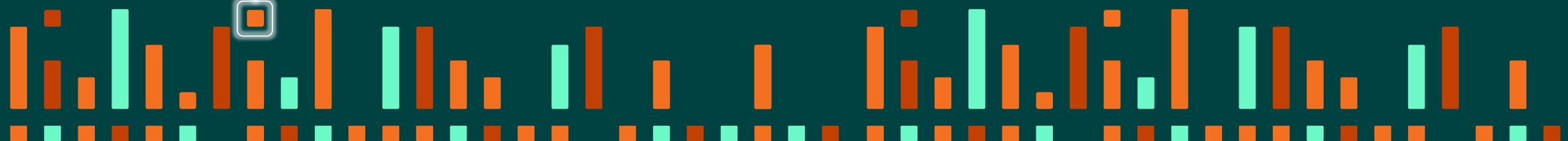


DISCLAIMER

Este material foi elaborado pela Mills e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais declarações têm como base crenças e suposições da Administração da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis. Considerações futuras dependem, em grande parte, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da Mills e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Para obter informações adicionais sobre fatores que possam originar resultados diferentes daqueles estimados pela Mills, favor consultar os relatórios arquivados na Comissão de Valores Mobiliários – CVM.

millsday²⁰²²

Abertura
André Rezende



AGENDA

01

Nova Mills: onde estamos
Sergio Kariya

02

Gestão de Pessoas & ESG
Kleber Racy

03

Tecnologia como Alavanca de Valor
Tatiana Medina

04

Rental Leves (Plataformas Elevatórias)
Daniel Brugioni

05

Equipamentos Pesados (Linha Amarela)
Eduardo Lema

06

Estratégia Financeira
Caroline Pepe Leonard

07

Nova Mills: para onde iremos
Sergio Kariya

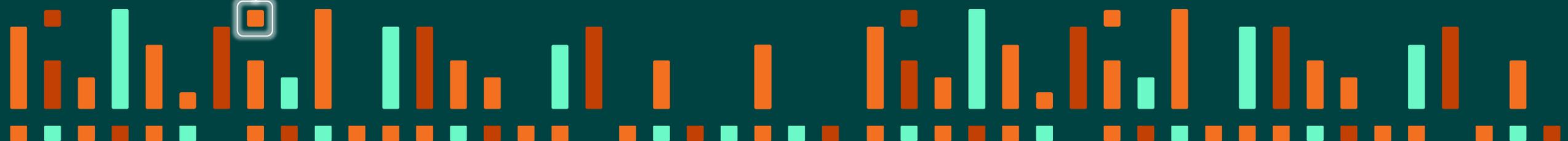
08

Q&A
Diretoria



millsday²⁰²²

Nova Mills: onde
estamos
Sergio Kariya



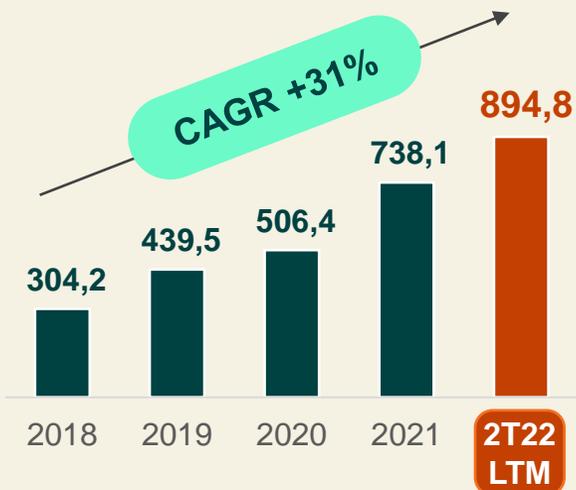
Nova Mills: uma jornada de transformação e crescimento



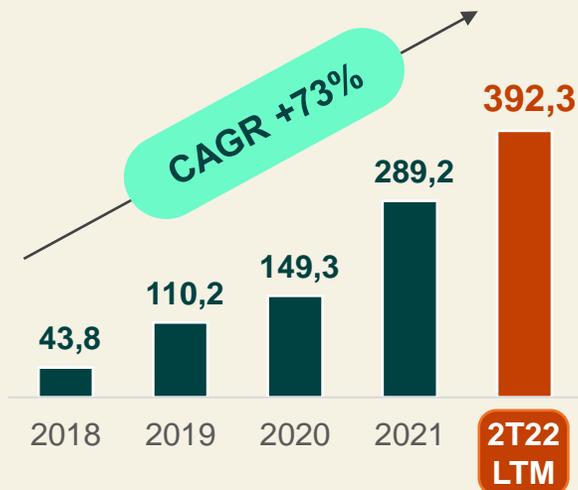
Transformação em números

Mudança de *mindset* com novo planejamento estratégico

Receita Líquida (R\$, milhões)



EBITDA Ajustado (R\$, milhões)



Lucro (Prejuízo) Líquido (R\$, milhões)



Bases robustas para o crescimento

LIDERANÇA DE MERCADO



CULTURA FORTE



ESCALA E CAPILARIDADE



FONTES DE RECEITA DIVERSIFICADAS



GOVERNANÇA CORPORATIVA SÓLIDA



EXCELÊNCIA OPERACIONAL

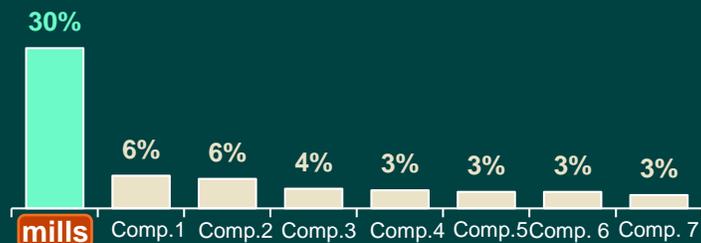


70 anos de história



Centrada no cliente

Maiores Competidores no Brasil – Market Share¹ estimada



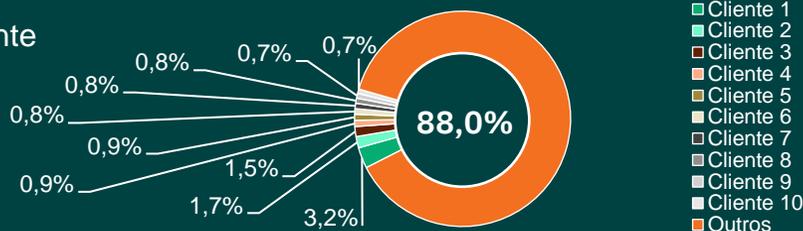
Presente em 18 estados e Distrito Federal



+50 filiais

em +1.400 cidades, com +1.800 colaboradores

Receita por cliente



~10.000

máquinas e equipamentos



+8.000

clientes



~26.000

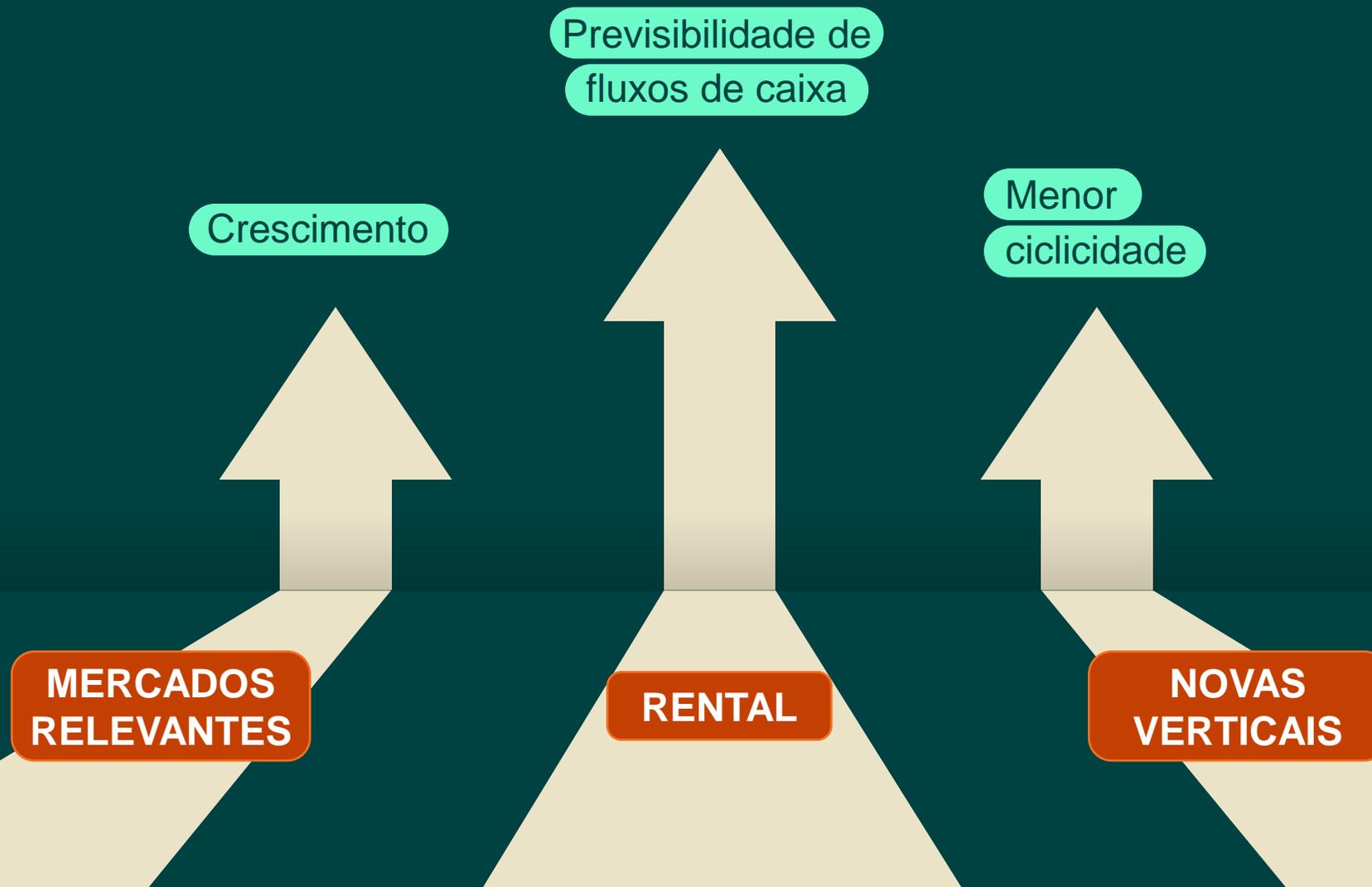
horas de treinamento técnico



Conceito Lean

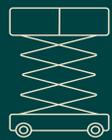
~33.000 SKUs

Endereçando desafios para iniciar nova fase de crescimento



Linha Amarela aumenta potencial para destravar valor

Mercado endereçável



PEMT

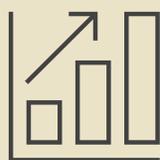
32.000 Un.



R\$ 2,5 Bi

10x

LINHA AMARELA



R\$

25 Bi



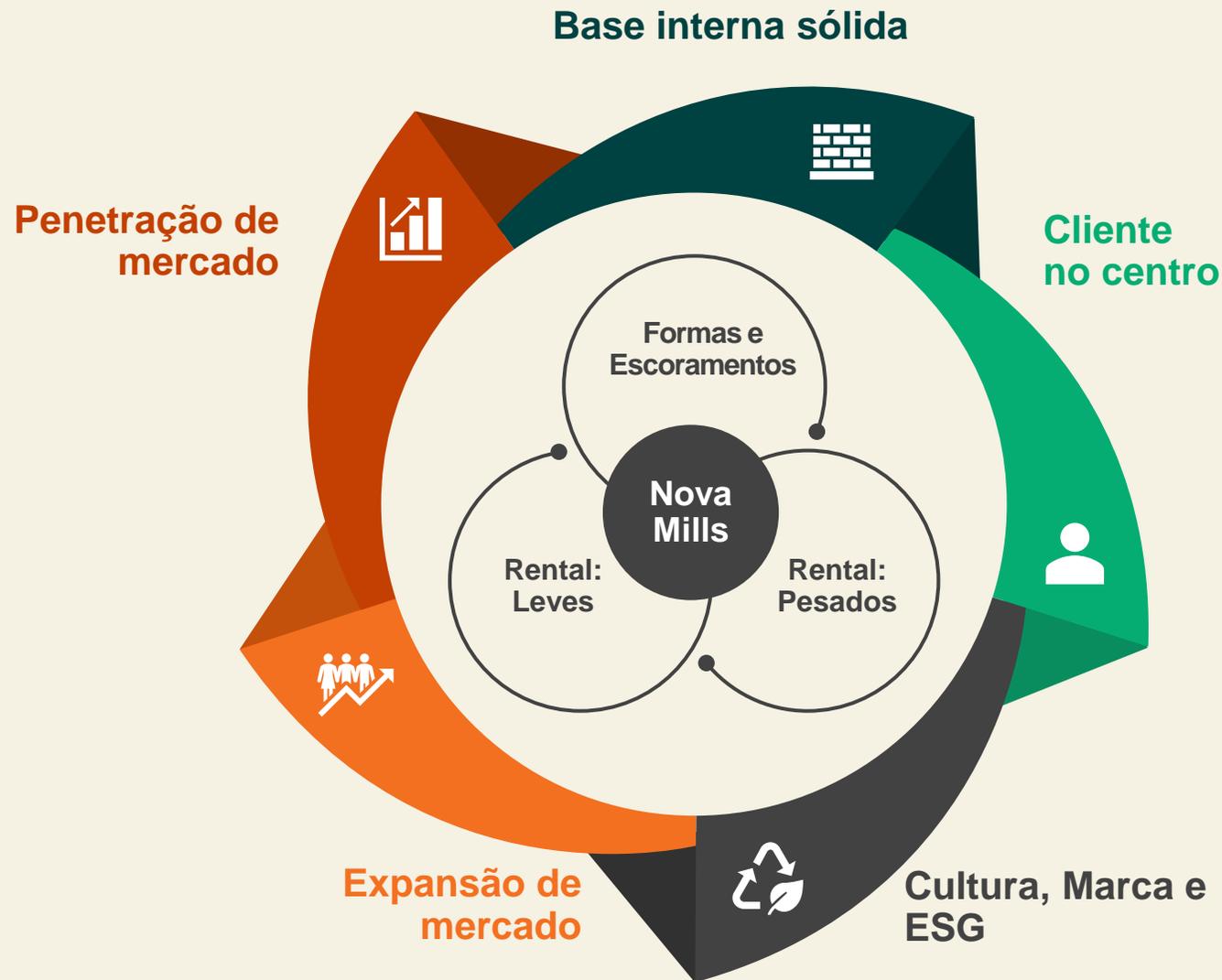
~60 mil
equipamentos
de Linha Amarela
em locação

~250 mil
equipamentos de
Linha Amarela



Nova Mills: uma empresa de crescimento

Círculo virtuoso para promover desenvolvimento econômico, responsabilidade ambiental e cuidado com pessoas



millsday²⁰²²

Gestão de Pessoas
& ESG
Kleber Racy



Sólida base em gente, cultura e desenvolvimento ampara nossa nova fase de crescimento



1 Capacidade consolidada de atração de talentos no setor

2 Cultura forte, resiliente e centrada em sólidos valores humanos

3 Programas robustos de desenvolvimento para atender diferentes tipos de clientes

Com resultados concretos:

1

Ambiente de trabalho que impulsiona resultados.

Certificação GPTW 2021 e 2022

2

“Escola Mills” com +40 mil horas (2021) e +26 mil horas (2022) em treinamento

3

Processos de gestão de carreira e sucessão sustentando o crescimento

Capacidade comprovada em formar pessoas

■ Total de horas de capacitação



+50% nos últimos 3 anos consecutivos

Programa TransFORMAR: gera impacto positivo para colaboradores, sociedade e meio ambiente



Programa em parceria com Escolas Técnicas



Piloto presente em mais de 12 cidades



Até 2025, a iniciativa estará presente em mais 40 cidades



Integração em aquisições com altas taxas de retenção



1

Respeitamos as realidades locais

2

Aproveitamos o melhor de cada operação

3

E estamos integrando os times com mais eficiência



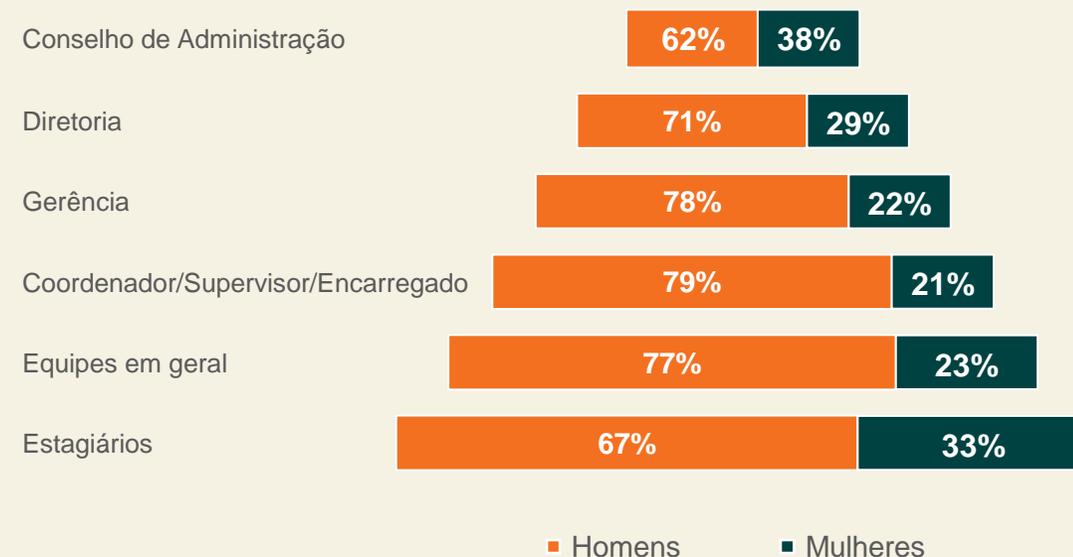
Nova Mills: encantar, crescer, transformar.

Promovendo maior Diversidade & Inclusão

Total de colaboradores por ano



Distribuição de gênero por categoria funcional (%)



LIDERANÇA

Mulheres



22%
hoje



40%
em 2025

Negros



28%
hoje



40%
em 2025

Fontes: Base de dados Mills e Relatório de Sustentabilidade

Nossos
Valores:



Estamos sempre
presentes



Trabalhamos
juntos



Cumprimos
nossas promessas



Lideramos
mudanças



Temos compromisso
com o futuro

Nova Mills busca integrar sustentabilidade à estratégia de negócios

Nossos temas materiais

Temas primários: queremos ser referência



Segurança, saúde e bem-estar

- **Aumentar 30%** o uso de PEMT
- **Aumentar 30%** a relação de operadores treinados
- **Reduzir** absenteísmo de **6,8% para 4%**



Desenvolvimento humano, inclusão e equidade

- Estar entre as **80 melhores empresas** do Brasil (GPTW)
- **Alcançar 40% de liderança feminina e pessoas negras**



Ecoeficiência operacional e soluções sustentáveis

- Frota **60% elétricas e híbridas**
- **100% das filiais com água de reuso** na lavagem dos equipamentos
- **Redução das emissões de CO₂** nas atividades

Equilibrando propósito e lucro: em fase de Certificação do

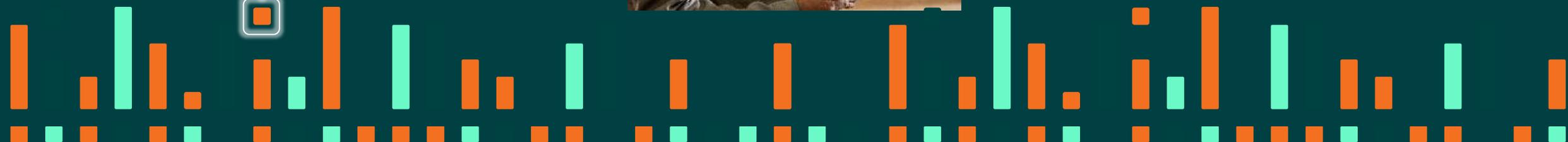
SISTEMA B

pioneira no mercado global



millsday²⁰²²

Tecnologia como
Alavanca de Valor
Tatiana Medina



Nova Mills: tecnologia como alavanca para geração de valor



Jornadas digitais que transformam

Jornadas Digitais



Iniciativas da **Jornada do Cliente** já impulsionam resultados



- + **Penetração do conceito dos produtos**
- + **Conversão de Leads**
- + **Market share**
- + **Novos Serviços e Receitas**
- + **NPS**
- + **Fidelização**

Jornada de Equipamentos melhora experiência dos clientes



OPERAÇÃO REMOTA

Centro de Operação



OTIMIZAÇÃO DE EQUIPAMENTOS E PEÇAS

Demanda Local. Maior vida útil



CONFIABILIDADE

Manutenção preditiva e prescritiva



SIMULAÇÃO DA OPERAÇÃO

Capacitação e performance



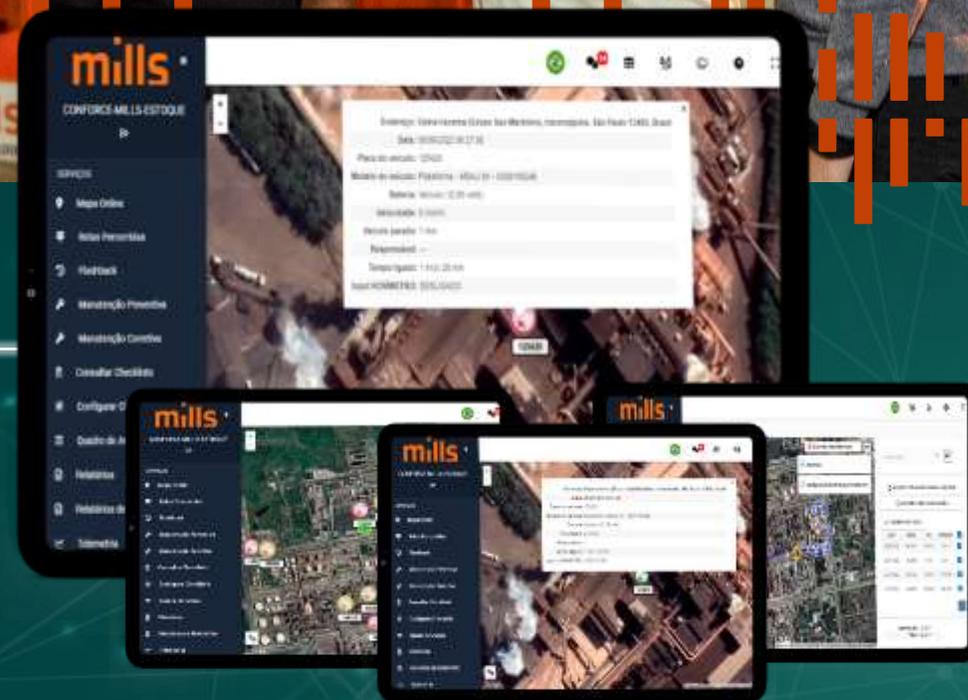
INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Novas oportunidades



**Disponibilidade
Eficiência Operacional**

**Rental
Recursos**



Tecnologia e inovação promovem *crecimento* sustentável da Nova Mills



Inovação

Ecosistema

Intra
empreendedorismo

Cultura

Métodos

Jornadas Digitais

Gente

Cliente

Equipamentos

Tecnologias
Estruturantes

ERP

CRM

Operação

Eficiência Operacional

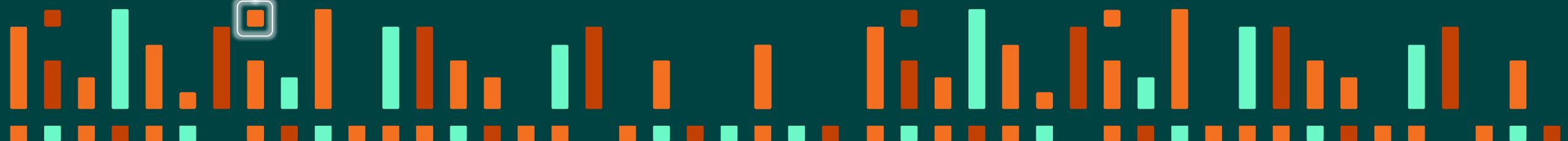
Serviços Diferenciados

Novos Negócios

millsday²⁰²²

Rental Leves
(Plataformas
Elevatórias)

Daniel Brugioni



Plataformas Elevatórias trazem mais segurança aos trabalhos realizados em altura



O maior índice de acidente de trabalho no Brasil é queda em altura.*

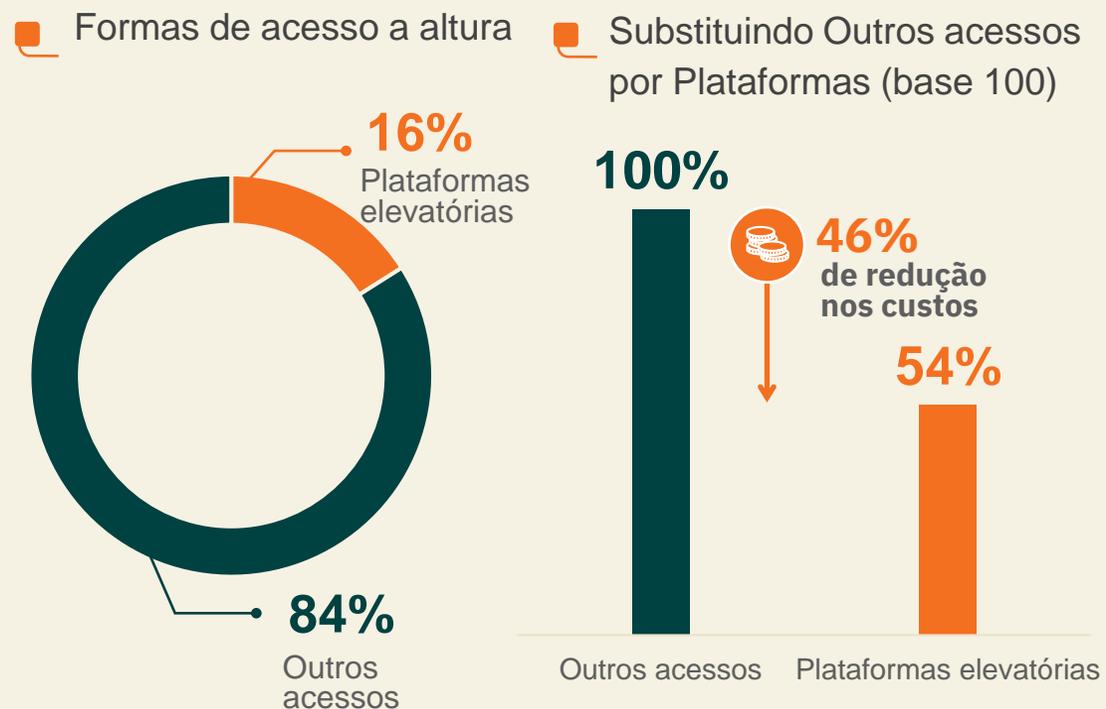


Menos de 1%** das mortes por acidentes em altura acontecem com o uso de PEMTs.

*SIT – Subsecretaria de Inspeção do Trabalho
 **IPAF – International Powered Access Federation

Além de entregar mais produtividade e menor custo

Case 1: Uso de plataformas elevatórias vs. outras formas de acesso a altura



Case 2: Uso de plataformas elevatórias vs. andaimes

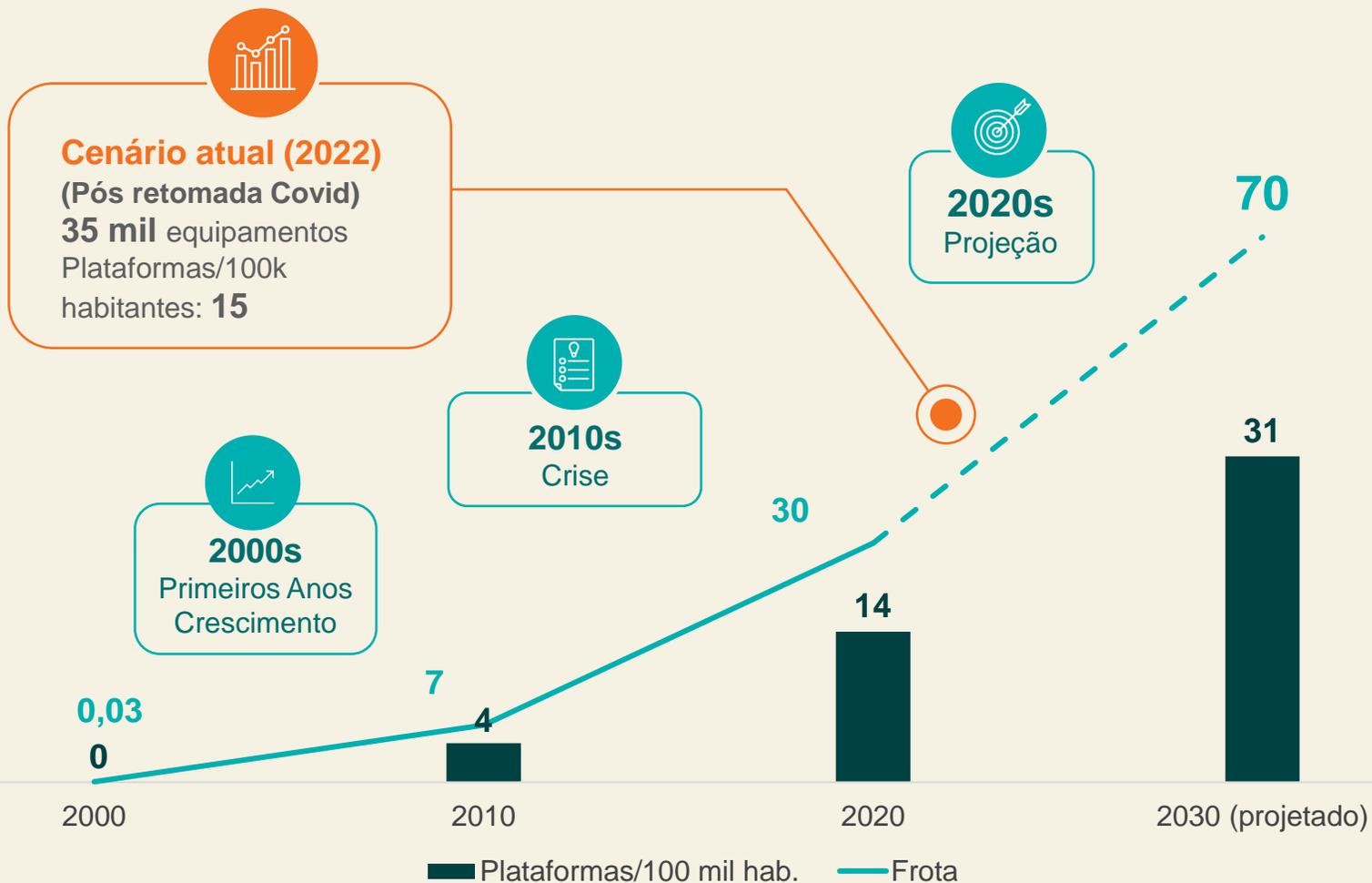
Comparativo	Andaime	Plataforma Aérea
Custo total	R\$ 86.000,00	R\$ 12.000,00
Período de trabalho	60 dias	10 dias
Transporte	6 diárias de caminhão + 15 diárias de carro leve	Frete por conta do cliente
HH de montagem/desmontagem	4.000hh	Não se aplica
Materiais adicionais	Tubos e pranchões = 5.200 metros lineares	Não se aplica



Um mercado com forte demanda em ascensão

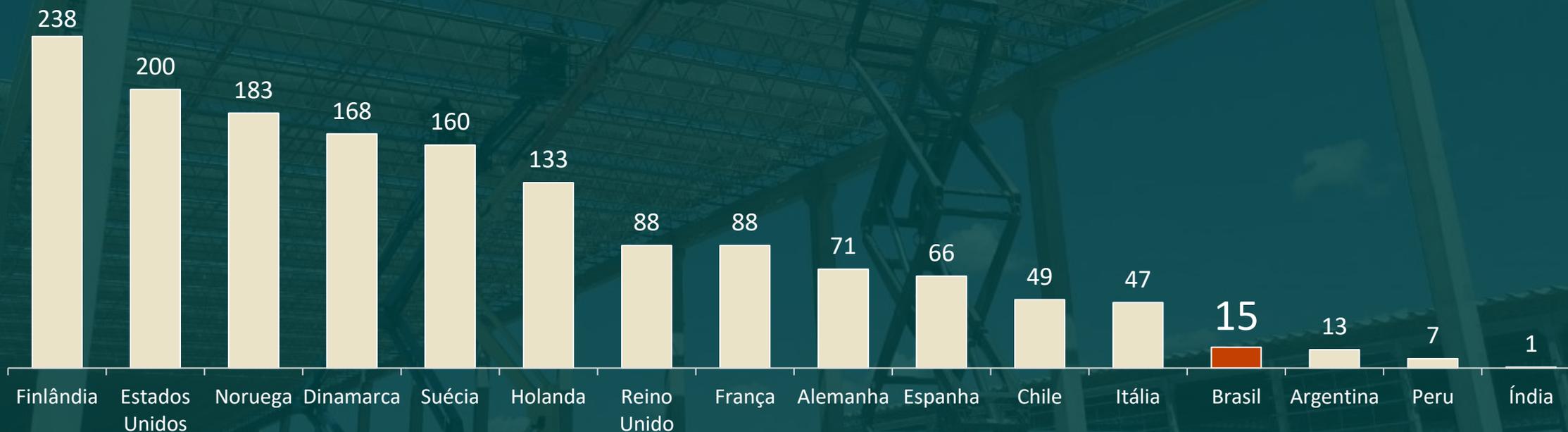
Evolução e projeção de mercado

Capacity share de plataformas (quantidade) e maturidade de mercado (plataformas/100 mil hab)



Mercado subpenetrado e em amadurecimento corrobora potencial da Mills

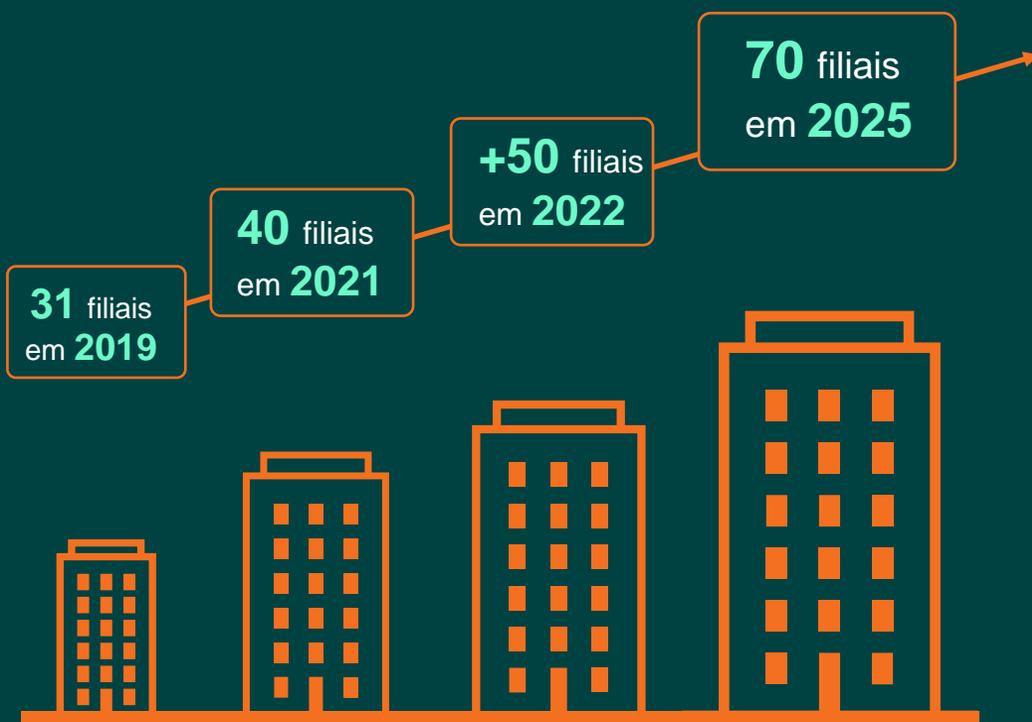
■ **Plataformas por 100 mil habitantes**
(Volume de plataformas | população total - 2020)



Fonte: IPAF; Mills e IBGE (2020)

Mills com ampla capilaridade reforça o forte potencial de crescimento

Pioneirismo na implementação de plataformas elevatórias no Brasil e maior empresa de locação de toda a América Latina

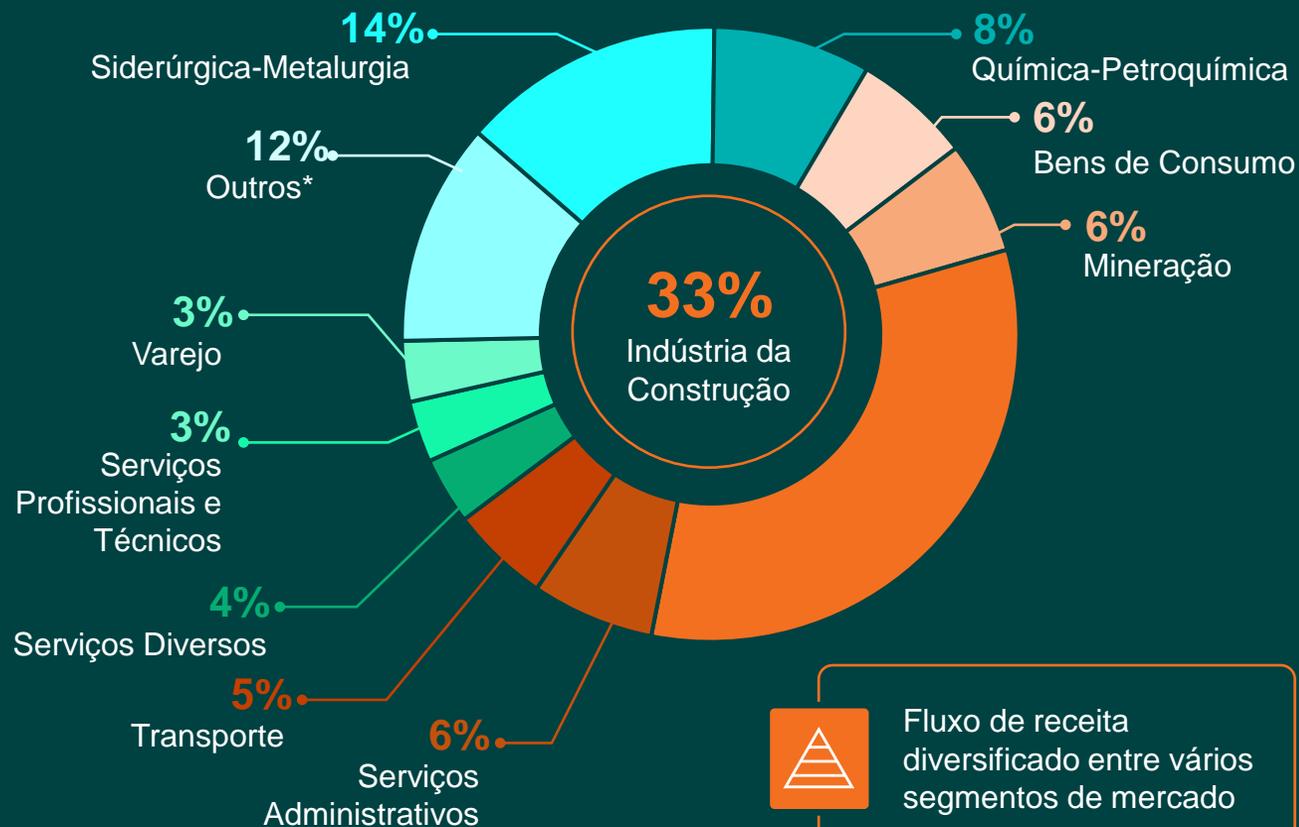


Nossa capilaridade mitiga parte do problema dos fretes de nossas locações, aumentando as oportunidades de ganho de penetração do conceito



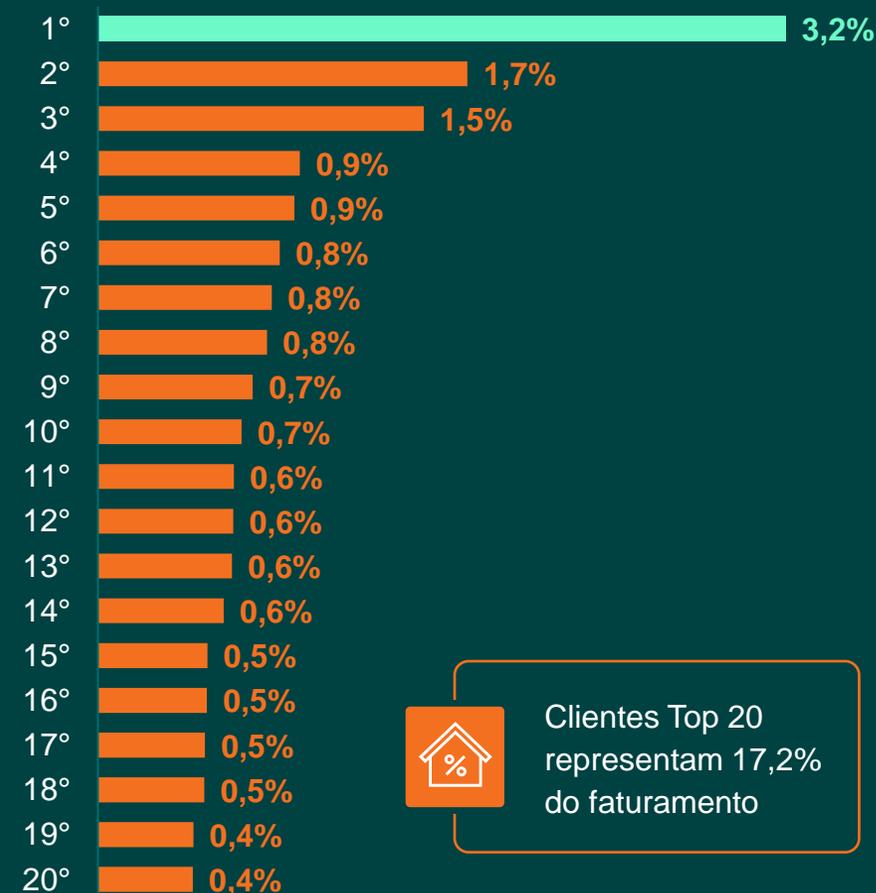
A base de clientes diversificada aumenta oportunidades de penetração

Breakdown de Receita por Segmento



Outros*: compreende demais segmentos que representam menos de 3% de receita como Eletroeletrônicos, Indústria Automotiva, Papel e Celulose, Energia, Têxteis, Farmacêutica, Bens de Capital, Telecom, Indústria Digital, Serviços de Saúde, Serviços de Saneamento Básico, Serviços de Alojamento/Alimentação, Serviços de Educação, Indústria da Construção, Atacado, Produtos de Agropecuária, Bens de Consumo

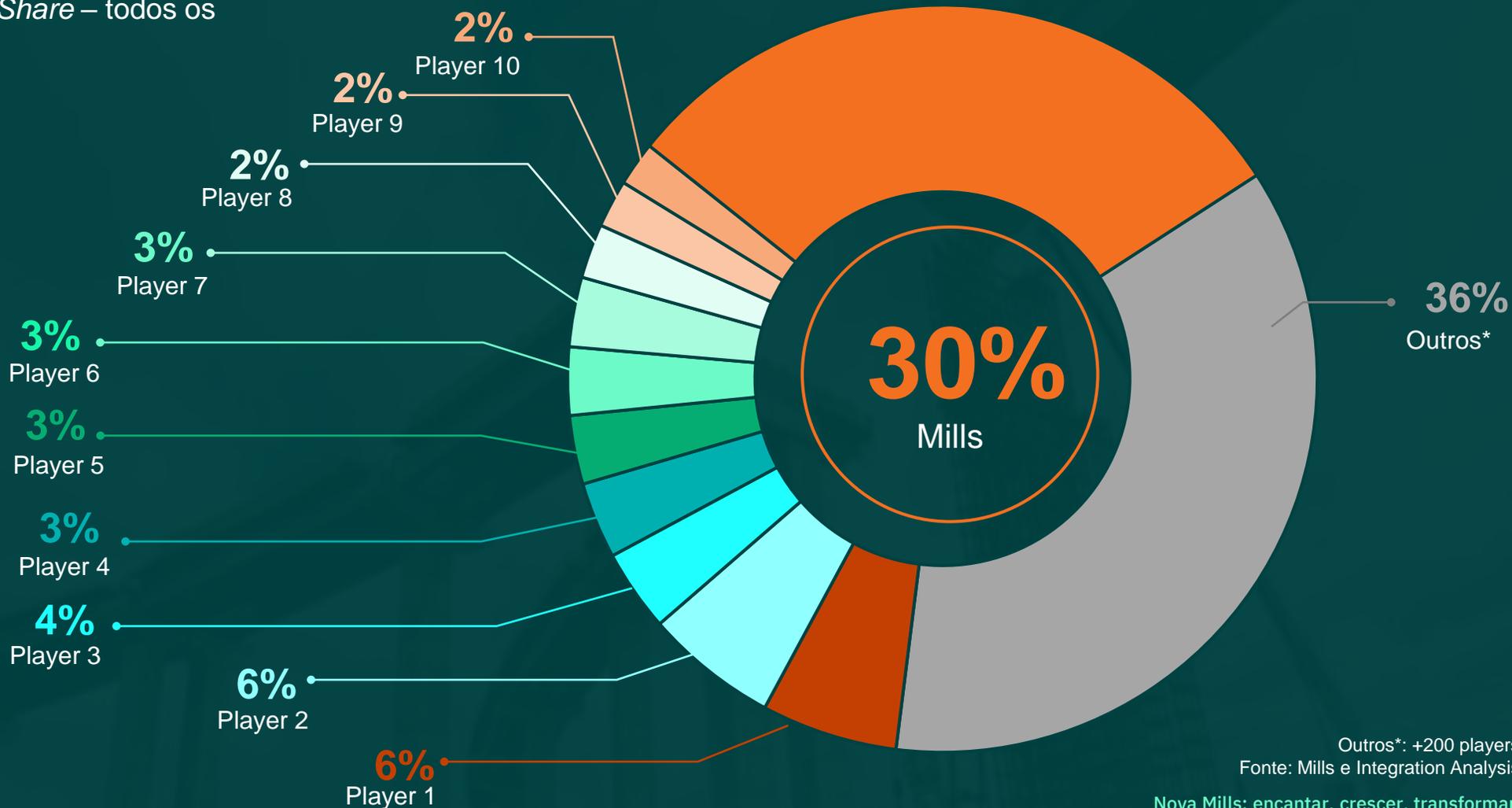
Principais Clientes



Fonte: Base de dados Mills

E a liderança promove ganhos de escala e crescimento inorgânico

Market Share – todos os players

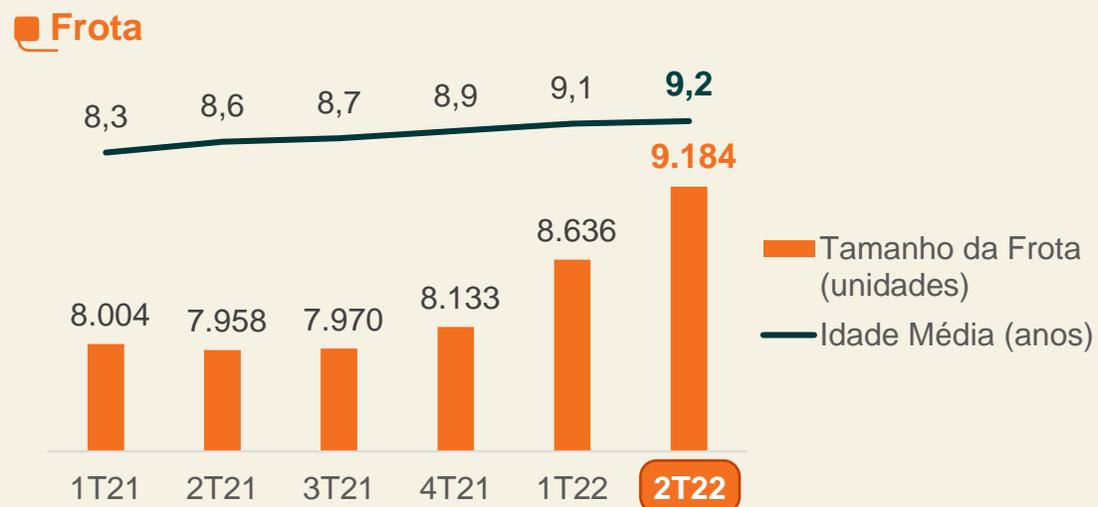


Outros*: +200 players
 Fonte: Mills e Integration Analysis



Excelência operacional é um dos pilares da Mills

Temos um mix de plataformas abrangente e diversificado



Mais de **9.000** unidades



Maior **produtividade**



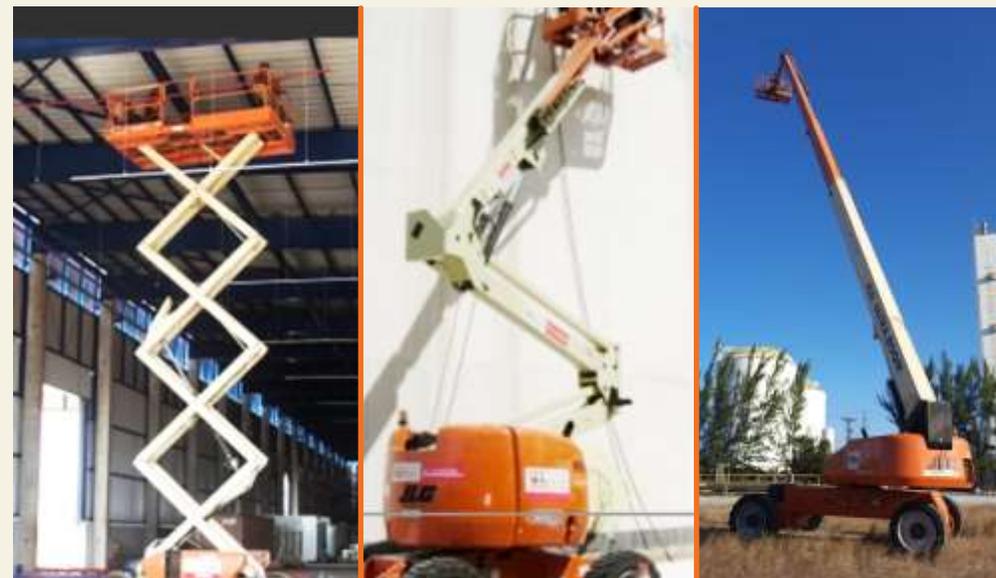
Alturas de **7m a 60m**
(+40 modelos diferentes)



Mais **segurança**



Mais **disponibilidade**

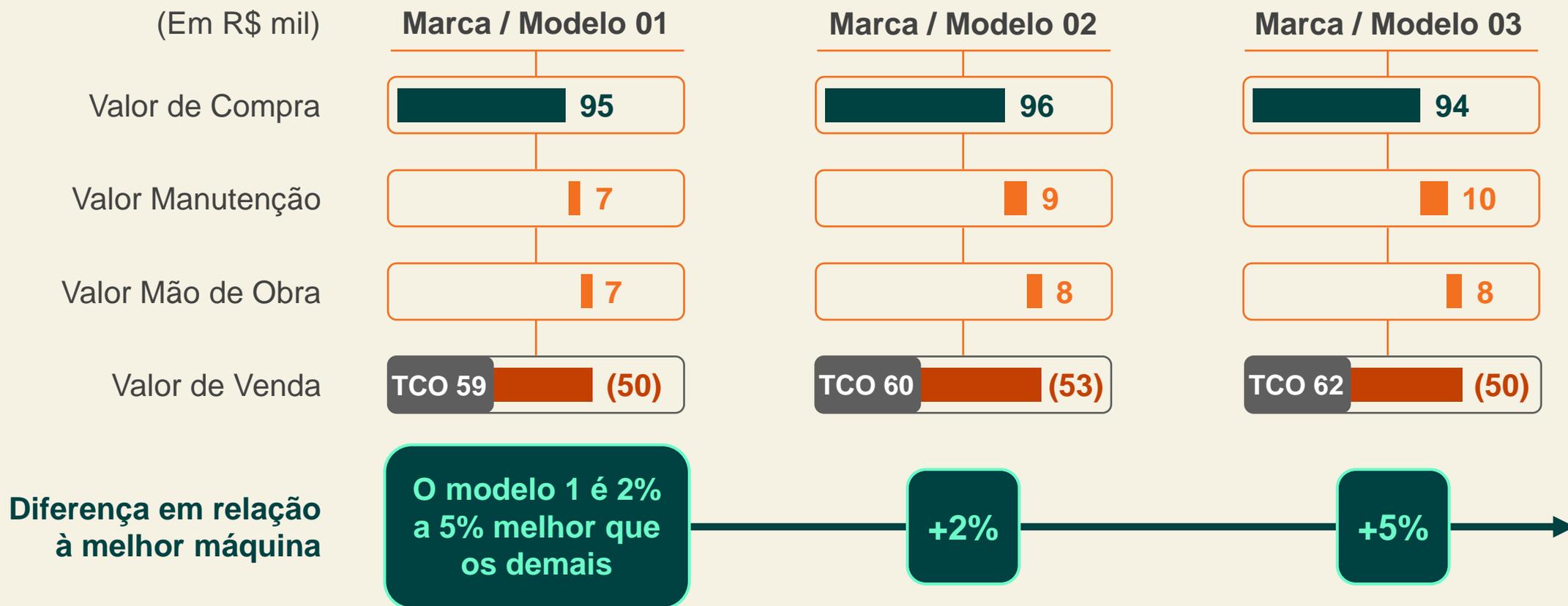


Plataformas
Tesouras
Elétricas
e Diesel

Plataformas
de Lança
Articuladas
Elétricas
e Diesel

Plataformas
de Lança
Telescópicas
Elétricas
e Diesel

Com eficiência na aquisição de máquinas alavancando a competitividade



Metodologia *Lean* aplicada em todas as filiais

Somos uma empresa de serviços que fabrica manutenção

Posto padronizado

Filial: Taubaté

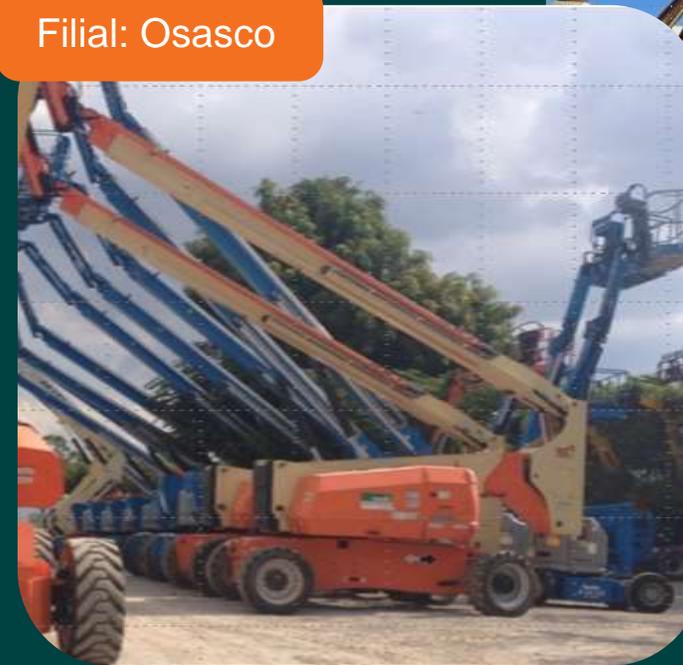


Organização de pátio - Estacionamento

Filial: Serra



Filial: Osasco



Ruas estabelecidas para circulação

Vagas determinadas e dimensionadas por família

A melhoria contínua de processos garante performance e evita desperdícios

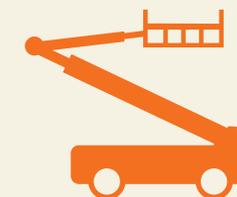
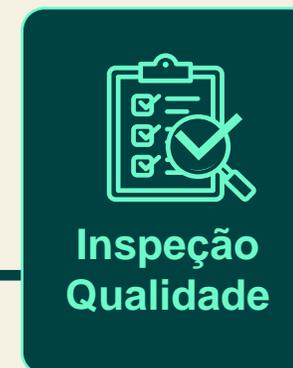


LEAN THINKING é uma filosofia de negócios que visa **reduzir os desperdícios** e alcançar a **máxima excelência**.

Fluxo de Valor



Recebimento



Carga

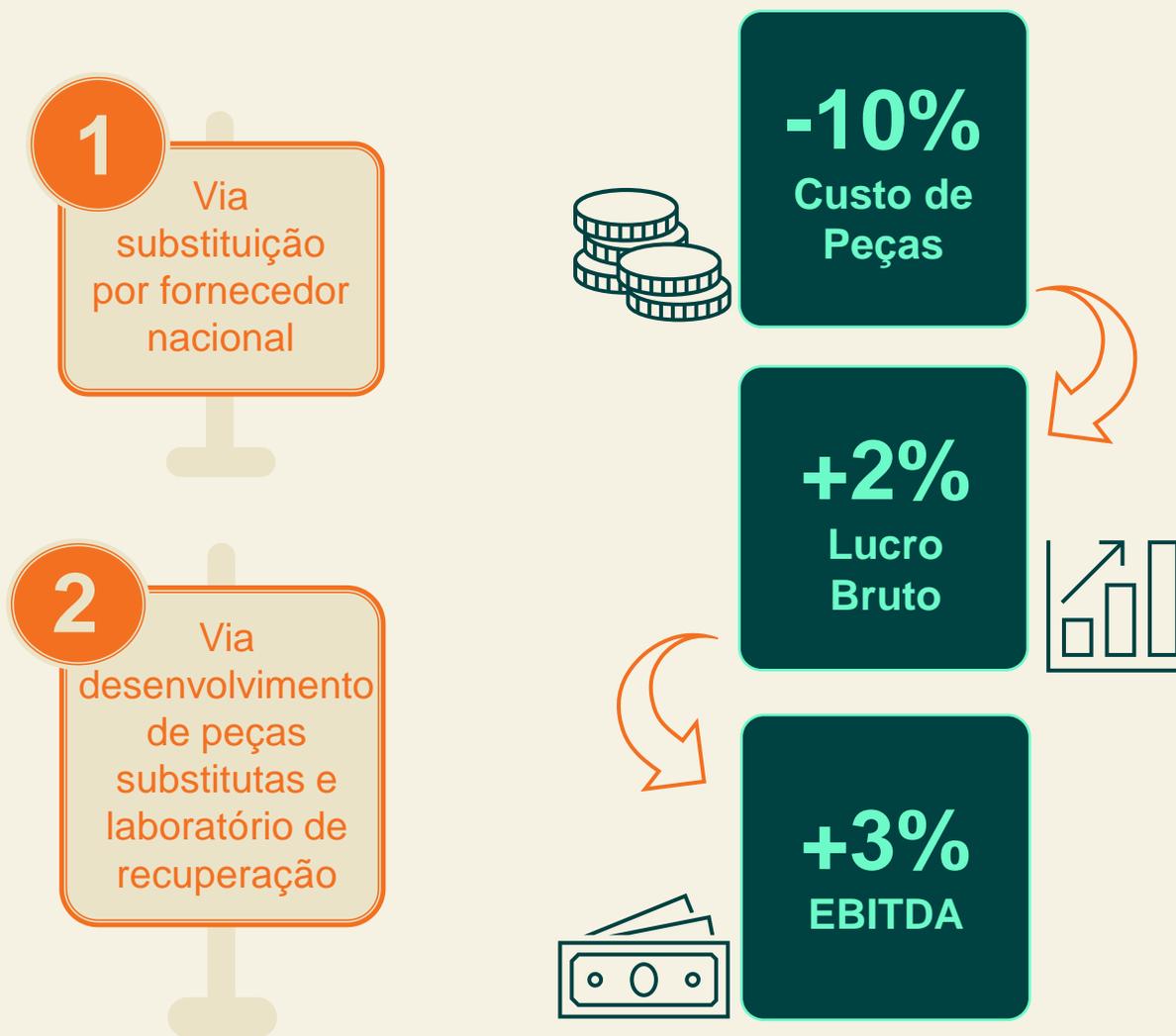
Tempo de ciclo

Fluxo contínuo

Baixo tempo de atravessamento

Máxima performance com o mínimo de desperdícios

Área de engenharia atuante para reduzir custos de manutenção



Além das melhores práticas globais que permitem extrair máximo valor dos ativos



Case Filial Osasco/SP

Ganho de pelo menos mais 5 anos de vida, com investimento em torno de 30% do valor de aquisição

O valor de locação é o mesmo de um ativo novo, pois o que importa mais para os clientes é o *UpTime* do equipamento

10 anos de uso



Case Filial Recife/PE

Ganho de pelo menos mais 5 anos de vida, com investimento em torno de 25% do valor de aquisição

12 anos de uso



O valor de locação é o mesmo de um ativo novo, pois o que importa mais para os clientes é o *UpTime* do equipamento

Com isso, a jornada do cliente é a melhor experiência na locação de equipamentos

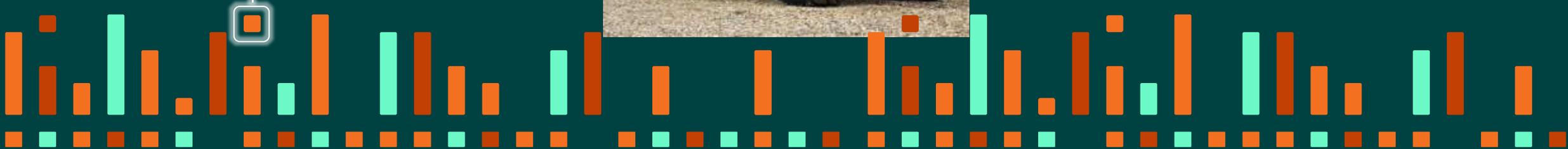


Nossos diferenciais buscam maximizar o valor para o cliente e a rentabilidade para a Mills



millsday²⁰²²

Equipamentos Pesados
(Linha Amarela)
Eduardo Lema





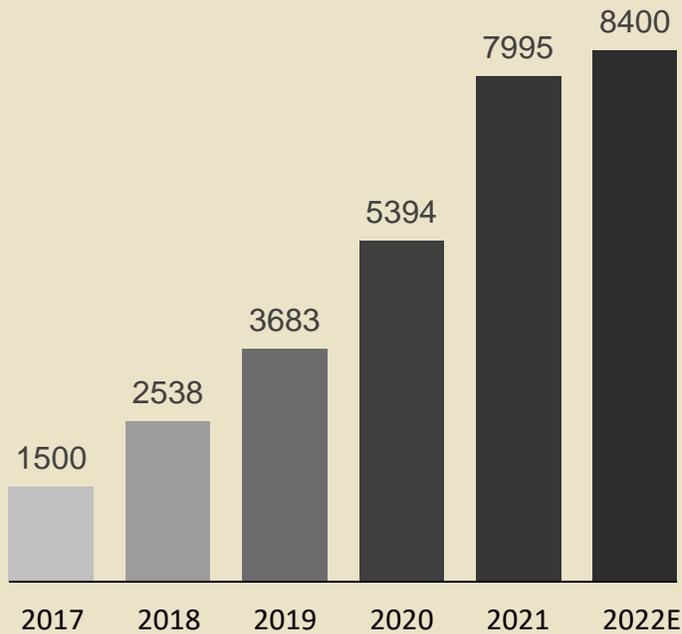
Racional da entrada no mercado de equipamentos pesados

Mercado expressivo e com forte crescimento

Aumento do Rental – Linha Amarela

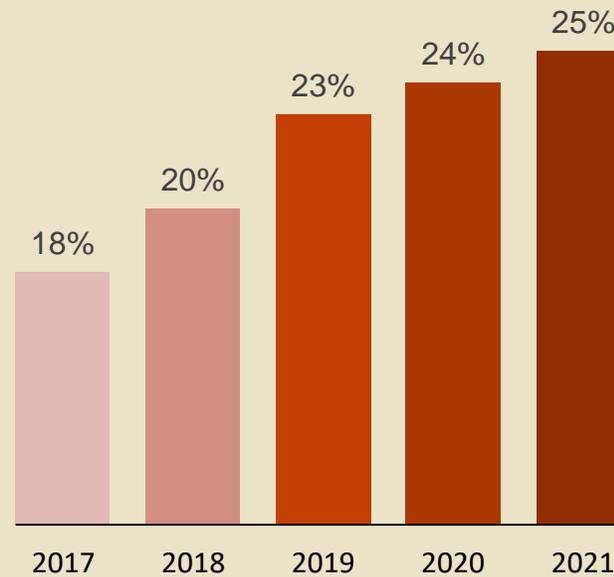
Aumento expressivo das vendas em Linha Amarela para locadores

Número de unidades totais vendidas de Linha Amarela (2017-2022, Brasil)



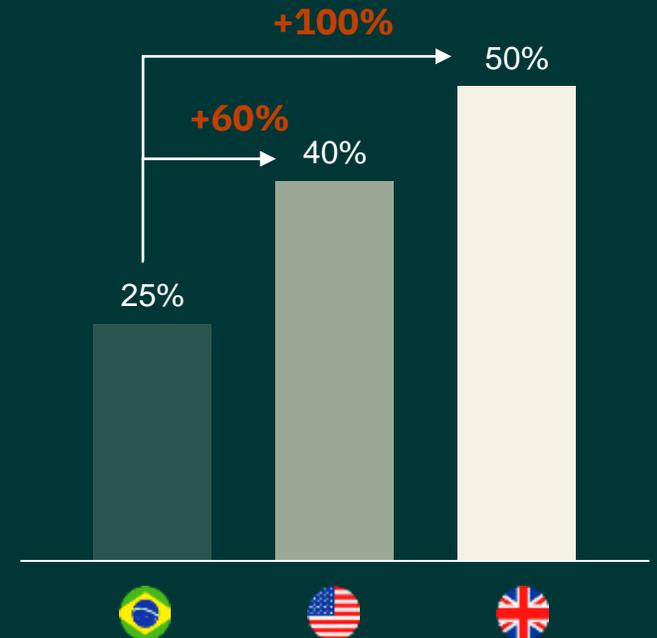
Penetração de locação crescendo nos últimos anos

% das unidades vendidas para empresas de locação (2017-2021, Brasil)

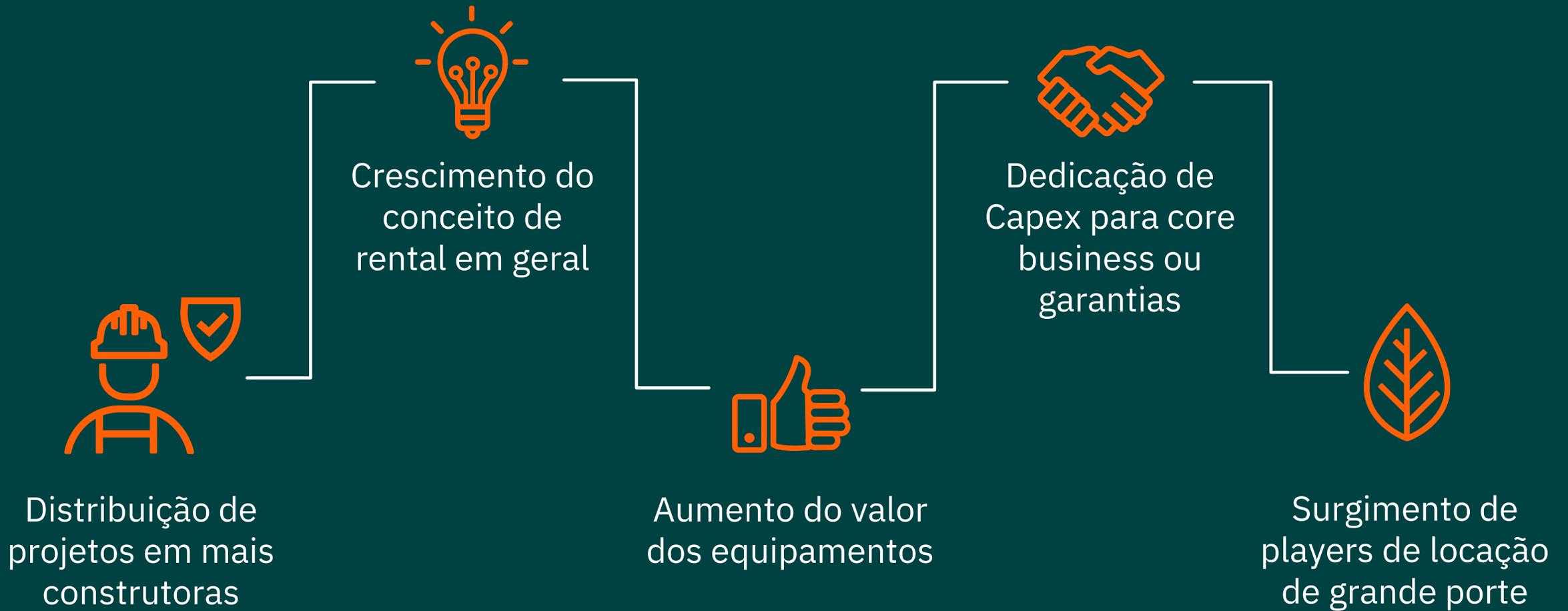


Penetração de locação ainda tem muito espaço para crescer

% das unidades vendidas para empresas de locação

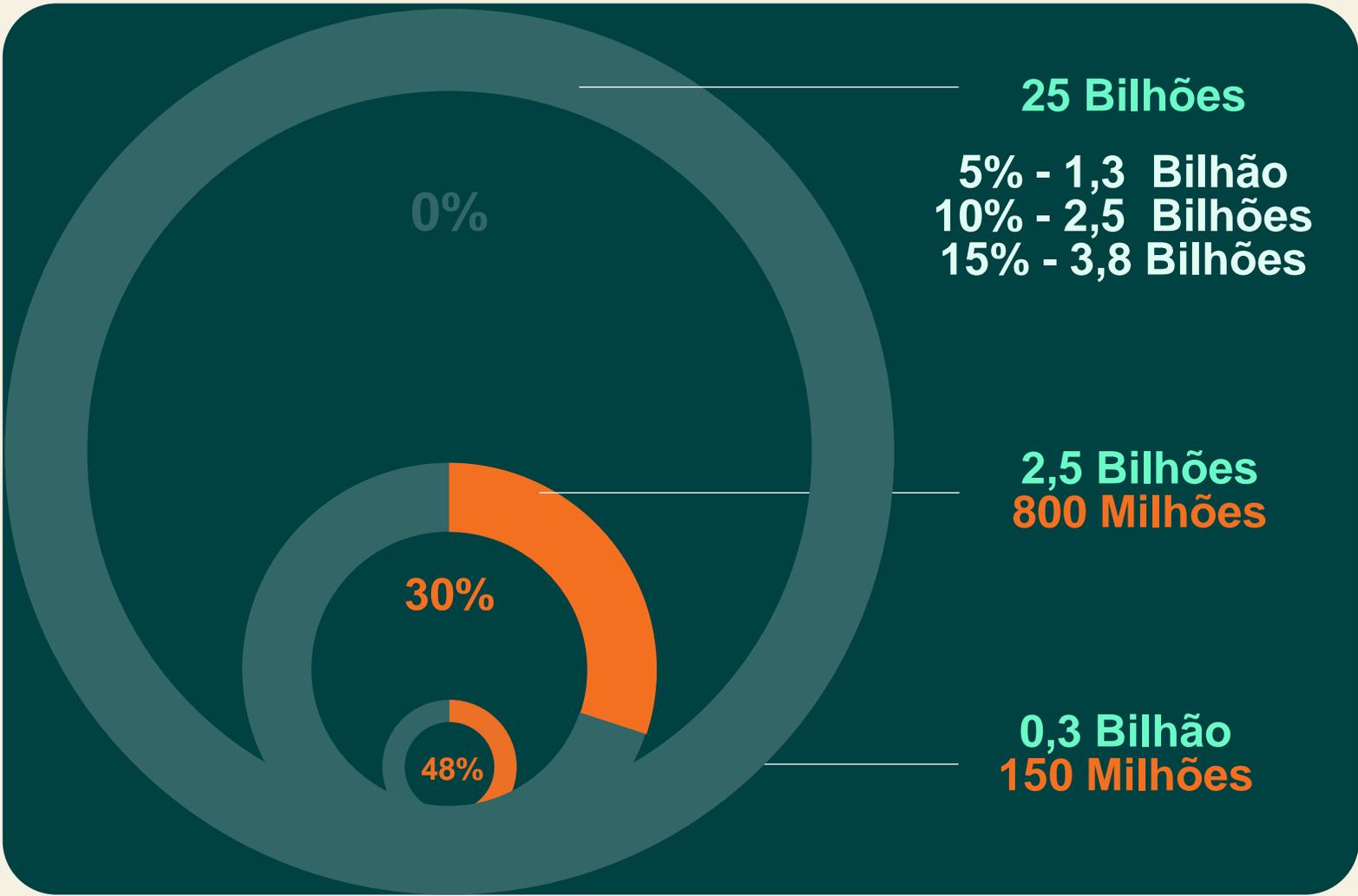


Drivers para aumento de penetração de locação no Brasil



Mercado endereçável atual 10 vezes maior

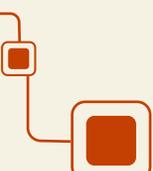
Sem considerar o crescimento futuro de mercado e penetração de locação



Fontes: Estudo Mills; Fabricantes de Máquinas; Linha Amarela - Bain & Co; Sobratema; Abimaq; ANFAVEA



Right to Win – atributos para ganhar no segmento



Right to Win

Dores dos clientes de Pesados

Assistência técnica

Demora no atendimento técnico – *Uptime* insuficiente

Operadores

Deficiência de treinamento de operadores

Frete

Alto custo do frete por concentração geográfica

Abrangência nacional

Preços diferentes por região e não tem parceiro nacional

Manutenção e serviço

Pessoal técnico escasso ou pouco qualificado e falta de operadores

Frota completa

Pouca disponibilidade de equipamentos com qualidade e eficiência

Soluções sustentáveis

Poucos parceiros sólidos, com *compliance* e com visão de sustentabilidade

Telemetria (IoT)

Pouca informação para prevenir danos e indenização

Nossos diferenciais



Equipe técnica
+ 500 mecânicos certificados



Assistência técnica
Frota de + 190 carros



Manutenção preventiva
95% taxa de manutenção



Frete até o cliente
Gestão logística



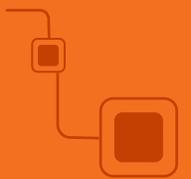
Abrangência nacional
Presente em +1.400 cidades



Telemetria (IoT)
Aumento de eficiência através de monitoramento

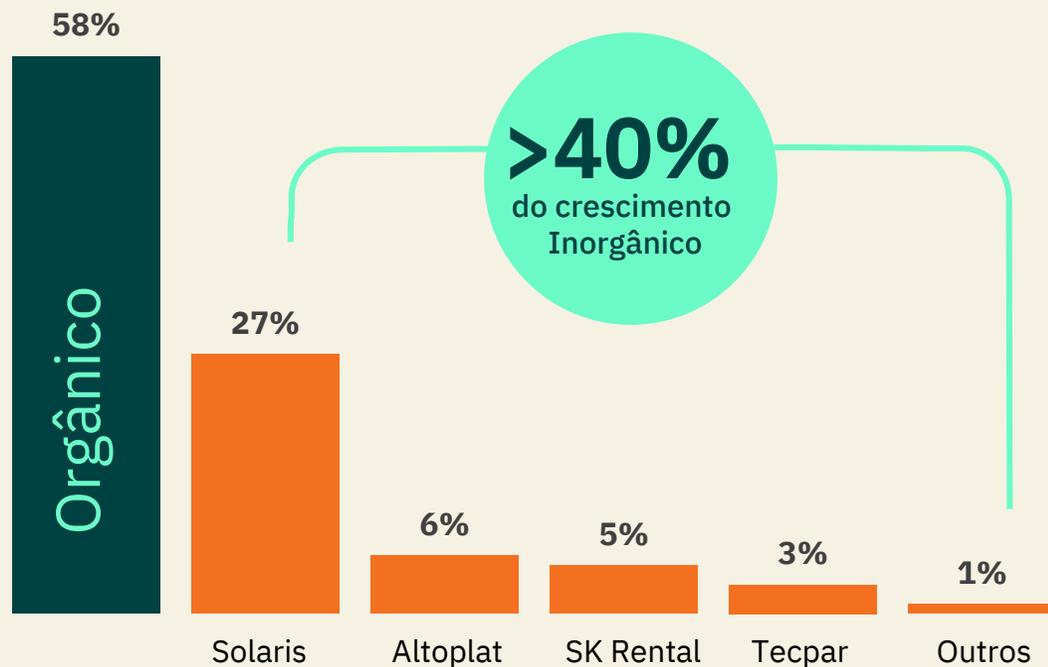


Estratégia de entrada



Estratégia de entrada Inorgânico

Fontes de crescimento orgânico e inorgânico



Know-How – Redução do tempo de curva de aprendizado



Contratos existentes e penetração em novos clientes



Frota adquirida por **valores menores** nos últimos anos



Redução de risco na entrada em novos segmentos

Nota: (1) 1T 2022 LTM

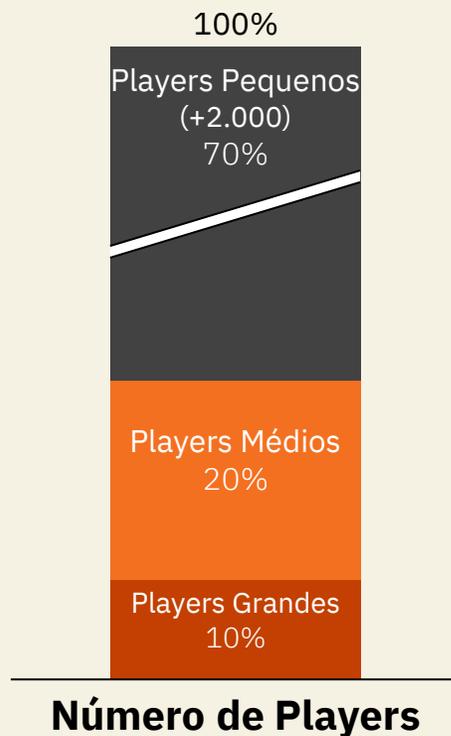
Nota: (2) Valor de mercado (usado)

Fonte: Estudos Mills

Estratégia de entrada

Alto potencial de consolidação

**Mercado altamente pulverizado
com oportunidade de consolidação**



Principal player representando menos de 4% do *market share*



Players menores e médios terão dificuldade para renovar frota e crescer por aumento dos equipamentos



Aumento da taxa de juros e redução de atratividade do FINAME



Entrada de grandes players vai aumentar poder de barganha, deixando os médios menos competitivos

Estratégia de entrada Inorgânico

Descrição da companhia

- Referência de qualidade e serviço no **mercado agrícola** e muito reconhecida pelos principais clientes e fabricantes de Linha Amarela, com mais de **20 anos** de atuação do mercado.
- Modelo de negócios baseado na **qualidade do serviço** prestado, estrutura de trabalho organizada com postos de trabalho bem definidos, com manutenção eficiente, controle de resíduos e operação externa.
- Know-how e sistemas de manutenção** que permitem escalar rapidamente o negócio.
- Frota nova com 245 equipamentos com idade média de ~ **2 anos e marcas premium**.
- Alto fit cultural e operacional** com a Mills e 60 funcionários nas operações em Assis/SP e Santos/SP.

Frota por fabricante



Filiais



Destaques



Receita Bruta¹
R\$ 56,4 mm



Valor da Frota²
R\$ 155,7 mm



Perfil de
Contratos
**Longo Prazo
(+48 meses)**



Máquinas em oficina



Postos de trabalho bem definidos

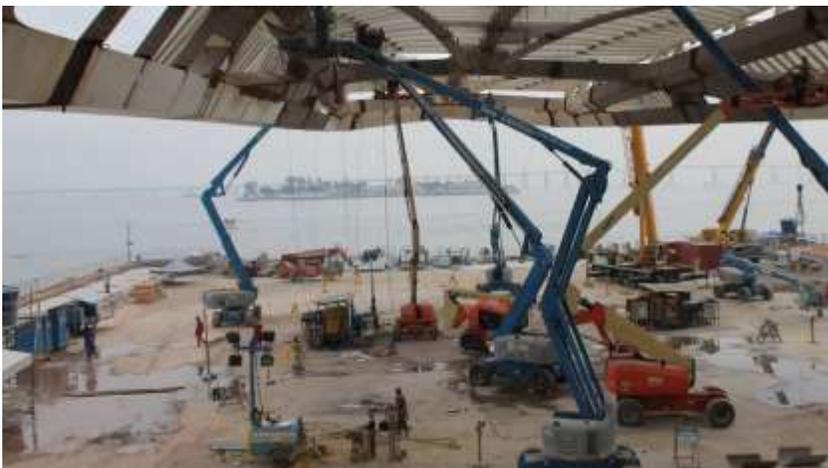
Estratégia de entrada orgânica

Cross-Selling



Clientes de Formas e Escoramentos

- O pipeline é 100% aderente para a vertical de construção
- Os decisores no cliente são similares
- Participam das etapas iniciais dos projetos e ajudam a definir
- Processo de venda mais técnico
- Reputação e histórico de parcerias



Clientes de Locação Leves

- O pipeline é aderente em vários segmentos
- Quantidade de clientes > 8.000
- Só 400 clientes mapeados com 1.600 máquinas pesadas
- Filiais próximas dos clientes
- Segurança e qualidade de atendimento
- Processo de vendas internas (SDR, Hunters, CRM, etc.)

Estratégia de entrada

Footprint Nacional e Capilaridade

+50 Filiais

1.400
cidades atendidas



Concentração inicial nas bases de Assis e Santos



Bases nas obras dos clientes (container e time técnico)



Filiais Mills como apoio para mecânicos, ferramentas e peças



Eventual necessidade de uso de filiais será validada previamente

Estratégia de entrada

Estratégia de modelos de máquina (mix de produto/frota)

Agro



- Movimentação de grãos
- Ruas em fazendas
- Usinas de cana
- Curvas de nível
- Preparo de solo

Portos



- Movimento de material a granel

Construção



- Terraplanagem
- Escavação
- Infraestrutura
- Estradas e rodovias
- Manutenção de caminhos
- Obras em geral

Mineração



- Preparação da mina
- Extração de material
- Carregamento
- Transporte
- Manutenção

Specialties



- Florestal
- Aterros sanitários
- Fertilizantes
- Prestação de serviço

Estratégia orgânica: investimento inicial de R\$ 225 milhões



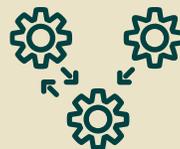
Mix adequado para maximizar retorno de capital baseado no TCO

Mix de Produto



Orientados a negócios em diversos segmentos e regiões

Oportunidades



Produtividade para o cliente e eficiência de combustível

Performance



Os melhores preços de aquisição de máquinas do mercado

Vantagem Competitiva



Parceria estratégica diretamente com fabricantes premium

Fabricantes

mills



Estrutura

Estrutura da nova BU

Parceiros estratégicos

Profissionais referentes de todo o mercado de equipamentos pesados.



Diretoria dedicada

Nova diretoria executiva para o negócio de Rental Pesados

Top management da Triengel

Os principais executivos da Triengel permanecem na companhia por ao menos 2 anos

Executivos especialistas de mercado

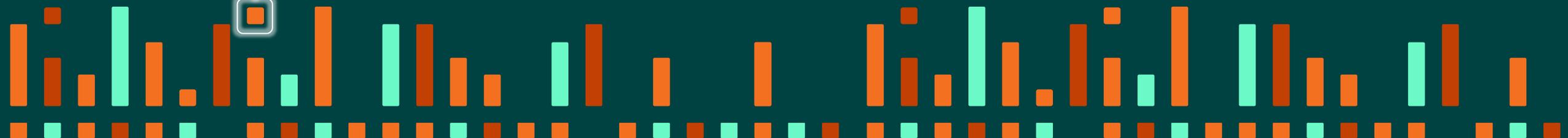
Executivos com longa trajetória de mercado de equipamentos pesados e executivos de com experiência em dealers e empresas locadoras de Linha Amarela e Caminhões

Executivos seniores da Mills

Executivos regionais e Key Account do negócio de PEMTs com longa experiência e capacidade para alavancar o negócio com as filiais e regionais

millsday²⁰²²

Estratégia Financeira
Caroline Pepe Leonard



A Nova Mills cresce em ritmo acelerado, de forma rentável e mais diversificada



Crescimento
(G mais forte)



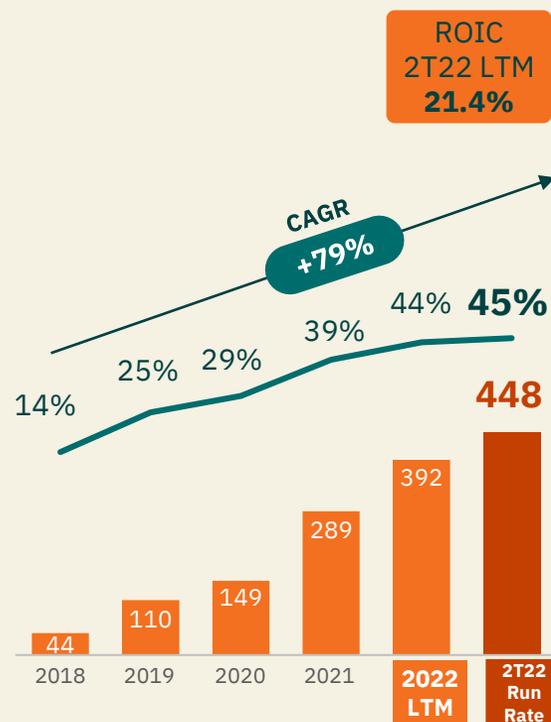
Rentabilidade
(Margem em ascensão)



Diversificação
(sem dependência setorial)



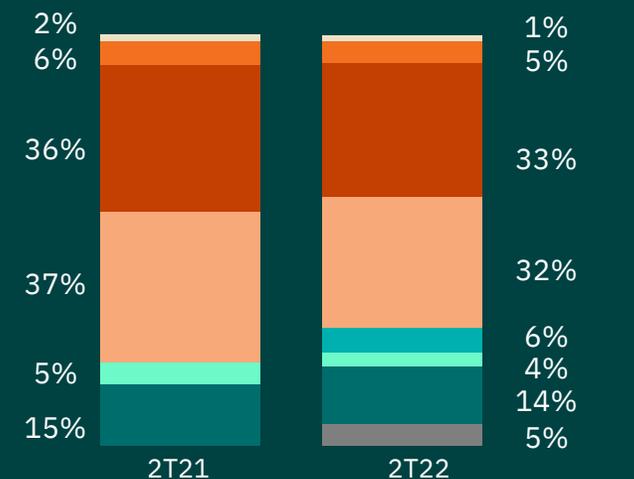
— TU Rental (%)
■ Receita Líquida (R\$ MM)



— Margem EBITDA Ajustada (%)
■ EBITDA Ajustado (R\$ MM)

ROIC
2T22 LTM
21.4%

Mitigação de risco



■ Agropecuária ■ Mineração
■ Comércio ■ Outros
■ Construção Civil ■ Serviços
■ Indústria ■ Transporte

A gestão financeira proativa, alinhada com as áreas de negócio, maximiza o retorno aos acionistas

1

FP&A com foco na melhora da performance

- Melhoria contínua (benchmarks internos entre filiais)
- Gestão por filial, contrato e cliente (Data Analytics)
- Desenvolvimento de projetos para redução de custos e ganhos de eficiência (produtividade e escala)

2

Gestão tributária

- Créditos de PIS/Cofins
- Ágio e mais valia das transações realizadas
- Depreciação acelerada
- Aproveitamento de outros créditos fiscais (INSS, etc.)
- Análise recorrente de novas oportunidades

3

Balanco sólido e saudável

- Capacidade de acelerar o crescimento
- Redução do custo de dívida e melhora da estrutura de capital
- Novo rating, três níveis acima de classificação anterior

4

Capacidade para acelerar o crescimento (G) e retorno

- Estratégia de crescimento orgânico e inorgânico
- + R\$ 825 milhões em Capex para compra de máquinas
- R\$ 350 milhões investidos em M&A nos últimos 18 meses
- Pipeline robusto de M&As

Análise eficiente da performance financeira para gerenciar nosso negócio com excelência

Melhoria contínua: indicadores de performance por filial e otimização do resultado

- Gestão eficiente de custos
- Empresa nacional com presença local -> KPIs por filial e captura de sinergias
- Sistema de pricing dinâmico
- Adequação de mix para suprir demandas locais

Visão centrada no cliente:

- Práticas visam o aumento do *lifetime value* e *share of wallet*
- Gestão de rentabilidade por contrato

CRIAÇÃO DE VALOR

Análise de viabilidade econômica para abertura de novas filiais

- Estudo prévio de mercado para otimização do *ramp up* da receita
- TIR mínima atrativa
- Prazo de abertura reduzido para antecipação dos fluxos de caixa

Capital de giro:

- Busca contínua por redução do PMR e alongamento do PMP
- Gestão eficiente de estoque: fornecedores em todas as regiões para sustentar a operação capilarizada e otimização de estoque entre filiais

Olhar atento para otimização da conversão de resultado em caixa

PIS/Cofins



PREÇO DE AQUISIÇÃO: ~R\$ 100.000

R\$ 90.750
Imobilizado

R\$ 9.250 (9,25%)
de Crédito Pis/Cofins

Créditos de IR Mills e Solaris



DESCONTO DE -30% DO LAIR

Base
negativa

R\$
243 MM



Pagamento de
IR/CSLL



Lucro
Caixa

Ágio e Mais Valia dos M&A's realizados

Ágio ou
mais valia

R\$
167 MM

↑ Despesa de
Amortização

↓ Pagamento
de IR/CSLL

↑ Lucro
Caixa

Depreciação Acelerada



Depreciação
Fiscal

>



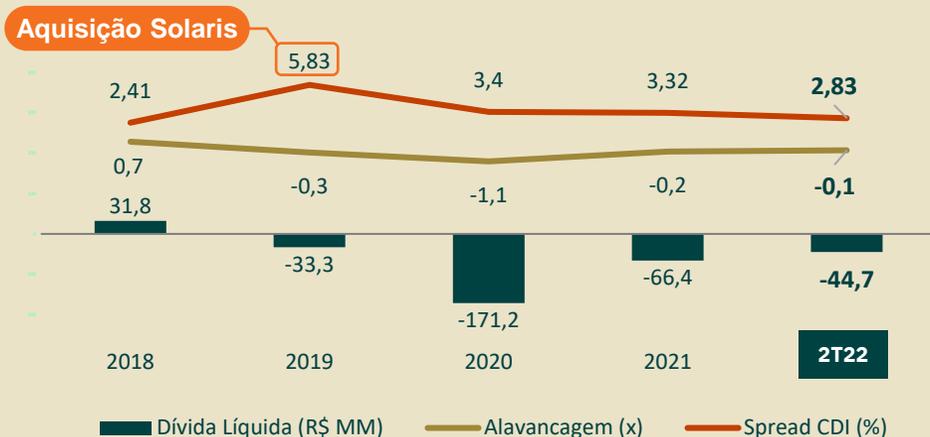
Depreciação
Contábil

Lucro Fiscal ≠
Lucro Contábil

Diferimento
de IR

Balço saudável acelera as oportunidades de crescimento

Indicadores de Endividamento



Melhor estrutura de capital:

- Alongamento do prazo médio de pagamento em mais de **2 vezes** nos últimos 5 anos
- Oportunidade de **redução do custo da dívida**
- Oportunidade de emissão de CRA com a **entrada em Linha Amarela**

Alavancagem como motor de crescimento

EBITDA 2T22 Run
Rate
R\$ 448 MM

ALAVANCAGEM

3,0x

2,0x

1,0x

Agência

S&P

Rating

brAA-

Revisão

Ago/2022

Perspectiva

Estável

Sucesso na abertura de filiais e na execução e integração de aquisições

Alocação eficiente de capital: mais de R\$ 1,1 bilhão investidos, com retornos atrativos

INORGÂNICO

+R\$ 350

MILHÕES
em M&A

6

TRANSAÇÕES
em 2021/22
(4 PEPT, 1 LA,
1 Startup)

~1600

EQUIPAMENTOS
média de retenção de
pessoas chave **acima
de 85%**



Entrada em novos produtos, setores e clientes: **alocação eficiente de capital** com alinhamento de crescimento orgânico e inorgânico



Alavancagem Operacional: captura de sinergias e atração de *Know-How*

ORGÂNICO

+R\$ 825

MILHÕES
de investimento
para aumento
da frota*

+410

MÁQUINAS **NOVAS**
+1.900 máquinas
a receber

+15

FILIAIS ABERTAS
em 2022

CAPEX otimizado e despesas **diluídas**

Aumento de **capilaridade e penetração**, além do incremento estratégico da frota



*considera pedidos de máquinas efetuados até set/22

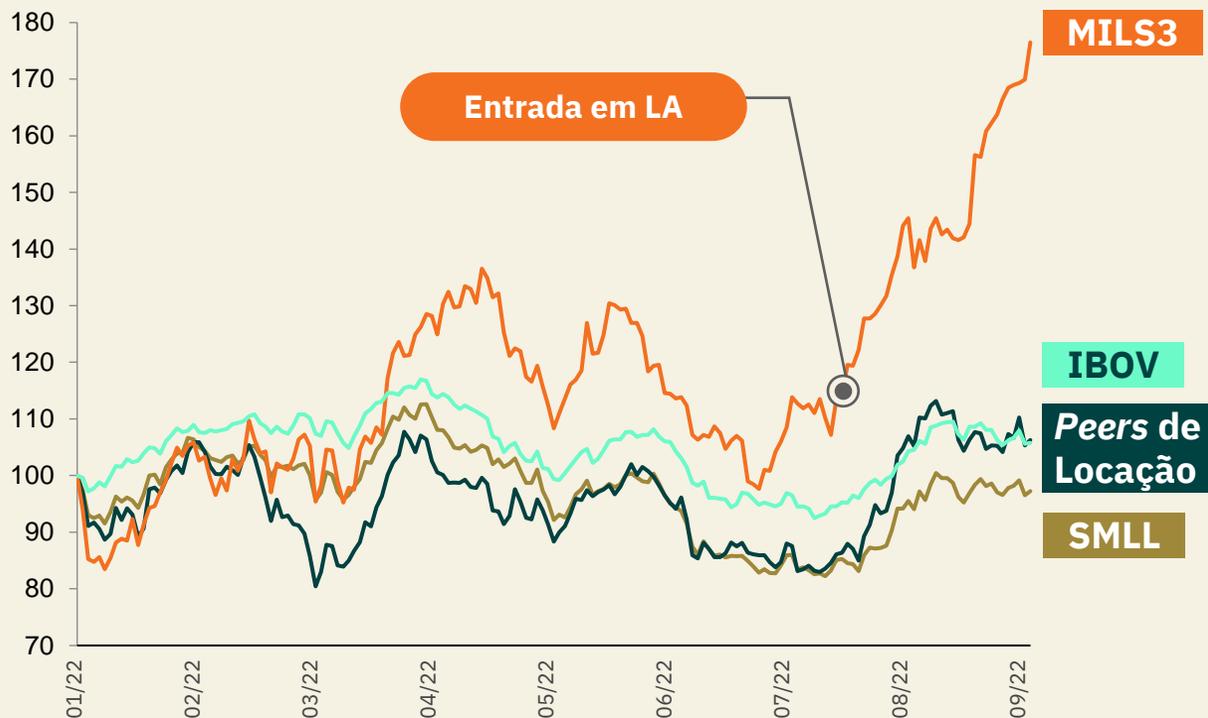
Pipeline robusto de M&A com elevado potencial de alocação de capital



MILS3: FCFY de 19%, o mais elevado do setor

Entrada em LA trouxe mais visibilidade para o papel...

Desempenho superior aos índices e peers



...que ainda continua com desconto relevante comparado à média do setor¹.

Múltiplos de preço			
	P/L	P/VP	EV/EBITDA
Mills	13,4	2,1	5,9
Peers de Locação	37,9	5,7	16,3

Múltiplos de retorno			
	FCFY	Mg. Líq.	Div. Yield
Mills	19%	20%	2,3%
Peers de Locação	4%	15%	1,3%

¹ Consultado no site www.fundamentus.com.br em 30/08/2022

Fundamentos robustos para avançarmos em nossa jornada de crescimento acelerado



Consistência na execução da estratégia: *One-Stop Shop*



Know-how: capacidade de execução e eficiência na **alocação de capital**



Balanço forte: estruturados para aproveitar todas as oportunidades do **nosso negócio**



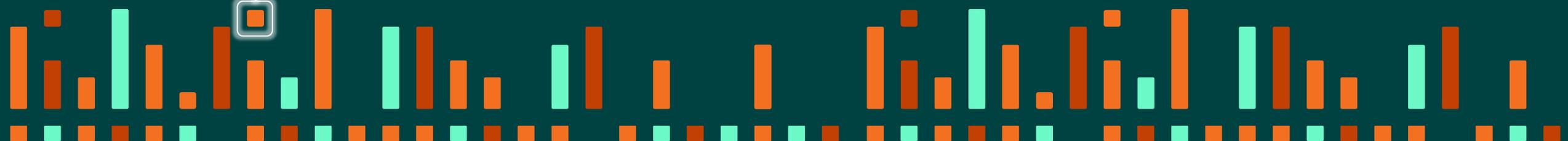
Geramos valor ao acionista: **ROIC superior** ao custo de capital



Para onde iremos? Sempre buscamos inovar e **maximizar valor**

millsday²⁰²²

Nova Mills: para onde iremos
Sergio Kariya



Nosso *right to win* para potencializar o crescimento



1

Presença geográfica e estrutura comercial

2

Excelência operacional e *know-how*

3

Sinergias de *cross-sell* em clientes

4

Perfil financeiro robusto

5

Sólida execução e integração de M&As

6

Management experiente: ~80 anos de atuação no segmento de locações

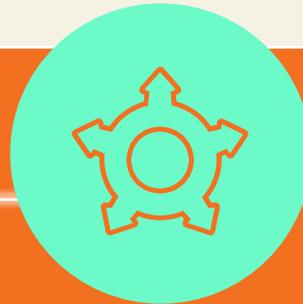
Roadmap da nossa jornada de transformação

Crescer e expandir
O CORE



Reforçar continuamente o modelo replicável e os picos de utilização para acelerar o crescimento e a liderança

Expandir com
adjacências / novos produtos



Implementar o modelo replicável nas adjacências próximas e potencialmente redefinir o núcleo ao longo do tempo

Construir novos
vetores de expansão



Desafiar as regras e limites das indústrias

Rumo à consolidação do modelo *One Stop Shop*

Consolidação MERCADO PEMT

Liderança absoluta: ~30% market share: vantagens na compra dos equipamentos/peças e na precificação



Dinâmica do mercado de PEMT necessita da capilaridade para operar em função das demandas de curto prazo, fazendo com que agilidade comercial e operacional sejam fundamentais



ONE STOP SHOP



DIVERSIFICAÇÃO



Oportunidades em mercados endereçáveis relevantes com maior previsibilidade de fluxo de caixa e que tenham sinergia comercial e/ou operacional com a Companhia



Aumento de *share of wallet*



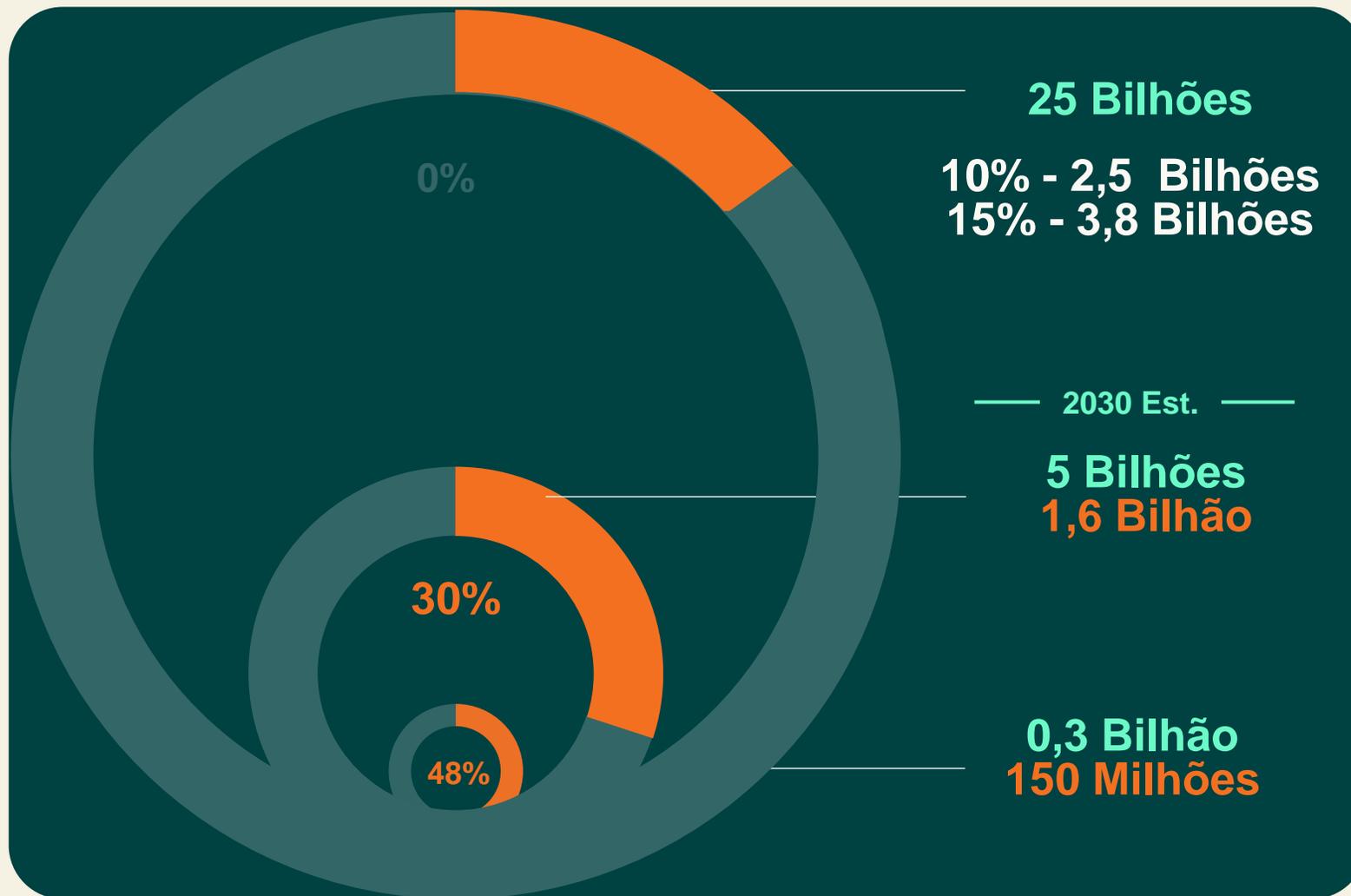
Diversificação setorial



Foco em contratos de longo prazo

Mercado endereçável 10 vezes maior

Com crescimento futuro de mercado e penetração de locação



Nova Mills: Tese de Investimento



Amplo mercado

Amplo mercado endereçável e subpenetrado consolida a Mills como player de crescimento e consolidador natural



One stop shop

Estratégia *one stop shop* com carteira diversificada de clientes como sólido diferencial competitivo



Resiliência comprovada

Resiliência comprovada pelos 70 anos de história e pela forte capacidade de execução, com histórico bem-sucedido de M&As



Crescimento consistente

Disciplina e eficiência na alocação de capital, com crescimento de receita e margens desde 2017, aliado a ROIC superior a 20% no LTM2T22.



Múltiplas alavancas

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