

RESULTADOS 3T25



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN



UMA EMPRESA DO GRUPO



DISCLAIMER

Este material foi preparado pela **VAMOS** e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras dependem, substancialmente, 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 **VAMOS** e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa.

Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Demonstrações Financeiras e do Release de Resultados.

DESTAQUES 3T25

Guidance 2025 reiterado para o ano



- Receita de Locação recorde
- Aumentos de TIR, *yield* e ocupação
- Maior diversificação de clientes e contratos
- Recorde de frota alugada

- Demanda resiliente por Locação.
- Foco em aumentar a ocupação com diversificação de clientes e *mix* de ativos ofertados



- Receita de Seminovos recorde (+87% A/A e +22% T/T)
- Volume recorde de vendas (+132% A/A e +45% T/T)
- Redução dos estoques de ativos em 11% T/T
- Vendas de ativos reduziu os estoques em R\$304 milhões

- Investimentos em preparação dos ativos, equipe de vendas e lojas
- Alta liquidez e qualidade dos ativos
- Oportunidade no mercado de Seminovos até 10 anos



- EBITDA de Locação recorde
 - Maior rentabilidade dos novos contratos
 - Recuperação de créditos e cobranças

- Maior geração de caixa operacional
- Diligência na aprovação e recuperação de créditos



- Geração de caixa operacional 49% acima do EBITDA
- Compra de ativos paga com a própria geração de caixa
- Redução da alavancagem para 3,27x (99% do *Guidance*)

- Redução da dívida líquida
- Redução da alavancagem
- Crescimento sustentável



- Captações de R\$ 2,2 bilhões em Outubro/25
- Pré-pagamento de dívida de R\$ 1,3 bilhão
- Expansão do prazo médio da dívida em 17% T/T (4,8 anos) sem aumento do custo médio

- Adequação do prazo médio de amortização
- Sólida liquidez financeira confortável



Locação 3T25



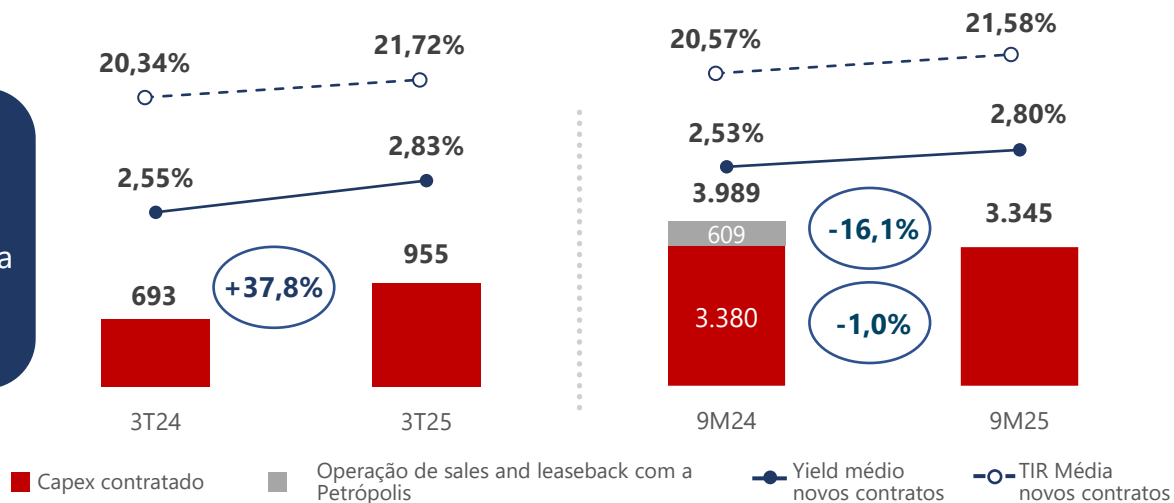
CONTRATOS MAIS RENTÁVEIS E MENOR NECESSIDADE DE CAPITAL NOVO

MELHORES TIR E YIELD, DEMANDA SETORIAL DIVERSIFICADA E EXTENSÕES DE CONTRATO SEM CAPEX NOVO

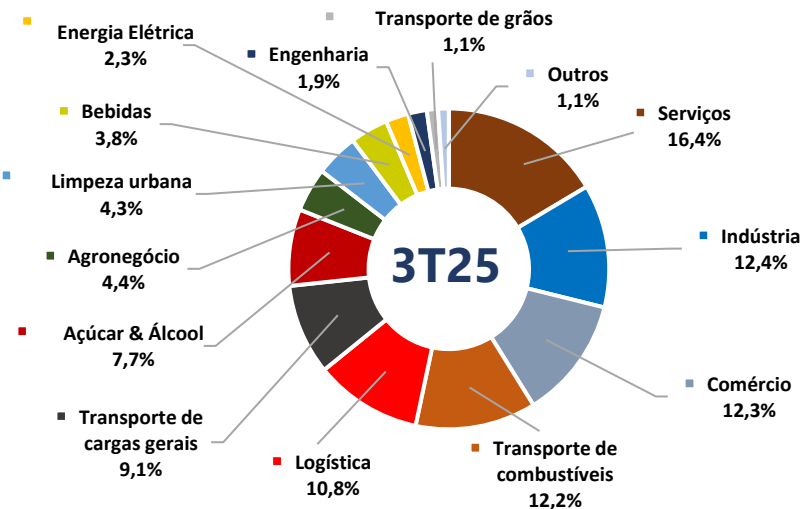


Capex Contratado | R\$ milhões

Capex Contratado **resiliente** no ano garante **crescimento consistente** da receita líquida de locação (+12% A/A).



Capex Contratado por segmento



Capex Contratado por tipo de contrato | R\$ milhões

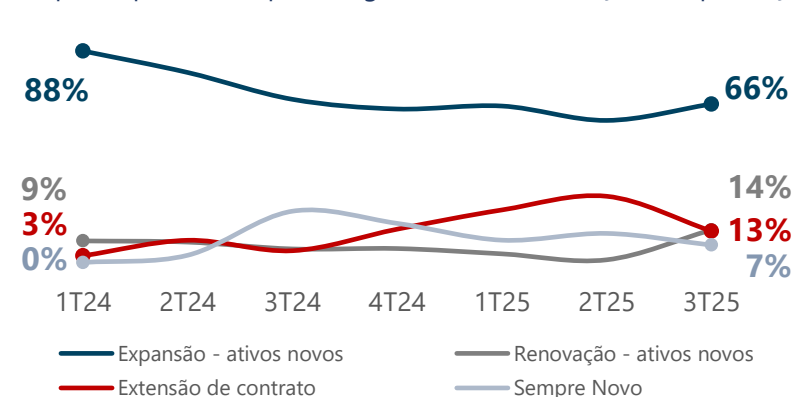
	3T25	Prazo médio (meses)	9M25	Prazo médio (meses)
Expansão de contratos com ativos novos	631	51	2.131	54
Renovação com ativos novos	130	54	192	53
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	125	19	703	22
Sempre Novo – ativos usados	70	28	320	36
Total	955	46	3.345	45

44% dos contratos com vencimentos até set/25 foram estendidos

Representatividade por tipo de contrato

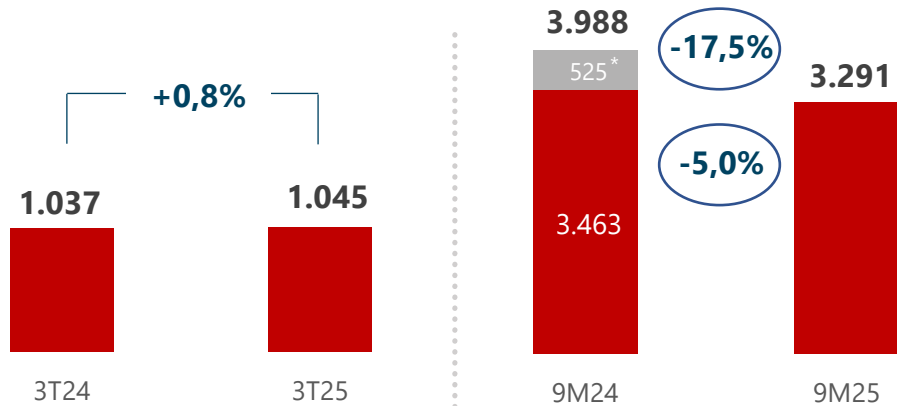
% do Capex Contratado

Extensão de contratos com mesmos ativos reduz a necessidade de Capex Líquido, de capital de giro, de desmobilização e implantação.



RECORRÊNCIA DA EXTENSÃO ASSEGURA CRESCIMENTO DA RECEITA SEM CAPEX

Capex Implantado | R\$ milhões

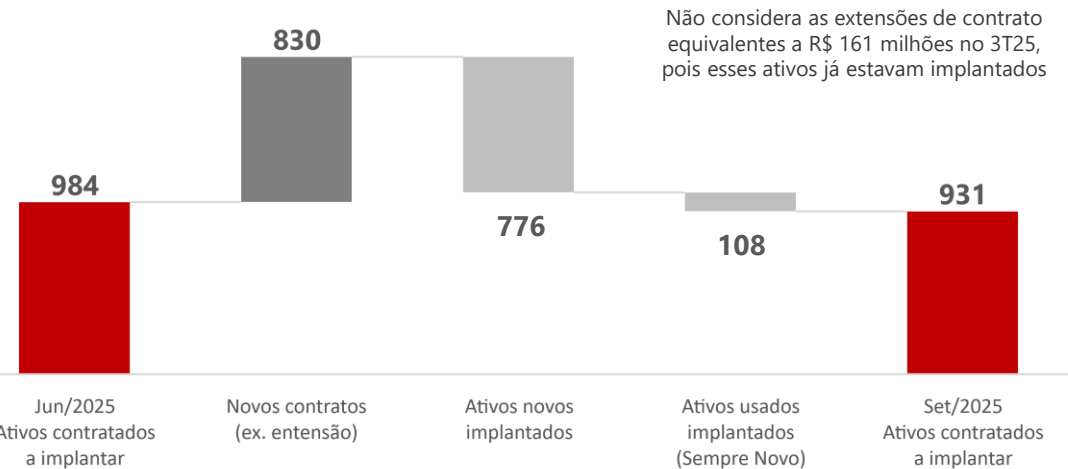


*Operação de sales and leaseback com a Petrópolis

Capex Implantado por tipo de contrato | R\$ milhões

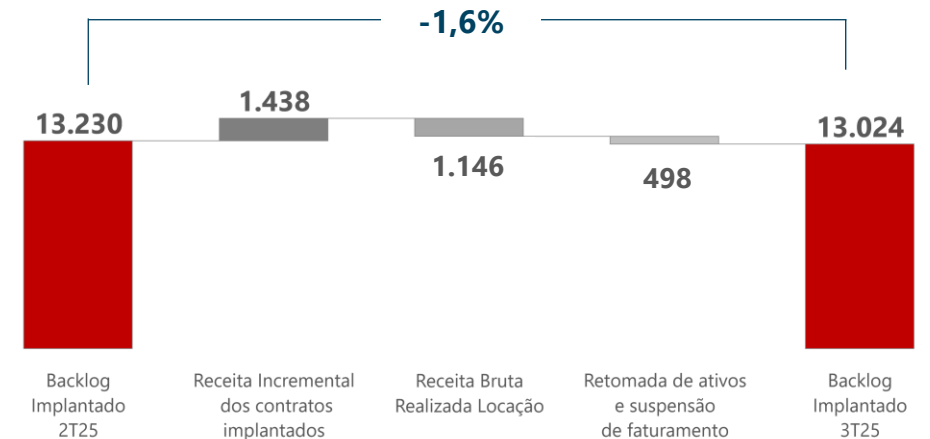
	3T25	Prazo médio (meses)	9M25	Prazo médio (meses)
Expansão de contratos com ativos novos	708	53	2.144	53
Renovação com ativos novos	68	51	94	52
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	161	19	696	22
Sempre Novo – ativos usados	108	30	357	33
Total	1.045	44	3.291	44

Evolução da implantação dos ativos contratados | R\$ milhões



Receita futura contratada (Backlog) | R\$ milhões

Backlog segue no patamar de R\$13 bi mesmo com menores prazos médios dos contratos.



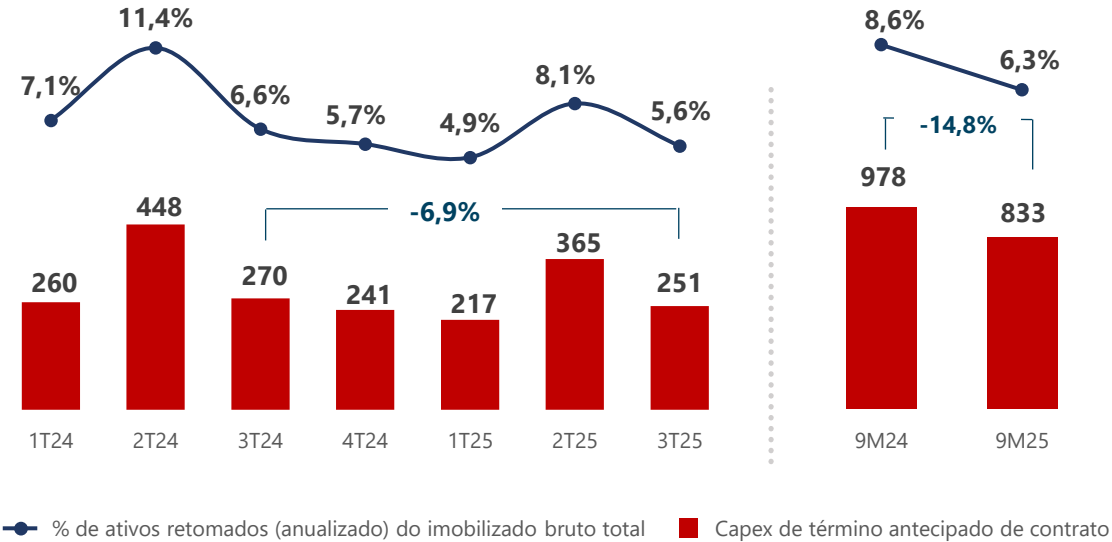
FORTE DISCIPLINA NA GESTÃO DE CONTRATOS E COBRANÇA

REDUÇÃO DE EXPOSIÇÃO EM SEGMENTOS SENSÍVEIS. IMPACTO POSITIVO DE RECUPERAÇÕES DE RECEBÍVEIS EM ATRASO

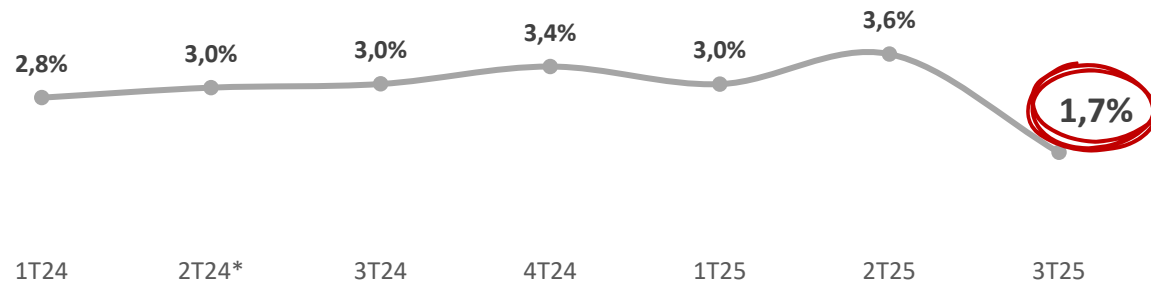
Término antecipado de contrato* | Capex - R\$ milhões

*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

- **Redução** da representatividade do capex retomado em relação ao imobilizado bruto total da Companhia **para 5,6%** (3T25 anualizado);
- **Menor exposição ao segmento de Transporte de Grãos** (1,2% da receita de locação em setembro/2025 vs 2,7% em dezembro/2024) reflete a maior seletividade na aprovação de crédito à novos clientes e à maior diversificação setorial.



% PDD / receita líquida de serviços



* Não considera PDD extraordinária do 2T24

- **Forte cobrança e recebimento de valores em atraso e previamente provisionados** (R\$15 milhões)

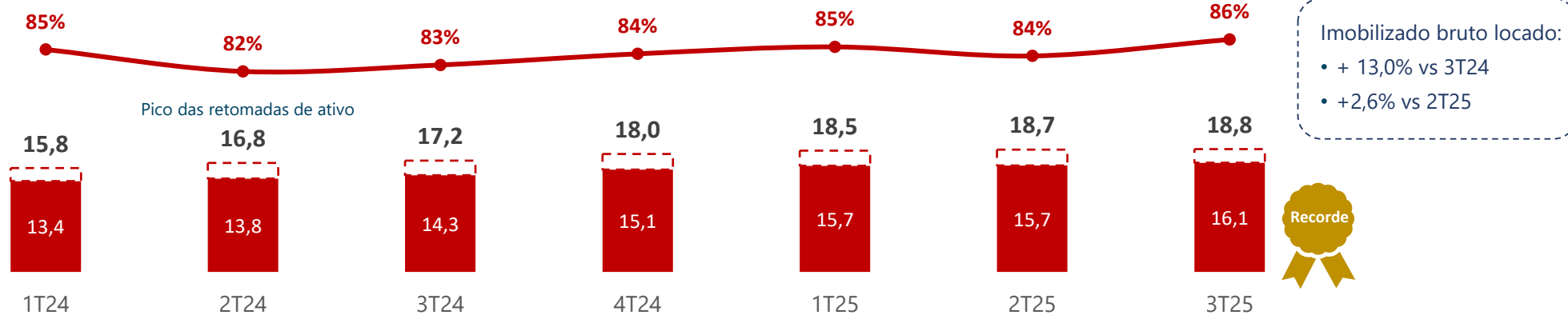


RECORDE DE FROTA ALUGADA, COM MELHORIA DA TAXA DE OCUPAÇÃO

ATIVOS ALUGADOS SEGUEM CRESCENDO (+13% vs 3T24 E +3% vs 2T25).

Ocupação da frota | R\$ bilhões e %

● % Imobilizado bruto locado ▭ Imobilizado bruto total⁽¹⁾ (R\$ bilhões) ■ Imobilizado bruto locado⁽²⁾ (R\$ bilhões)



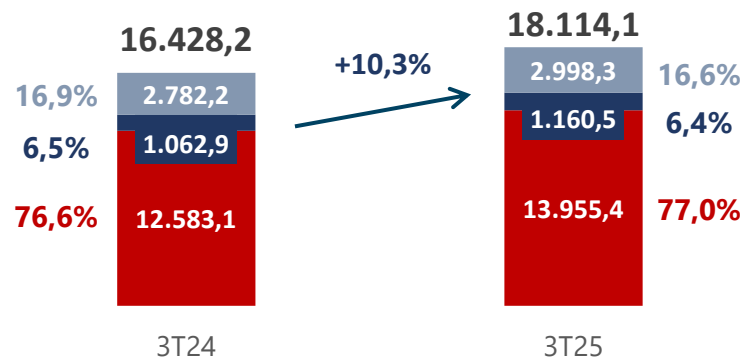
(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 11 e 14 das DFs).
 (2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados disponíveis para locação ou venda.

Frota total e diversificação de ativos

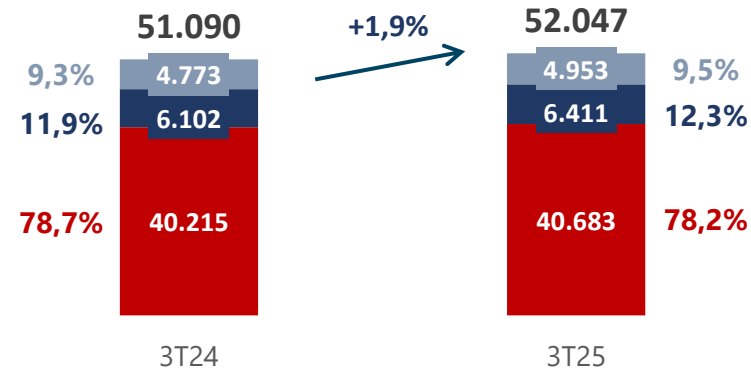
(Não considera estoque de seminovos)

■ Caminhões ■ Empilhadeiras ■ Linhas amarela e verde % Participação da frota

Ativo Imobilizado (R\$ milhões)



Unidades



MENOR ESTOQUE DO ANO NO 3T25

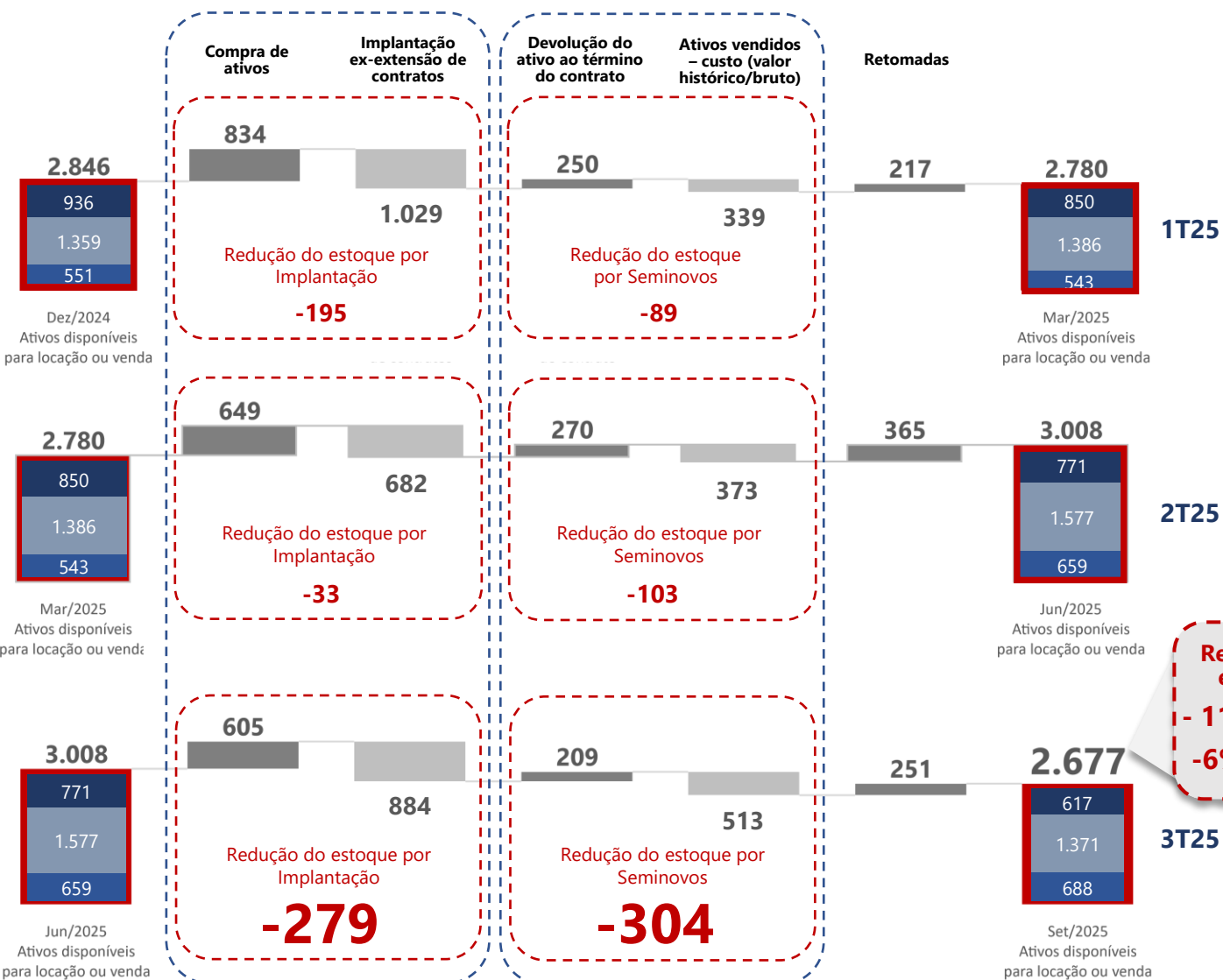
FORTES RITMOS DE IMPLANTAÇÃO, VENDAS DE ATIVOS E MENORES ESTOQUES DE NOVOS DESDE O IPO



Evolução dos ativos disponíveis para locação ou venda* | R\$ milhões

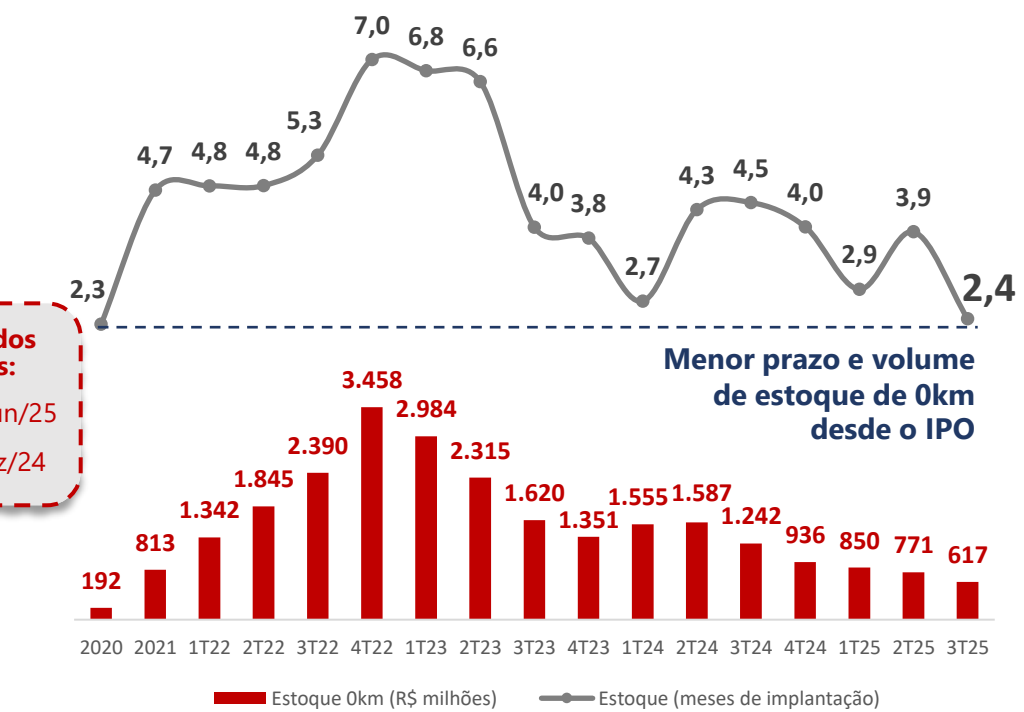
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

■ Total ■ Ativos novos ■ Ativos usados ■ Estoque de seminovos



- Ações de **melhoria da ocupação** da frota no 3T25 reverteram **imediatamente** o aumento da frota ociosa do 2T25;
- 3T25: **maior redução de estoque** no ano, tanto por implantação como por venda de ativos;
- A redução do estoque por implantação e venda (R\$ 279 MM + R\$304 MM = R\$ 583MM) foi **132% maior** que as retomadas do trimestre (R\$251 MM);
- **Menor prazo de estoque de 0km desde o IPO.**

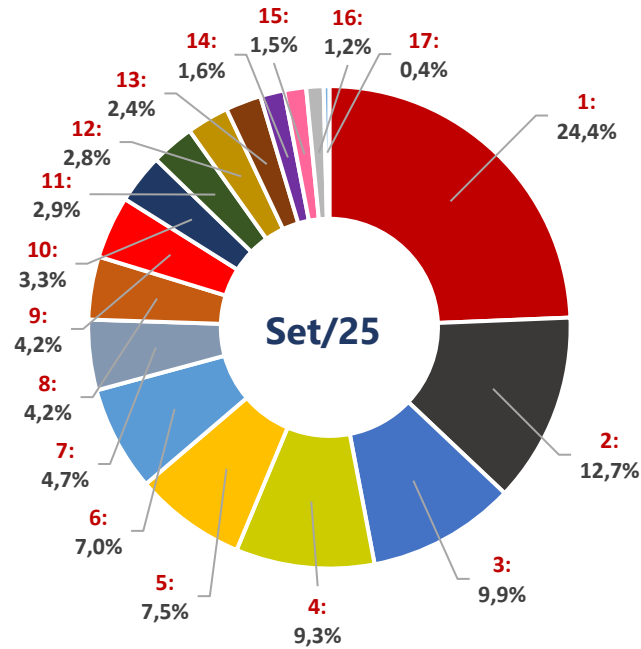
Otimização dos estoques de ativos novos | Meses e R\$ milhões



DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES, PERFIL DE ATIVOS E CLIENTES

MENOR CONCENTRAÇÃO DE CLIENTES E SETORES, E RECORDE DE CONTRATOS EM VIGOR

Representatividade da receita de locação por segmento | %

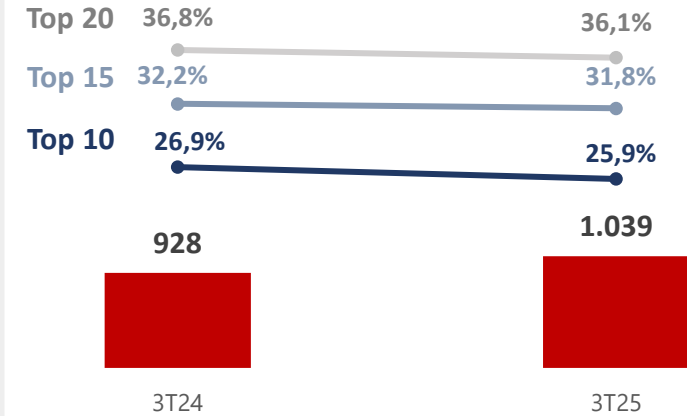


- 1: Açúcar & Álcool
- 2: Transporte de cargas gerais
- 3: Indústria
- 4: Bebidas
- 5: Energia Elétrica
- 6: Limpeza Urbana
- 7: Comércio
- 8: Transporte de combustíveis
- 9: Logística
- 10: Engenharia
- 11: Agronegócio
- 12: Transporte de passageiros
- 13: Serviços
- 14: Mineração
- 15: Indústria alimentícia
- 16: Transporte de grãos
- 17: Outros

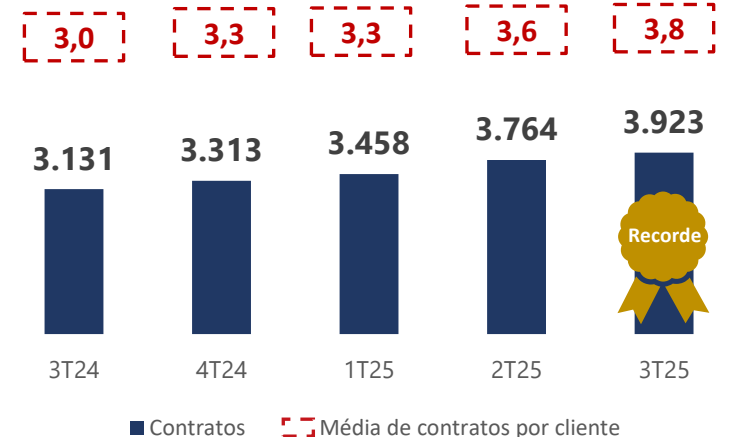
Segmentos	Var. set/25 vs jun/25	Segmentos	Var. set/25 vs dez/24
Comércio	+1,3 p.p.	Transporte de cargas gerais	+3,7 p.p.
Serviços	+0,5 p.p.	Logística	+1,9 p.p.
Logística	+0,5 p.p.	Engenharia	+1,5 p.p.
Transporte de combustíveis	+0,3 p.p.	Indústria	+0,5 p.p.
Mineração	+0,1 p.p.	Transporte de passageiros	+0,2 p.p.
Transporte de cargas gerais	+0,1 p.p.	Mineração	-0,1 p.p.
Bebidas	+0,1 p.p.	Açúcar & Álcool	-0,2 p.p.
Indústria alimentícia	+0,1 p.p.	Outros	-0,3 p.p.
Transporte de passageiros	+0,0 p.p.	Comércio	-0,4 p.p.
Engenharia	+0,0 p.p.	Transporte de combustíveis	-0,5 p.p.
Indústria	-0,1 p.p.	Limpeza urbana	-0,5 p.p.
Limpeza urbana	-0,2 p.p.	Indústria alimentícia	-0,5 p.p.
Transporte de grãos	-0,2 p.p.	Agronegócio	-0,5 p.p.
Agronegócio	-0,4 p.p.	Serviços	-0,6 p.p.
Energia Elétrica	-0,4 p.p.	Transporte de grãos	-0,8 p.p.
Outros	-0,6 p.p.	Bebidas	-0,9 p.p.
Açúcar & Álcool	-1,1 p.p.	Energia Elétrica	-2,5 p.p.



Participação dos principais clientes na receita líquida de locação | R\$ milhões



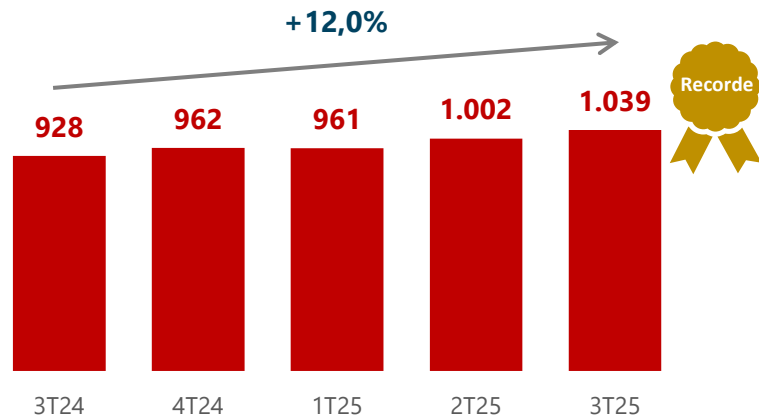
Evolução da base de contratos |



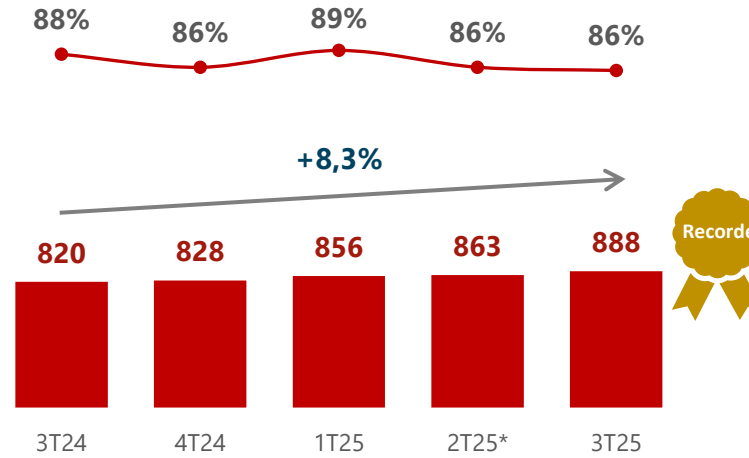
LOCAÇÃO COM RECORDES DE RECEITA E EBITDA

MARGENS REFLETIRAM INVESTIMENTOS ESTRATÉGICOS NA MANUTENÇÃO DAS FROTAS RETOMADAS

Receita líquida de serviços | R\$ milhões



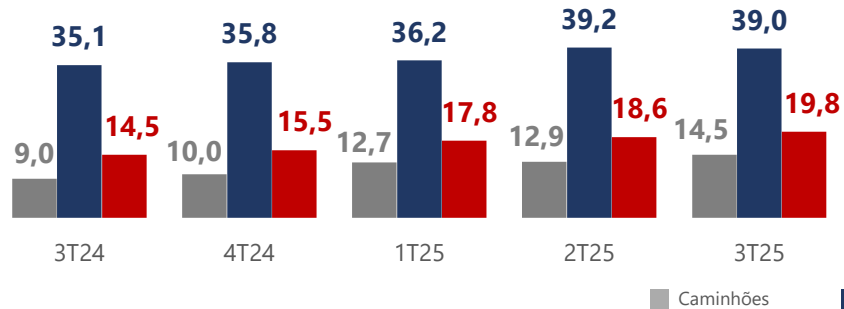
EBITDA de serviços | R\$ milhões



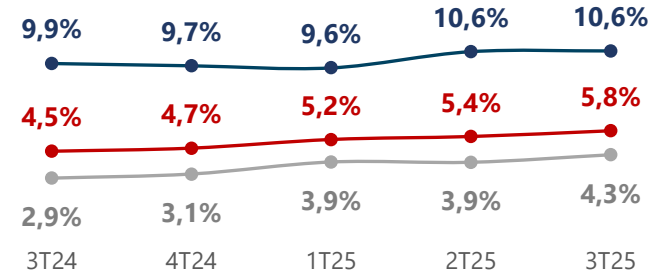
- **Receita recorde de locação:** maior ocupação e yield, e implantação de contratos;
- **Expansão** do EBITDA: maior receita e menor inadimplência;
- Margem EBITDA **menor:** maiores custos com manutenção e adequação dos times comerciais, e menor crédito de PIS/Cofins;
- Depreciação: **em linha com as projeções;**
- EBIT apresentou o **primeiro crescimento T/T desde o 2T24;**
- Margem EBIT **menor:** depreciação contínua vs. ocupação ainda em recuperação.

Depreciação

Depreciação anualizada por quantidade de ativos (R\$ mil)

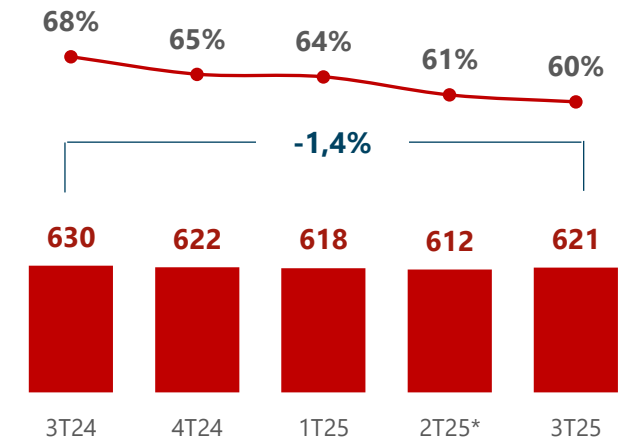


Taxa de depreciação implícita (%)



Depreciação anualizada por ativo: valor de depreciação do trimestre multiplicado por 4 e dividido pela frota média do período.
Taxa de depreciação: valor de depreciação do trimestre multiplicado por 4 dividido pelo imobilizado médio do período.

EBIT de serviços | R\$ milhões



*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

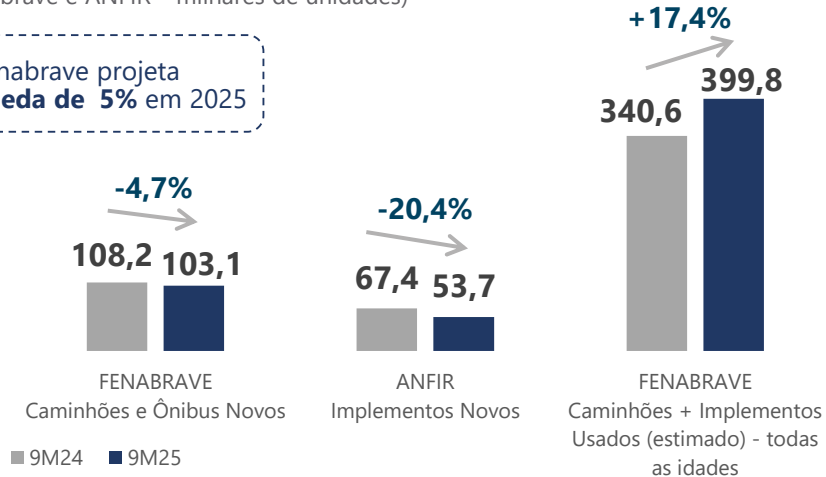
VAMOS AINDA É POUCO REPRESENTATIVA NO MERCADO PULVERIZADO DE SEMINOVOS ATÉ 10 ANOS

MERCADO SUBPENETRADO POSSIBILITA CONTINUIDADE DE CRESCIMENTO NO SETOR DE LOCAÇÃO

Mercado de caminhões e implementos novos

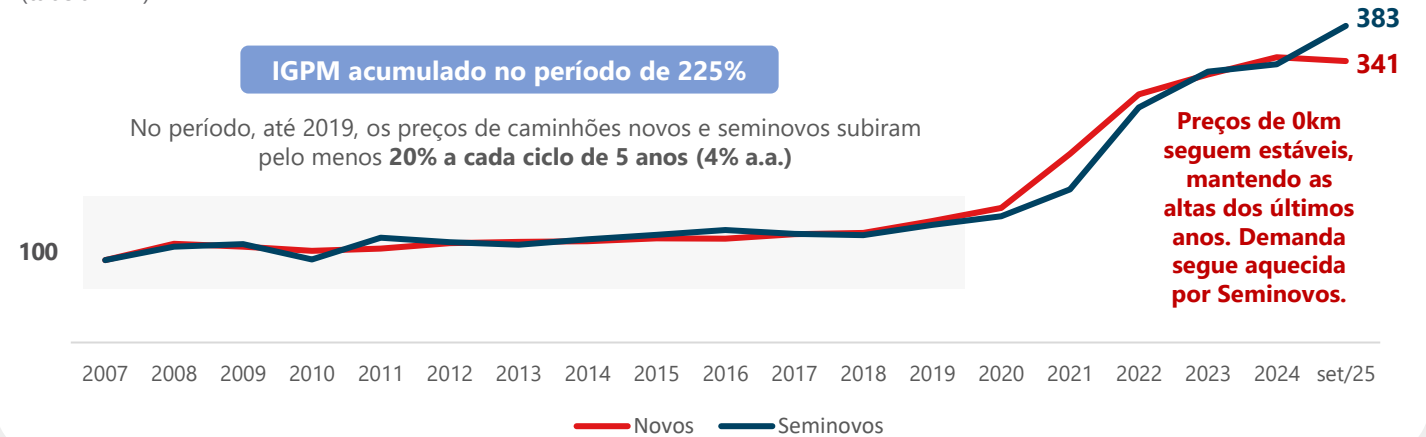
(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)

Fenabreve projeta queda de 5% em 2025



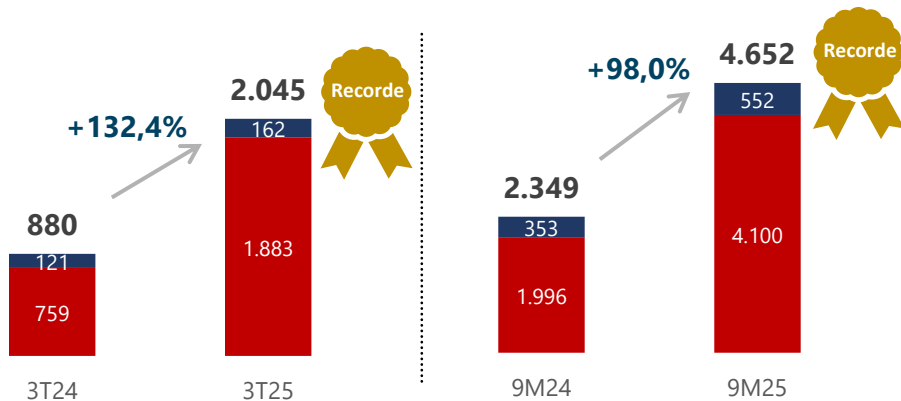
Correlação entre o preço dos ativos novos e seminovos

(tabela FIPE)



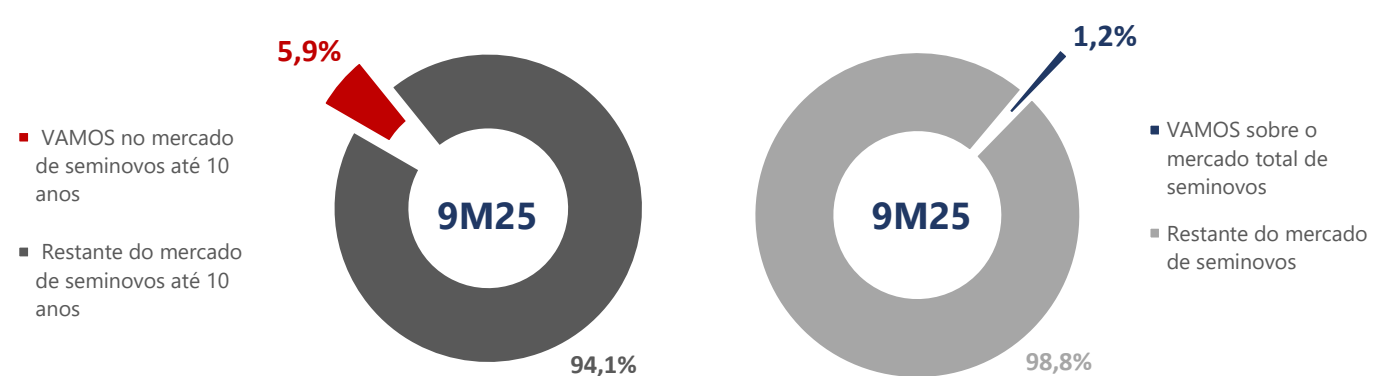
Volume de vendas | unidades

■ Caminhões ■ Máquinas e Equipamentos



Mercado de venda de veículos pesados usados – caminhões e ônibus*

(Fenabreve e Companhia)

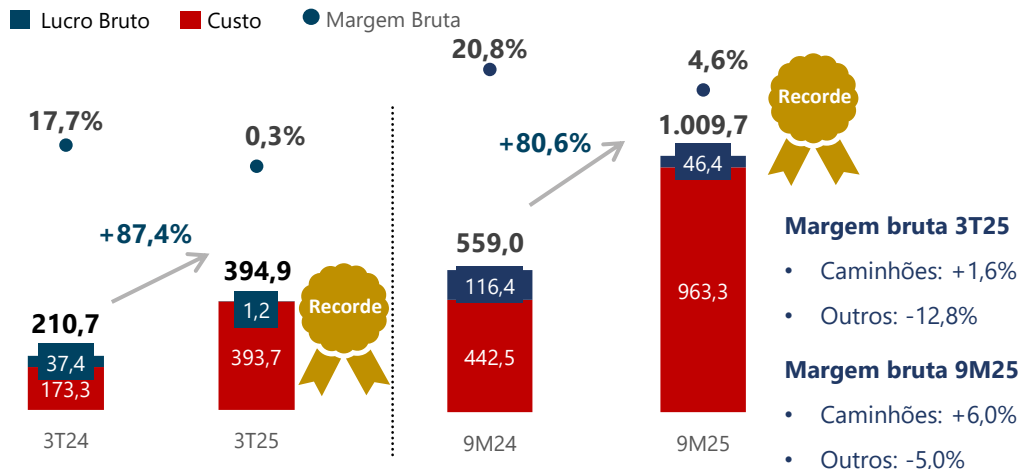


*Não considera veículos comerciais leves e máquinas.

RECORDE DE VENDAS DE SEMINOVOS

COMPROVA QUALIDADE E LIQUIDEZ DOS NOSSOS ATIVOS

Receita Líquida, Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%) de venda de ativos



Potencial de vendas | R\$ milhões



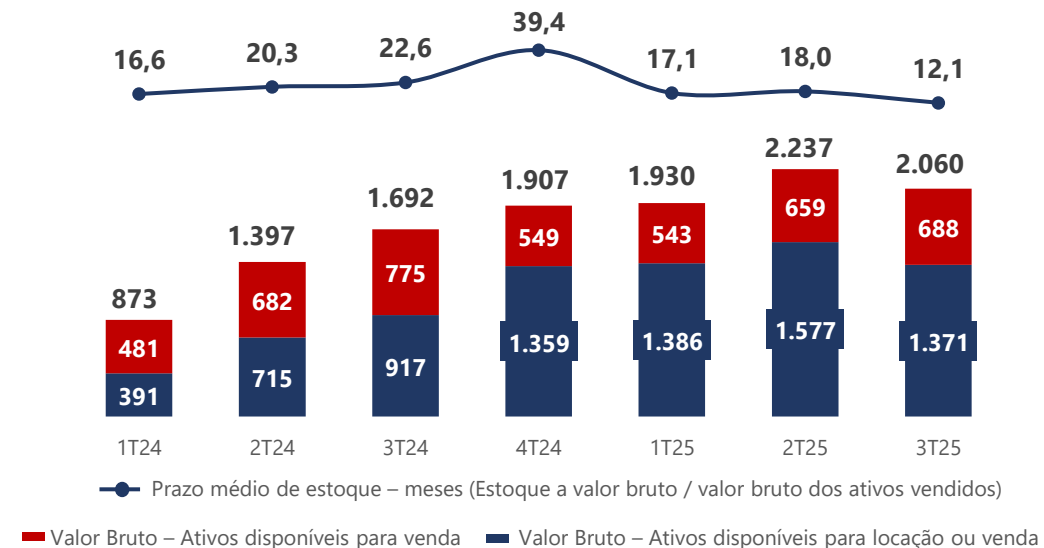
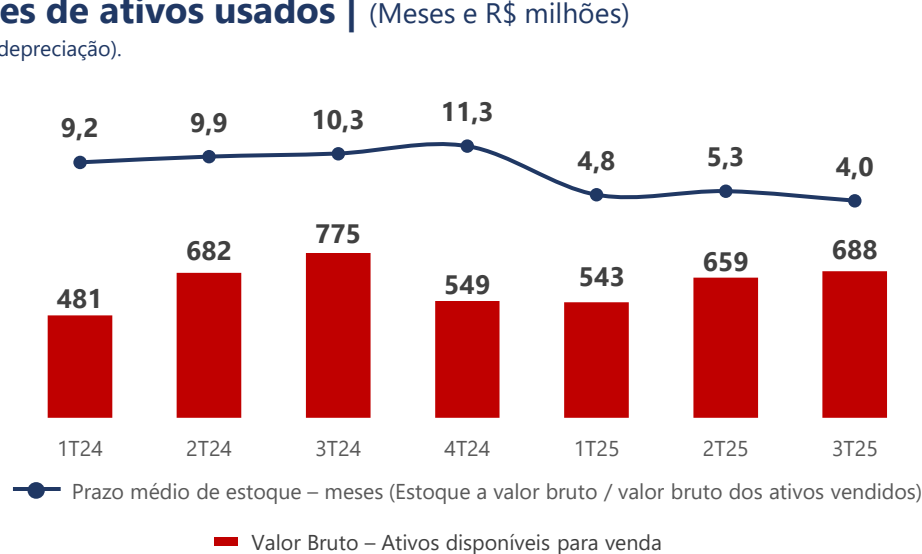
Capilaridade de lojas



Otimização dos estoques de ativos usados | (Meses e R\$ milhões)

*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

- Menor** prazo de estoque de seminovos desde 3T23;
- Valor líquido de depreciação** da soma dos ativos disponíveis para locação ou venda e dos ativos disponíveis para venda (R\$2,1 bilhões no 3T25) é de **R\$1,7 bilhão**.





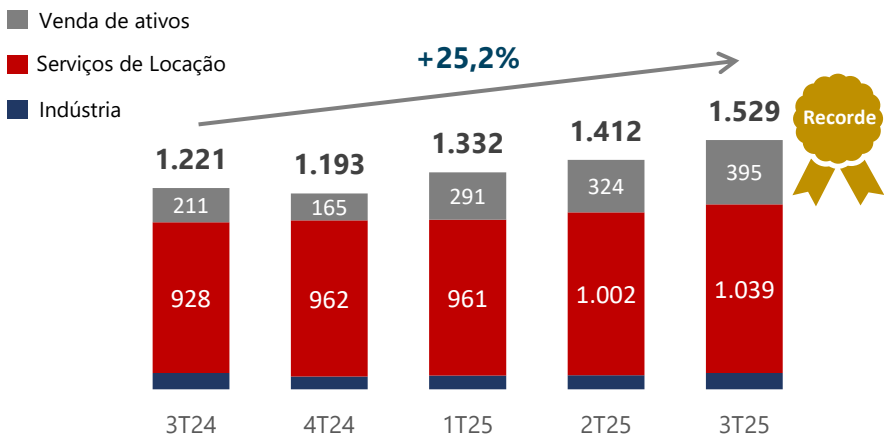
Consolidado 3T25



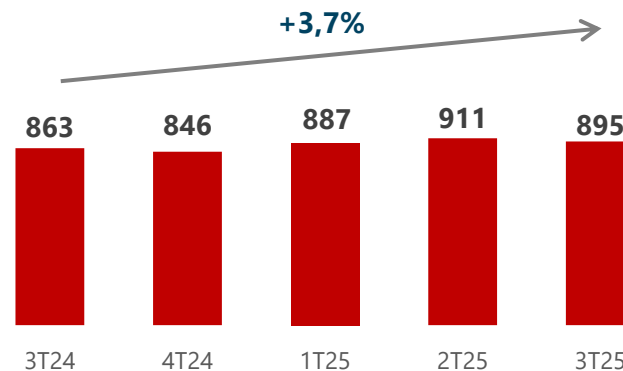
RECORDE DE RECEITA COM FOCO NO LONGO PRAZO

CARREGO DE ESTOQUES E NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIACÃO IMPACTAM EBIT
AUMENTO DOS JUROS IMPACTA LUCRO LÍQUIDO DE CURTO PRAZO

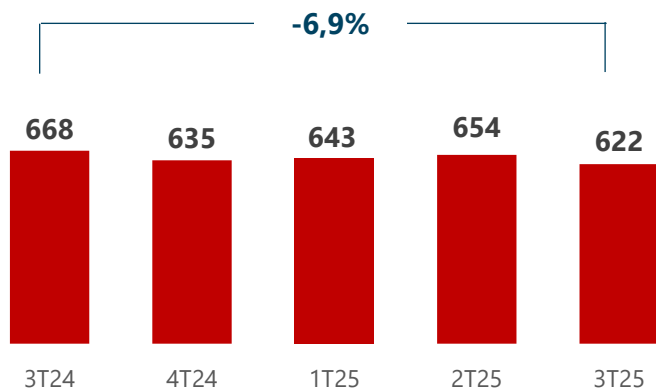
Receita líquida consolidada | R\$ milhões



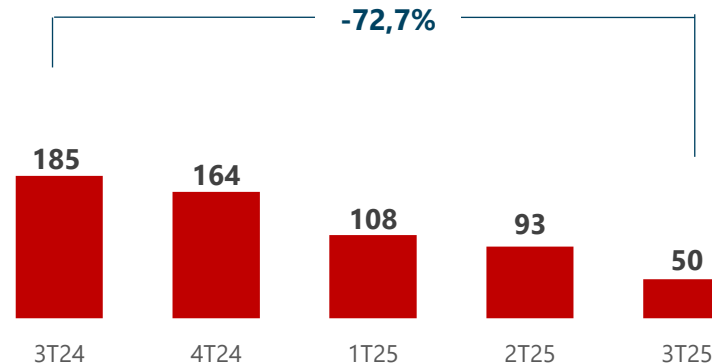
EBITDA consolidado | R\$ milhões



EBIT consolidado | R\$ milhões



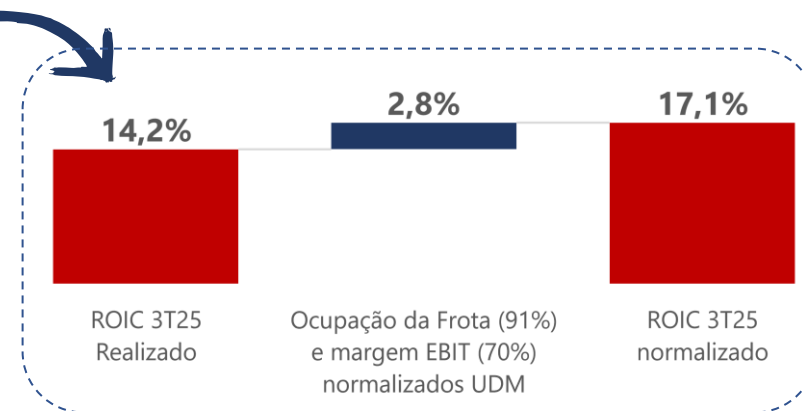
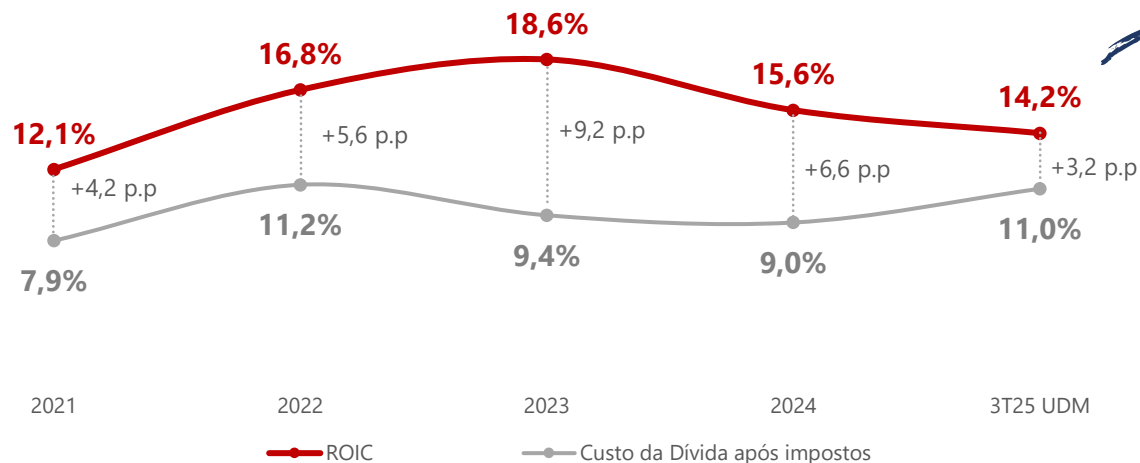
Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



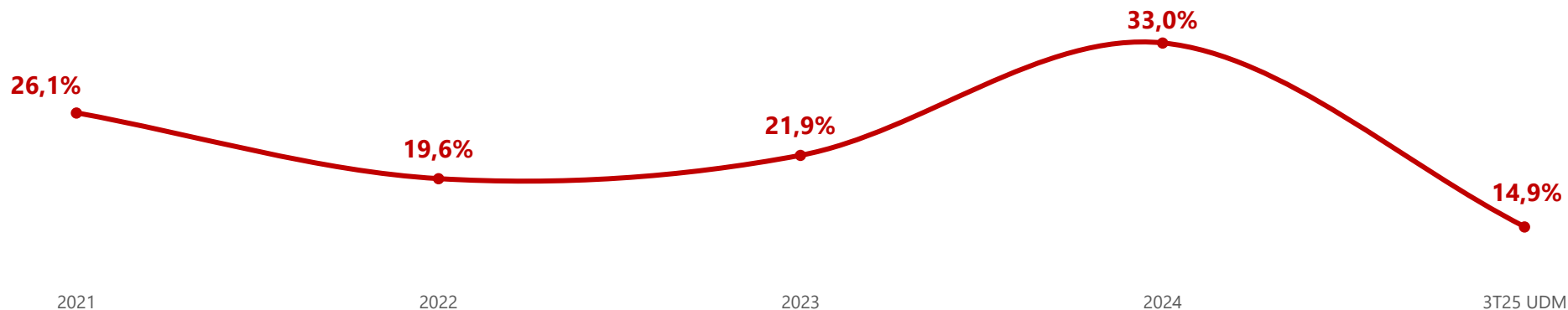
MAIOR OCUPAÇÃO DA FROTA CONTRIBUIRÁ PARA MELHORA DO ROIC SPREAD

ROIC SERIA DE 17,1% SIMULANDO OCUPAÇÃO DE 91%, MARGEM EBIT DE 70% E ALÍQUOTA EFETIVA DE 25%

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROE Consolidado (operações continuadas) | %



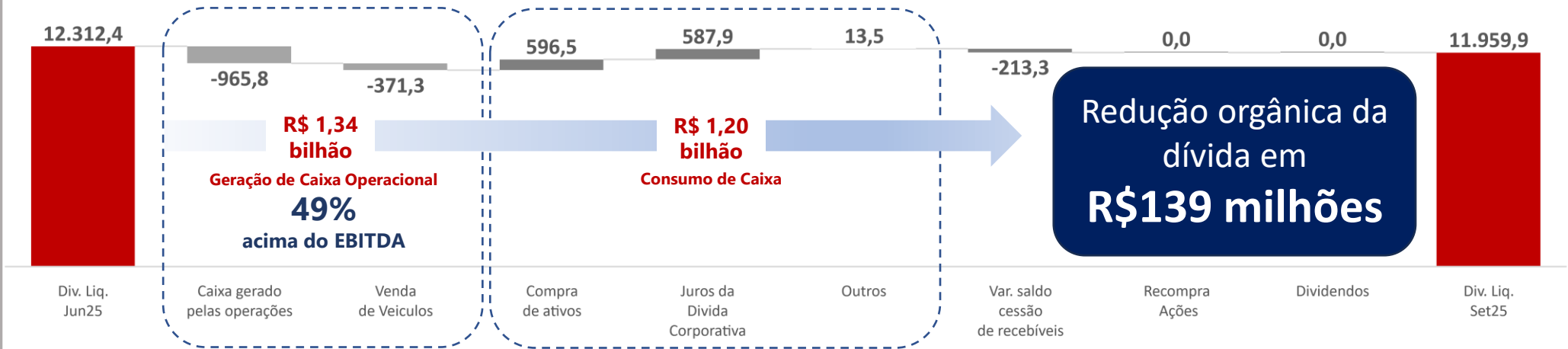
ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.
ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio

GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA ALINHADA AO CRESCIMENTO

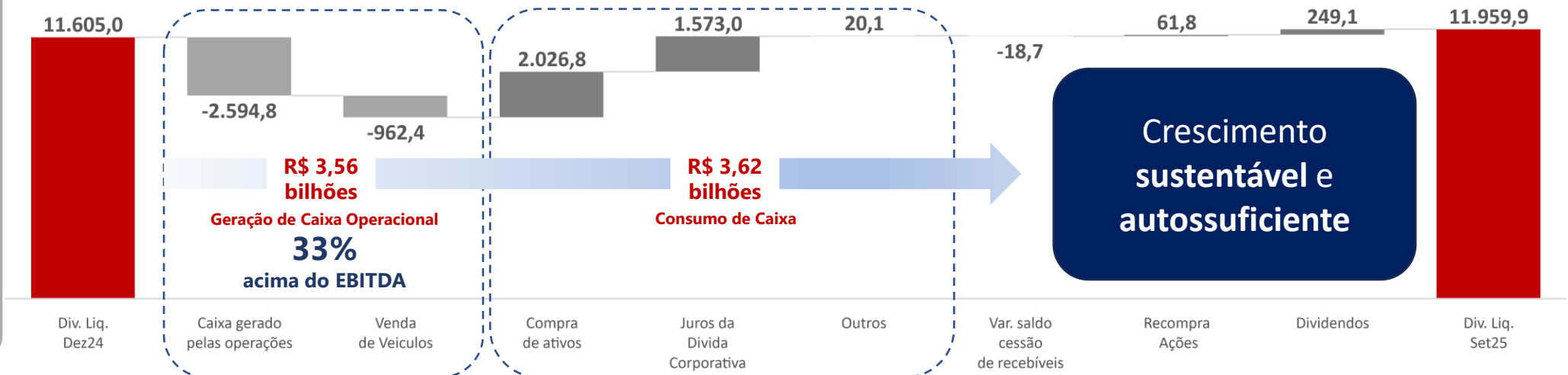
A COMPANHIA TEM CONTROLE NA GESTÃO DE SUA DÍVIDA, MESMO RENOVANDO RECORDES DE FORMA CONTÍNUA

Forte geração de caixa operacional suficiente para realizar os pagamentos de compra de ativos e de juros da dívida, reduzindo de forma orgânica a dívida líquida, mesmo mantendo crescimento de forma consistente.

Movimentação da dívida líquida 3T25 | R\$ milhões



Movimentação da dívida líquida 9M25 | R\$ milhões



LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA

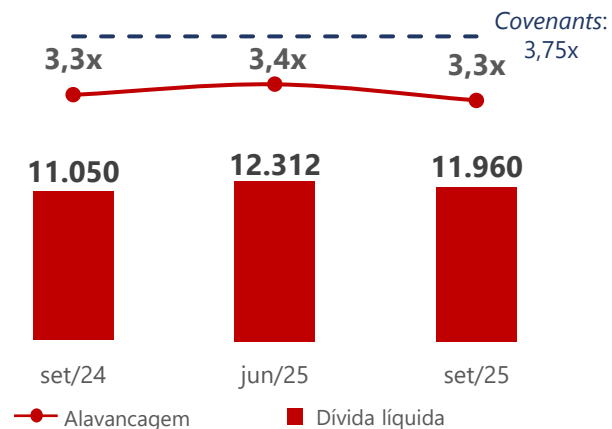
FOCO NA REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM E ADEQUAÇÃO DO PRAZO MÉDIO DA DÍVIDA



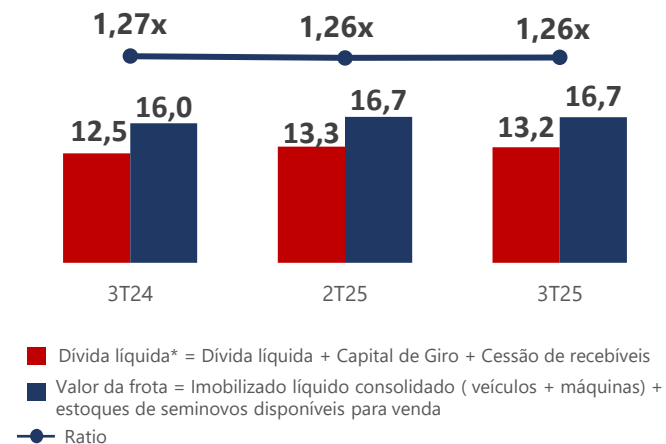
- ✓ Aceleração das vendas de ativos, renovando recordes
- ✓ Estender contratos adequando preços
- ✓ Seletividade no crescimento, aumentando a TIR dos contratos
- ✓ Compra de ativos otimizada
- ✓ Lançamento do produto Sempre Novo
- ✓ Disciplina na gestão da inadimplência
- ✓ Rapidez nas retomadas
- ✓ Aumento da conversão do EBITDA em caixa
- ✓ Estabilização da dívida
- Readequar o perfil da dívida **Em andamento**

Captações em Out/25
R\$ 2,2 bilhões
 Dívidas já pré-pagas até o momento
R\$ 1,3 bilhão

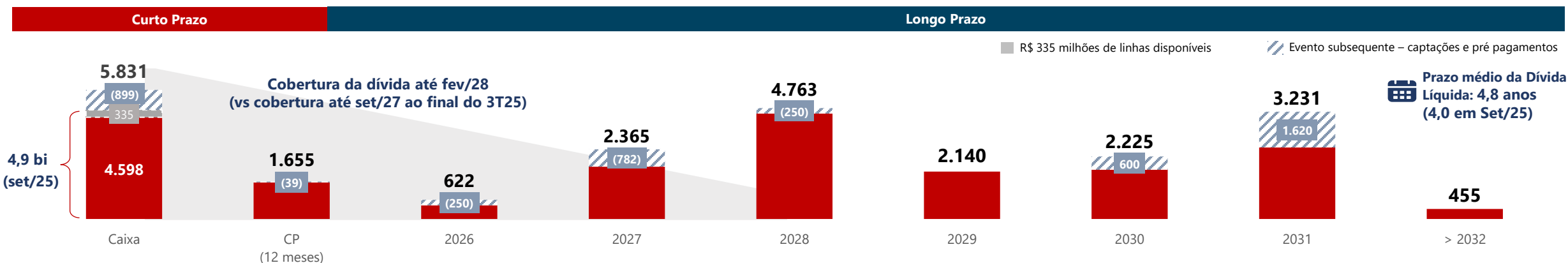
Dívida líquida e alavancagem para fins de covenant | R\$ milhões



Valor da frota vs dívida líquida* R\$ bilhões



Cronograma de amortização da dívida | R\$ milhões



Custo médio da Dívida (set/25):

Média Ponderada: **CDI + 1,6%**

+ Bond (9% da dívida pro-forma) @ CDI + 3,00% (estimado)
 + 13ª (3% da dívida pro-forma) @ CDI + 2,25%

- Pré-pagamentos (8% da dívida em set/2025) @ CDI + 2,90%

Custo médio da Dívida pro-forma:

Média Ponderada: **CDI + 1,6%**

MENSAGENS FINAIS

- Foco em novos contratos de locação, sustentáveis e com rentabilidade adequada;
- Venda de Seminovos, giro dos estoques e eficiência operacional;
- Compromisso com estrutura de capital adequada e redução da alavancagem;
- Melhoria do perfil da dívida;
- *Guidance 2025 reiterado.*

	Resultado 9M25	Guidance 2025	% do Guidance atingido no 9M25*
Compra de ativos (A)	2.238	2.800 - 3.100	75,9%
Sempre Novo (B)	357	500 - 700	59,6%
Extensão de contratos (C)	696	800 - 900	81,9%
Capex Implantado Total (A+B+C)	3.291	4.100 - 4.700	74,8%
Receita Bruta de Venda de Ativos (D)	1.037	1.300 - 1.500	74,1%
Capex Líquido (A-D)	1.200	1.300 - 1.800	77,5%
EBITDA	2.678	3.500 - 3.900	72,4%
Lucro Líquido	251	300 - 450	66,9%
Alavancagem para fins de <i>covenants</i>	3,27	3,1 - 3,4x	99,3%

* Considera o ponto médio dos intervalos do Guidance



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

MUITO OBRIGADO.



3Q25 RESULTS



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN



UMA EMPRESA DO GRUPO



DISCLAIMER

This material has been prepared by **VAMOS** and may include statements that represent expectations about future events or results. Such information is based on the beliefs and assumptions of the Company's management and on currently available information.

Forward-looking statements depend substantially on market conditions, government regulations, and on the performance of the industry and the Brazilian economy, among other factors. Operating data can affect the future performance of **VAMOS** and may lead to results that will differ materially from those expressed in such future consideration. This presentation is a summary and does not purport to be complete.

The Company's shareholders and potential investors should always read this presentation together with the Financial Statements and the Earnings Release.

3Q25 HIGHLIGHTS

2025 Guidance reiterated for the year



- Record Lease Revenue
- Higher IRR, yield, and utilization rates
- Greater client and contract diversification
- Record Leased Fleet

- Resilient demand for Lease
- Focus on increasing occupancy rate with client diversification and asset mix



- Record Used Vehicles Revenue (+87% y/y and +22% q/q)
- Record sales volume (+132% y/y and +45% q/q)
- Asset inventory reduced by 11% q/q
- Asset sales reduced inventory by R\$ 304 million

- Investments in asset preparation, sales teams and stores
- High liquidity and asset quality
- Market opportunity for Used Vehicles up to 10 years old



- Record Lease EBITDA
 - Higher profitability from new contracts
 - Recovery of credits and collections

- Stronger operating cash generation
- Diligence in credit approval and recovery



- Operating cash generation 49% above EBITDA
- Asset purchases funded by internal cash generation
- Leverage reduced to 3.27x (99% of Guidance)

- Net Debt Reduction
- Leverage Reduction
- Sustainable Growth



- R\$ 2.2 billion raised in October/25
- Early repayment of R\$ 1.3 billion in debt
- Average debt term extended by 17% q/q (4.8 years)

- Adjusted average amortization term
- Solid and comfortable financial liquidity



3Q25 Lease



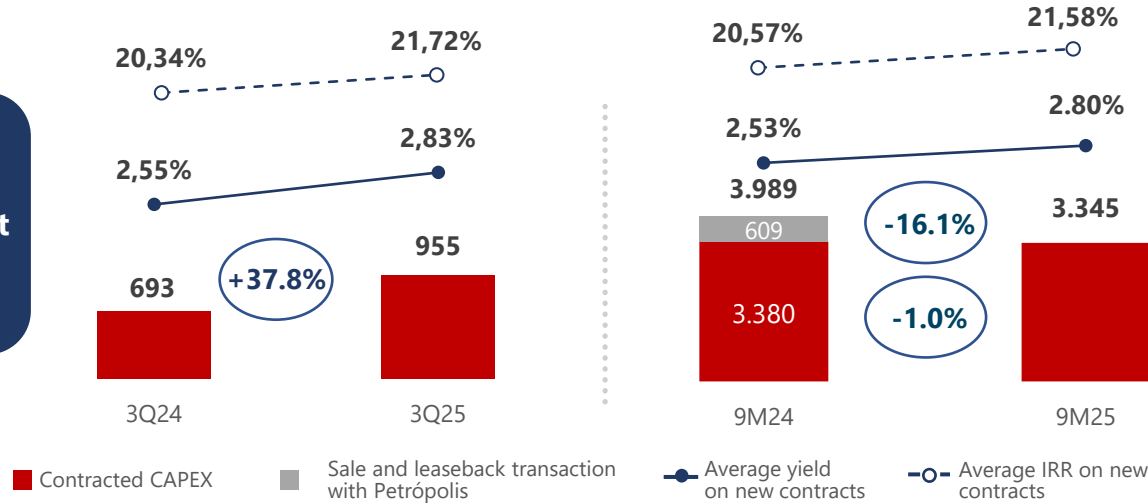
MORE PROFITABLE CONTRACTS AND LOWER NEED FOR NEW CAPITAL

HIGHER IRR AND YIELD, DIVERSIFIED SECTOR DEMAND, AND CONTRACT EXTENSIONS WITHOUT NEW CAPEX

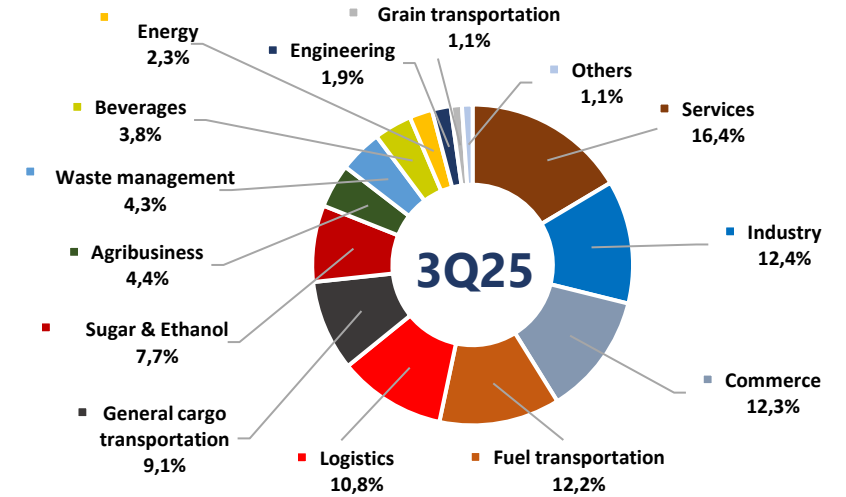


Contracted Capex | R\$ million

Resilient Contracted Capex in the year guarantees **consistent** leasing net revenue growth (+12% YoY).



Contracted Capex by segment



Contracted CAPEX by contract type

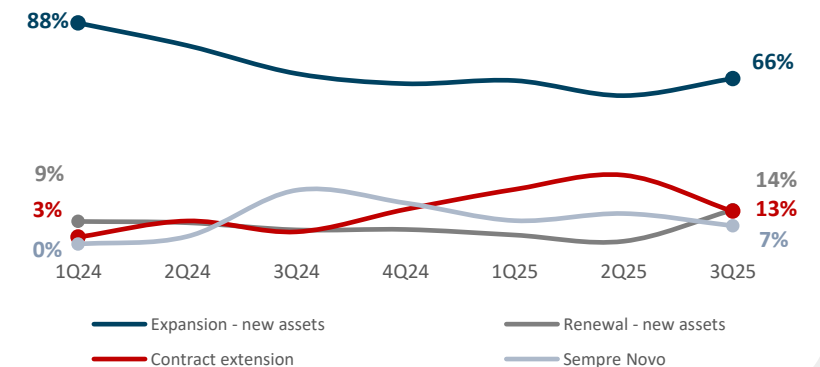
(R\$ million)	3Q25	Average Term (months)	9M25	Average Term (months)
Contract expansion with new assets	631	51	2,131	54
Renewal with new assets	130	54	192	53
Contract extensions with same used assets and price adjustments	125	19	703	22
Sempre Novo – used assets	70	28	320	36
Total	955	46	3,345	45

44% of contracts ending until Sep/25 were extended

Breakdown by contract type

% of Contracted CAPEX

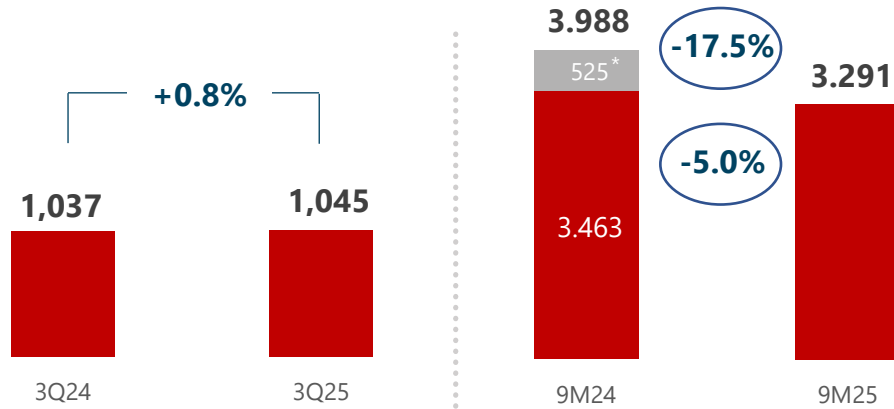
- Extending contracts with the same assets reduces the need for net CAPEX, working capital, demobilization and deployment



CONTRACT EXTENSIONS ABOVE EXPECTATIONS UP TO SEP/25

BACKLOG REMAINS AT R\$13 BILLION EVEN WITH SHORTER AVERAGE CONTRACT TERMS

Deployed CAPEX | R\$ million



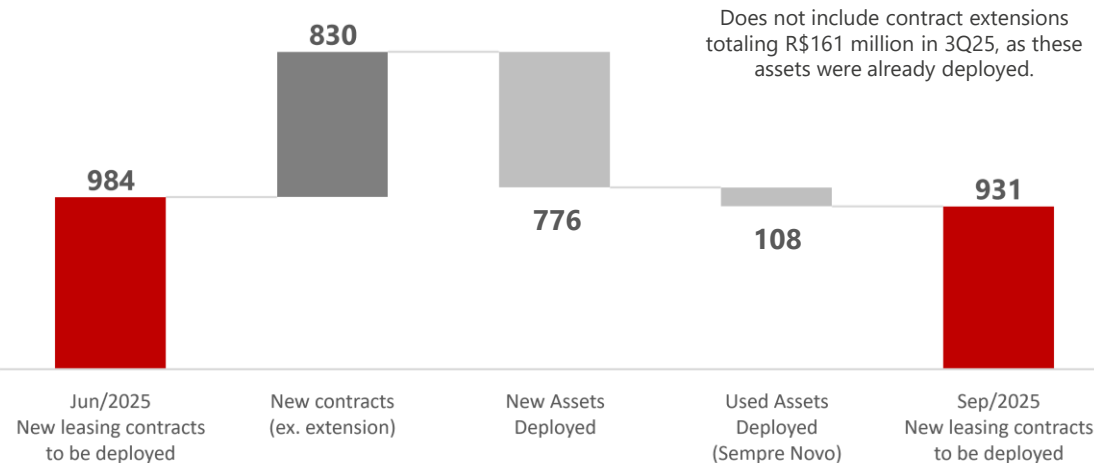
*Sale and leaseback transaction with Petrópolis

Deployed CAPEX by contract type | R\$ million

(R\$ million)	3Q25	Average Term (months)	9M25	Average Term (months)
Contract expansion with new assets	708	53	2,144	53
Renewal with new assets	68	51	94	52
Contract extensions with same used assets and price adjustments	161	19	696	22
Sempre Novo – used assets	108	30	357	33
Total	1,045	44	3,291	44

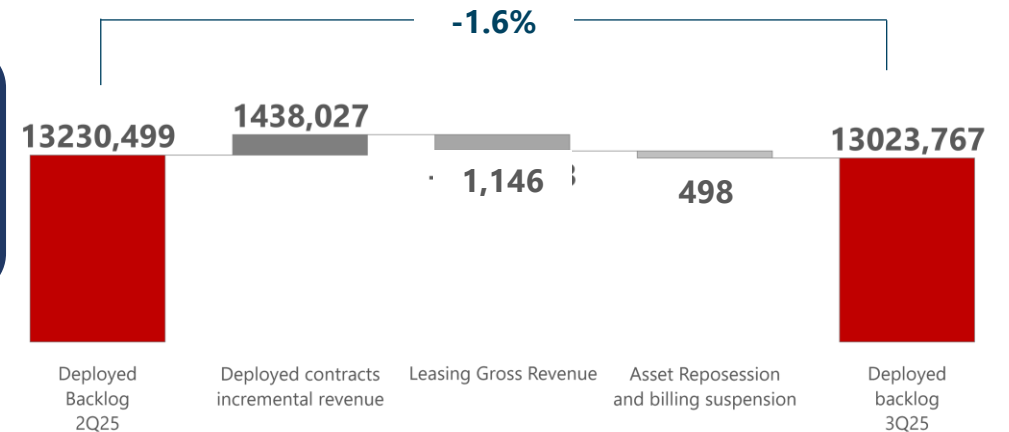
Deployment of Contracted Assets Over Time

R\$ million



Future Contracted Revenue (Backlog) | R\$ million

Backlog is still on the R\$13B level, even with lower average contract terms.



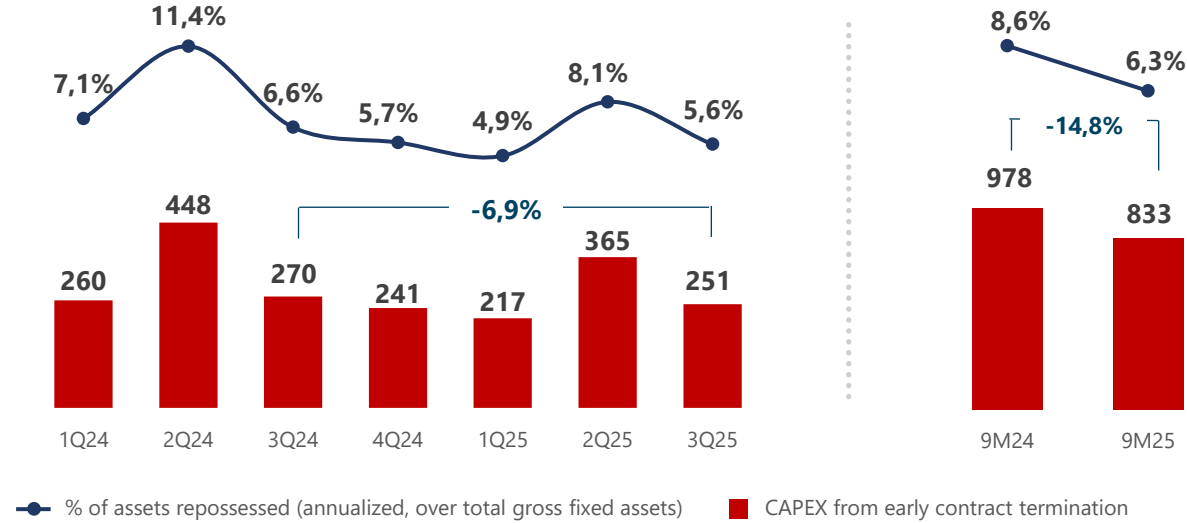
STRONG DISCIPLINE IN CONTRACT AND COLLECTION MANAGEMENT

REDUCED EXPOSURE TO SENSITIVE SEGMENTS. POSITIVE IMPACT FROM RECOVERIES OF OVERDUE RECEIVABLES

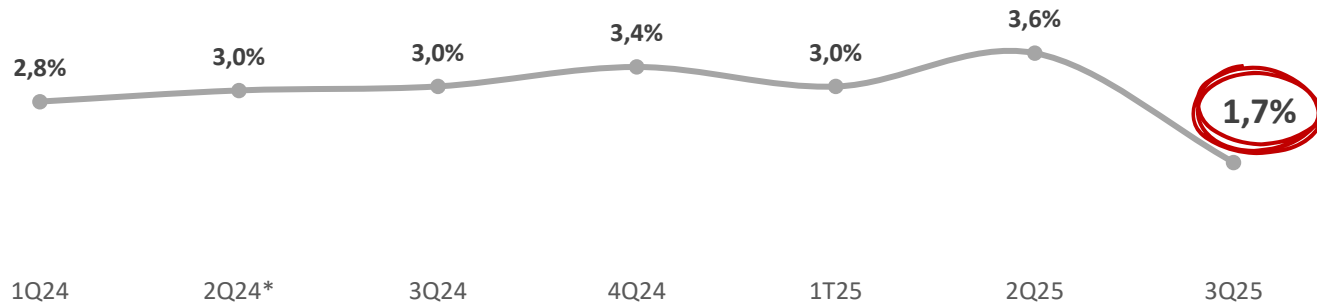
Early Contract Termination | CAPEX – R\$ million

*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).

- **Reduction** of the representation of the repossessed capex over total gross fixed assets **to 5.6%** (3Q25 annualized);
- **Lower exposure to the Grain Transportation segment** (1.2% of lease revenue in september/2025 vs 2.7% in december/2024) reflects higher selectivity in credit approval to new clients and greater sector diversification;



% Provision for bad debt / Net Revenue from Services



- **Strong collection and recovery** of overdue and previously provisioned receivables (R\$15 million)



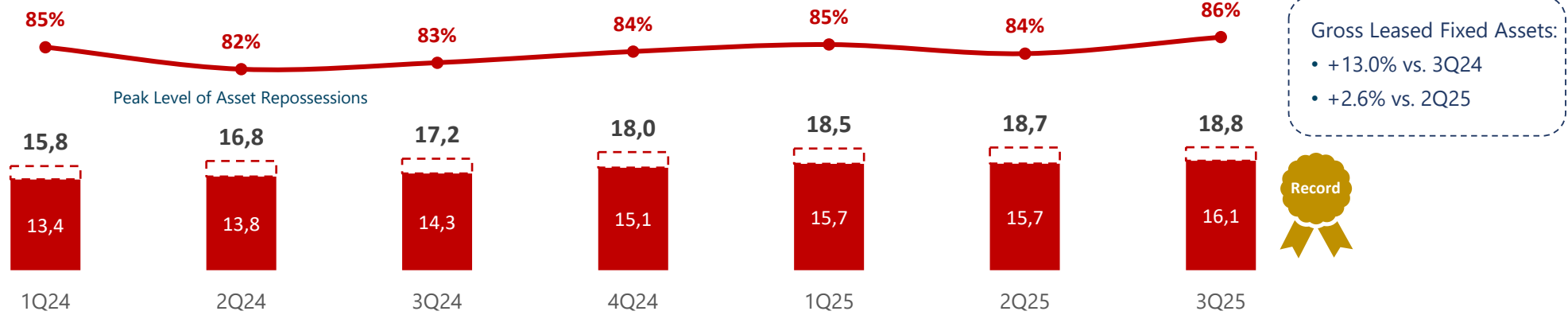
*Does not include non-recurring PDA from 2Q24

RECORD LEASED FLEET WITH IMPROVEMENT IN FLEET OCCUPANCY RATE

LEASED ASSETS CONTINUE TO GROW (+13% vs. 3Q24 and +3% vs. 2Q25)

Fleet occupancy rate | R\$ billion and %

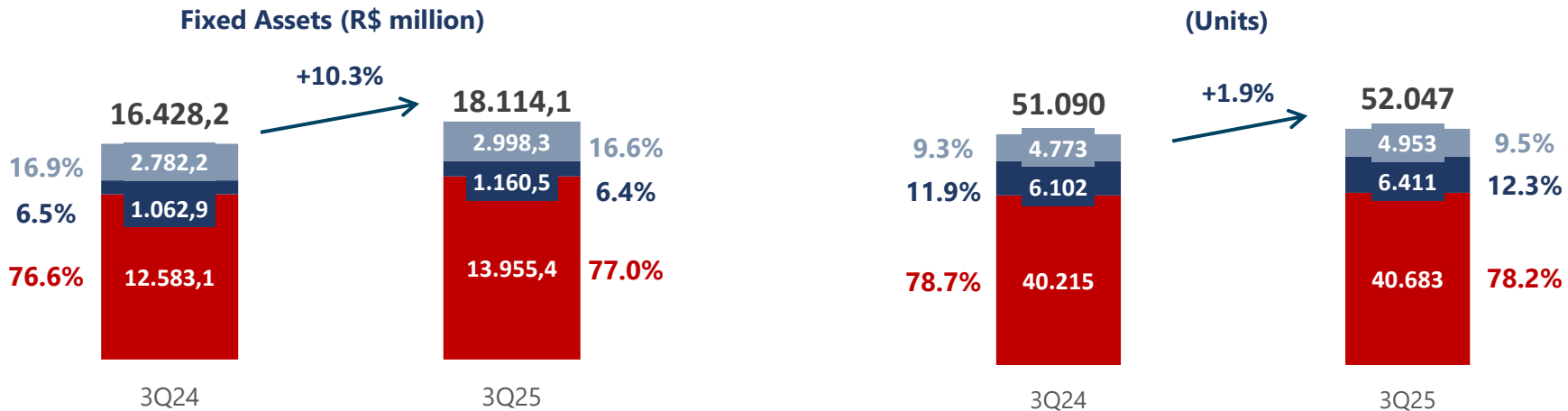
● % of Gross Leased Fixed Assets ▭ Total Gross Fixed Assets⁽¹⁾ (R\$ billion) ■ Leased Gross Fixed Assets⁽²⁾ (R\$ billion)



(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 11 and 14 of the Financial Statements).
 (2) Total fixed assets, minus assets held for sale and new and used assets available for lease or sale.

Total Fleet and Asset Diversification (Does not include Used Vehicles inventory)

■ Trucks ■ Forklifts ■ Construction and Agricultural Equipment % Fleet Share

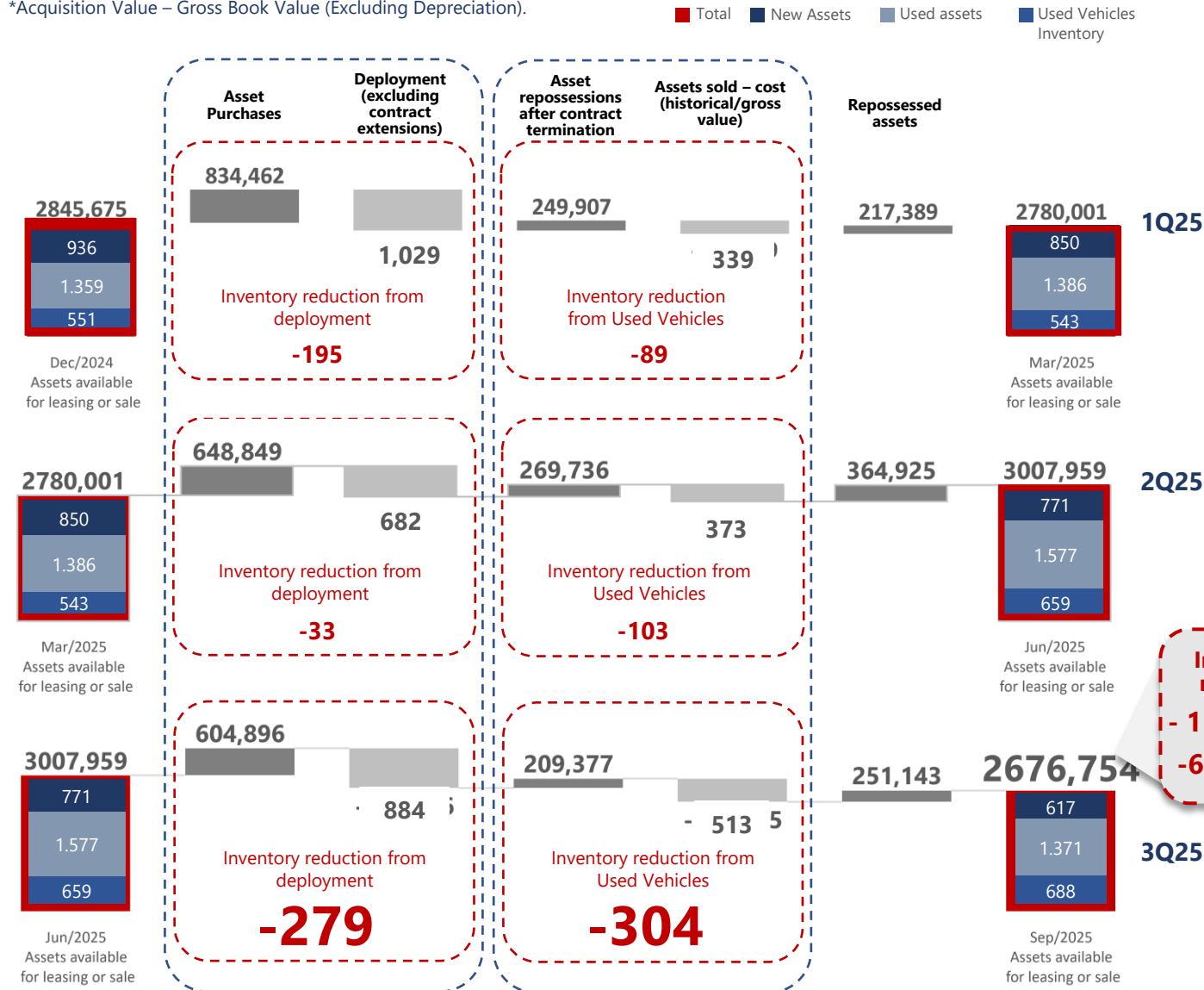


3Q25 IS THE LOWEST INVENTORY OF THE YEAR

STRONG PACE OF DEPLOYMENT, ASSET SALES, AND LOWEST LEVEL OF NEW ASSETS INVENTORY SINCE THE IPO

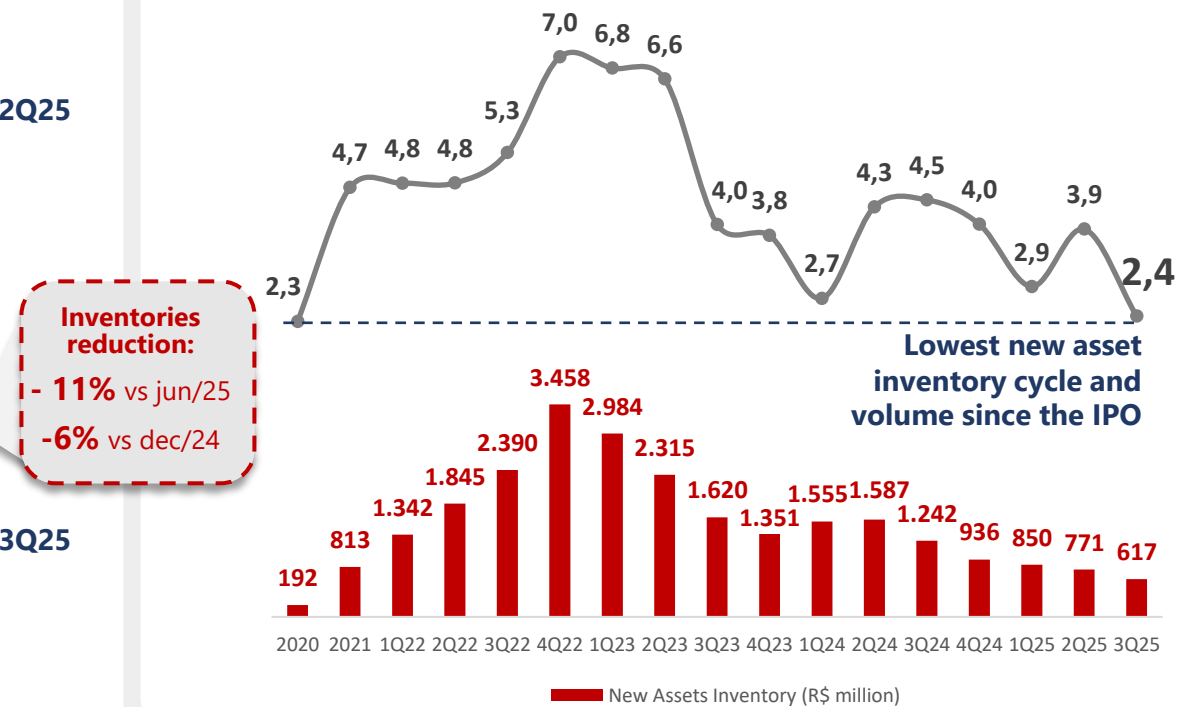
Assets available for lease or sale* | R\$ million

*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).



- Fleet **utilization improvement** actions in 3Q25 **immediately** offset the idle fleet increase seen in 2Q25.
- 3Q25: **largest inventory reduction** of the year, both through deployment and asset sales.
- Inventory reduction from deployment and sales (R\$ 279 million + R\$ 304 million = R\$ 583 million) was **132% higher** than the asset repossessions in the quarter (R\$ 251 million).
- **Shortest new asset inventory cycle since the IPO.**

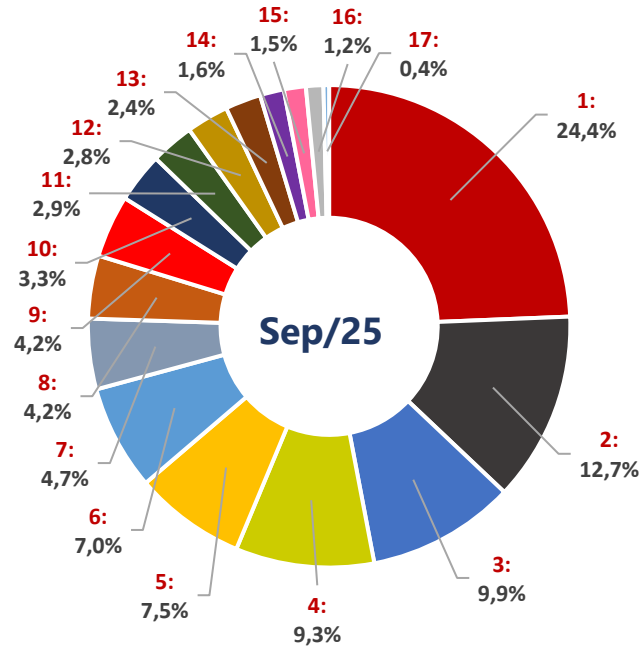
Brand-new asset inventory optimization | Months and R\$ million



DIVERSIFICATION OF SECTORS, ASSET PROFILE, AND CLIENTS

LOWER CLIENT AND SECTOR CONCENTRATION, WITH RECORD NUMBER OF ACTIVE CONTRACTS

Lease revenue breakdown by segment | %



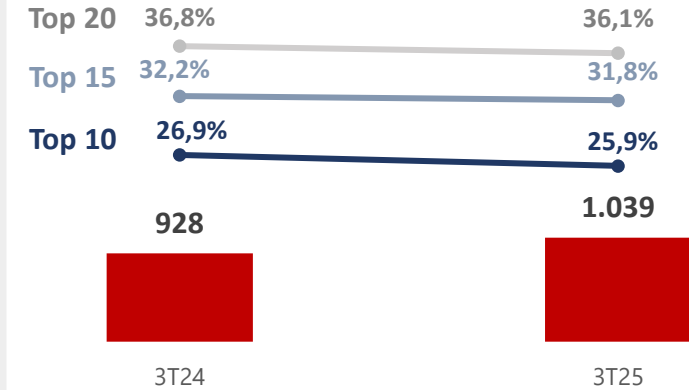
- 1: Sugar and Ethanol
- 2: General Cargo Transportation
- 3: Industry
- 4: Beverages
- 5: Electrical Energy
- 6: Urban Cleaning
- 7: Retail
- 8: Fuel Transportation
- 9: Logistics
- 10: Engineering
- 11: Agribusiness
- 12: Passenger Transportation
- 13: Services
- 14: Mining
- 15: Food Industry
- 16: Grain transportation
- 17: Others

Segments	Sep/25 vs Jun/25	Segments	Sep/25 vs Dec/24
Retail	+1.3 p.p.	General Cargo Transportation	+3.7 p.p.
Services	+0.5 p.p.	Logistics	+1.9 p.p.
Logistics	+0.5 p.p.	Engineering	+1.5 p.p.
Fuel Transportation	+0.3 p.p.	Industry	+0.5 p.p.
Mining	+0.1 p.p.	Passenger Transportation	+0.2 p.p.
General Cargo Transportation	+0.1 p.p.	Mining	-0.1 p.p.
Beverages	+0.1 p.p.	Sugar and Ethanol	-0.2 p.p.
Food Industry	+0.1 p.p.	Others	-0.3 p.p.
Passenger Transportation	+0.0 p.p.	Retail	-0.4 p.p.
Engineering	+0.0 p.p.	Fuel Transportation	-0.5 p.p.
Industry	-0.1 p.p.	Urban Cleaning	-0.5 p.p.
Urban Cleaning	-0.2 p.p.	Food Industry	-0.5 p.p.
Grain transportation	-0.2 p.p.	Agribusiness	-0.5 p.p.
Agribusiness	-0.4 p.p.	Services	-0.6 p.p.
Electrical Energy	-0.4 p.p.	Grain transportation	-0.8 p.p.
Others	-0.6 p.p.	Beverages	-0.9 p.p.
Sugar and Ethanol	-1.1 p.p.	Electrical Energy	-2.5 p.p.

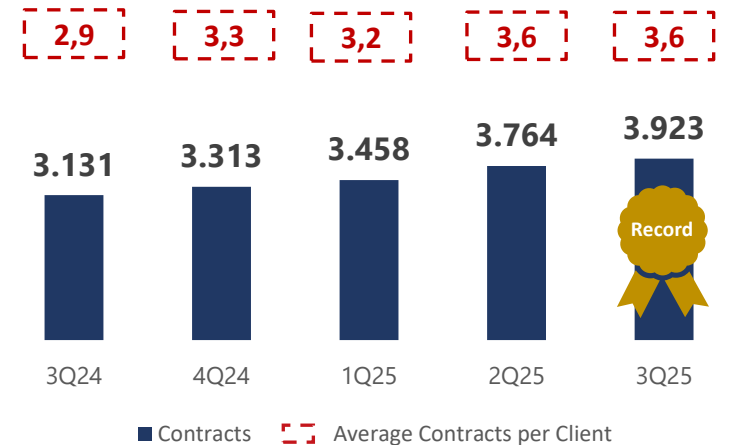


Top Clients' share in net lease revenue

R\$ million



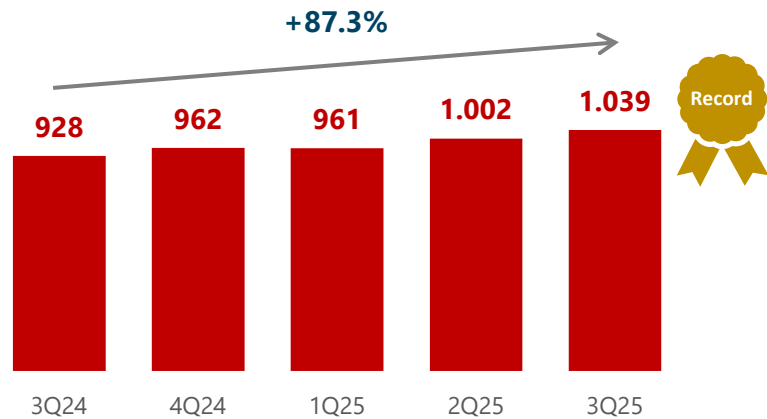
Contract base growth |



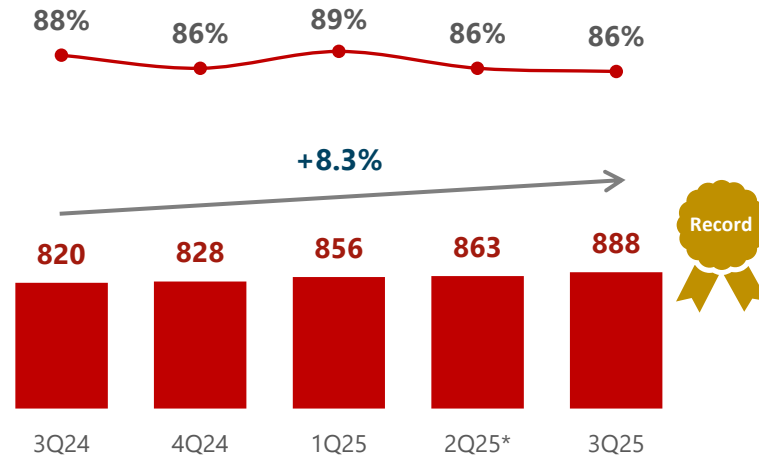
LEASING BUSINESS WITH RECORD REVENUE AND EBITDA

MARGINS REFLECT STRATEGIC INVESTMENTS IN THE MAINTENANCE OF REPOSSESSED FLEETS

Net Revenue from Services | R\$ million



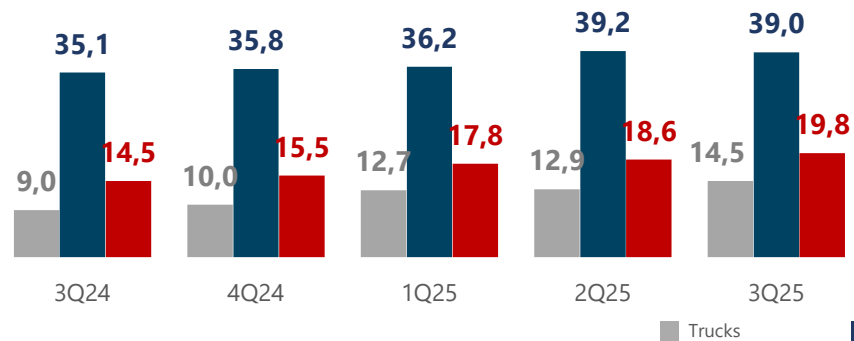
Services EBITDA | R\$ million



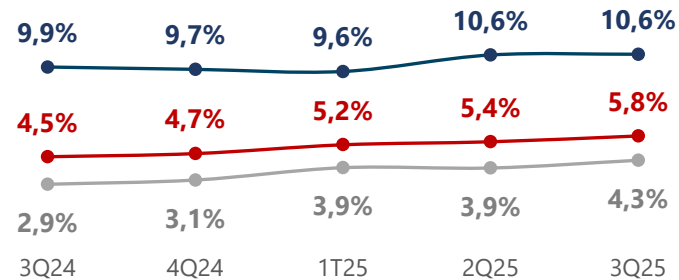
- **Record leasing revenue:** higher occupancy rate, yield and contract deployment.
- **EBITDA expansion:** higher revenue and lower delinquency.
- **Lower EBITDA margin:** higher maintenance costs, sales team adjustments, and reduced PIS/COFINS tax credit.
- Depreciation: **in line with Company estimates.**
- EBIT: **first QoQ increase since 2Q24.**
- **Lower EBIT margin:** continued depreciation vs. occupancy still in recovery.

Depreciation

Annualized Depreciation per Asset (R\$ thousand)

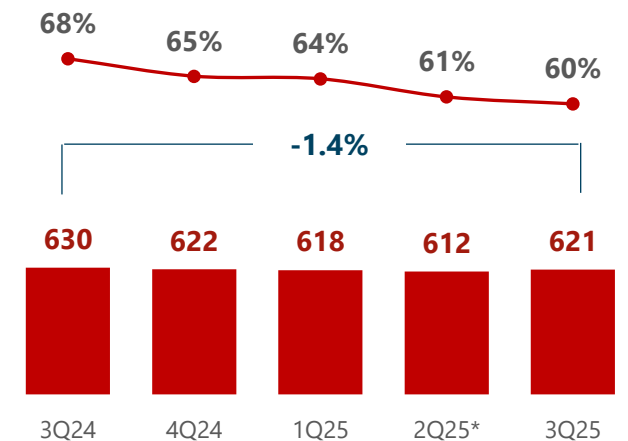


Implicit Depreciation Rate (%)



Annualized depreciation per asset: depreciation for the quarter × 4 ÷ average fleet for the period.
 Depreciation rate: depreciation for the quarter × 4 ÷ average fixed assets for the period.

Services EBIT | R\$ million



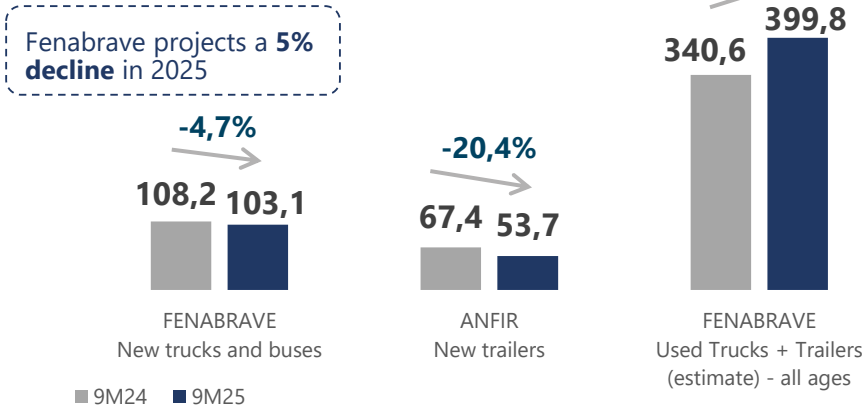
*Adjusted figures exclude one-off and non-recurring effects from the reversal of provisions related to company acquisitions in 2Q25.

VAMOS IS STILL NOT VERY REPRESENTATIVE IN THE FRAGMENTED MARKET FOR USED ASSETS UP TO 10 YEARS OLD

UNDERPENETRATED MARKET ENABLES CONTINUED GROWTH IN THE LEASING SEGMENT

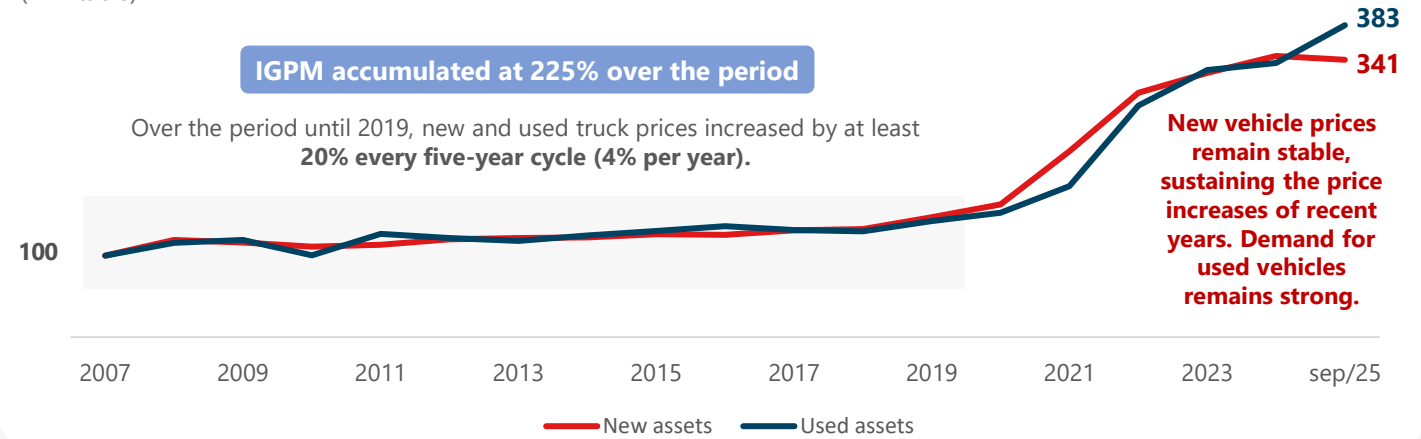
New Truck and Equipment Market

(Fenabreve and ANFIR – thousands of units)



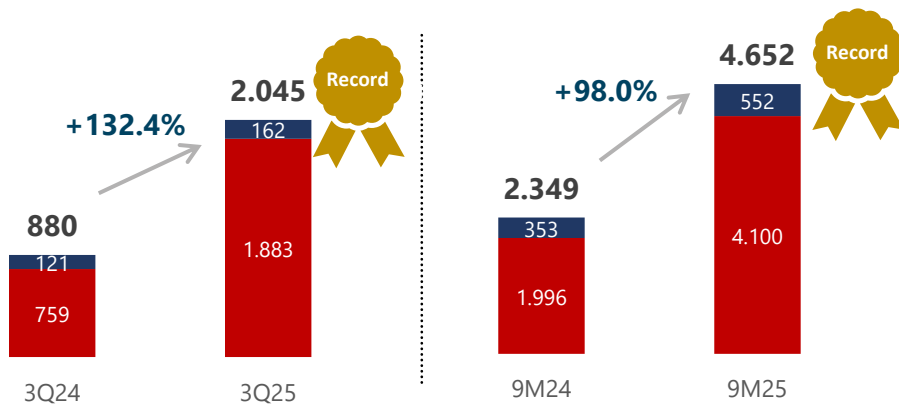
Correlation between new and used asset prices

(FIPE table)



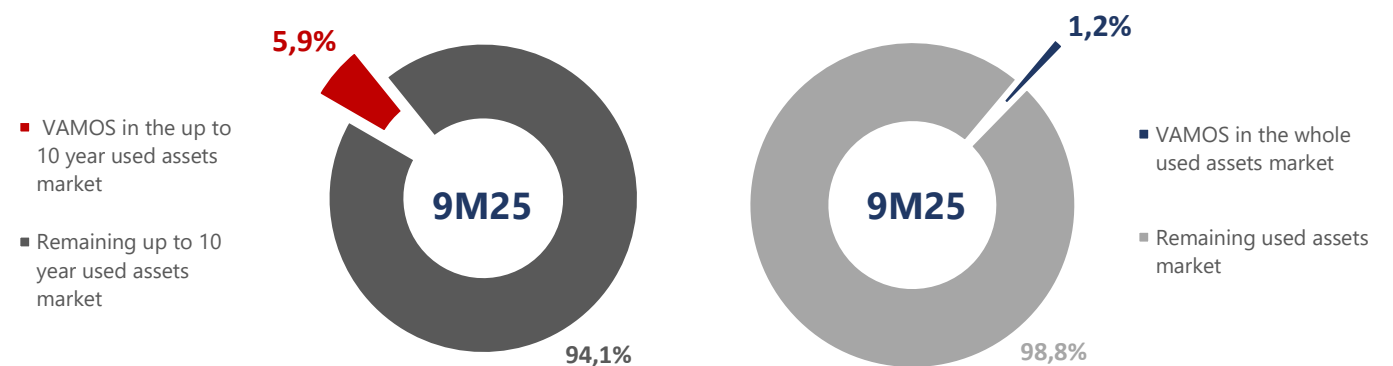
Sales Volume | Units

Trucks Machinery and Equipment



Used Heavy Vehicle Sales Market – Trucks and Buses*

(Fenabreve and Company)

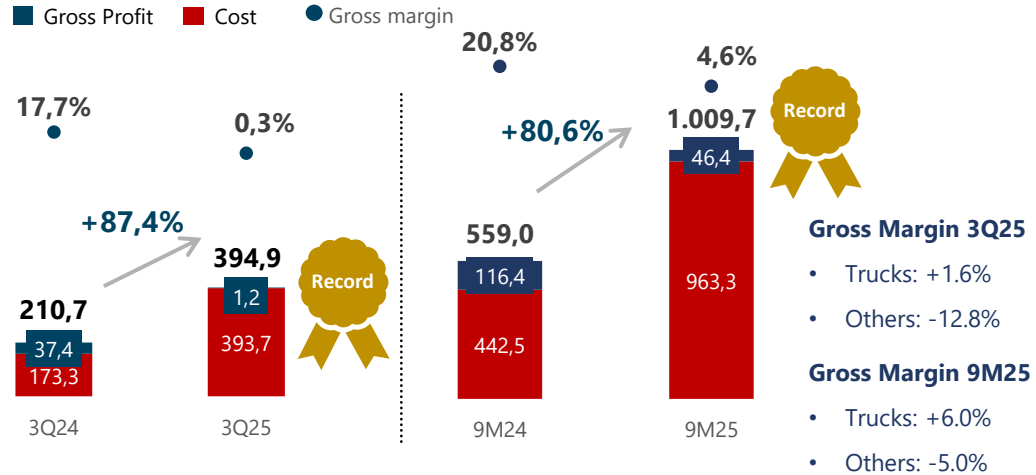


*Does not include light commercial vehicles or machinery.

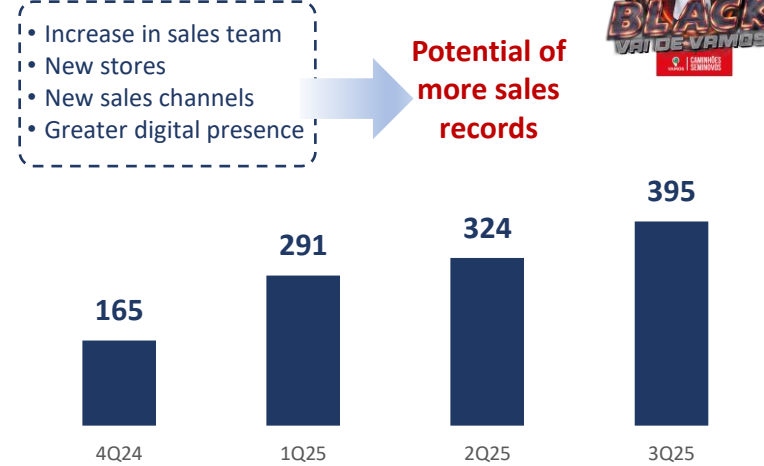
RECORD QUARTER FOR USED VEHICLES SALES

CONFIRMS THE QUALITY AND LIQUIDITY OF OUR ASSETS

Net revenue, Gross profit (R\$ million), and Gross margin (%) on Asset sales



Sales Potential | R\$ million



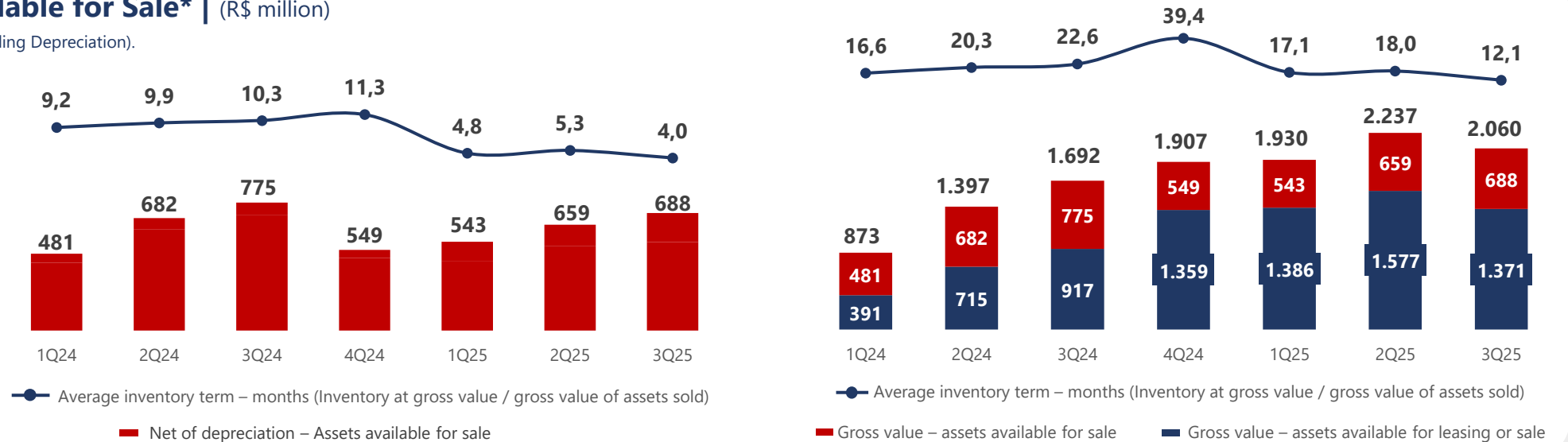
Store Coverage



Inventory of Assets Available for Sale* | (R\$ million)

*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).

- Lowest** Used Vehicles inventory cycle since 3Q23;
- The **net depreciation value** of the amount of assets available for lease or sale plus assets available for sale (R\$2.1 billion in 3Q25) is **R\$1.7 billion**.





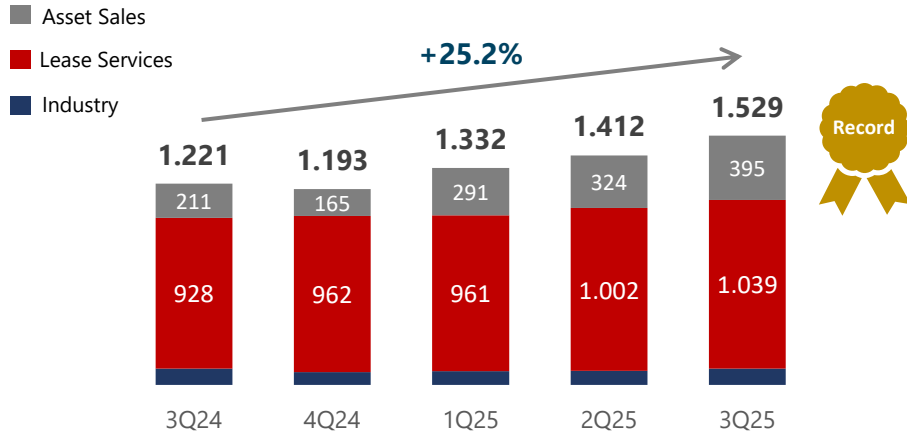
3Q25 Consolidated



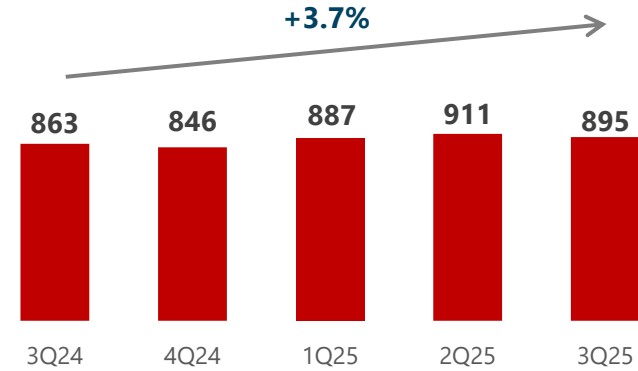
RECORD REVENUE FOCUSING ON THE LONG-TERM

EBIT IMPACTED BY INVENTORY CARRYOVER AND NORMALIZED DEPRECIATION
HIGHER INTEREST RATES AFFECT NET INCOME ON THE SHORT-TERM

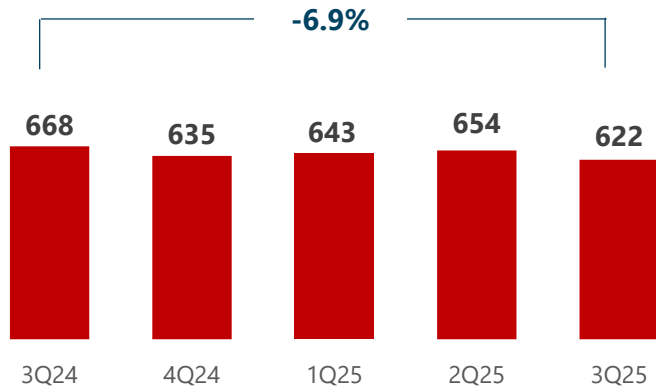
Consolidated Net Revenue | R\$ million



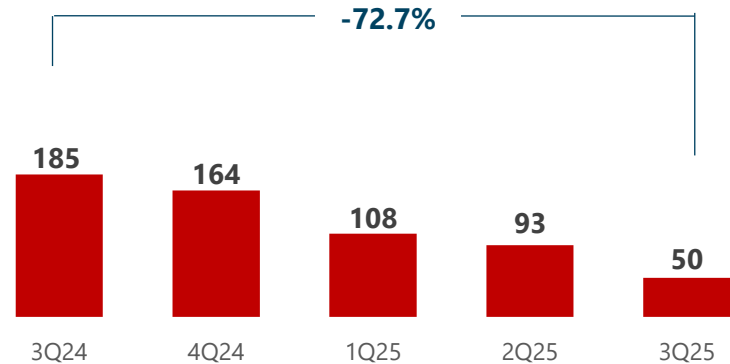
Consolidated EBITDA | R\$ million



Consolidated EBIT | R\$ million



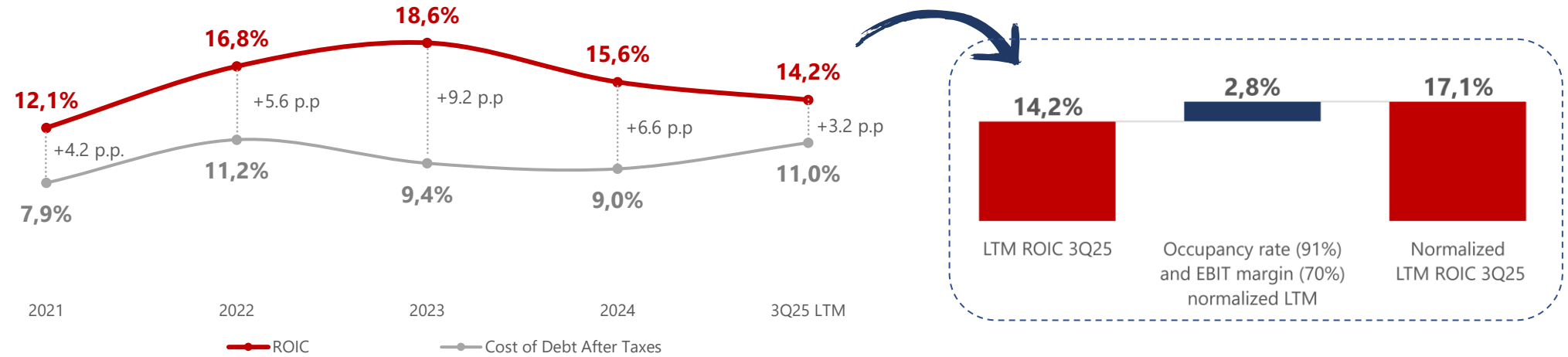
Consolidated Net Income | R\$ million



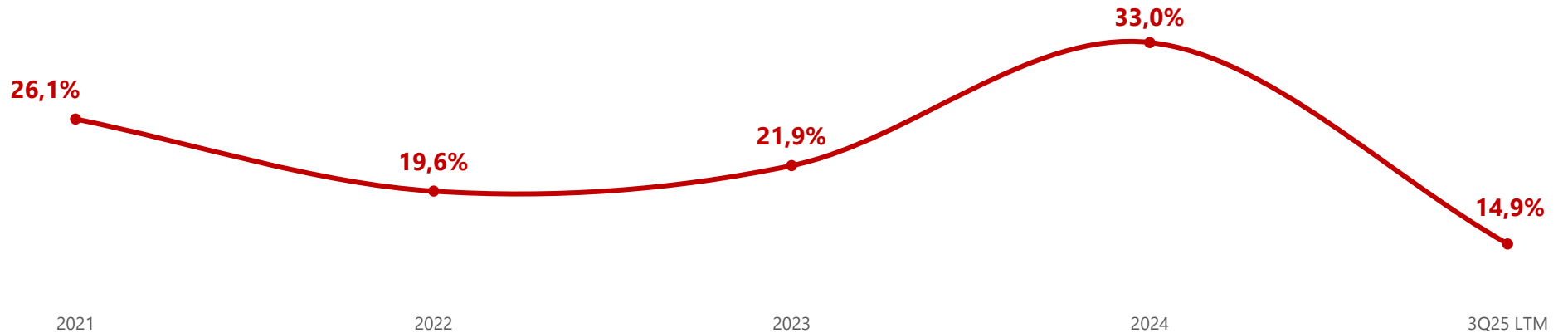
HIGHER OCCUPANCY RATE WILL CONTRIBUTE TO IMPROVE THE ROIC SPREAD

ROIC WOULD BE 17.1% ASSUMING IDEAL OCCUPANCY RATE OF 91%, AN EBIT MARGIN OF 70% AND EFFECTIVE TAX RATE OF 25%

Consolidated ROIC (continuing operations) | %



Consolidated ROE (continuing operations) | %



ROIC is calculated using adjusted EBIT and income tax rate, excluding one-time effects from 2Q24, over the average invested capital.

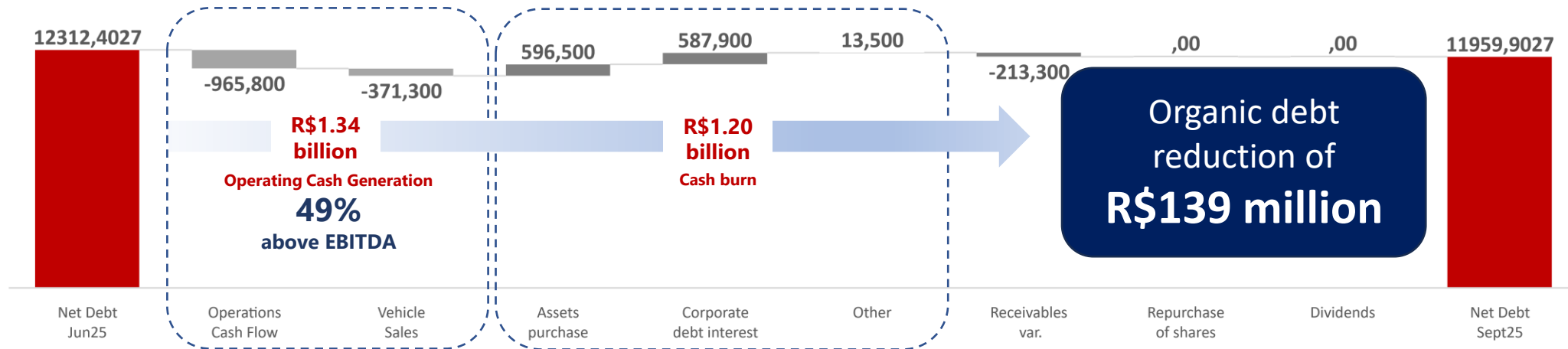
ROE considers adjusted net income over average shareholders' equity

POSITIVE CASH GENERATION ALIGNED WITH GROWTH

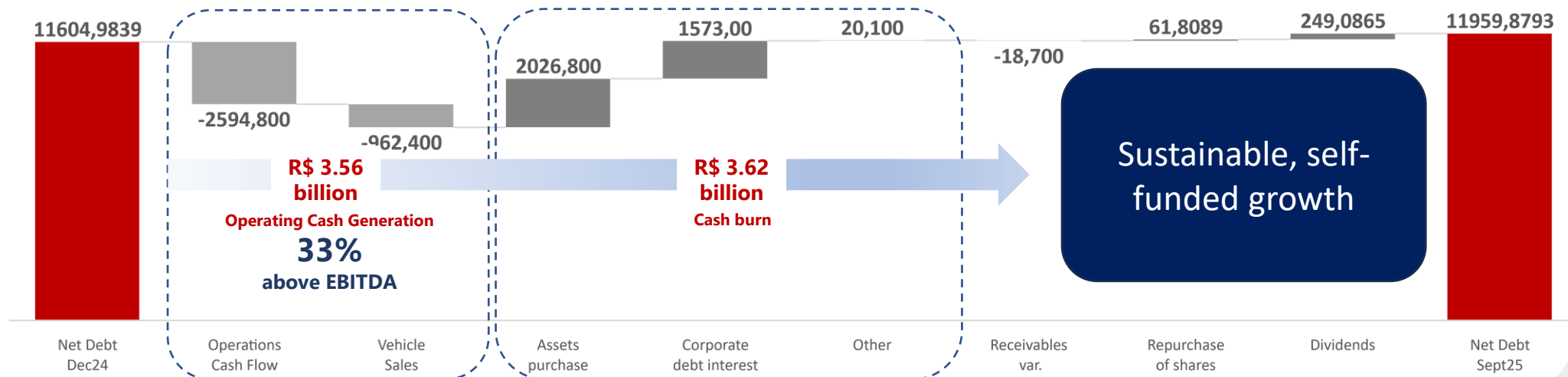
THE COMPANY HAS CONTROL OVER ITS DEBT MANAGEMENT, EVEN WHILE CONTINUOUSLY SETTING NEW RECORDS.

Strong operational cash generation sufficient to cover asset purchase payments and debt interest, organically reducing net debt while maintaining consistent growth.

Net Debt Progression – 3Q25 | R\$ million



Net Debt Progression 9M25 | R\$ million



STRONG COMPANY LIQUIDITY

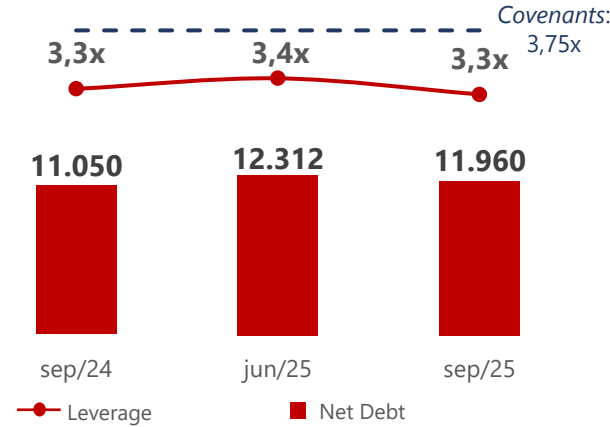
FOCUS ON DELEVERAGING AND OPTIMIZING AVERAGE DEBT MATURITY



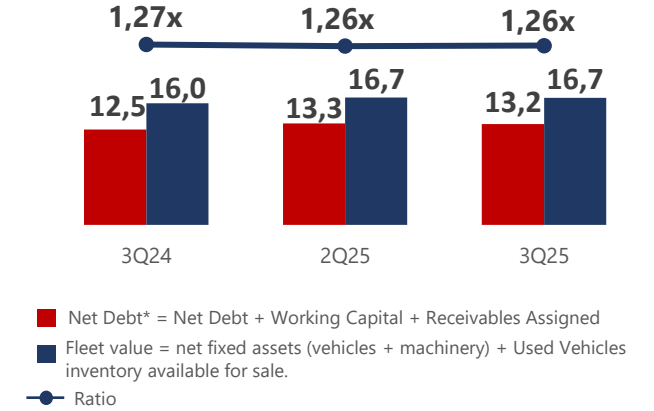
- ✓ Acceleration of asset sales, continuously setting new records
- ✓ Contract extensions with price adjustments
- ✓ Selective growth strategy, increasing contract IRR
- ✓ Optimized asset purchasing
- ✓ Launch of the Sempre Novo product
- ✓ Discipline in managing delinquency
- ✓ Agility in asset repossessions
- ✓ Higher EBITDA-to-cash conversion
- ✓ Debt stabilization
- Rebalancing debt profile

Oct/25 Funding
R\$ 2.2 billion
Debts prepaid to this day
R\$ 1.3 billion

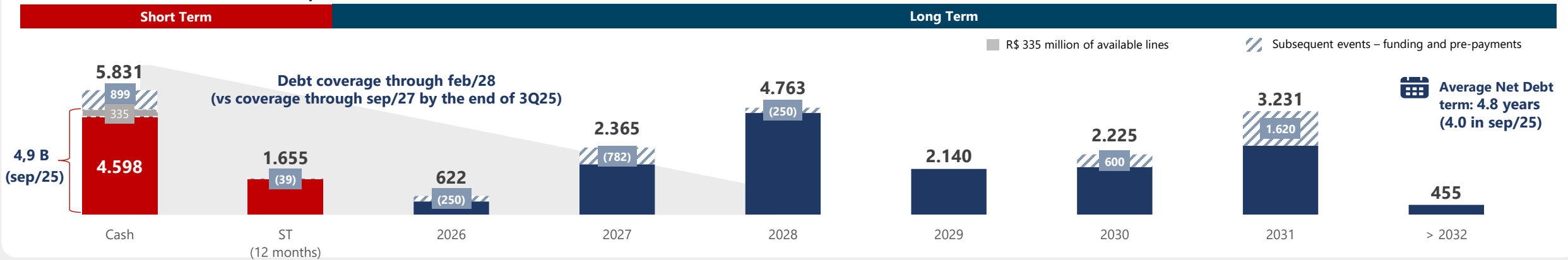
Net debt and leverage for covenant purposes | R\$ million



Fleet value vs Net Debt* R\$ billion



Debt Amortization Schedule | R\$ million



Average Cost of Debt (sep/25):

Weighted average: **CDI + 1.6%**

- + Bond (9% of pro forma debt) @ CDI + 3.00% (estimated)
- + 13th Debenture (3% of pro forma debt) @ CDI + 2.25%
- Prepayments (8% of debt as of Sep/2025) @ CDI + 2.90%

Pro Forma Average Cost of Debt:

Weighted average: **CDI + 1.6%**

TAKEAWAY MESSAGES

- Focus on new lease agreements that are sustainable and offer adequate profitability;
- Used assets sales, inventory turnover, and operational efficiency;
- Commitment to an adequate capital structure and leverage reduction;
- Improvement of the debt profile;
- 2025 guidance reiterated.

	9M25 Result	2025 Guidance	% of Guidance achieved in 9M25*
Asset Purchases (A)	2,238	2,800 – 3,100	75.9%
Sempre Novo (B)	357	500 - 700	59.6%
Contract Extension (C)	696	800 - 900	81.9%
Total Deployed CAPEX (A+B+C)	3,291	4,100 – 4,700	74.8%
Gross Asset Sales Revenue (D)	1,037	1,300 – 1,500	74.1%
Net Capex (A-D)	1,200	1,300 – 1,800	77.5%
EBITDA	2,678	3,500 – 3,900	72.4%
Net Income	251	300 - 450	66.9%
Leverage for Covenant Purposes	3.27	3.1 – 3.4x	99.3%

* Based on the midpoint of the Guidance ranges.



INVESTOR RELATIONS

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

THANK YOU!

