0% |
| Custo de venda de sucata | -0,4 | -0,1 | -0,1 | -83,8% | 3,3% |
| Custo de indenização e Provisão de valor realizável | 0,1 | -0,7 | -0,1 | -272,9% | -78,7% |
| **SG&A, ex-depreciação e PCE** | **-8,1** | **-9,9** | **-11,4** | **41,1%** | **16,0%** |
| **PCE** | **-0,6** | **2,6** | **-0,3** | **-46,4%** | **-111,8%** |
| **EBITDA CVM** | **-1,0** | **4,1** | **4,0** | **495,0%** | **1,8%** |
| Margem EBITDA (%) | -6,3% | 22,6% | 18,5% | | |
| EBITDA ajustado | -0,8 | 2,9 | 2,7 | 424,7% | 7,4% |
| Margem EBITDA ajustado (%) | -5,1% | 15,9% | 12,3% | | |
| Depreciação | -11,2 | -10,3 | -10,2 | -8,9% | -1,2% |
| Capex bruto de locação | -0,1 | -0,1 | -0,1 | -21,5% | -14,9% |
| Imobilizado Bruto de locação | 459,4 | 449,6 | 440,0 | -4,2% | -2,1% |
| Quantidade equipamento final de período (mil ton) | 53,7 | 53,4 | 52,7 | -1,8% | -1,2% |
| Taxa de Utilização Fisica Trimestral | 40,9% | 42,2% | 42,0% | | |
| Taxa de Utilização Fisica LTM | 37,5% | 41,6% | 41,9% | | |

* Desconsiderando o efeito do IFRS 16.

# 14. Tabelas (Continuação)

**Dados Consolidados em R$ milhões**

### Tabela 10 – Unidade de Negócio Rental*

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Receita Líquida Total** | **110,0** | **130,0** | **131,9** | **19,9%** | **1,4%** |
| Locação | 99,9 | 109,4 | 119,4 | 19,5% | 9,2% |
| Vendas Novos | 3,8 | 6,4 | 3,8 | 2,1% | -39,9% |
| Vendas Seminovos | 3,0 | 10,3 | 5,7 | 89,0% | -44,7% |
| Venda de Sucata | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 3504,5% | -32,1% |
| Assistência Técnica | 1,1 | 1,0 | 0,7 | -30,7% | -28,6% |
| Indenização e Recuperação de Despesas | 2,2 | 2,8 | 2,1 | -7,2% | -26,2% |
| **CPV Total, ex-depreciação** | **-34,8** | **-42,2** | **-41,4** | **19,1%** | **-2,0%** |
| Custo de locação (manutenção, pessoal, depósitos, etc.) | -31,7 | -34,3 | -38,0 | 19,9% | 10,7% |
| Custo das vendas de equipamentos novos | -2,5 | -5,6 | -2,8 | 11,6% | -50,3% |
| Custo das vendas de equipamentos seminovos | -0,6 | -2,0 | -0,6 | 5,1% | -68,4% |
| Custo de venda de sucata | 0,0 | -0,3 | 0,0 | | |
| Custo de indenização e Provisão de valor realizável | 0,0 | 0,0 | 0,0 | | |
| **SG&A, ex-depreciação e PCE** | **-32,7** | **-38,2** | **-38,9** | **18,9%** | **1,8%** |
| **PCE** | **-3,9** | **-0,2** | **-2,2** | **-44,3%** | **1178,5%** |
| **EBITDA CVM** | **38,6** | **52,5** | **52,3** | **35,5%** | **-0,4%** |
| Margem EBITDA CVM (%) | 35,1% | 40,4% | 39,7% | | |
| EBITDA ajustado | 39,9 | 50,0 | 51,6 | 29,4% | 3,1% |
| Margem EBITDA ajustado (%) | 36,3% | 38,5% | 39,1% | | |
| Depreciação | -24,8 | -22,4 | -22,4 | -9,7% | -0,2% |
| Capex bruto de locação | -0,1 | -0,9 | -3,7 | 2802,9% | 330,8% |
| Imobilizado Bruto de locação | 1096,3 | 1059,7 | 1052,7 | -4,0% | -0,7% |
| % Faturamento do mercado de Construção | 20,6% | 19,5% | 20,0% | | |
| % Faturamento do mercado de Não Construção | 60,1% | 65,7% | 65,0% | | |
| % Faturamento Spot | 19,3% | 14,8% | 15,0% | | |
| Taxa de Utilização Fisica Trimestral | 49,4% | 52,4% | 53,6% | | |
| Taxa de Utilização Fisica LTM | 49,0% | 45,4% | 46,4% | | |

* Desconsiderando o efeito do IFRS 16.

# 15. DRE

**Dados Consolidados em R$ milhões**

| | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Receita líquida de vendas e serviços | 126,1 | 148,2 | 153,6 | 21,8% | 3,7% |
| Custo dos produtos vendidos e serviços prestados | -75,9 | -78,9 | -77,2 | 1,7% | -2,1% |
| **Lucro bruto** | **50,2** | **69,3** | **76,4** | **52,3%** | **10,2%** |
| Despesas com vendas, gerais e administrativas | -47,9 | -52,6 | -55,0 | 14,6% | 4,5% |
| PCE | 0,0 | 2,4 | -2,5 | | -200,6% |
| Outras receitas | 0,3 | 0,6 | 0,9 | 221,4% | 46,6% |
| **Lucro (prejuízo) antes do resultado financeiro** | **2,5** | **19,8** | **19,9** | **-696,2%** | **-0,4%** |
| Despesas financeiras | -8,1 | -4,0 | -8,5 | 4,8% | 109,4% |
| Receitas financeiras | 4,7 | 2,7 | 4,4 | -6,8% | 66,3% |
| Ajuste a VP (AVP) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | | |
| **Resultado financeiro** | **-3,3** | **-1,4** | **-4,0** | **21,4%** | **192,1%** |
| **Lucro (prejuízo) antes do imposto de renda e contribuição social** | **-0,8** | **18,4** | **15,8** | **2002,7%** | **14,0%** |
| Imposto de renda e contribuição social | -0,2 | -10,8 | -8,5 | 4479,3% | -21,4% |
| **Lucro (prejuízo) do período** | **-1,0** | **7,6** | **7,4** | **824,2%** | **3,5%** |

# 16. Balanço Patrimonial

## Dados Consolidados em R$ milhões

| em R$ milhões | 1T20 | 4T20 | 1T21 |
|---|---|---|---|
| **Ativo** | | | |
| | | | |
| Circulante | | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 248,0 | 378,9 | 392,5 |
| Depósitos bancários vinculados | 0,0 | 0,0 | 6,8 |
| Contas a receber de clientes | 117,5 | 100,4 | 113,4 |
| Estoques | 38,9 | 40,7 | 54,7 |
| Estoques - outros ativos mantidos para venda | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| IRPJ e CSLL a compensar | 7,4 | 5,8 | 6,3 |
| Tributos a recuperar | 6,4 | 5,4 | 4,6 |
| Adiantamento a fornecedores | 4,3 | 4,8 | 4,4 |
| Outras contas a receber - venda da investida | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Ativos mantidos para venda | 4,2 | 10,3 | 10,3 |
| Outros ativos | 4,6 | 4,9 | 5,0 |
| Total Ativo Circulante | 431,4 | 551,2 | 597,9 |
| | | | |
| Não Circulante | | | |
| IRPJ e CSLL diferido | 311,9 | 314,6 | 312,2 |
| Tributos a recuperar | 0,0 | 0,3 | 0,3 |
| Depósitos judiciais | 12,4 | 7,7 | 8,7 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 1,3 | 0,8 | 0,6 |
| Outros Ativos | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| | 325,6 | 323,4 | 321,7 |
| | | | |
| Ativo financeiro disponível para venda | 50,6 | 39,3 | 39,3 |
| Imobilizado | 482,5 | 393,1 | 359,9 |
| Direito de Uso (IFRS 16) | 55,4 | 46,8 | 53,4 |
| Intangível | 120,8 | 121,5 | 121,8 |
| | 709,3 | 600,7 | 574,5 |
| | | | |
| Total Ativo Não Circulante | 1.034,9 | 924,2 | 896,2 |
| | | | |
| **Total do Ativo** | **1.466,3** | **1.475,4** | **1.494,1** |

| em R$ milhões | 1T20 | 4T20 | 1T21 |
|---|---|---|---|
| **Passivo** | | | |
| | | | |
| Circulante | | | |
| Contas a pagar | 26,5 | 30,3 | 41,0 |
| Empréstimos e financiamentos | 6,9 | 4,5 | 3,3 |
| Arrendamento Direito de Uso (IFRS 16) | 13,6 | 15,1 | 16,4 |
| Debêntures | 85,5 | 57,8 | 68,3 |
| Imposto de Renda e Contribuição Social | 2,9 | 2,9 | 2,2 |
| Salários e encargos sociais | 18,9 | 19,3 | 22,1 |
| Programa de recuperação fiscal (REFIS) | 1,4 | 1,5 | 1,5 |
| Tributos a pagar | 4,0 | 4,3 | 4,0 |
| Participação nos resultados a pagar | 11,1 | 7,2 | 9,6 |
| Dividendos e juros sobre capital próprio a pagar | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Outros passivos | 0,6 | 0,7 | 0,7 |
| Total Passivo Circulante | 171,6 | 143,7 | 169,0 |
| | | | |
| Não Circulante | | | |
| Empréstimos e financiamentos | 2,4 | 0,0 | 0,0 |
| Arrendamento Direito de Uso (IFRS 16) | 41,9 | 41,3 | 41,2 |
| Debêntures | 92,8 | 145,3 | 130,1 |
| Programa de recuperação fiscal (REFIS) | 4,8 | 3,7 | 3,4 |
| Provisão para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | 23,4 | 20,4 | 20,6 |
| Tributos a pagar | 10,6 | 10,3 | 10,4 |
| Provisão Benefícios pós-emprego | 12,9 | 11,9 | 12,1 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Outros passivos | 1,0 | 0,9 | 0,9 |
| Total Passivo Não Circulante | 189,8 | 233,8 | 218,7 |
| | | | |
| Total Passivo | 361,4 | 377,5 | 387,7 |
| | | | |
| **Patrimônio Líquido** | | | |
| Capital social | 1.089,4 | 1.089,6 | 1.089,6 |
| Reservas de capital | 35,9 | 57,0 | 58,2 |
| Custo c/emissão de ações | | -18,4 | -18,4 |
| Reservas de lucros | 10,3 | 0,9 | 0,9 |
| Ações em tesouraria | -15,1 | -15,1 | -15,1 |
| Ajuste de avaliação patrimonial | -9,9 | -16,1 | -16,1 |
| Lucros e Prejuízos acumulados | -5,7 | 0,0 | 7,4 |
| Total Patrimônio Líquido | 1.104,9 | 1.097,9 | 1.106,4 |
| | | | |
| **Total do Passivo e Patrimônio Líquido** | **1.466,3** | **1.475,4** | **1.494,1** |

# 17. Fluxo de Caixa Indireto

## Dados Consolidados em R$ milhões

| em R$ milhões | 1T21 |
|---|---|
| Fluxo de caixa das atividades operacionais | |
| | |
| **Lucro do período** | **7,4** |
| | |
| **Ajustes não caixa:** | **50,1** |
| Depreciação e amortização | 36,3 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 2,5 |
| Provisão (reversão) para riscos tributários, cíveis e trabalhistas | -0,3 |
| Provisão para despesa com opções de ações | 1,1 |
| Benefício Pós-emprego | 0,2 |
| Valor residual dos ativos imobilizados e intangíveis vendidos e baixados | 1,1 |
| Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas | 5,0 |
| Provisão para perdas de créditos esperadas – PCE | 2,5 |
| Provisão para redução ao valor realizável líquido dos estoques mantidos para venda | 0,0 |
| Provisão por perdas estimadas por valor não recuperável | 0,0 |
| Provisão (reversão) para estoques de giro lento | 0,4 |
| Provisão para ajuste de inventário de equipamento de locação | 0,0 |
| Ajuste IFRS 9/CPC 48 | 0,0 |
| Provisão para participação no resultado | 2,3 |
| Outros | -1,0 |
| | |
| **Variações nos ativos e passivos:** | **-12,6** |
| Contas a receber | -7,0 |
| Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação | -3,8 |
| Estoques | -14,3 |
| Tributos a recuperar | 0,9 |
| IRPJ e CSLL a compensar | -0,4 |
| Depósitos judiciais | -0,9 |
| Outros ativos | 0,6 |
| Fornecedores | 4,2 |
| Salários e encargos sociais | 2,8 |
| Participação no resultado | 0,0 |
| Tributos a pagar | 5,3 |
| Outros passivos | 0,0 |
| **Imposto de renda e contribuição social pagos** | **-6,6** |
| **Processos judiciais liquidados** | **-0,5** |
| **Juros pagos** | **-1,9** |
| | |
| | |
| **Caixa líquido gerado nas atividades operacionais** | **35,8** |
| | |
| **Fluxos de caixa das atividades de investimentos** | |
| | |
| Aquisições de bens do ativo imobilizado bens de uso próprio e Intangível | -3,4 |
| Aquisições de bens de uso próprio por meio de redução de capital em controlada | 0,5 |
| Juros s/ capital próprio recebidos | 0,0 |
| **Caixa líquido gerado pelas atividades de investimento** | **-2,9** |
| | |
| **Fluxos de caixa das atividades de financiamento** | |
| Arrendamento (IFRS16) | -4,4 |
| Aumento/redução de capital | 0,0 |
| Depósitos bancários vinculados | -6,8 |
| Custo com emissão de ações | 0,0 |
| Amortização de empréstimos e debêntures | -8,1 |
| Ingressos de empréstimos | 0,0 |
| Arrendamento Leasing | 0,0 |
| | |
| **Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento** | **-19,3** |
| **Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquido** | **13,6** |
| | |
| Caixa e equivalentes de caixa no início do período | 378,9 |
| | |
| Caixa e equivalentes de caixa no final do período | 392,5 |
| | |
| Aumento (redução) de caixa e equivalentes de caixa, líquido | 13,6 |

| | |
|---|---|
| Fluxo de Caixa Operacional | 35,8 |
| Juros Pagos | 1,9 |
| Aquisições de bens do ativo imobilizado de locação | 3,8 |
| Juros e variações monetárias ativas e passivas líquidas (caixa) | -1,0 |
| Arrendamento (IFRS16) | -4,4 |
| | |
| Fluxo de Caixa Operacional Ajustado | 36,2 |

# 18. Histórico MILS3

A Mills tem suas ações ordinárias negociadas no Novo Mercado da B3 com o código **MILS3**.

O preço de fechamento da ação da Mills na B3, em 31 de março de 2021, foi igual a R$6,63, com aumento de 71,8% em relação ao preço de fechamento do mesmo período de 2020, enquanto o índice IBOVESPA teve uma variação negativa de 2,0% no mesmo período. No final do 1T21, o valor de mercado (market cap) da Mills era igual a R$1.670,5 milhões.

O volume financeiro médio diário das ações da Mills negociadas no 1T21 na B3 foi de R$8,7 milhões, em linha ao reportado no trimestre anterior.

| Desempenho MILS3 | 1T20 (A) | 4T20 (B) | 1T21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Preço final da ação (R$)** | **3,86** | **6,15** | **6,63** | **71,8%** | **7,8%** |
| Máxima[1] | 10,85 | 7,08 | 6,76 | -37,7% | -4,5% |
| Mínima[1] | 3,86 | 5,08 | 4,94 | 28,0% | -2,8% |
| Média[1] | 8,27 | 6,23 | 5,97 | -27,8% | -4,2% |
| **Valor de mercado final de período (R$ bilhões)** | **972,2** | **1.549,5** | **1.670,5** | **71,8%** | **7,8%** |
| **Volume médio diário negociado (R$ milhões)** | **12,40** | **9,04** | **8,71** | -29,8% | -3,7% |
| **Quantidade de ações (milhões)** | **251,87** | **251,95** | **251,95** | **0,0%** | **0,0%** |

# 19. Glossário

(a) Baixa de Ativos – é atrelado a receita de Indenizações, este valor é o custo de baixarmos o ativo indenizado no nosso imobilizado.

(b) Capex (Capital Expenditure) – Aquisição de bens tangíveis e intangíveis para o ativo não circulante.

(c) 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. Por segmento de negócio, é o valor médio do período do capital investido da empresa ponderado pelos ativos médios de cada segmento de negócio (capital circulante líquido mais imobilizado). A base de ativos no ano é calculada como a média da base de ativos dos últimos treze meses.

(d) 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 liquidas, aquisições de bens do ativo imobilizado de locação e juros pagos.

(e) Custo de locação (manutenção, pessoal, depósitos, etc.) – engloba: (i) pessoal para supervisão das obras e assistência técnica; (ii) pessoal para montagem e desmontagem de material, quando feita por mão de obra da Mills; (iii) fretes de transporte de equipamentos, quando de responsabilidade da Mills; (iv) custo de materiais utilizados na manutenção de equipamentos; e (v) aluguel de equipamentos de terceiros.

(f) Custo de depósito - Este custo engloba as despesas relacionadas diretamente a administração do depósito, estocagem, movimentação e manutenção dos ativos de locação e de revenda, contemplando despesas com mão-de-obra, EPIs usados nas atividades do depósito (movimentação, estocagem e manutenção), insumos (gás de empilhadeira, gases para solda, compensados, tintas, sarrafos de madeira , dentre outros) e manutenção de máquinas e equipamentos (empilhadeiras, máquinas de solda, hidrojateadoras, talhas e ferramentas em geral).

(g) Custo de vendas - custo de venda de novos é atrelado a receita de vendas novos. O custo de vendas de seminovos é atrelado a receita de vendas de seminovos e é equivalente a baixa desses ativos do imobilizado (custo residual).

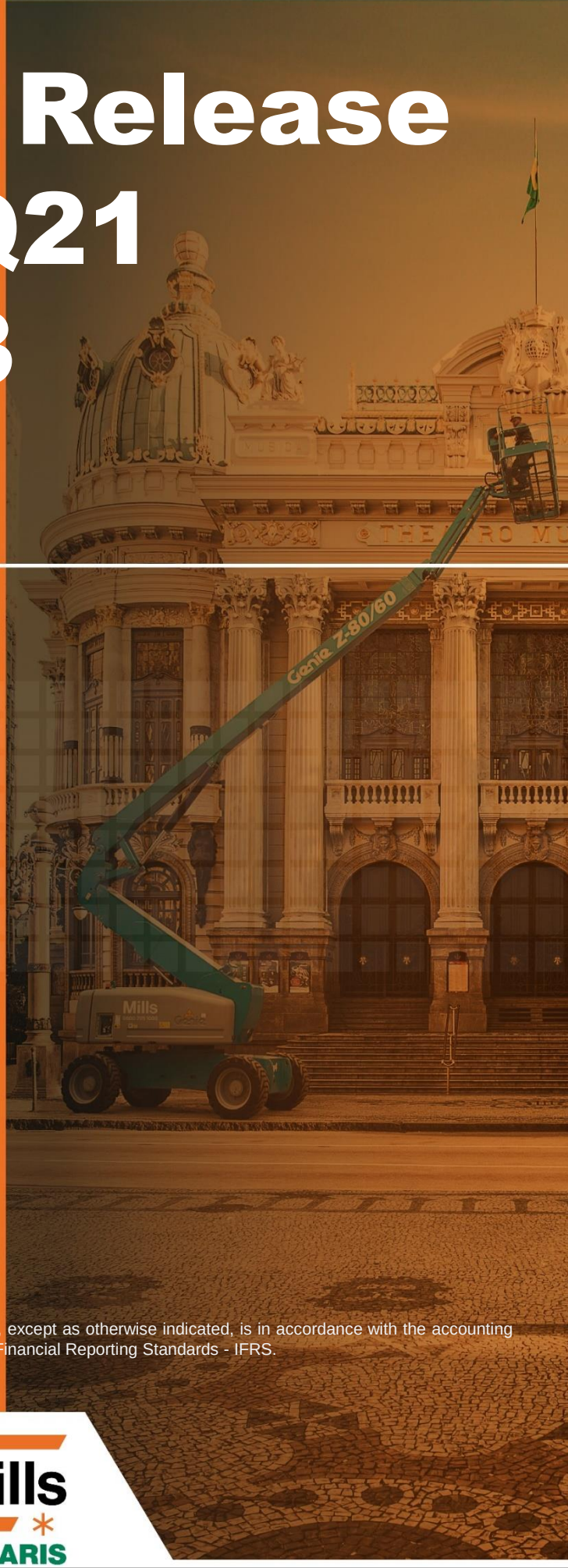
(h) Despesas gerais e administrativas – (i) O SG&A Comercial, Operacional e Administrativo inclui despesas correntes, tais como salários, benefícios, viagens, representações, dos diversos departamentos, incluindo Comercial, Marketing, Engenharia e departamentos do backoffice administrativo, como RH e Financeiro; (ii) Serviços Gerais engloba as despesas patrimoniais da matriz e diversas filiais (aluguéis, taxas, segurança e limpeza, principalmente); e (iii) Outras despesas são itens em grande parte sem efeito caixa, como provisões para programas de stock options, provisões para contingências, provisões para estoques de giro lento e alguns desembolsos de caráter não permanente.

(i) Dívida líquida – Dívida bruta menos disponibilidades financeiras.

(j) EBITDA - O EBITDA é uma medição não contábil elaborada pela Companhia, conciliada com nossas demonstrações financeiras observando as disposições do Ofício Circular CVM n.° 01/2007, 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 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.

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 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, 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.

# Earnings Release MILLS 1Q21 B3:MILS3




**Conference call and Webcast**

Date: Friday, May 14, 2021

**Time:** 2pm (Brazil)

**Teleconference: (55 11) 3181-8565 ou (55 11) 4210-1803**

**Ticker: Mills**

**Webcast:** click here

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

Mills SOLARIS

BRASIL BOLSA BALCÃO · NOVO MERCADO BM&FBOVESPA · Índice SmallCap SMLL · Índice de Ações com Tag Along Diferenciado ITAG · Índice de Governança Corporativa Trade IGCT · Índice Brasil Amplo BM&FBOVESPA IBRA

# 1. Management Comments

**Rio de Janeiro, May 13, 2021 - Mills Estruturas e Serviços de Engenharia S.A. (Mills) announces its results for the first quarter of 2021 (1Q21).**

1Q21 was driven both by an increase in the utilization rate of the equipament and by the recovery in prices. Thus, the Company ended the quarter with an increase of 21.8% in its total net revenue and 38.9% in Adjusted Ebitda, both over the same period of the previous year, resulting in the achievement of net income in the amount of R$ 7,4 million in 1Q21 (loss of R $ 1 million in 1Q20).

The Construction Business Unit contributed to this performance by again reaching a positive level of Adjusted Ebitda (R$ 2.7 million in 1Q21 versus a negative R$ 0.8 million in 1Q20), in line with the recovery strategy of this unit.

In the Rental Business Unit, responsible for 86% of Mills' rental revenue, there was an improvement in the quarter both in the equipment utilization rate and in the practiced price, which led us to reach the record of net rental revenue in the month March (R$ 43.3 million). Motivated also by this increase in demand, we resumed the project to readjust the fleet of aerial platforms and started the purchase of another 164 pieces of equipment, which will arrive throughout the year, actions that aim to improve the level of availability of the fleet and ensure an adequate customer service.

Still focusing on improving services and also aiming to support the evolution of our IT environment, the Office of Technology and Digital Transformation at Mills was created, a position that, since February, has been held by Ms. Adriana Bianca, an executive with solid professional experience, with a diploma in Mathematics, with emphasis on Computing and Statistics at USP, and with specializations in Management at FGV-SP, Kellogg and IESE Business School.

Such advances in technology and innovation are also important to support the Company's growth initiatives, notably organically, but which also occur inorganically. As informed to the market, after the end of the quarter, Mills (i) signed an agreement to acquire all the quotas of SK Rental do Brasil*, pending the approval of CADE and the verification of other conditions precedent for the closing, and (ii) acquired control of Nest Rental**, which proves the Company's actions aimed at market consolidation.

These movements of inorganic growth, acquisition of equipment, fleet readjustment, investments in technology and share buyback (announced in March), among others of capital allocation, are possible due to the level of cash and the Company's leverage capacity. We ended 1Q21 with R$ 399.3 million in cash and gross debt of R$ 201.7 million, prepared for the next challenges and opportunities.

* SK Rental do Brasil: aerial platform rental company with a strong presence in the southern region of the country, a customer base with prominence in its areas of operation, a fleet with more than 300 pieces of equipment and certified in management, quality and occupational health and safety systems;

** Nest Rental: rental of Low Level Access platform (up to 6 meters high), with a fleet of approximately 100 equipment that are compact, light, easy to transport, have simple maintenance and which replace stairs with greater safety and productivity.

# 1. Management Comments

As reported in 4Q20, we also advanced in the development of our organizational culture and our people, as well as intensifying initiatives aimed at ESG, seeking to generate value in an increasing and sustainable way, which can be seen in more detail in item 13 of this Earnings Release.

Finally, considering that 2021 will still be a year of fighting the pandemic caused by COVID-19 in Brazil, as was seen with the worsening of the crisis in March, the attention to people, operations and finances naturally still remains heightened. At Mills, despite the fact that some authorities have stepped back with their flexibility plans and implemented more restrictive measures for the circulation of people, considering that our equipment is used in various activities called essentials, we again face the challenge of keeping operations in full operation, adapting our work routines to include stricter health and safety protocols.

This ability to adapt and cope with the crisis, also seen in customers from various segments of the economy, resulted in solid economic and financial indicators recorded in 1Q21 by Mills.

Have a good reading!

**Sergio Kariya**

**Mills CEO**

*For a better understanding of this report, the mention of "combined" information, refers to the sum of Mills and Solaris results for the specified period. When not mentioned or when the term "consolidated" is used, it refers to the effects of Solaris on Mills as from May 2019, when the business combination was carried out.

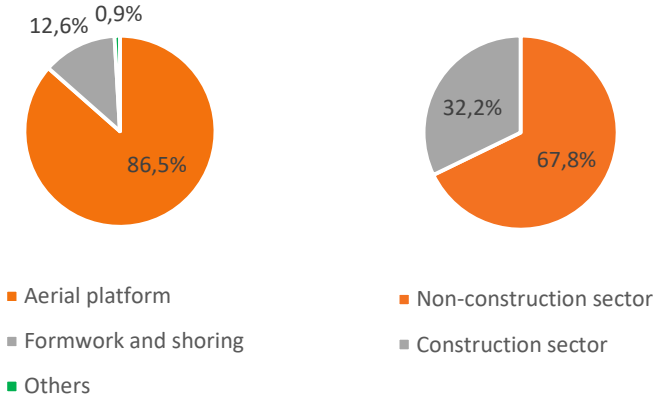
# 2. Highlights

The main highlights were:

- Record of Rental's net revenue for rentals in March (R$ 43.3 million);
- Adjusted EBITDA* of R$ 51.6 million for Rental, 29.4% higher than the same period in 2020;
- Consolidated net revenue of R$ 153.6 million, 3.7% higher than 4Q20 and 21.8% higher than 1Q20;
- Consolidated Adjusted EBITDA* at R$ 54.3 million in 4Q21, 38.9% higher than 1Q20;
- Consolidated Net Income of R$ 7.4 million, R$ 8.4 million higher than 1Q20;
- Election of the Technology and Digital Transformation Board;
- New Share Buyback Program;
- Subsequent Events: (i) announcement of the acquisition of 100% of SK Rental do Brasil, depending on the verification of precedent conditions for the closing and (ii) announcement of the acquisition of control of Nest Rental.

| Consolidated Data in R$ million | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Net revenue | 126,1 | 148,2 | 153,6 | 21,8% | 3,7% |
| CVM EBITDA | 42,6 | 56,3 | 56,1 | 31,7% | -0,2% |
| CVM EBITDA margin (%) | 33,8% | 38,0% | 36,5% | | |
| EBIT | 2,5 | 19,8 | 19,9 | -696,2% | -0,4% |
| EBIT margin (%) | 2,0% | 13,4% | 12,9% | | |
| Adjusted EBITDA* | 39,1 | 52,9 | 54,3 | 38,9% | 2,6% |
| Adjusted EBITDA margin* (%) | 31,0% | 35,7% | 35,3% | | |
| Adjusted operating cash flow[3] | 33,2 | 38,9 | 36,2 | 9,0% | -7,0% |
| Adjusted free cash flow to the firm[3] | 30,4 | 34,9 | 29,5 | -3,0% | -15,6% |

**Equipment rental Net Revenue 1Q21**




Approximately 70% of Mills' rental revenue derives from non-construction sectors (industry, services, commerce, etc.), leading to a better revenue behavior, especially in view of crises, which can be confirmed by the performance of Mills' 2020 revenue compared to 2015 and 2016 recessions.

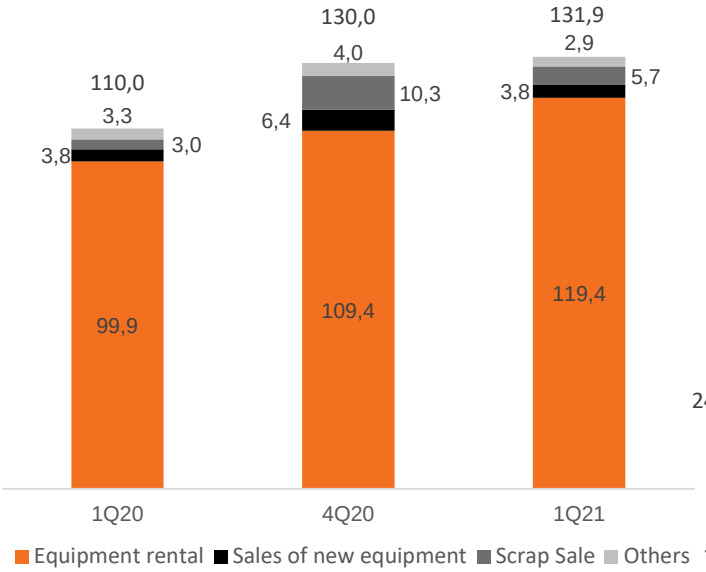
*Excluding IFRS 16 effect and non-recurring items (Construction unit restructuring expenses, liabilities from Industrial Services business unit and expenses related to Solaris business combination project)

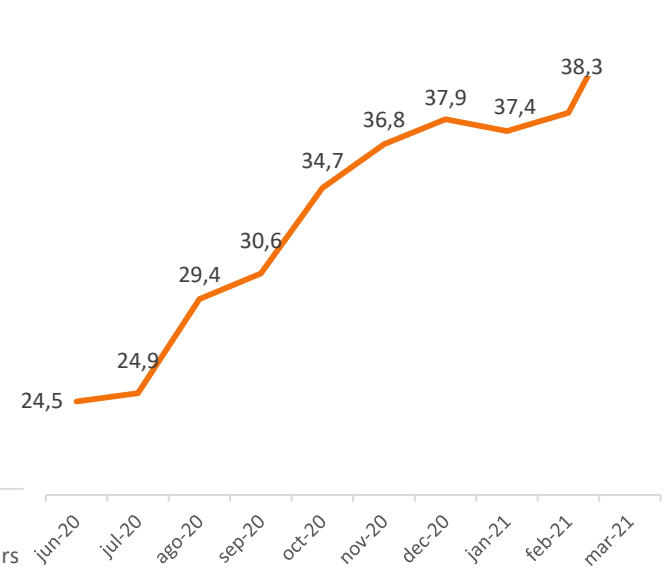
[1]For adjusted operating cash flow, interest on debentures and Finame, investment in lease, interest and inflation adjustments in assets and liabilities (cash) are not included. Expenses related to IFRS16 are included. For adjusted free cash flow to the firm, interest on debentures and Finame, interest, and inflation adjustments in assets and liabilities (cash) are not included.

# 3. Rental

In R$ million

## 3.1 Consolidated Net Revenue

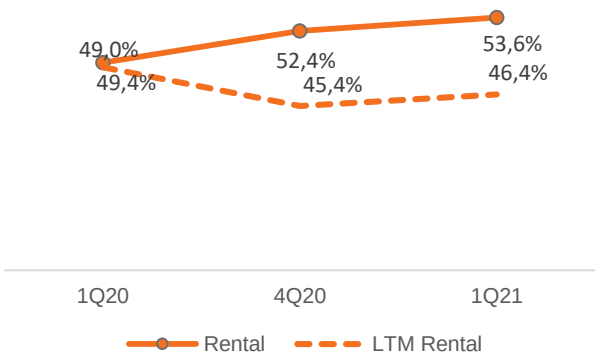



Rental's net revenue totaled R$ 131.9 million in 1Q21, in line with the previous quarter and 19.9% above 1Q20, demonstrating the overcoming of the effects of COVID-19 over the quarters.

Rental net revenue increased 8.9% as compared to 4Q20, mainly due to the increase in the rented balance. The average utilization rate was 1.2 p.p higher than in the previous quarter, despite intensification of the lockdown and restrictions due to the pandemic. 42.8% decrease in sales revenue as compared to the previous quarter due to the sale of older equipment, leading to a positive variation of R$ 1.4 million, and the increase of R$3.0 million in the sale of new equipment.

## 3.2 Utilization Rate (Physical)[1]

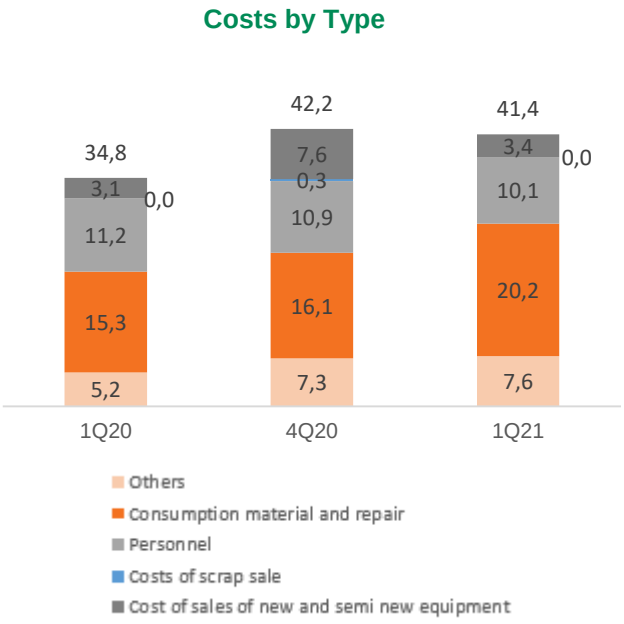


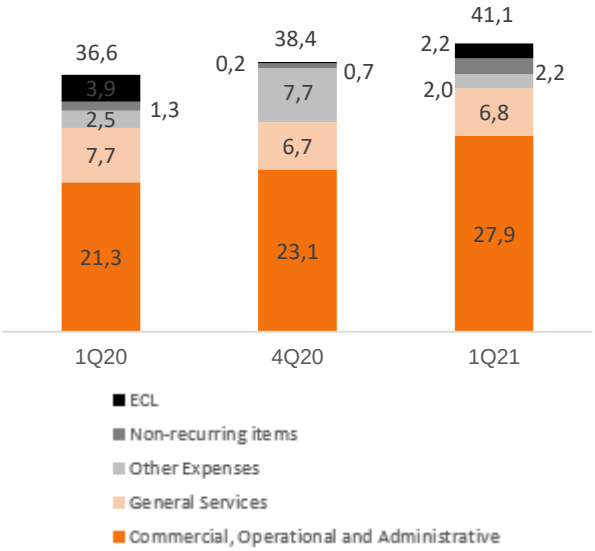

[1] Average for the period

# 3. Rental

In R$ million

## 3.3 Consolidated Costs and Expenses




Consolidated costs in 1Q21 (excluding depreciation and IFRS16) amounted to R$ 41.1 million, of which: 48.8% with consumables (such as batteries, inks, electrical, hydraulic equipment, etc.) which are directly linked to the volume leased, 24.5% were personnel costs and 8.3% related to sales cost. The 2.0% drop in relation to the previous quarter is mainly due to the reduction in new and used sales costs, in line with the drop in sales revenue. Costs with consumables and maintenance material increased 24.5% compared to 4Q20, mainly due to: i) the increase in leased volume; and ii) the higher cost of parts, caused by the increase in the dollar value and inflation.

Expenses (excluding depreciation and IFRS16) amounted to R$ 41.1 million in the quarter, of which R$ 16.8 million refer to personnel expenses (commercial, national operational and administrative). The increase of 6.9% in relation to the previous quarter is mainly caused by i) the expense with ECL, given that in 4Q20 we had receipts from commercial agreements, ii) expenses with consultancy and hiring of professionals to deal with the projects of the Company and iii) non-recurring expenses, which will be dealt with in item 6 of this Earnings Release.

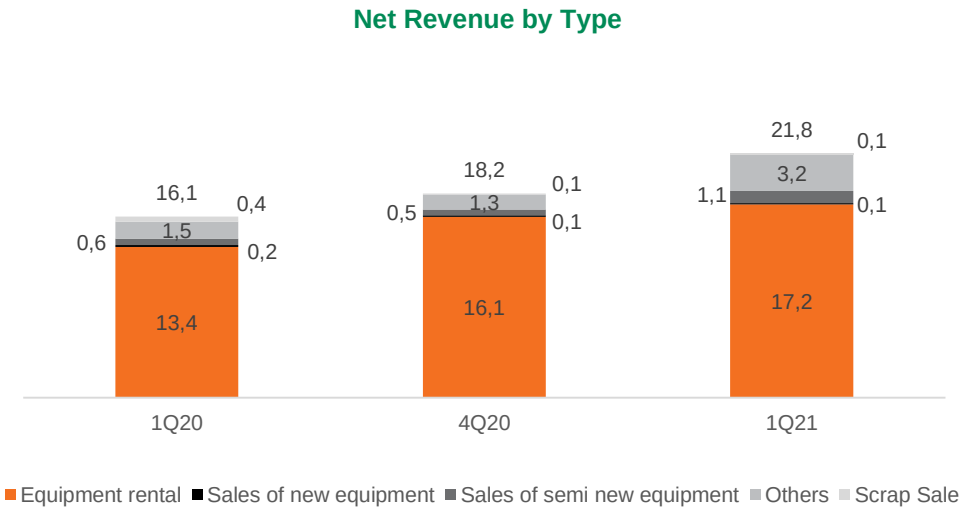
## 3.4 Rental EBITDA

| Consolidated Data in R$ million | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Net Revenue | 110,0 | 130,0 | 131,9 | 19,9% | 1,4% |
| CVM EBITDA | 42,7 | 52,5 | 52,3 | 22,6% | -0,4% |
| CVM EBITDA margin (%) | 38,8% | 40,4% | 39,7% | | |
| Adjusted EBITDA* | 39,9 | 50,0 | 51,6 | 29,4% | 3,1% |
| Adjusted EBITDA margin* (%) | 36,3% | 38,5% | 39,1% | | |
| EBIT | 14,9 | 27,5 | 27,5 | 84,7% | -0,2% |
| EBIT margin (%) | 13,5% | 21,2% | 20,8% | | |

# 4. Construction

In R$ million

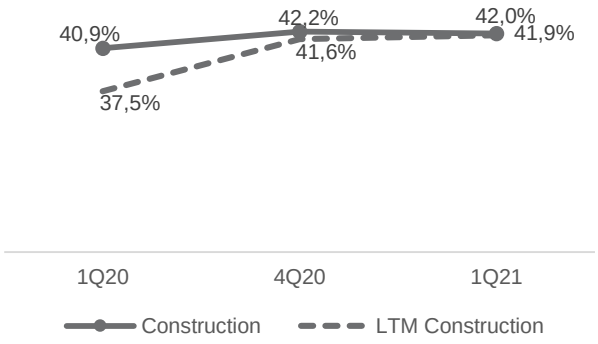
## 4.1 Net Revenue by Type




Construction net revenue amounted to R$ 21.8 million in 1Q21, 19.8% higher than the amount recorded in the previous quarter mainly due to the conclusion of an indemnity negotiation and better rental agreements.

As widely publicized, the Company has been pursuing this unit's breakeven goal since 2019, in line with its recovery strategy. For the fourth consecutive quarter, we were successful in this strategy, which gives us the comfort to make us believe that we are on the right path to improve our services and results.

## 4.2 Utilization Rate (Physical)

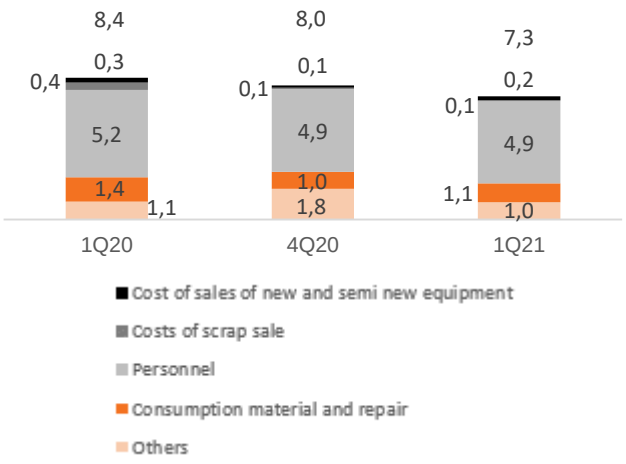


# 4. Construction

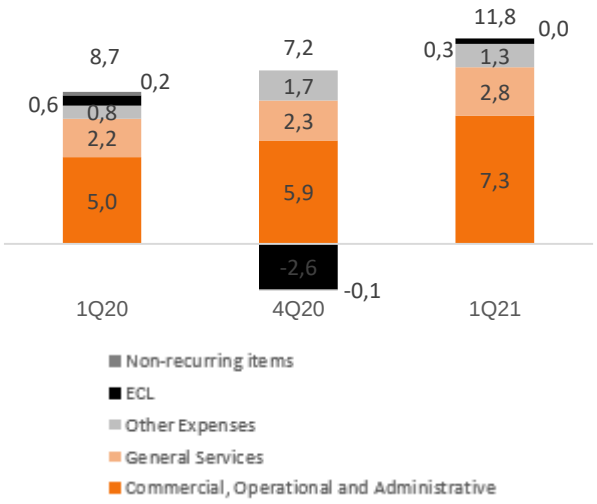
In R$ million

## 4.3 Costs and Expenses

### Costs by Type




### SG&A Breakdown




In 1Q21, costs (excluding depreciation and IFRS16) reached R$ 7.3 million, lower than the previous quarter, mainly due to lower indemnity costs, given that the indemnified equipment was mostly depreciated, allowing for a margin gain.

Expenses (excluding depreciation and IFRS16) amounted to R$ 11.8 million in the quarter, of which R$ 5.1 million refer to personnel. The increase as compared to the previous quarter is mainly due to the reversion of ECL in 4Q20 due to the receipt of some business agreements.

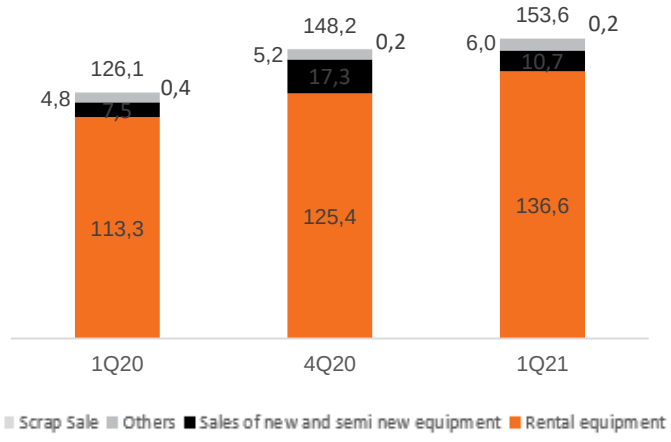
## 4.4 Construction EBITDA

| Consolidated Data in R$ million | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Net Revenue | 16,1 | 18,2 | 21,8 | 35,2% | 19,8% |
| CVM EBITDA | 0,2 | 4,1 | 4,0 | -1682,8% | -1,8% |
| CVM EBITDA margin (%) | 1,4% | 22,6% | 18,5% | | |
| Adjusted EBITDA* | -0,8 | 2,9 | 2,7 | 424,7% | -7,4% |
| Adjusted EBITDA margin* (%) | -5,1% | 15,9% | 12,3% | | |
| EBIT | -12,1 | -7,4 | -7,4 | 39,0% | -0,3% |
| EBIT margin (%) | -75,2% | -40,5% | -33,9% | | |

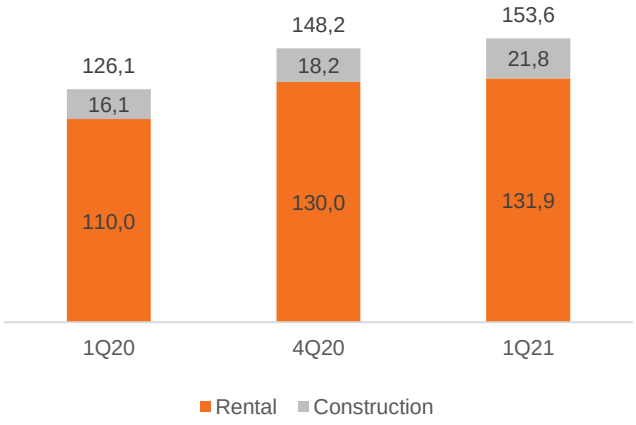
# 5. Financial Highlights

Consolidated Data in R$ million

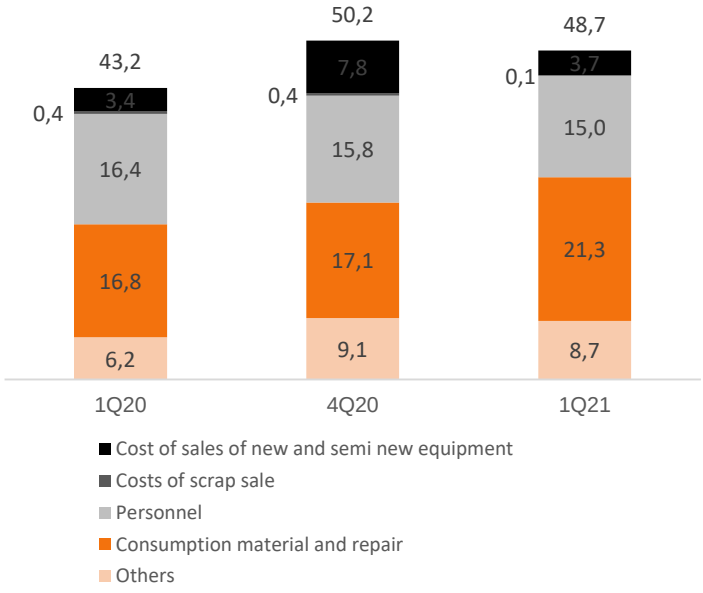
## Net revenue by type



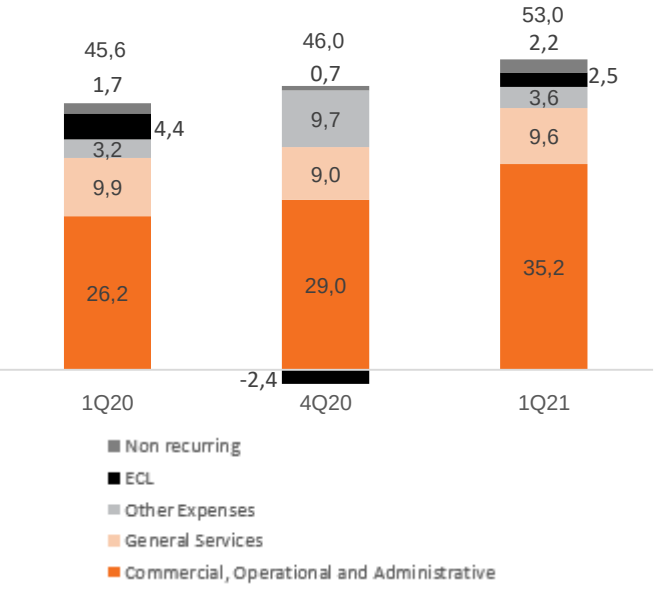

## Net revenue by business unit




## COGS ex-depreciation[1]




## SG&A ex-depreciation[1]




[1] Also excluding IFRS 16 effects.

# 6. Non-recurring Items

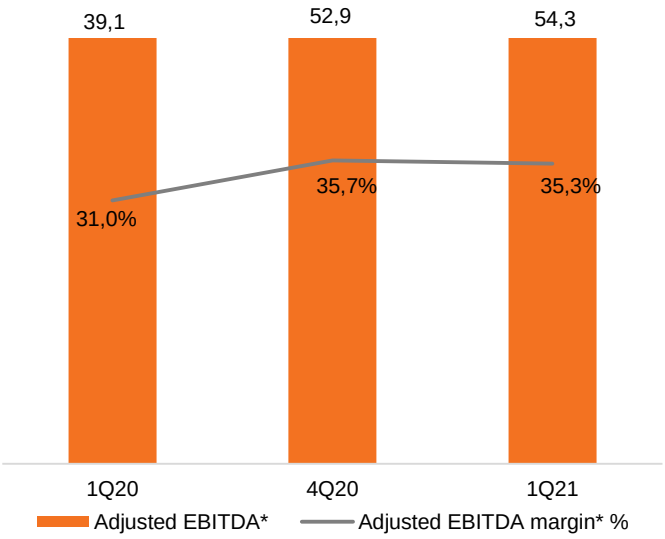
In 1Q21, R$ 2.4 million were recorded referring to non-recurring items (consolidated), mainly composed of: i) R$ 1.3 million of expenses related to the overhaul project of the aerial platform fleet; and ii) R$ 0.5 million related to the integration project of the Mills + Solaris branches. By the end of the second quarter of 2021, we will complete the unification of the 17 branches initially planned in the Mills + Solaris business combination.

| Non-recurring items - in R$ million | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total non-recurring expenses** | **-1,7** | **-1,0** | **-2,4** | **39,8%** | **140,4%** |

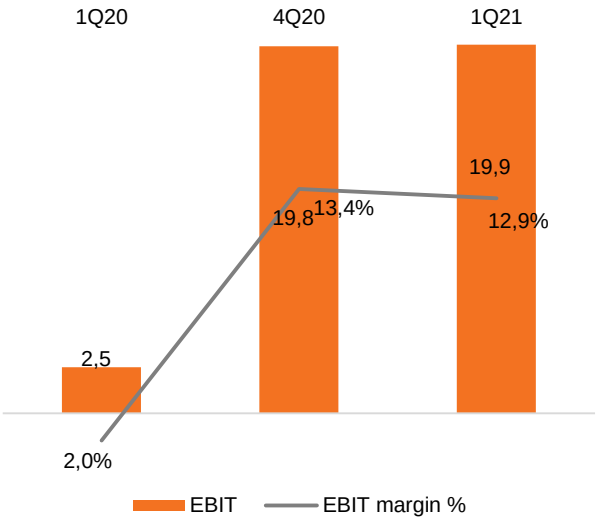
# 7. Adjusted EBITDA

Consolidated adjusted EBITDA (excluding non-recurring items and IFRS16 effects) amounted to R$ 54.3 million, with a 35.3% margin in 1Q21 versus R$ 52.9 million with 35.7% margin in 4Q20.

**Adjusted EBITDA**




**EBIT**



# 8. Financial Result (ex-IFRS 16)

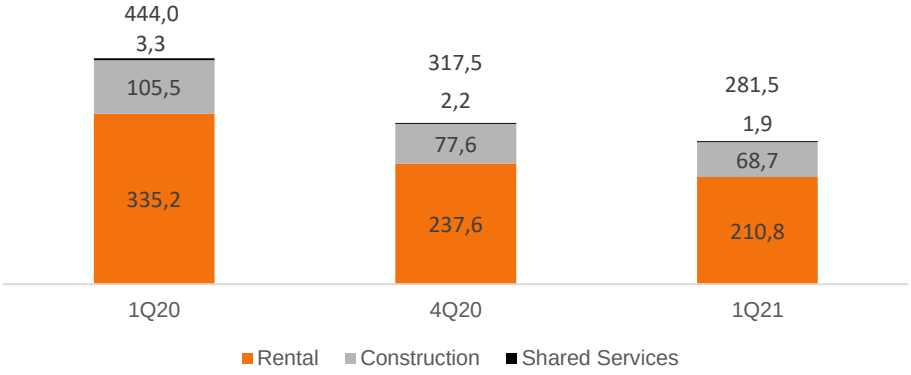
| Consolidated Data in R$ million | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Net financial result** | **-2,1** | **-0,3** | **-2,8** | **30,1%** | **-750,2%** |
| Financial Revenues | 4,7 | 2,7 | 4,4 | -6,8% | 66,3% |
| Financial Expenses | -6,9 | -3,0 | -7,2 | 4,6% | 140,9% |

# 9. Investments

In 1Q21, investments totaled R$ 6.7 million, of which R$ 3.7 million related to the purchase of certain models of aerial platforms and the remainder was destined mainly to the resumption of investments in technology and adaptations of branches.

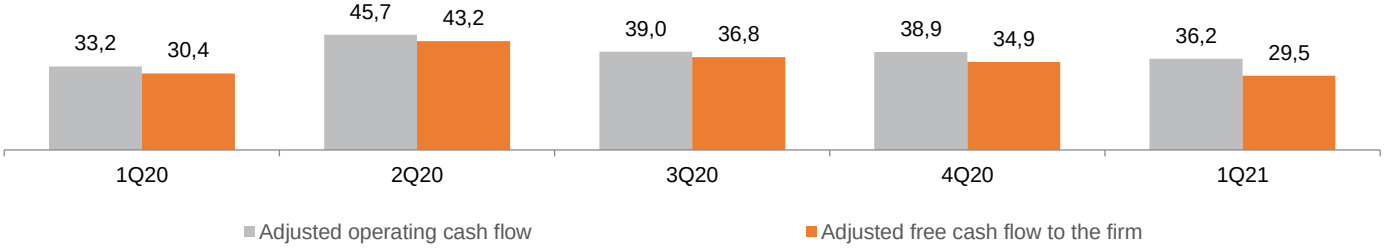
# 10. Fixed Assets

The balance of PP&E, net of lease/Company's operating use amounted to R$ 281.5 million in 1Q21.




# 11. Adjusted Cash Flow

Adjusted consolidated operating cash flow[1] was positive by R$ 29.5 million in the quarter, already reflecting the strategy of intensifying the purchase of parts to guarantee the execution of the project to readjust the fleet of aerial platforms, as well as the greater investment in the quarter, as seen above.



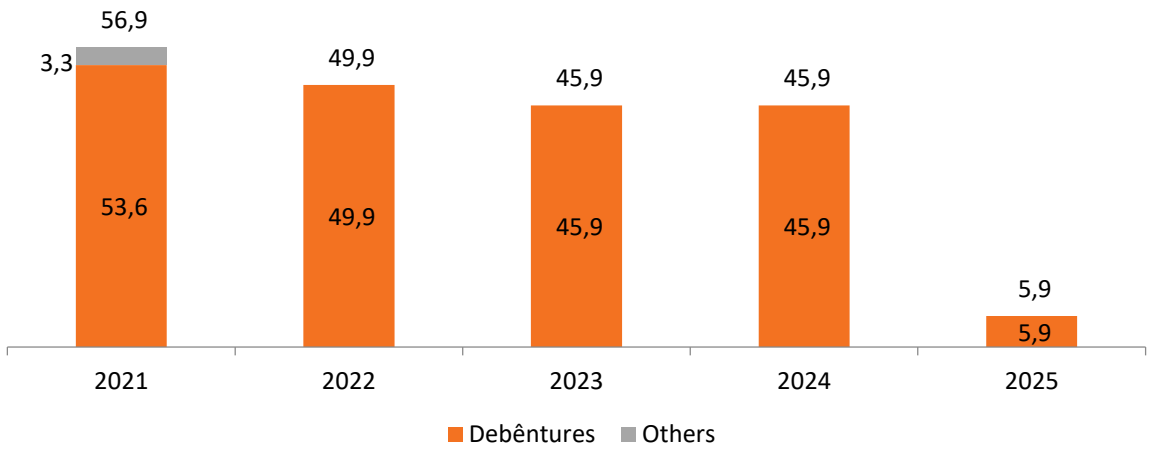

[1]For adjusted operating cash flow, interest paid, investment in lease, interest, and net inflation adjustments in assets and liabilities are not included, as well as IFRS16 impact. For adjusted free cash flow to the firm, interest paid, interest, and net inflation adjustments in assets and liabilities are not included.

# 12. Indebtedness

Mills ended March 31, 2021, with a gross debt of R$ 201.7 million and net cash of R$ 197.7 million.

The average maturity for paying Mills total indebtedness is 1.8 years, with average cost of CDI + 3.44% p.a.

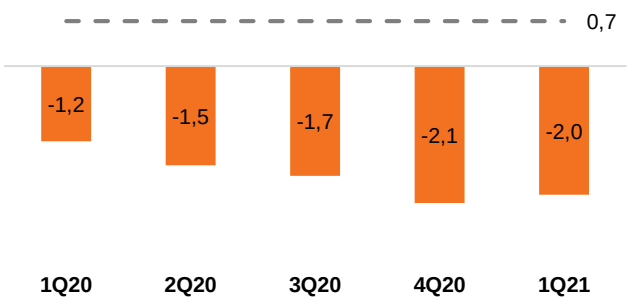
**Debt payment schedule**
**R$ million**



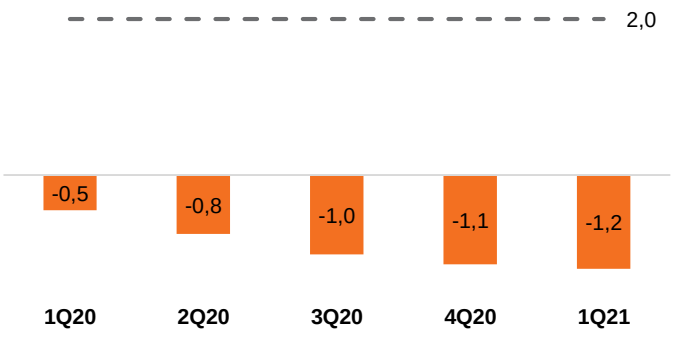

**Debt Indicators**

On March 31, 2021, Mills had a Net Debt/Adjusted Ebitda ratio of -1.2x and a Short-term Net Debt/Adjusted Ebitda of -2.1x.

**Short-term Net Debt/Adjusted Ebitda**




**Net debt/Adjusted EBITDA**



# 13. Sustainability

In 2020, we started structuring our objectives on the sustainability front and, in the first quarter of 2021, we continued to evolve with the implementation of the ESG actions that were planned.

We have advanced in the development of a **definition of materiality** for the Company. In this process, we have the contribution of the perceptions of internal stakeholders (executives and employees) and external stakeholders (customers, investors, suppliers and the community). At the end of the second quarter of 2021, we will conclude this theme and it will be possible to define specific indicators and targets for action in line with the SDGs and the 2030 UN Agenda.

For the first time, we linked **socioenvironmental goals** to our leadership, through a program of excellence that evaluates different criteria related to health, safety, environment, diversity and development of people in all branches of the company. The objective of this program is to develop our units, provide well-being to employees, reduce environmental impacts and create a safer and more inclusive environment, in addition to integrating social and environmental commitments into the day-to-day actions of the organization.

To reinforce our commitment to promoting **gender equity**, we have carried out selective processes of leadership positions exclusively for women and specific development programs for the female audience. At the moment, we can highlight the Officer of Technology hired in February and also our Trainee Program 2021, which had 70% of its positions occupied by young women who will enrich our leadership pipeline. With these initiatives, we seek to increase the presence of women in the leadership of the Company.

And to support all these initiatives, a **ESG working group** - composed of employees from eight different areas - was created with the purpose of intensifying the development of these actions and assisting in the dissemination of the theme in the Company. In addition to the themes mentioned above, this group works to implement initiatives that provide improvements in the processes related to our search for the certification of System B (Certified B Corporation).

## The next steps of this trajectory:

- Promote voluntary actions with all the Company's employees, aiming to help families in vulnerable conditions who have been negatively impacted by a new wave of the pandemic;

- In the environmental context, we will start the **first greenhouse gas (GHG) inventory,** which will identify and quantify the sources of emissions from our activities. Thus, it will be possible to monitor and implement improvements in the processes to mitigate and/or carry out the necessary compensations.

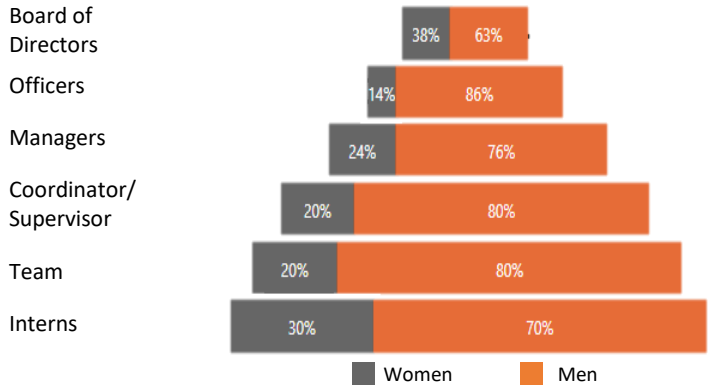
# 13. Sustainability (continuation)

## Social indicators (2021)

| Diversity indicators | Men | Women |
|---|---|---|
| Black* | 61 | 11 |
| Brown* | 257 | 52 |
| Caucasian/White* | 456 | 143 |
| Asian/Yellow* | 1 | 1 |
| Indigenous* | 0 | 0 |
| Not informed | 411 | 105 |
| **Total** | **1186** | **312** |
| People with disabilities | 5 | 4 |
| Refugees | 15 | 0 |
| Average age (years) | 33 | 30 |
| Company time (years) | 4 | 3 |

* Informed by self-declaration

## Gender distribution by hierarchical level




## Environmental indicators (2021)

**2,235 m³**
average monthly water consumption at branches,

**0.5 m³ per month**
average water consumption per employee

**228 thousand kwh**
average monthly electricity consumption,

**53 kWH/month**
relative average consumption, per employee

**306 tons**
total disposal of waste,

**85 tons**
send for recycling

# 14. Tables

**Consolidated Data in R$ million**

### Table 1 - Net revenue per type

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total net revenue** | **126,1** | **148,2** | **153,6** | **21,8%** | **3,7%** |
| Equipment rental | 113,3 | 125,4 | 136,6 | 20,5% | 8,9% |
| Sales of new equipment | 3,9 | 6,5 | 3,9 | 0,7% | -39,5% |
| Sales of semi new equipment | 3,6 | 10,8 | 6,8 | 89,3% | -37,4% |
| Scrap sale | 0,4 | 0,2 | 0,2 | -48,7% | 2,1% |
| Technical Assistance | 1,3 | 1,2 | 0,9 | -33,3% | -29,7% |
| Indemnity and Expenses Recovery | 3,5 | 4,0 | 5,2 | 46,6% | 31,4% |

### Table 2 - Rental net revenue per product

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total Rental Net Revenue** | **113,3** | **125,4** | **136,6** | **20,5%** | **8,9%** |
| Aerial platforms | 97,1 | 106,2 | 118,2 | 21,8% | 11,3% |
| Formwork and Shoring | 13,4 | 16,1 | 17,2 | 28,2% | 7,0% |
| Others | 2,9 | 3,2 | 1,2 | -56,5% | -61,1% |

### Table 3 - Net revenue per Business Unit

| | 1Q20 | % | 4Q20 | % | 1Q21 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **Total Net revenue** | **126,1** | **100,0%** | **148,2** | **100,0%** | **153,6** | **100,0%** |
| Construction | 16,1 | 12,8% | 18,2 | 12,3% | 21,8 | 14,2% |
| Rental | 110,0 | 87,2% | 130,0 | 87,7% | 131,9 | 85,8% |

### Table 4 - Cost of products and services sold (COGS) and operating, general and administrative expenses (SG&A) ex. depreciation and IFRS16

| | 1Q20 | % | 4Q20 | % | 1Q21 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **COGS total, ex-depreciation** | **-43,2** | **48,7%** | **-50,2** | **52,2%** | **-48,7** | **47,9%** |
| Rental costs (maintenance, personnel, warehouses, etc)[1] | -39,4 | 44,4% | -41,4 | 43,0% | -44,9 | 44,1% |
| Costs of sales of new equipment | -2,6 | 3,0% | -5,7 | 5,9% | -2,8 | 2,8% |
| Costs of sales of semi new equipment | -0,8 | 0,9% | -2,1 | 2,1% | -0,8 | 0,8% |
| Cost of scrap sale | -0,4 | 0,5% | -0,4 | 0,4% | -0,1 | 0,1% |
| Costs of assets write-offs | 0,1 | -0,1% | -0,7 | 0,7% | -0,1 | 0,1% |
| **SG&A, ex-depreciation and ECL** | **-41,1** | **46,3%** | **-48,5** | **50,4%** | **-50,6** | **49,7%** |
| Commercial, Operational and Administrative | -26,2 | 29,6% | -29,0 | 30,2% | -35,2 | 34,6% |
| General Services | -9,9 | 11,2% | -9,0 | 9,4% | -9,6 | 9,4% |
| Other expenses | -4,9 | 5,6% | -10,4 | 10,8% | -5,8 | 5,7% |
| **ECL** | **-4,4** | **5,0%** | **2,4** | **-2,5%** | **-2,5** | **2,4%** |
| **COGS + SG&A Total** | **-88,8** | | **-96,3** | | **-101,8** | |

### Table 5 - CVM EBITDA per business unit and CVM EBITDA margin

| | 1Q20 | % | 4Q20 | % | 1Q21 | % |
|---|---|---|---|---|---|---|
| **CVM EBITDA** | **42,6** | **100,0%** | **56,3** | **100,0%** | **56,1** | **100,0%** |
| Construction | 0,2 | 0,5% | 4,1 | 7,3% | 4,0 | 7,2% |
| Rental | 42,7 | 100,1% | 52,5 | 93,4% | 52,3 | 93,2% |
| Others | -0,3 | -0,6% | -0,4 | -0,7% | -0,2 | -0,4% |
| **CVM EBITDA margin (%)** | **33,8%** | | **38,0%** | | **36,5%** | |
| Adjusted EBITDA* | 39,1 | | 52,9 | | 54,3 | |

*Excluding IFRS 16 effect and non-recurring items (Construction unit restructuring expenses, liabilities from Industrial Services business unit and expenses related to Solaris business combination project)

# 14. Tables (Continued)

Mills SOLARIS

**Consolidated Data in R$ million**

### Table 6 - Reconciliation of Adjusted EBITDA

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Results of Operations** | **-1,0** | **7,6** | **7,4** | **824,2%** | **3,5%** |
| Income tax and social contribution expenses | -0,2 | -10,8 | -8,5 | 4479,3% | 21,4% |
| **Loss Earnings before Income tax and social contribution** | **-0,8** | **18,4** | **15,8** | **2002,7%** | **14,0%** |
| Financial Result | -3,3 | -1,4 | -4,0 | -21,4% | -192,1% |
| Depreciation | -40,1 | -36,5 | -36,3 | 9,7% | 0,6% |
| **CVM EBITDA** | **42,6** | **56,3** | **56,1** | **31,7%** | **-0,2%** |
| IFRS 16 Impact | -5,3 | -4,4 | -4,3 | 19,0% | 1,3% |
| **EBITDA*** | **37,3** | **51,9** | **51,8** | **38,9%** | **-0,1%** |
| **Adjusted EBITDA** | **39,1** | **52,9** | **54,3** | **38,9%** | **2,6%** |

* Excluding IFRS 16 effect.

[1] Pursuant to CVM Instruction 527

### Table 7 - Reconciliation of EBITDA with Adjusted Operating Cash Flow

| | 1T21 |
|---|---|
| **EBITDA CVM** | **56,1** |
| **Non cash items** | **6,3** |
| Provision for tax, civil and labor risks | -0,3 |
| Accrued expenses on stock options | 1,1 |
| Post Employment Benefits | 0,2 |
| Residual value of property, plant and equipment and intangible assets sold and written off | 1,1 |
| Provision (reversal) for impairment loss on trade receivables | 2,5 |
| Provision (reversal) for impairment | 0,0 |
| Provision (reversal) for slow-moving inventories | 0,4 |
| IFRS 9/CPC 48 Adjustment | 0,0 |
| Provision for Profit Sharing | 2,3 |
| Other provisions | -1,1 |
| **EBITDA ex-non cash provisions** | **62,5** |
| **Cash** | **-26,7** |
| Interest and monetary and exchange gains and losses (cash) | 1,0 |
| Trade receivables | -7,0 |
| Acquisitions of rental equipment | -3,8 |
| Inventories | -14,3 |
| Taxes recoverable | 0,9 |
| IRPJ (Corporate Income Tax) and CSLL (Social Contribution Tax) | -0,4 |
| Judicial deposits | -0,9 |
| Other assets | 0,6 |
| Suppliers | 4,2 |
| Payroll and related taxes | 2,8 |
| Taxes payable | -0,7 |
| Other liabilities | 0,0 |
| Profit participation to pay | 0,0 |
| Paid income and social contribution taxes | -6,6 |
| Law suits settled | -0,5 |
| Interest paid | -1,9 |
| **Cash flows from operating activities according to the financial statements** | **35,8** |
| | |
| Interest and monetary and exchange gains and losses (cash) | -1,0 |
| Acquisitions of rental equipment | 3,8 |
| Interest paid | 1,9 |
| Leasing IFRS16 | -4,2 |
| **Adjusted Operating Cash Flow** | **36,2** |

# 14. Tables (Continued)

**Consolidated Data in R$ million**

### Table 8 - Investment per business unit

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total Capex** | **-2,8** | **-4,0** | **-6,7** | **-138,1%** | **-66,0%** |
| **Rental equipment** | **-0,2** | **-0,9** | **-3,8** | **1597,9%** | **-298,8%** |
| Construction | -0,1 | -0,1 | -0,1 | -21,5% | -14,9% |
| Rental | -0,1 | -0,9 | -3,7 | 2802,9% | -330,8% |
| **Corporate and use goods** | **-2,6** | **-3,1** | **-3,0** | **-14,0%** | **4,6%** |

### Table 9 - Construction Business Unit*

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total net revenue** | **16,1** | **18,2** | **21,8** | **35,2%** | **19,8%** |
| Rental | 13,4 | 16,1 | 17,2 | 28,2% | 7,0% |
| Sales of new equipment | 0,2 | 0,1 | 0,1 | -33,1% | -19,2% |
| Sales of semi new equipment | 0,6 | 0,5 | 1,1 | 90,9% | 104,7% |
| Scrap Sale | 0,4 | 0,1 | 0,1 | -67,6% | 45,6% |
| Technical Assistance | 0,2 | 0,2 | 0,1 | -46,4% | -36,0% |
| Indemnity and Expenses Recovery | 1,3 | 1,2 | 3,1 | 136,9% | 170,2% |
| **Total COGS, ex-depreciation** | **-8,4** | **-8,0** | **-7,3** | **-12,9%** | **-8,0%** |
| Rental costs (maintenance, personnel, warehouses, etc)[1] | -7,8 | -7,1 | -6,9 | -11,4% | -3,0% |
| Cost of sales of new equipment | -0,1 | -0,1 | 0,0 | -64,8% | -54,9% |
| Cost of sales of semi new equipment | -0,2 | -0,1 | -0,2 | 6,9% | 256,0% |
| Cost of scrap sale | -0,4 | -0,1 | -0,1 | -83,8% | 3,3% |
| Cost of assets write-offs and Provision of recoverable value | 0,1 | -0,7 | -0,1 | -272,9% | -78,7% |
| **SG&A, ex-depreciation and ECL** | **-8,1** | **-9,9** | **-11,4** | **41,1%** | **16,0%** |
| **ECL** | **-0,6** | **2,6** | **-0,3** | **-46,4%** | **-111,8%** |
| **CVM EBITDA** | **-1,0** | **4,1** | **4,0** | **495,0%** | **1,8%** |
| EBITDA margin (%) | -6,3% | 22,6% | 18,5% | | |
| Adjusted EBITDA | -0,8 | 2,9 | 2,7 | 424,7% | 7,4% |
| Adjusted EBITDA margin (%) | -5,1% | 15,9% | 12,3% | | |
| Depreciation | -11,2 | -10,3 | -10,2 | -8,9% | -1,2% |
| Equipment rental capex | -0,1 | -0,1 | -0,1 | -21,5% | -14,9% |
| Rental gross fixed assets | 459,4 | 449,6 | 440,0 | -4,2% | -2,1% |
| Quantity of equipment final of period (thousand tons) | 53,7 | 53,4 | 52,7 | -1,8% | -1,2% |
| Utilization Rate Quarter | 40,9% | 42,2% | 42,0% | | |
| Utilization Rate LTM | 37,5% | 41,6% | 41,9% | | |

* Excluding IFRS 16 effect.

Consolidated Data in R$ million

### Table 10 - Rental Business Unit*

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Total Net Revenue** | **110,0** | **130,0** | **131,9** | **19,9%** | **1,4%** |
| Rental | 99,9 | 109,4 | 119,4 | 19,5% | 9,2% |
| Sales of new equipment | 3,8 | 6,4 | 3,8 | 2,1% | -39,9% |
| Sales of semi new equipment | 3,0 | 10,3 | 5,7 | 89,0% | -44,7% |
| Scrap Sale | 0,0 | 0,1 | 0,1 | 3504,5% | -32,1% |
| Technical Assistance | 1,1 | 1,0 | 0,7 | -30,7% | -28,6% |
| Indemnity and Expenses Recovery | 2,2 | 2,8 | 2,1 | -7,2% | -26,2% |
| **Total COGS, ex-depreciation** | **-34,8** | **-42,2** | **-41,4** | **19,1%** | **-2,0%** |
| Rental costs (maintenance, personnel, warehouses, etc)[1] | -31,7 | -34,3 | -38,0 | 19,9% | 10,7% |
| Cost of sales of new equipment | -2,5 | -5,6 | -2,8 | 11,6% | -50,3% |
| Cost of sales of semi new equipment | -0,6 | -2,0 | -0,6 | 5,1% | -68,4% |
| Cost of scrap sale | 0,0 | -0,3 | 0,0 | | |
| Cost of assets write-offs and Provision of recoverable value | 0,0 | 0,0 | 0,0 | | |
| **SG&A, ex-depreciation and ECL** | **-32,7** | **-38,2** | **-38,9** | **18,9%** | **1,8%** |
| **ECL** | **-3,9** | **-0,2** | **-2,2** | **-44,3%** | **1178,5%** |
| **CVM EBITDA** | **38,6** | **52,5** | **52,3** | **35,5%** | **-0,4%** |
| EBITDA margin (%) | 35,1% | 40,4% | 39,7% | | |
| Adjusted EBITDA | 39,9 | 50,0 | 51,6 | 29,4% | 3,1% |
| Adjusted EBITDA margin (%) | 36,3% | 38,5% | 39,1% | | |
| Depreciation | -24,8 | -22,4 | -22,4 | -9,7% | -0,2% |
| Equipment rental capex | -0,1 | -0,9 | -3,7 | 2802,9% | 330,8% |
| Rental gross fixed assets | 1096,3 | 1059,7 | 1052,7 | -4,0% | -0,7% |
| % Construction Revenue | 20,6% | 19,5% | 20,0% | | |
| % Non-Construction Revenue | 60,1% | 65,7% | 65,0% | | |
| % Spot Revenue | 19,3% | 14,8% | 15,0% | | |
| Utilization Rate Quarter | 49,4% | 52,4% | 53,6% | | |
| Utilization Rate LTM | 49,0% | 45,4% | 46,4% | | |

* Excluding IFRS 16 effect.

# 15. Income Statement

**Consolidated Data in R$ million**

| | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| Net revenue from sales and services | 126,1 | 148,2 | 153,6 | 21,8% | 3,7% |
| Cost of products sold and services rendered | -75,9 | -78,9 | -77,2 | 1,7% | -2,1% |
| **Gross Profit** | **50,2** | **69,3** | **76,4** | **52,3%** | **10,2%** |
| Selling, general and administrative expenses | -47,9 | -52,6 | -55,0 | 14,6% | 4,5% |
| ECL | 0,0 | 2,4 | -2,5 | | -200,6% |
| Other revenues | 0,3 | 0,6 | 0,9 | 221,4% | 46,6% |
| **Loss (Profit) before Financial Result** | **2,5** | **19,8** | **19,9** | **-696,2%** | **-0,4%** |
| Financial expenses | -8,1 | -4,0 | -8,5 | 4,8% | 109,4% |
| Financial revenues | 4,7 | 2,7 | 4,4 | -6,8% | 66,3% |
| Adjust to present value (APV) | 0,0 | 0,0 | 0,0 | | |
| **Financial result** | **-3,3** | **-1,4** | **-4,0** | **21,4%** | **192,1%** |
| **Loss (Profit) before taxes** | **-0,8** | **18,4** | **15,8** | **2002,7%** | **14,0%** |
| Income tax and social contribution | -0,2 | -10,8 | -8,5 | 4479,3% | -21,4% |
| **Loss (Profit) for the year** | **-1,0** | **7,6** | **7,4** | **824,2%** | **3,5%** |

# 16. Balance Sheet

## Consolidated Data in R$ million

| In R$ million | 1Q20 | 4Q20 | 1Q21 |
|---|---|---|---|
| **Assets** | | | |
| | | | |
| Current assets | | | |
| Cash and cash equivalentes | 248,0 | 378,9 | 392,5 |
| Restricted bank deposits | 0,0 | 0,0 | 6,8 |
| Trade receivables | 117,5 | 100,4 | 113,4 |
| Inventories | 38,9 | 40,7 | 54,7 |
| Inventories - other assets held for sale | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| IRPJ (Corporate Income Tax) and CSLL (Social Contribution Tax) | 7,4 | 5,8 | 6,3 |
| Taxes recoverable | 6,4 | 5,4 | 4,6 |
| Advances to suppliers | 4,3 | 4,8 | 4,4 |
| Other receivables - sale of investee | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Other assets | 4,2 | 10,3 | 10,3 |
| Assets held for sale | 4,6 | 4,9 | 5,0 |
| Total Current Assets | 431,4 | 551,2 | 597,9 |
| | | | |
| Non-current Assets | | | |
| Deferred taxes - IRPJ and CSLL | 311,9 | 314,6 | 312,2 |
| Taxes recoverable | 0,0 | 0,3 | 0,3 |
| Judicial deposits | 12,4 | 7,7 | 8,7 |
| Financial derivative instruments | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Other assets | 1,3 | 0,8 | 0,6 |
| | 325,6 | 323,4 | 321,7 |
| | | | |
| Available-for-sale financial assets | 50,6 | 39,3 | 39,3 |
| Property, plant and equipment | 482,5 | 393,1 | 359,9 |
| Right of Use (IFRS 16) | 55,4 | 46,8 | 53,4 |
| Intangible assets | 120,8 | 121,5 | 121,8 |
| | 709,3 | 600,7 | 574,5 |
| | | | |
| Total Non-current Assets | 1.034,9 | 924,2 | 896,2 |
| | | | |
| **Total Assets** | **1.466,3** | **1.475,4** | **1.494,1** |

| In R$ million | 1Q20 | 3Q20 | 1Q21 |
|---|---|---|---|
| **Liabilities** | | | |
| | | | |
| Current liabilities | | | |
| Trade payables | 26,5 | 30,3 | 41,0 |
| Borrowings and financing | 6,9 | 4,5 | 3,3 |
| Right of Use to lease (IFRS 16) | 13,6 | 15,1 | 16,4 |
| Debentures | 85,5 | 57,8 | 68,3 |
| Income tax and social contribution | 2,9 | 2,9 | 22,1 |
| Payroll and related taxes | 18,9 | 19,3 | 2,2 |
| Tax debt refinancing program (REFIS) | 1,4 | 1,5 | 1,5 |
| Taxes payable | 4,0 | 4,3 | 4,0 |
| Profit sharing payable | 11,1 | 7,2 | 9,6 |
| Dividends and interest on equity payable | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Other liabilities | 0,6 | 0,7 | 0,7 |
| Total Current Liabilities | 171,6 | 143,7 | 169,0 |
| | | | |
| Non Current Liabilities | | | |
| Borrowings and financing | 2,4 | 0,0 | 0,0 |
| Right of Use to lease (IFRS 16) | 41,9 | 41,3 | 41,2 |
| Debentures | 92,8 | 145,3 | 130,1 |
| Tax debt refinancing program (REFIS) | 4,8 | 3,7 | 3,4 |
| Provision for tax, civil and labor risks | 23,4 | 20,4 | 20,6 |
| Taxes payable | 10,6 | 10,3 | 10,4 |
| Provision for post-employment benefits | 12,9 | 11,9 | 12,1 |
| Derivative financial instruments | 0,0 | 0,0 | 0,0 |
| Other liabilities | 1,0 | 0,9 | 0,9 |
| Total non-current Liabilities | 189,8 | 233,8 | 218,7 |
| | | | |
| Total Liabilities | 361,4 | 377,5 | 387,7 |
| | | | |
| **Equity** | | | |
| Share capital | 1.089,4 | 1.089,6 | 1.089,6 |
| Capital reserves | 35,9 | 57,0 | 58,2 |
| | | -18,4 | -18,4 |
| Earnings reserves | 10,3 | 0,9 | 0,9 |
| Treasury shares | -15,1 | -15,1 | -15,1 |
| Equity adjustments | -9,9 | -16,1 | -16,1 |
| Accumulated losses | -5,7 | 0,0 | 7,4 |
| Total Equity | 1.104,9 | 1.097,9 | 1.106,4 |
| | | | |
| **Total Liabilities and Equity** | **1.466,3** | **1.475,4** | **1.494,1** |

# 17. Indirect Cash Flow

## Consolidated Data in R$ million

| in R$ million | 1Q21 |
|---|---|
| Cash flows from operating activities | |
| | |
| **Profit for the year** | **7,4** |
| | |
| **Non cash adjustments:** | **50,1** |
| Depreciation and amortization | 36,3 |
| Deferred income and social contribution taxes | 2,5 |
| Provision (reversal) for tax, civil and labor risks | -0,3 |
| Accrued expenses on stock options | 1,1 |
| Post-employment benefit | 0,2 |
| Residual value of property, plant and equipment and intangible assets sold and written off | 1,1 |
| Interest and monetary exchange gains and losses, net | 5,0 |
| Provision (reversal) for impairment loss on trade receivables | 2,5 |
| Impairment loss on inventories held for sale | 0,0 |
| Provision (reversal) for impairment and fair value | 0,0 |
| Provision (reversal) for slow-moving inventories | 0,4 |
| Provision for rental equipment inventory adjustment | 0,0 |
| IFRS 9/CPC 48 Adjust | 0,0 |
| Provision for Profit Sharing | 2,3 |
| Other provisions | -1,0 |
| | |
| **Variations on assets and liabilities:** | **-12,6** |
| Trade receivables | -7,0 |
| Acquisitions of rental equipment | -3,8 |
| Inventories | -14,3 |
| Taxes recoverable | 0,9 |
| IRPJ (Corporate Income Tax) and CSLL (Social Contribution Tax) | -0,4 |
| Judicial deposits | -0,9 |
| Other assets | 0,6 |
| Trade payables | 4,2 |
| Payroll and related taxes | 2,8 |
| Profit Sharing | 0,0 |
| Taxes payable | 5,3 |
| Other liabilities | 0,0 |
| **Paid income and social contribution taxes** | **-6,6** |
| **Lawsuits settled** | **-0,5** |
| **Interest paid** | **-1,9** |
| | |
| | |
| **Net cash generated by operating activities** | **35,8** |
| | |
| **Cash flows from investing activities:** | |
| | |
| Acquisition of PP&E for own use and intangible assets | -3,4 |
| Proceeds from sale of the Industrial Services business unit | 0,5 |
| Interest on capital received | 0,0 |
| **Net cash generated from investing activities** | **-2,9** |
| | |
| **Cash flows from financing activities** | |
| Lease operations (IFRS16) | -4,4 |
| IFRS 9/CPC 48 Adjustment | 0,0 |
| Restricted bank deposits | -6,8 |
| Share issue cost | 0,0 |
| Amortization of borrowings and debentures | -8,1 |
| Capital Increase | 0,0 |
| Lease operations | 0,0 |
| | |
| **Net cash used in financing activities** | **-19,3** |
| **Net increase (decrease) in cash and cash equivalents** | **13,6** |
| | |
| Cash and cash equivalents at the beginning of the period | 378,9 |
| | |
| Cash and cash equivalents at the end of the period | 392,5 |
| | |
| Net increase (decrease) in cash and cash equivalents | 13,6 |

| | |
|---|---|
| Operating Cash Flow | 35,8 |
| Interest Paid | 1,9 |
| Acquisitions of rental equipment | 3,8 |
| Interest and monetary exchange net gains and losses (non-cash) | -1,0 |
| Financial Result Income Statement | -4,4 |
| | |
| Adjusted Operating Cash Flow | 36,2 |

# 19. MILS3 Performance

Mills common shares are traded on B3's Novo Mercado under ticker **MILS3**.

The closing price of Mills' share on B3, as of March 31, 2021, was R$ 6.63, with a 71.8% increase versus the closing price of the same period of 2020, while IBOVESPA index had a 2.0% negative variation in the same period. As of 1Q21 closing, Mills market cap amounted to R$ 1,670.5 million.

Average daily traded volume of Mills shares in B3 in 1Q21 amounted to R$ 8.7 million, in line with the reports of the previous year.

| MILS3 Performance | 1Q20 (A) | 4Q20 (B) | 1Q21 (C) | (C)/(A) | (C)/(B) |
|---|---|---|---|---|---|
| **Share final price (R$)** | **3,86** | **6,15** | **6,63** | **71,8%** | **7,8%** |
| Maximum[1] | 10,85 | 7,08 | 6,76 | -37,7% | -4,5% |
| Minumum[1] | 3,86 | 5,08 | 4,94 | 28,0% | -2,8% |
| Average[1] | 8,27 | 6,23 | 5,97 | -27,8% | -4,2% |
| **Market value final of period (R$ million)** | **972,2** | **1.549,5** | **1.670,5** | **71,8%** | **7,8%** |
| **Daily average negotiated volume (R$ million)** | **12,40** | **9,04** | **8,71** | -29,8% | -3,7% |
| **Number os shares (million)** | **251,87** | **251,95** | **251,95** | **0,0%** | **0,0%** |

# 20. Glossary

(a) Write-off of Assets - linked to the revenue from Indemnities, this amount is the cost of writing off the indemnified asset in our property, plant and equipment.

(b) Capex (Capital Expenditure) - Acquisition of tangible and intangible assets for non-current assets.

(c) Invested capital - For the company, invested capital is defined as the sum of equity (net equity) plus third-party capital (including all onerous, bank and non-bank debts), both being the average values in the period. By business segment, it is the average amount of the company's invested capital in the period, weighted by average assets of each business segment (net current capital plus fixed assets). The asset base for the year is calculated as the average of the asset base for the last thirteen months.

(d) Adjusted Operational Cash Flow - based on the Company's Consolidated Financial Statements, net cash provided by operating activities, excluding interest and inflation adjustments in net assets and liabilities, acquisitions of property, plant and equipment for rental and interest paid;

(e) Rental cost (maintenance, personnel, deposits, etc.) - includes: (i) personnel for the supervision of works and technical assistance; (ii) personnel for the assembly and disassembly of material, when performed by Mills own workforce; (iii) equipment transportation freight, when under Mills responsibility; (iv) cost of materials used in maintenance of equipment; and (v) rental of equipment from third parties.

(f) Cost of warehouse - This cost includes expenses directly related to the management of the warehouse, storage, handling and maintenance of assets for rent and resale, including expenses with labor, PPE used in the warehouse activities (handling, storage and maintenance), inputs (forklift gas, welding gases, plywood, paints, timber battening, among others) and maintenance of machinery and equipment (forklifts, welding machines, jetting machines, hoists and tools in general).

(g) Cost of sales - cost of selling new products is linked to revenue from new sales. The cost of sales of used equipment is linked to the revenue from sales of used equipment and is equivalent to the write-off of these fixed assets (residual cost).

(h) General and administrative expenses - (i) Commercial, Operational and Administrative SG&A includes current expenses, such as salaries, benefits, travel, representations, from the various departments, including Commercial, Marketing, Engineering and administrative back office departments, such as HR and Finance; (ii) General Services encompasses equity expenses of the head office and several branches (mainly rents, fees, security and cleaning); and (iii) Other expenses are mostly non-cash items, such as provisions for stock option programs, provisions for contingencies, provisions for slow-moving inventories and some non-permanent disbursements.

(i) Net debt - Gross debt less cash and cash equivalents.

(j) EBITDA - EBITDA is a non-accounting measurement prepared by the Company, reconciled with our financial statements, subject to the provisions of CVM Circular Letter No. 01/2007, when applicable. We calculate our EBITDA as our operating earnings before financial result, the effects of depreciation of assets in use and rental equipment and the amortization of intangible assets. EBITDA is a measure not recognized by the Accounting Practices Adopted in Brazil, IFRS or US GAAP, it does not have a standard meaning and may not be comparable to measures with similar securities provided by other companies. We disclose EBITDA as we use it to measure our performance. EBITDA shall not be considered on a standalone basis or as a substitute for net income or operating profit, as indicators of operating performance or cash flow or to measure liquidity or the ability to pay debts.

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