

RESULTADOS 1T26



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 1T26



R\$1,6bi de receita líquida (+22% A/A);

R\$951mi de EBITDA (+7% A/A);

R\$87mi de Lucro Líquido: continuidade à inflexão no 3T25 (+12% vs. 4T25 e +74% vs. 3T25);

Redução dos estoques:

-**R\$467mi** em 12 meses (-17% A/A);

-**R\$185mi** em 3 meses (-7% T/T);

R\$58mi de geração de caixa operacional;

3,15x de alavancagem – menor índice desde 2022 (3,0x proforma).



VAMOS LOCAÇÃO

R\$1,1bi de receita líquida (+10% A/A);

R\$926mi de EBITDA (+8% A/A);

88% de Margem EBITDA;

R\$1,2bi de Capex Contratado;

44% do Capex Cotratado foi de ativos usados (Extensão e Sempre Novo) – menor necessidade de Capex líquido. Sempre Novo recorde em Março/2026

88% de ocupação da frota - maior desde 2020.



VAMOS SEMINOVOS

R\$458mi de receita de venda de ativos:

-**R\$326 mi** de receita de venda de ativos seminovos (+12% A/A);

-**R\$132 mi**: contratos de locação tratados como venda de ativos conforme CPC – 06;

+60% número de ativos vendidos no 1T26 vs. 1T25, com destaque para a venda de implementos rodoviários (+20 p.p. vs 1T25);

Melhor giro de estoques de vendas;

Lançamento de novos canais e plataformas digitais para vendas e acesso a crédito bancário.



Locação 1T26

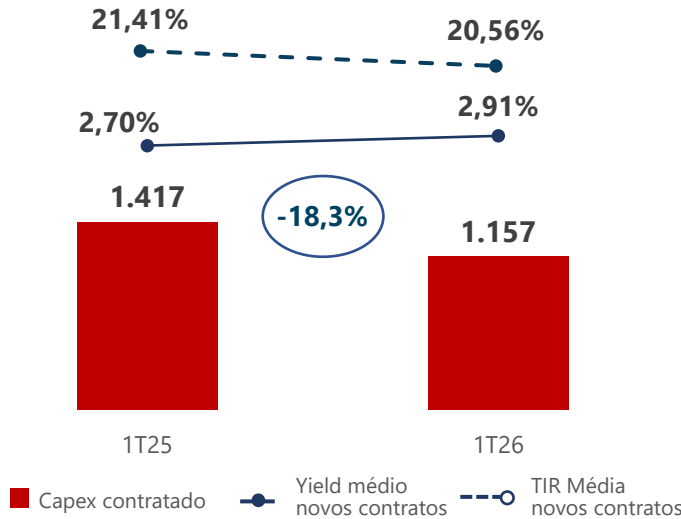


NOVOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO: MENOR NECESSIDADE DE CAPEX LÍQUIDO

44% DAS CONTRATAÇÕES FORAM DE ATIVOS USADOS (SEMPRE NOVO E EXTENSÕES). SEMPRE NOVO RECORDE EM MAR/26

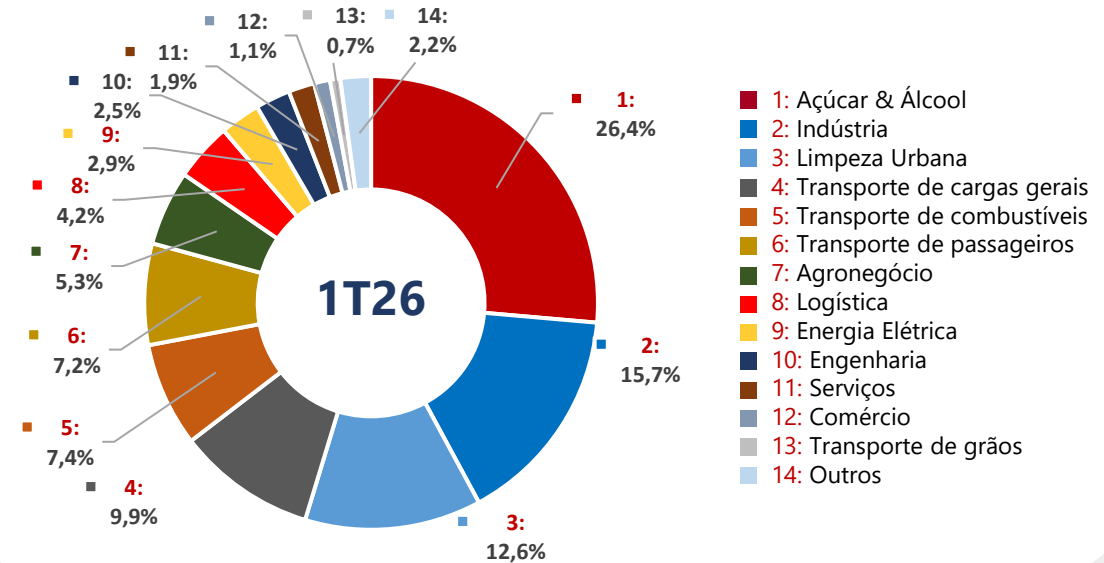


Capex Contratado | R\$ milhões



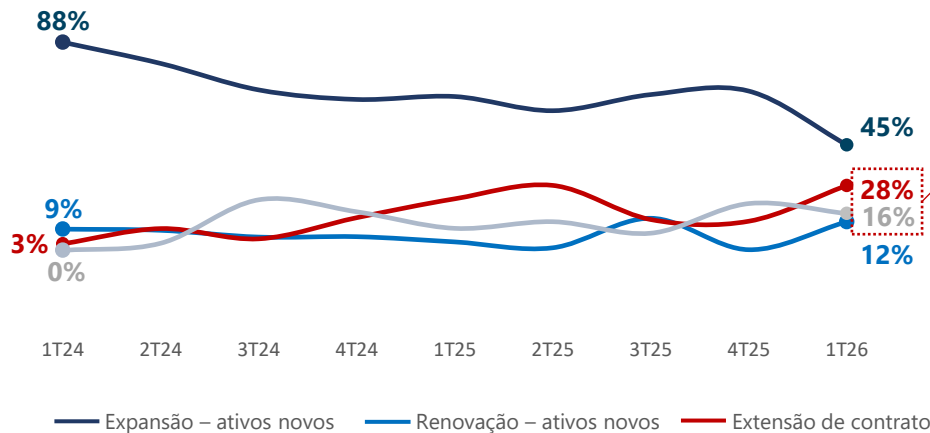
- Sólida originação de novos contratos de locação e menor dependência do setor sucroenergético;
- Maior locação de ativos usados refletem melhores *yields* e menores prazos contratuais (reflexo na TIR);
- Sempre Novo **recorde** em Mar/26;

Capex Contratado por segmento



Representatividade por tipo de contrato

% do Capex Contratado



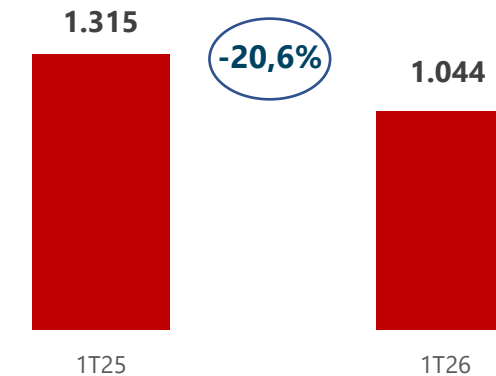
44%

do Capex Contratado foi de ativos usados (Extensões e Sempre Novo)

39%

dos contratos vencidos no 1T26 foram estendidos por 23 meses (média)

Capex Implantado | R\$ milhões



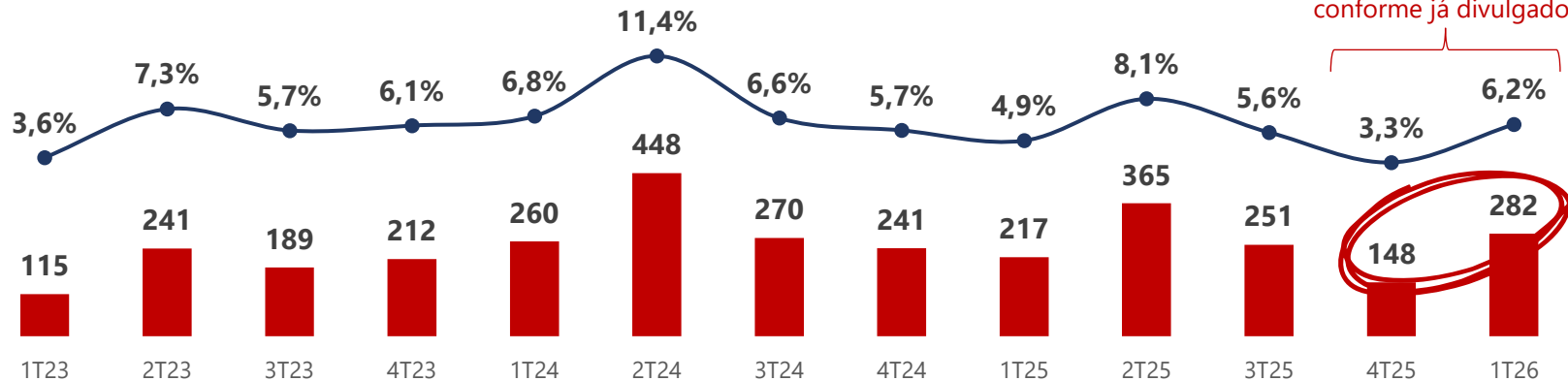
RIGOR NA GESTÃO CONTRATUAL E DE COBRANÇA



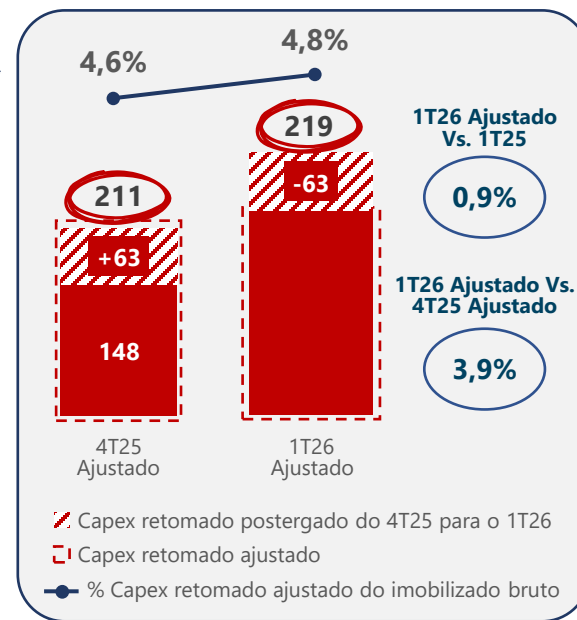
EFETIVIDADE DA COBRANÇA E DILIGÊNCIA NO CRÉDITO CONTRIBUEM PARA O CONTROLE DAS RETOMADAS

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

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

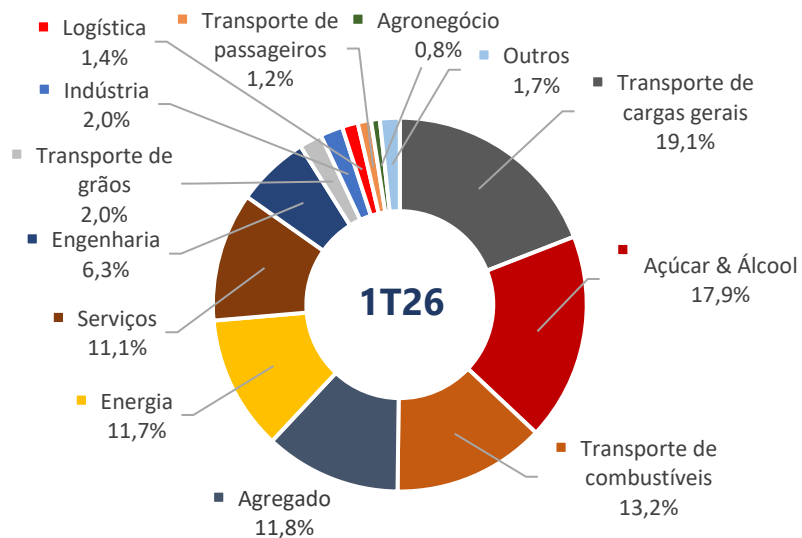


R\$63 milhões de ativos que seriam originalmente retomados no 4T25, foram retomados no 1T26, conforme já divulgado.

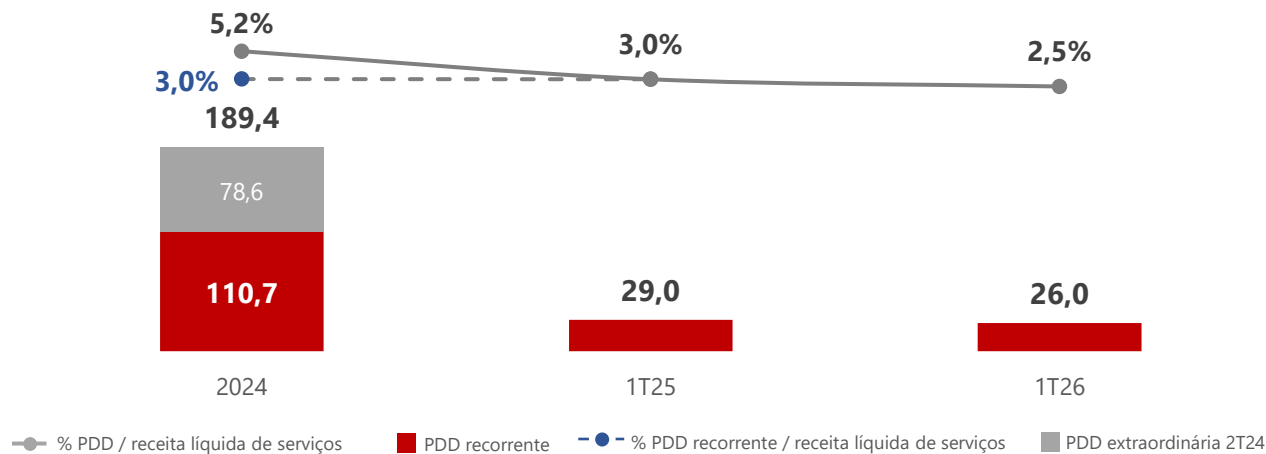


● % de ativos retomados (anualizado) do imobilizado bruto total ■ Capex de término antecipado de contrato

Segmentação do capex retomado



% PDD / receita líquida de serviços*



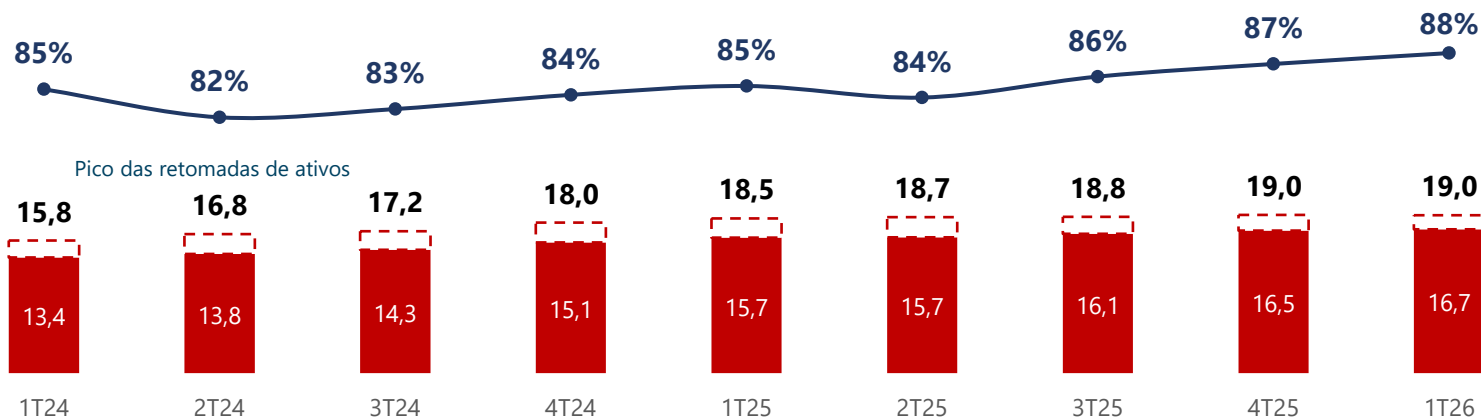
● % PDD / receita líquida de serviços ■ PDD recorrente ● - % PDD recorrente / receita líquida de serviços ■ PDD extraordinária 2T24

RECORDE DE FROTA ALUGADA, COM MELHOR OCUPAÇÃO DESDE 2020

ATIVOS ALUGADOS SEGUEM CRESCENDO (+6% vs 1T25 E +1% vs 4T25).

Ocupação da frota | R\$ bilhões e %

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



Imobilizado bruto locado:

- + 6,2% vs 1T25
- + 0,9% vs 4T25



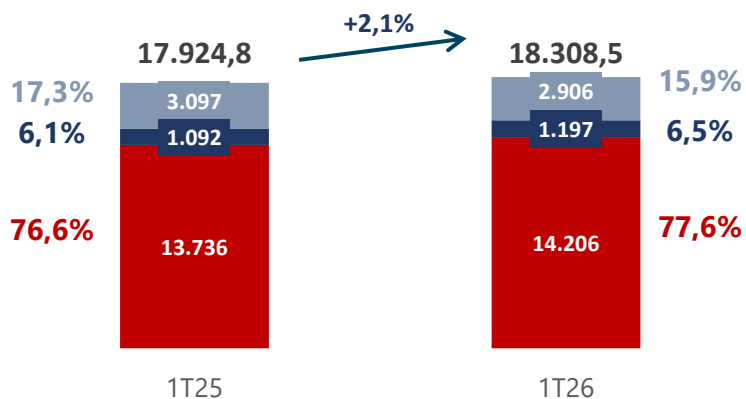
(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 10 e 12 das DFs).
 (2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados disponíveis para locação ou venda.

Frota total e diversificação de ativos

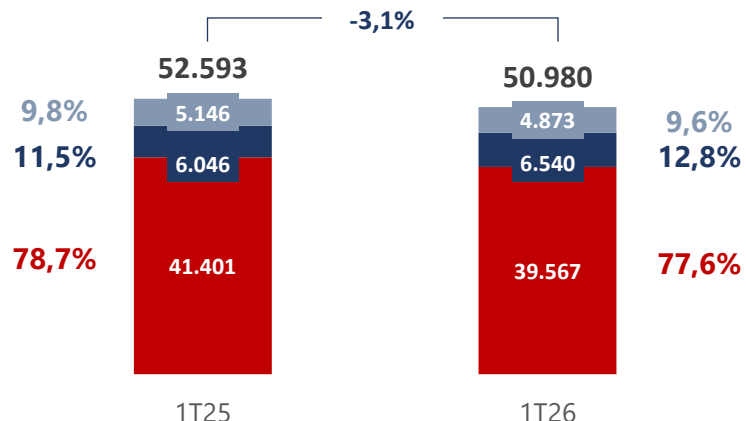
(Não considera estoque de seminovos)

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

Ativo Imobilizado (R\$ milhões)



Unidades



- A redução da frota total em unidades reflete o foco da Companhia em reduzir seus estoques disponíveis (não locados);
- Forte redução do estoque de implementos rodoviários usados.



REDUÇÃO DOS ESTOQUES: MENOR NÍVEL DESDE O 4T23

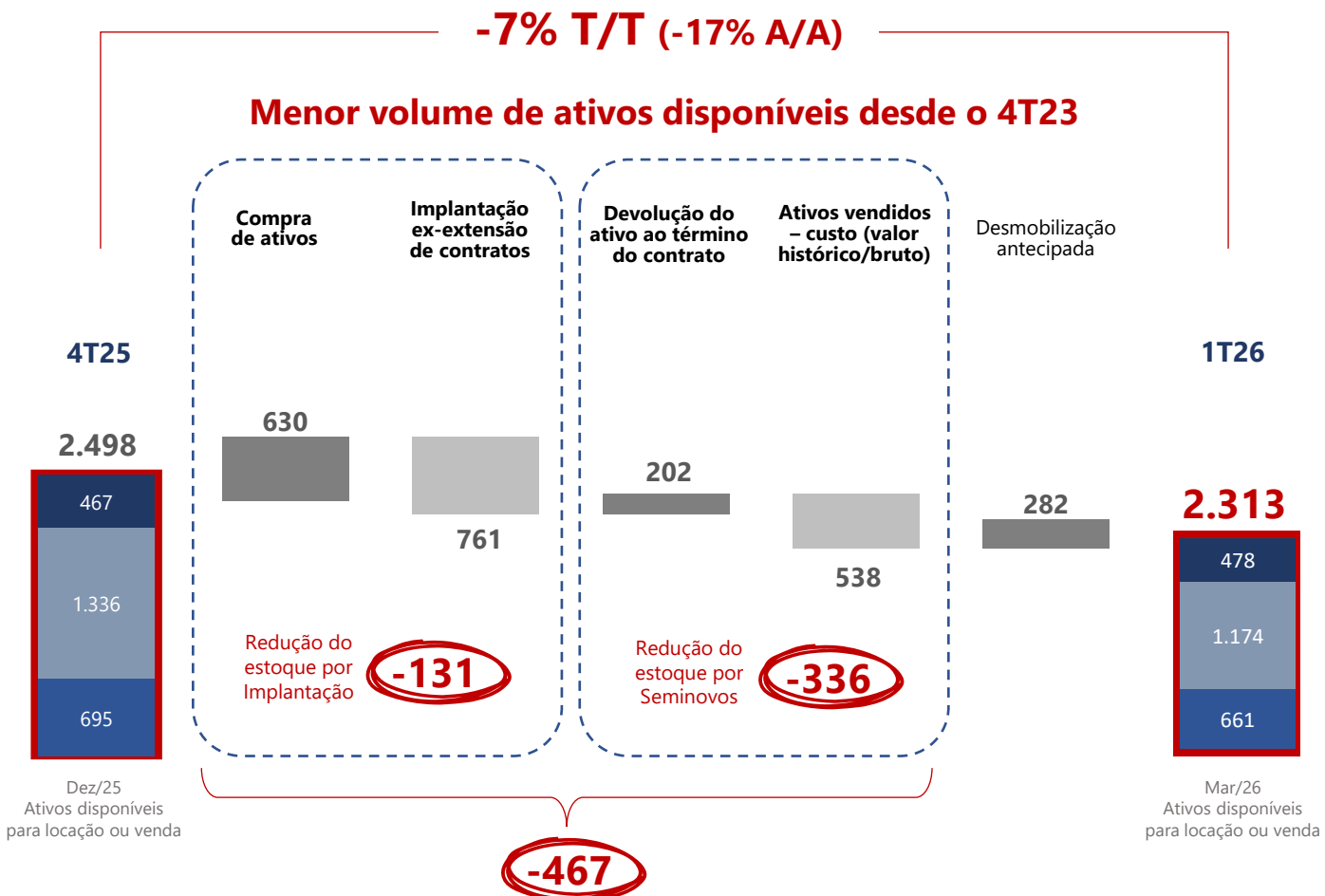
QUALIDADE E LIQUIDEZ DOS ATIVOS: OPORTUNIDADE DE MELHOR GIRO DOS ESTOQUES



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

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

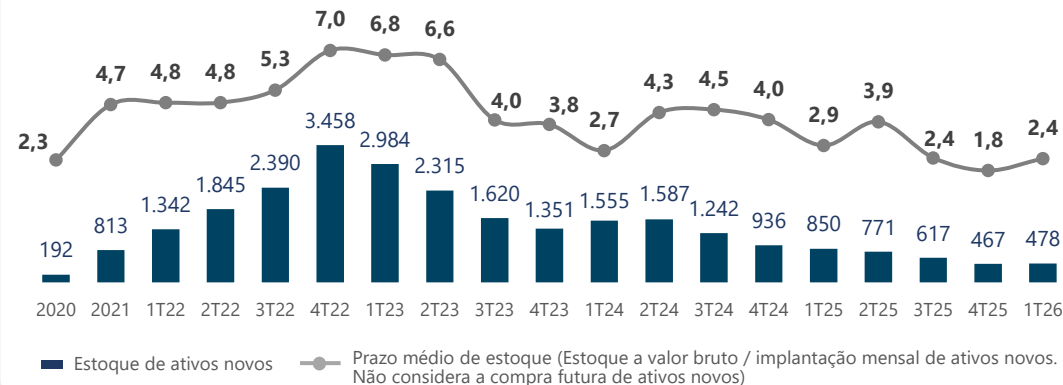
■ Total ■ Ativos novos ■ Estoque Sempre Novo ■ Estoque de Seminovos



Equivalente a 19% dos estoques de Dez/25 (alugados ou vendidos em 3 meses)

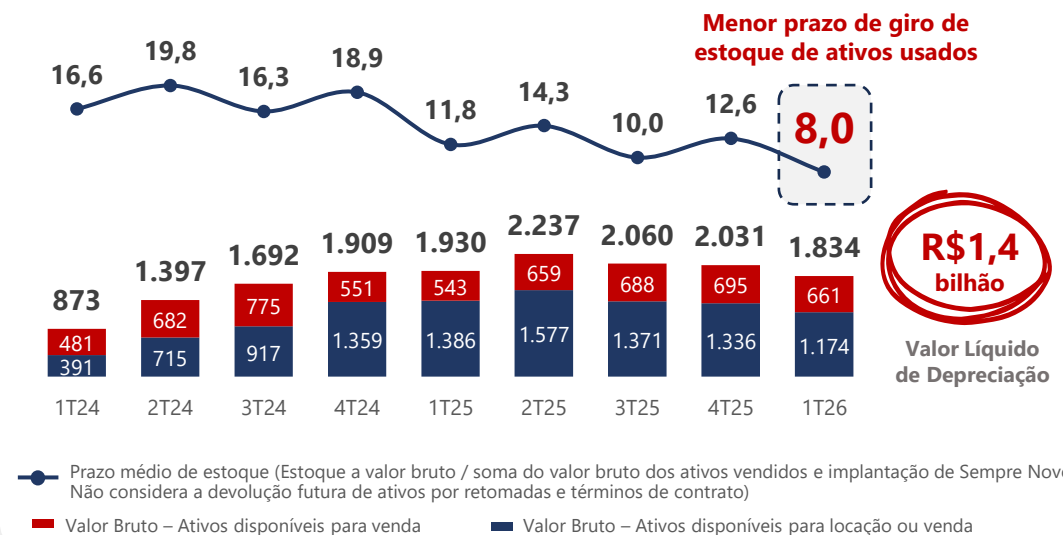
Otimização dos estoques de ativos novos | Meses e R\$ milhões

• **Crescimento em relação ao 4T25 se deve à maior contratação de ativos novos no 1T26 (R\$658 milhões vs. R\$413 milhões).**



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

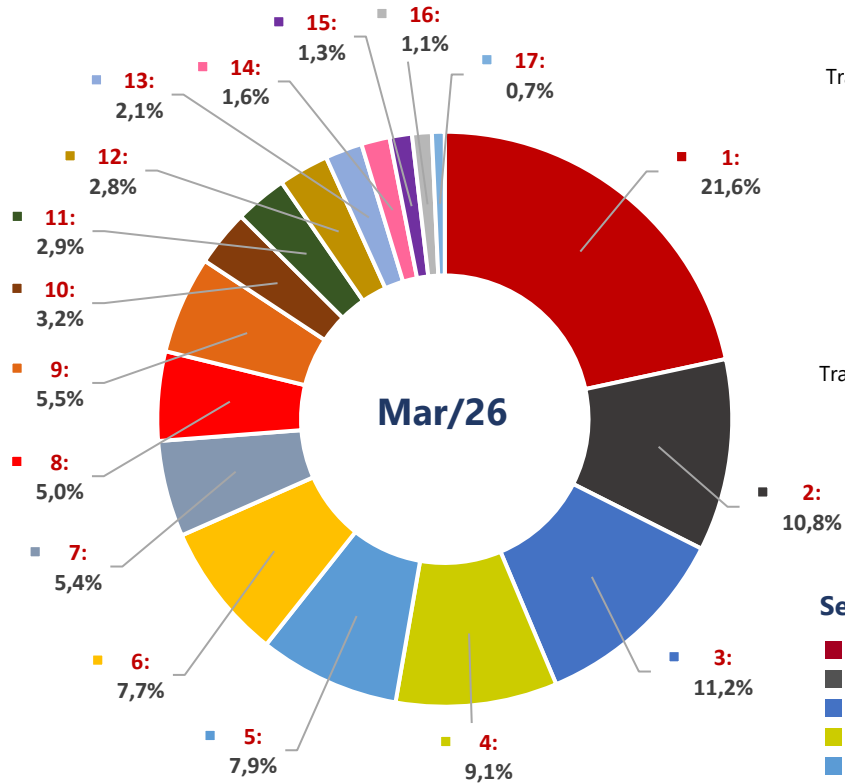
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).



FOCO COMERCIAL NA DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA DE LOCAÇÃO

RECORDE DE CONTRATOS COM MENOR DEPENDÊNCIA DOS TOP100 CLIENTES E DIVERSIFICAÇÃO SETORIAL

Representatividade da receita de locação por segmento | %

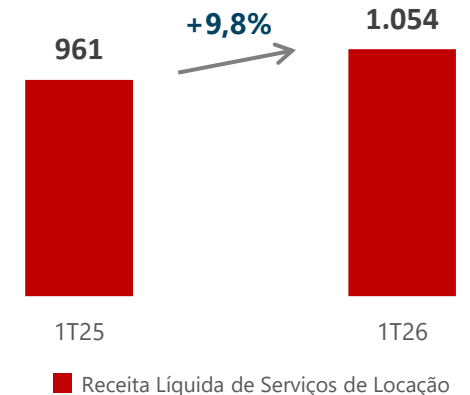
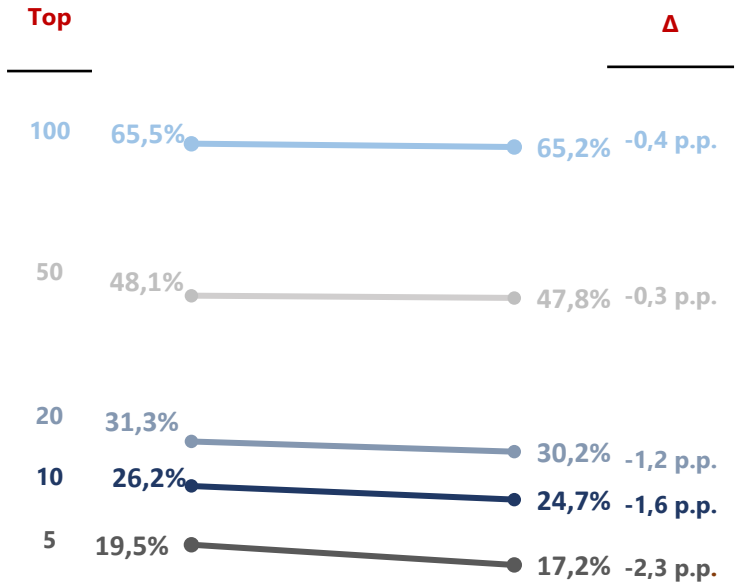


Segmentos	Var. Mar/26 vs Dez/25	Segmentos	Var. Mar/26 vs Mar/25
Transporte de combustíveis	+ 1,2 p.p.	Comércio	+ 1,9 p.p.
Indústria	+ 0,5 p.p.	Limpeza urbana	+ 1,4 p.p.
Bebidas	+ 0,4 p.p.	Logística	+ 1,2 p.p.
Limpeza urbana	+ 0,2 p.p.	Indústria	+ 0,9 p.p.
Transporte de passageiros	+ 0,1 p.p.	Serviços	+ 0,7 p.p.
Indústria alimentícia	+ 0,1 p.p.	Transporte de combustíveis	+ 0,7 p.p.
Logística	+ 0,1 p.p.	Indústria alimentícia	+ 0,3 p.p.
Agronegócio	+ 0,1 p.p.	Energia Elétrica	+ 0,2 p.p.
Energia Elétrica	+ 0,1 p.p.	Agronegócio	+ 0,2 p.p.
Transporte de grãos	+ 0,0 p.p.	Transporte de passageiros	+ 0,1 p.p.
Mineração	+ 0,0 p.p.	Engenharia	+ 0,0 p.p.
Engenharia	- 0,0 p.p.	Outros	- 0,2 p.p.
Comércio	- 0,0 p.p.	Mineração	- 0,5 p.p.
Transporte de cargas gerais	- 0,1 p.p.	Transporte de grãos	- 0,7 p.p.
Outros	- 0,2 p.p.	Bebidas	- 1,2 p.p.
Serviços	- 0,4 p.p.	Transporte de cargas gerais	- 1,6 p.p.
Açúcar & Alcool	- 2,0 p.p.	Açúcar & Alcool	- 3,7 p.p.

Segmentos (quantidade de clientes):

- 1: Açúcar & Alcool (45)
- 2: Transporte de cargas gerais (199)
- 3: Indústria (137)
- 4: Bebidas (29)
- 5: Limpeza Urbana (81)
- 6: Energia Elétrica (38)
- 7: Comércio (118)
- 8: Logística (37)
- 9: Transporte de combustíveis (40)
- 10: Serviços (72)
- 11: Agronegócio (58)
- 12: Transporte de passageiros (25)
- 13: Engenharia (29)
- 14: Indústria alimentícia (24)
- 15: Mineração (14)
- 16: Transporte de grãos (13)
- 17: Outros (47)

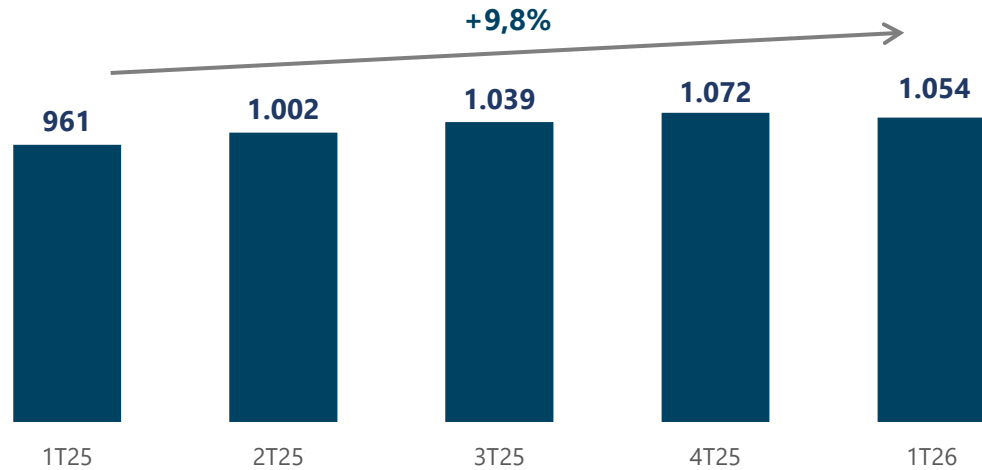
Participação dos principais clientes na receita de locação | R\$ milhões



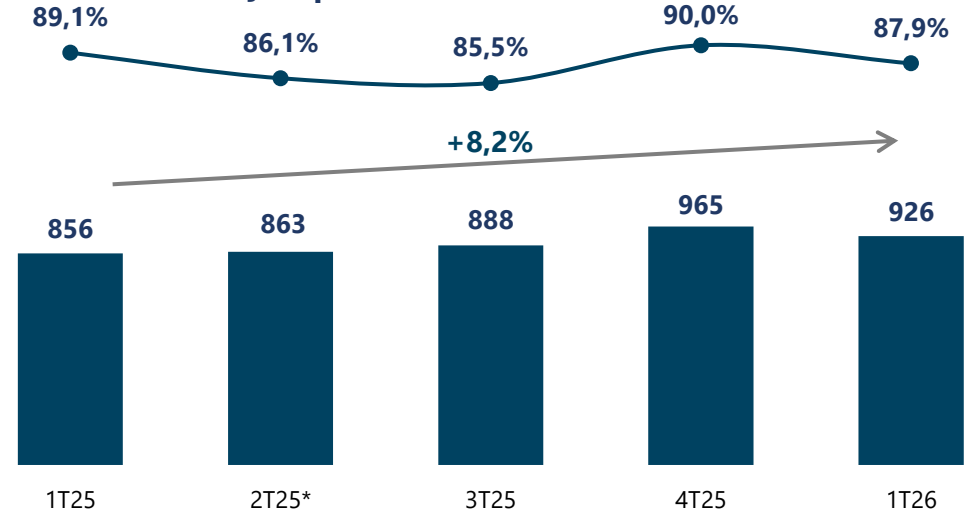
LOCAÇÃO COM CRESCIMENTOS ANUAIS DE RECEITA, EBITDA E EBIT

VARIAÇÃO T/T: EFEITO SAZONAL DA ENTRESSAFRA E MENOR VOLUME IMPLANTADO NO 4T25

Receita líquida de serviços | R\$ milhões

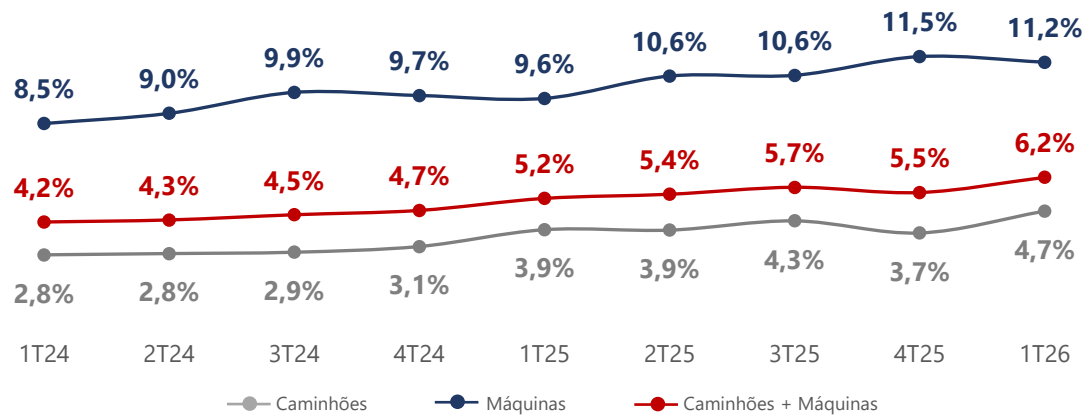


EBITDA de serviços | R\$ milhões

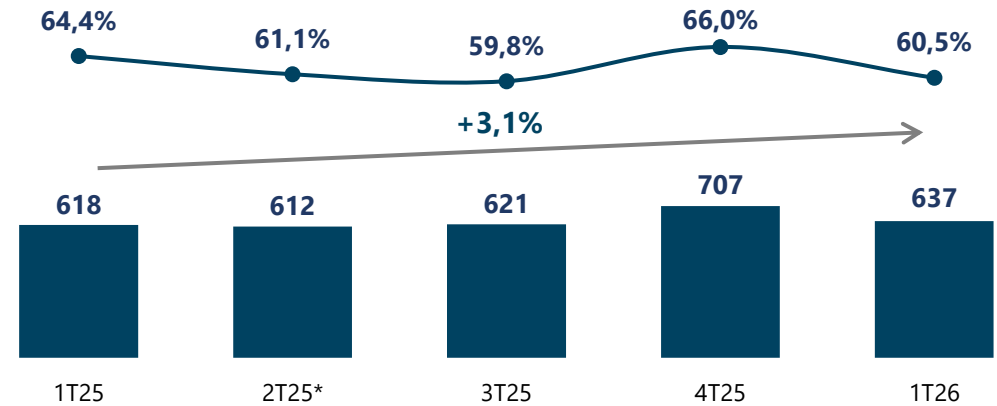


Taxa de depreciação anual implícita | %

Depreciação anualizada dividida pelo imobilizado bruto



EBIT de serviços | R\$ milhões

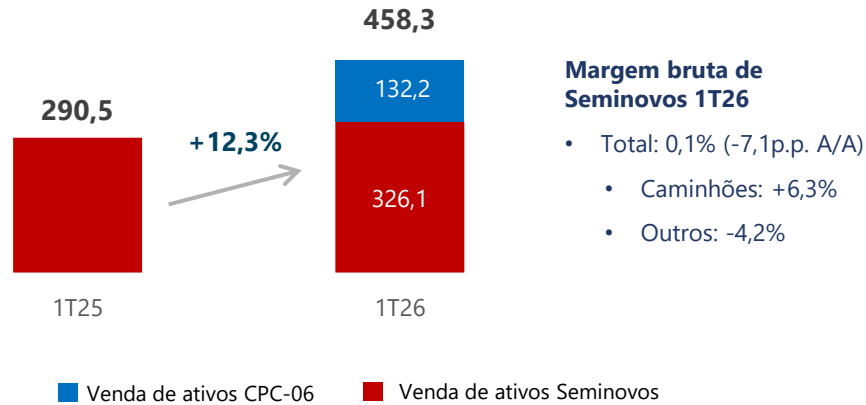


*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + PDD extraordinário no 2T24, além de efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

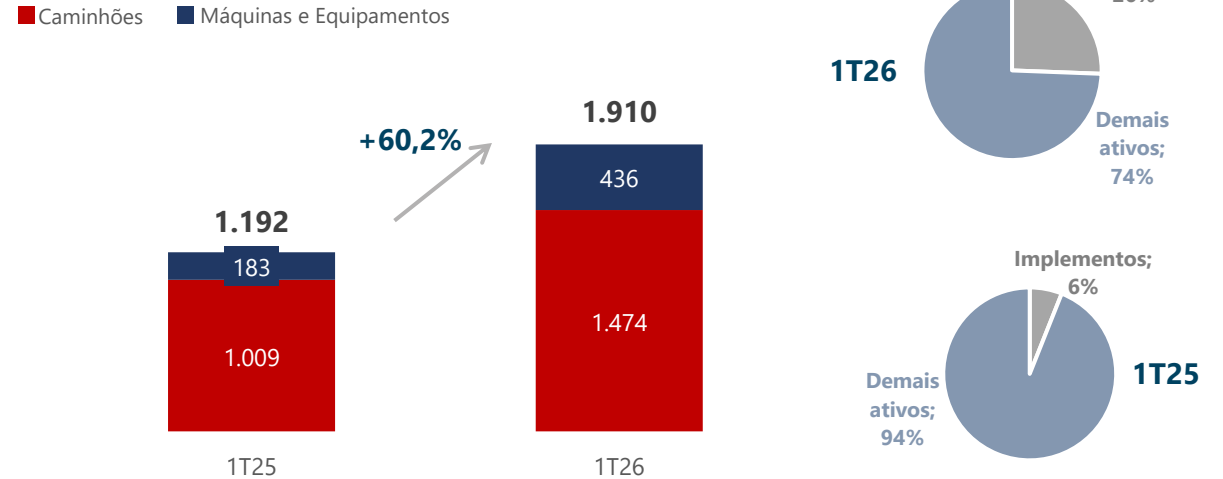
VENDA DE ATIVOS: 12% DE CRESCIMENTO DA RECEITA E 60% DE VOLUME

1T26 DESEMPENHOU GRANDE VOLUME DE VENDA DE IMPLEMENTOS

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



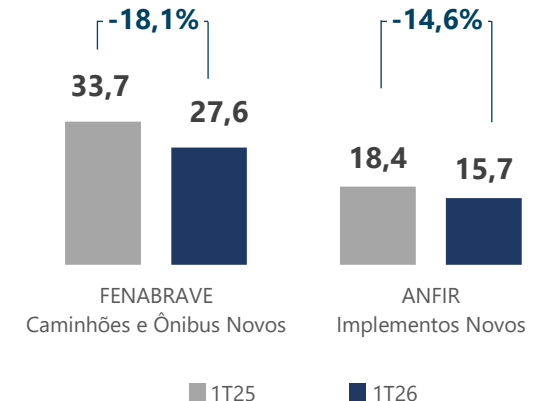
Vendas de Seminovos | unidades (não inclui venda de ativos CPC-06)



- Sucessivos aumentos de preços de caminhões novos pelas montadoras sinalizam e confirmam tendência de reajustes anuais que indiretamente protegem o preço de nossos ativos usados;
- Seguimos entregando crescimento consistente em nossas vendas de ativos usados ao longo dos trimestres;
- Novos canais de vendas e novas lojas seguem apresentando evolução e ganho gradual de maturidade.

Mercado brasileiro: venda de caminhões e implementos novos

(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)





Consolidado 1T26

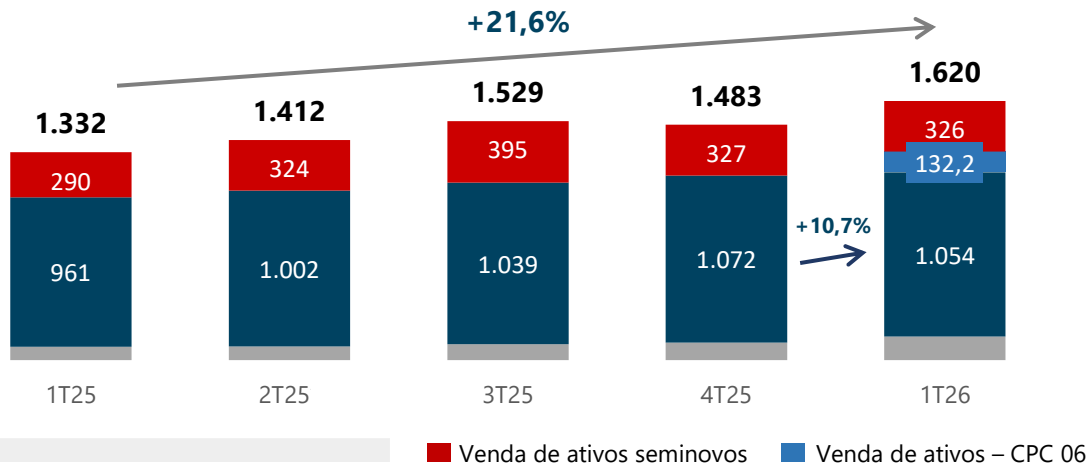


CRESCIMENTO SEQUENCIAL DE LUCRO POR MELHORA OPERACIONAL

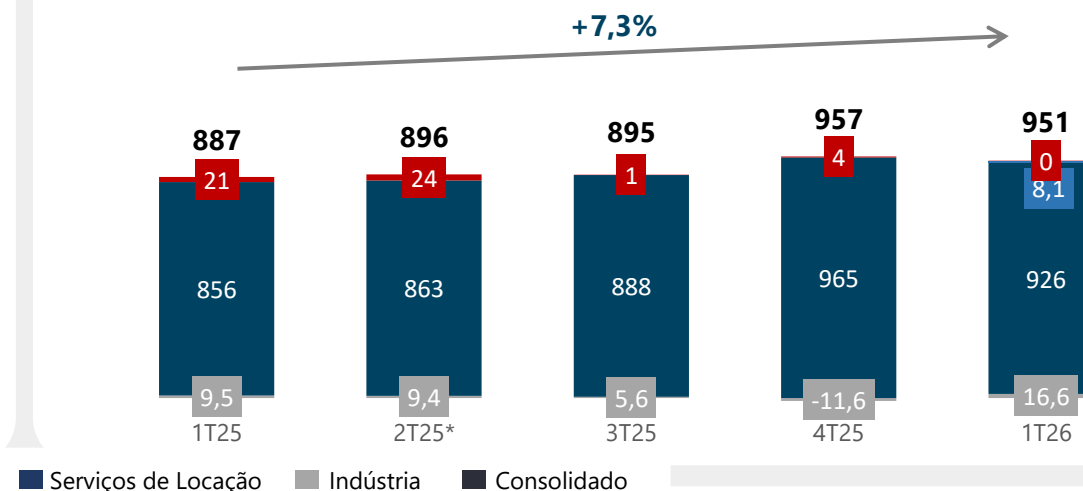
MAIOR EFICIÊNCIA DA OCUPAÇÃO DA FROTA E MARGENS MAIS EQUILIBRADAS COMPENSAM NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIACÃO E JUROS EM PATAMARES ELEVADOS

Receita líquida consolidada* | R\$ milhões

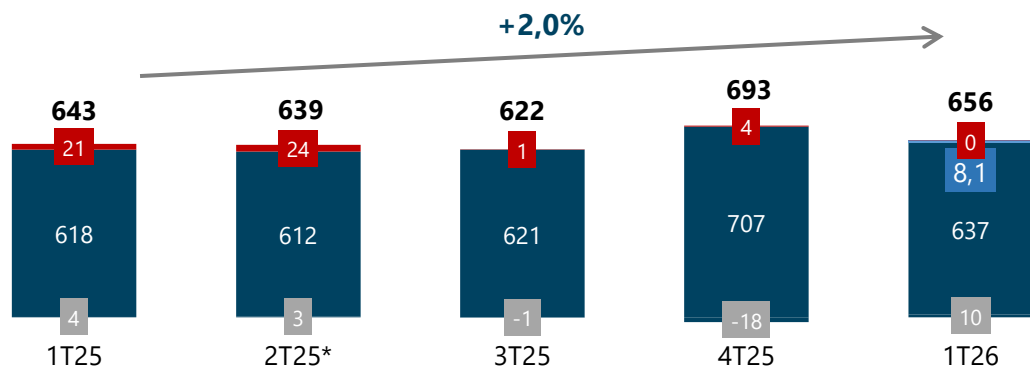
*Receita total líquida de eliminações. Receitas por segmento brutas de eliminação.



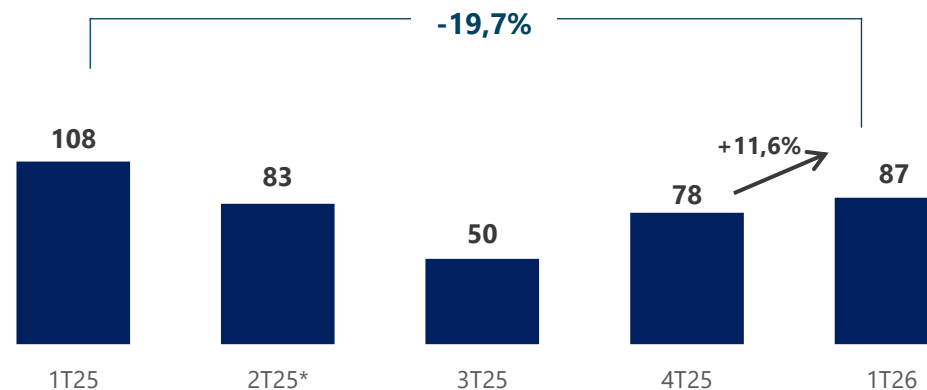
EBITDA consolidado | R\$ milhões



EBIT consolidado | R\$ milhões



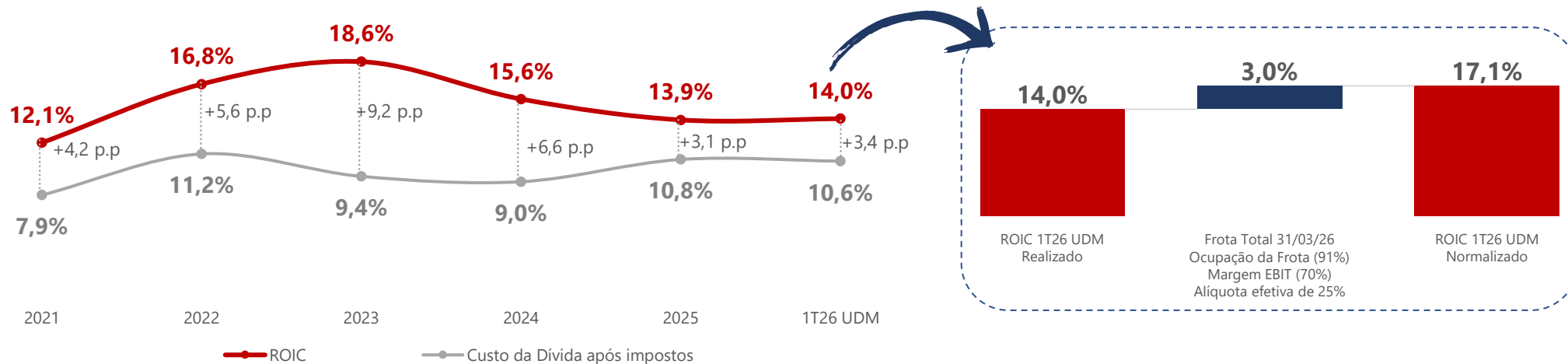
Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



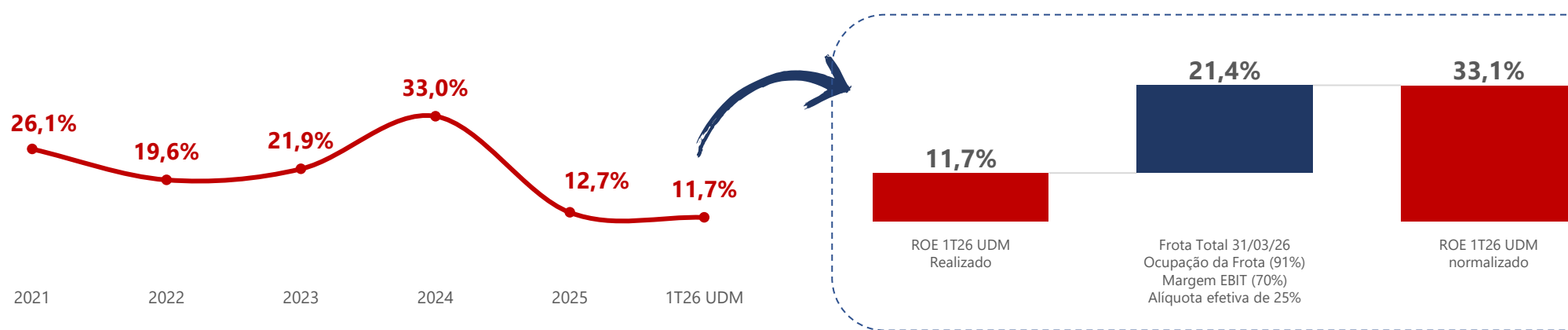
*Considera números ajustados para excluir os efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

MAIOR OCUPAÇÃO DA FROTA CONTRIBUIRÁ PARA MELHORA DO ROIC SPREAD

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROE Consolidado (operações continuadas) | %

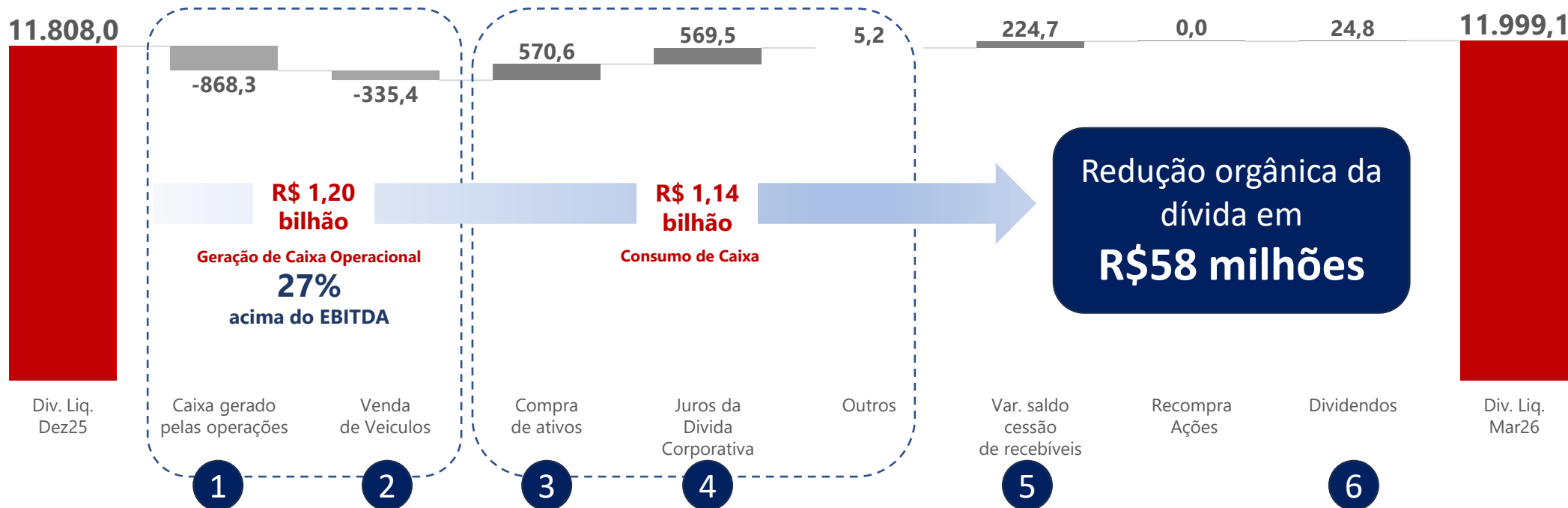


ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.

ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio

GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA COMBINADA À REDUÇÃO DA CESSÃO DE RECEBÍVEIS

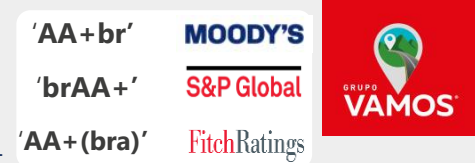
Movimentação da dívida líquida para fins de *covenants* | R\$ milhões



- 1 Crescimento da frota, maior ocupação e controle de custos e despesas. *Guidance* indica que esse montante **umentará**.
- 2 Crescendo à medida que os contratos de locação firmados em anos anteriores cheguem ao seu final. *Guidance* indica que esse montante **umentará**.
- 3 Menor necessidade de compra de ativos novos com a maior representatividade de extensões de contrato e do Sempre Novo (44% no 1T26).
- 4 1T26 com a menor alavancagem desde 2022 mitiga os efeitos dos juros elevados. **Aumento de capital contribuirá para a desalavancagem.**
- 5 A Companhia optou por reduzir o saldo de cessão de recebíveis, reduzindo sua alavancagem expandida (alavancagem *Covenants* + cessão).
- 6 Pagamento parcial de dividendos já aprovados em Dezembro/25 de R\$150 milhões (47% de *payout*).

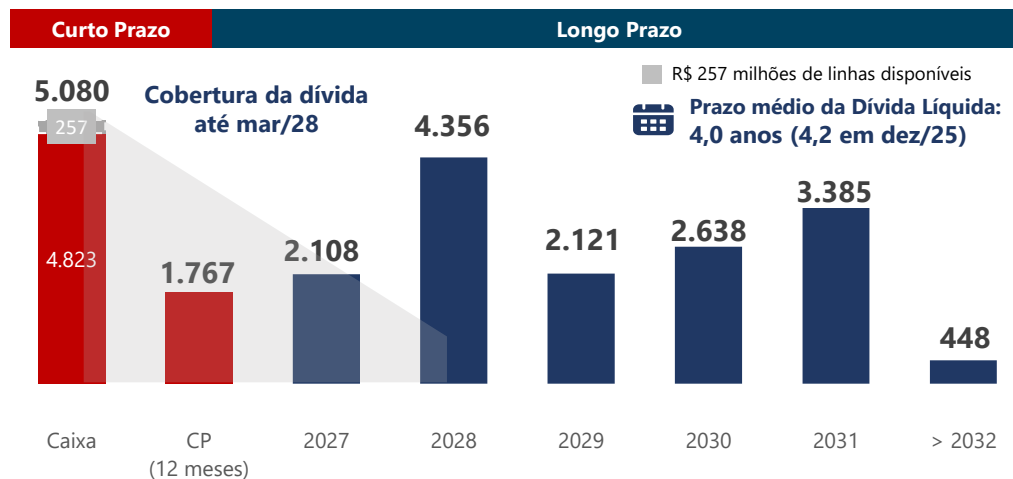
LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA

NOVAS CAPTAÇÕES E PRÉ-PAGAMENTOS CONTRIBUEM PARA MAIOR EFICIÊNCIA DA ESTRUTURA DE CAPITAL

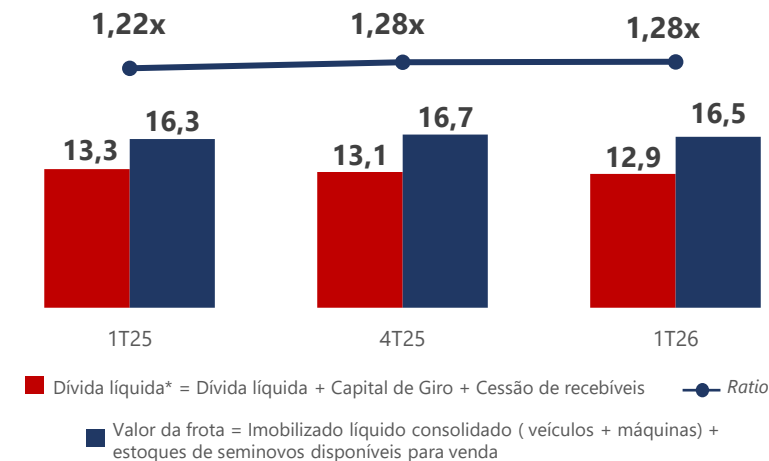


Cronograma de amortização da dívida | R\$ milhões

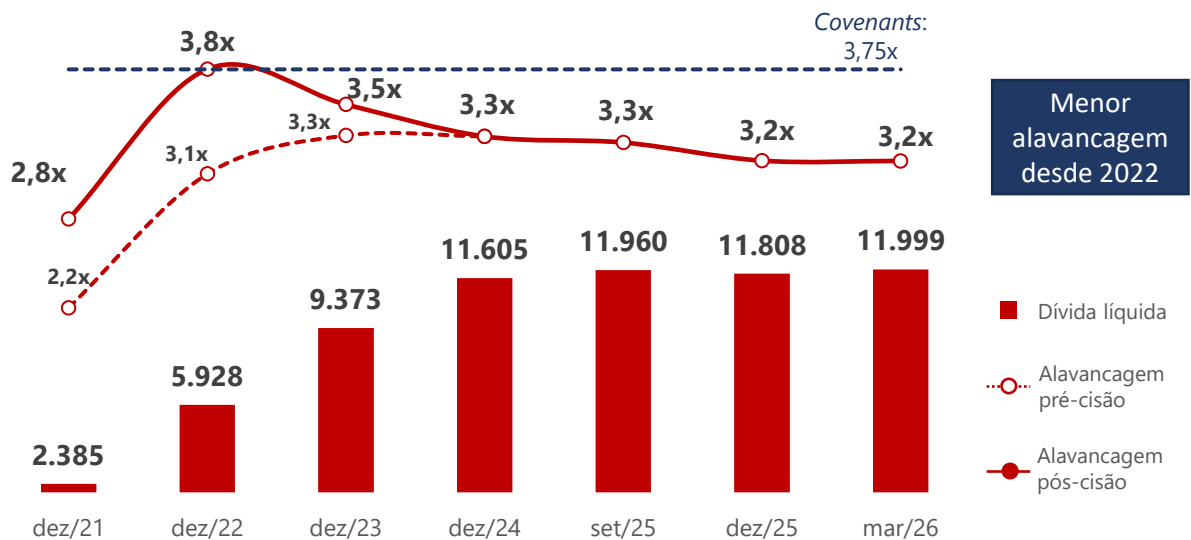
Captações no 1T26
R\$ 575 milhões
 Dívidas pré-pagas no 1T26
R\$ 494 milhões



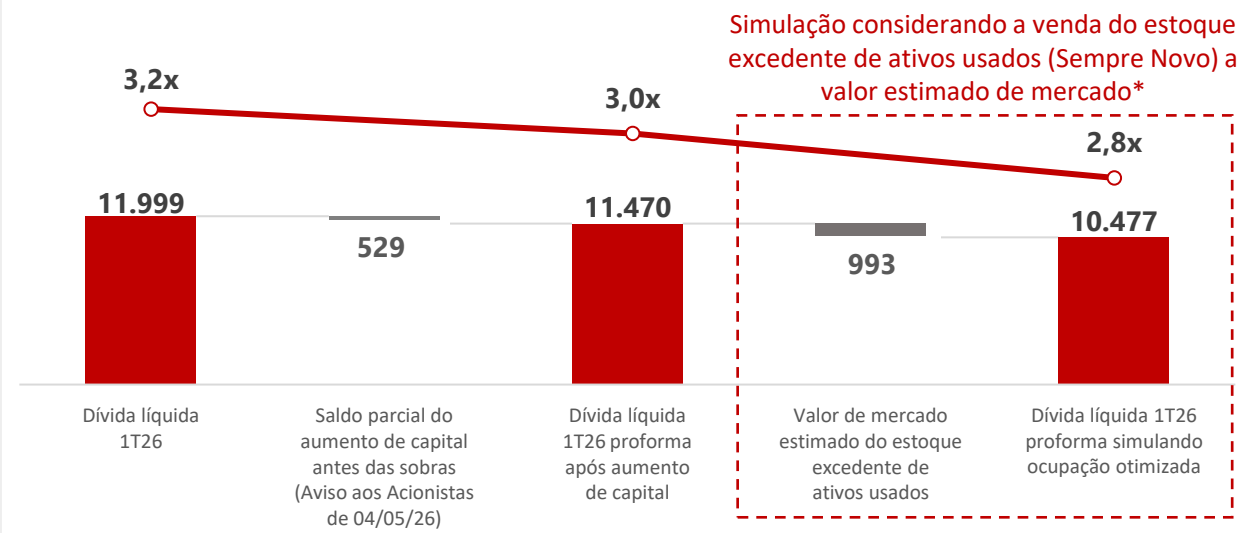
Valor da frota vs dívida líquida*



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

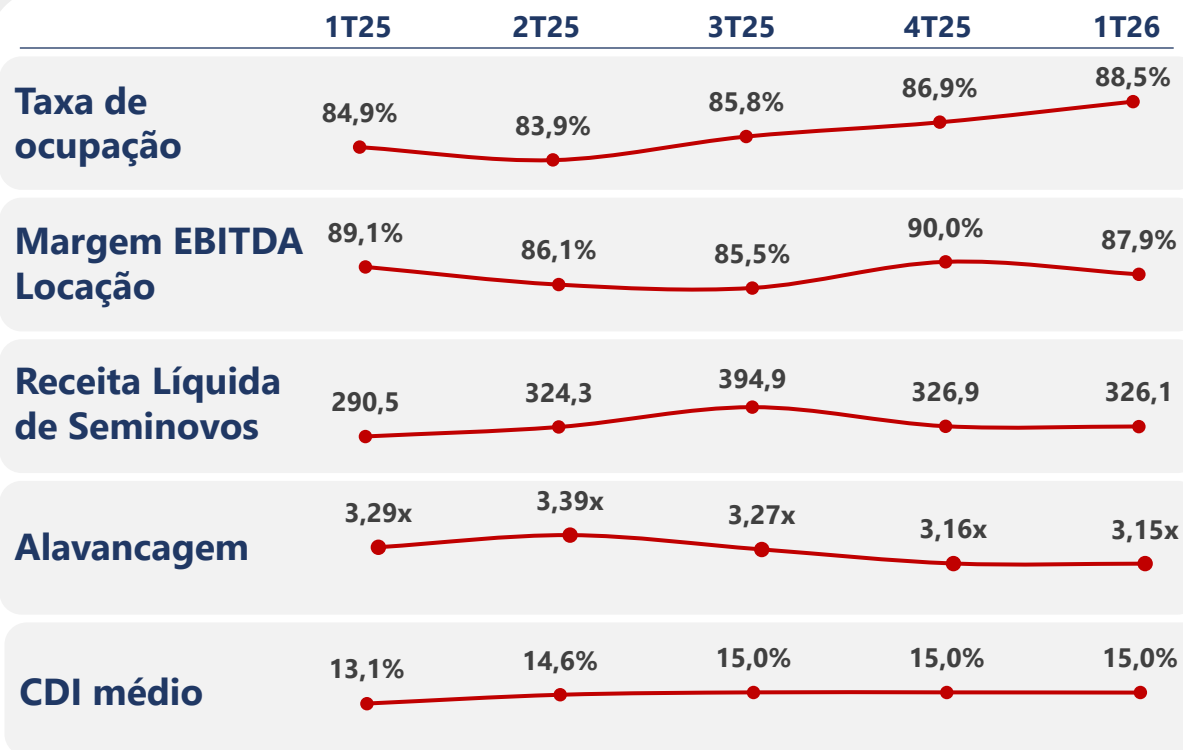


Dívida líquida e alavancagem proforma para fins de covenants | R\$ milhões

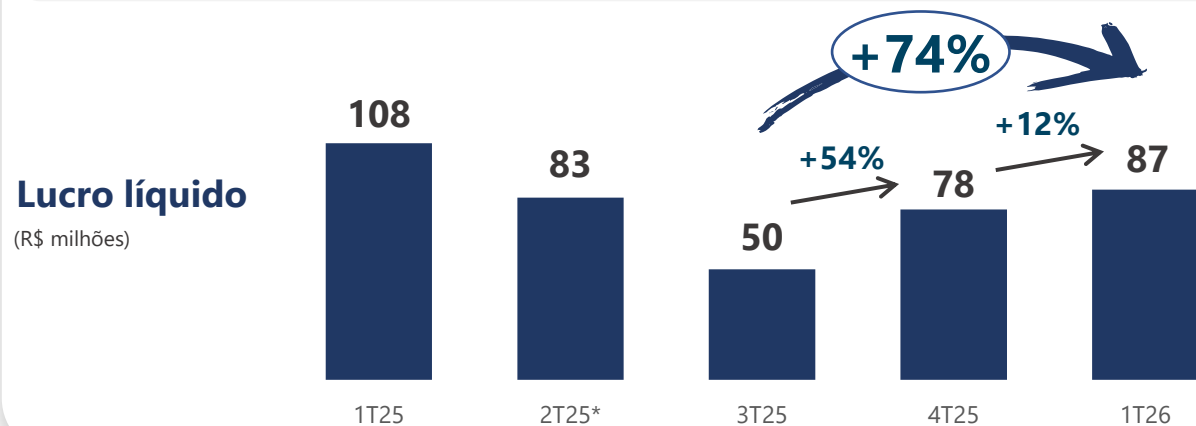


*sujeito à variações de demanda, preço, recebimento dos valores e demais condições de mercado.

MENSAGEM FINAL: ENTREGA DE LUCRO POR EFICIÊNCIA



- Oportunidades de redução dos estoques através de locação e venda (*guidance* de taxa de ocupação de 90% em Dez/26);
- Margem EBITDA a ser beneficiada pela maior ocupação da frota e controle de custos e despesas;
- Crescimento consistente da receita de Seminovos correspondendo à expansão aos canais de venda e ferramentas digitais (ainda em maturação);
- Menor Capex líquido: crescimento da receita líquida de locação em 9,8% vs. imobilizado bruto em 2,1% (ganho de eficiência);



Segundo trimestre consecutivo de crescimento do Lucro Líquido via exclusivamente ganho de eficiência operacional e desalavancagem, mesmo em cenário de juros elevados.

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

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

MUITO OBRIGADO.

