

RESULTADOS 4T25 e 2025



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 4T25 e 2025



 **R\$5,8bi** de Receita Total em 2025 (+22% vs. 2024)


 **R\$3,6bi** de EBITDA Total em 2025 (+7% vs. 2024)

+54% Lucro Líquido no 4T25 vs. 3T25 – 1º crescimento sequencial desde 2T24, mesmo com CDI em 15%

3,16x de alavancagem – menor índice desde 2022



VAMOS LOCAÇÃO

 **R\$4,1bi** de receita de serviços de locação em 2025 (+12% vs. 2024)

87% de taxa de ocupação da frota – a melhor desde 2020


13% de redução dos estoques de ativos ociosos em Dez/25 vs. Dez/24

21,8% de TIR do Capex Contratado no 4T25 – maior em 3 anos


90% de Margem EBITDA de Locação no 4T25 – a maior desde o 1T24



VAMOS SEMINOVOS

 **+116%** número de ativos vendidos no 4T25 vs. 4T24

+98% Receita de Seminovos no 4T25 vs. 4T24

 **R\$1,3** bilhão de Receita de Seminovos em 2025 com **margem bruta de 3,8%**

GUIDANCE 2025 ENTREGUE

	Resultado 2025	Guidance 2025	% do Guidance atingido em 2025*
Compra de ativos (A)	3.001	2.800 - 3.100	107,2%
Sempre Novo (B)	422	500 - 700	84,4%
Extensão de contratos (C)	777	800 - 900	97,1%
Capex Implantado Total (A+B+C)	4.200	4.100 - 4.700	102,4%
Receita Bruta de Venda de Ativos (D)	1.382	1.300 - 1.500	106,3%
Capex Líquido (A-D)	1.619	1.300 - 1.800	124,5%
EBITDA	3.635	3.500 - 3.900	103,9%
Lucro Líquido	319	300 - 450	106,3%
Alavancagem para fins de <i>covenants</i>	3,16x	3,1 - 3,4x	107,7%



* Considera o limite inferior dos intervalos do Guidance



Locação 4T25

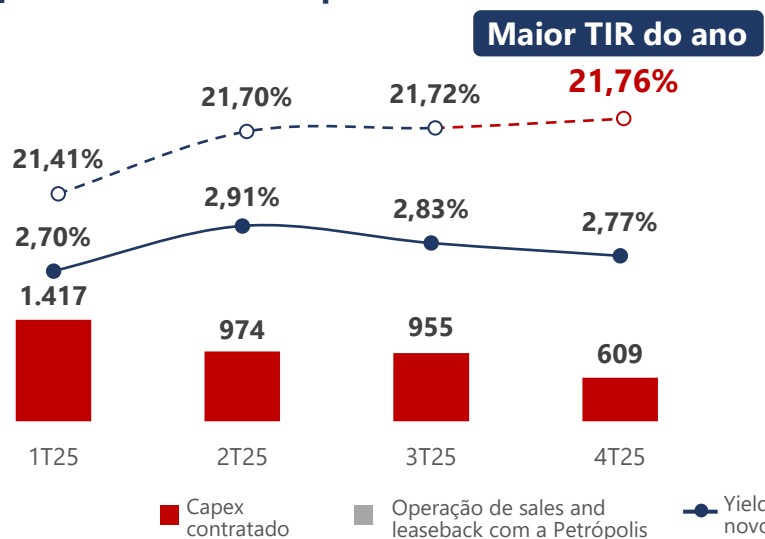


CONTRATAÇÃO: TIR RECORDE E MENOR NECESSIDADE DE CAPITAL NOVO

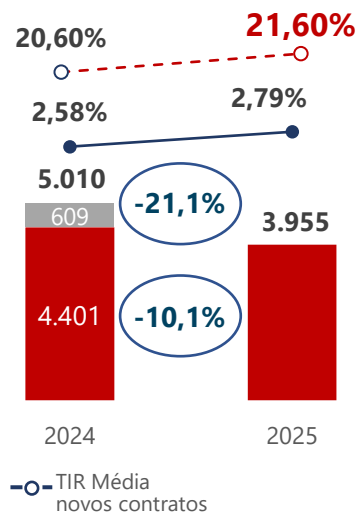
32% DAS CONTRATAÇÕES FORAM DE ATIVOS USADOS (EXTENSÕES E SEMPRE NOVO). DEMANDA SETORIAL DIVERSIFICADA



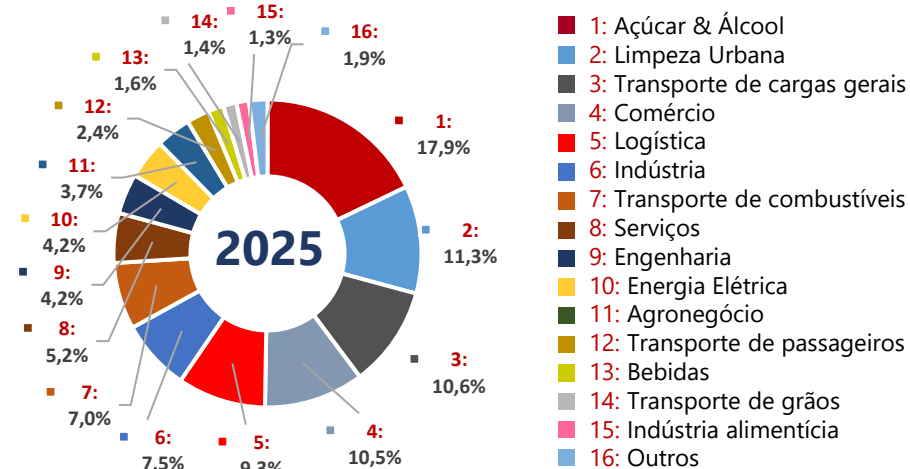
Capex Contratado | R\$ milhões



Maior TIR desde 2022



Capex Contratado por segmento



Capex Contratado por tipo de contrato | R\$ milhões

	4T25	Prazo médio (meses)	2025	Var. vs. 2024 (%)	Prazo médio (meses)
Novos contratos com ativos novos	411	58	2.542	-35%	54
Renovação com ativos novos	2	60	193	-50%	53
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	75	12	778	+123%	21
Sempre Novo – ativos usados	121	32	441	+25%	35
Total	609	47	3.955	-21%	45

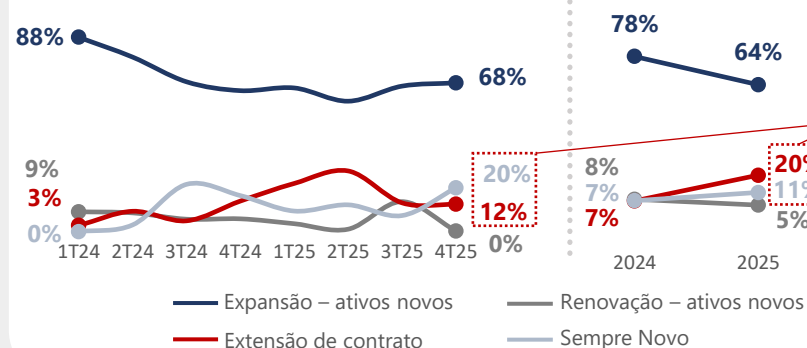
54%

dos contratos vencidos foram estendidos por 21 meses (média)

Representatividade por tipo de contrato

% do Capex Contratado

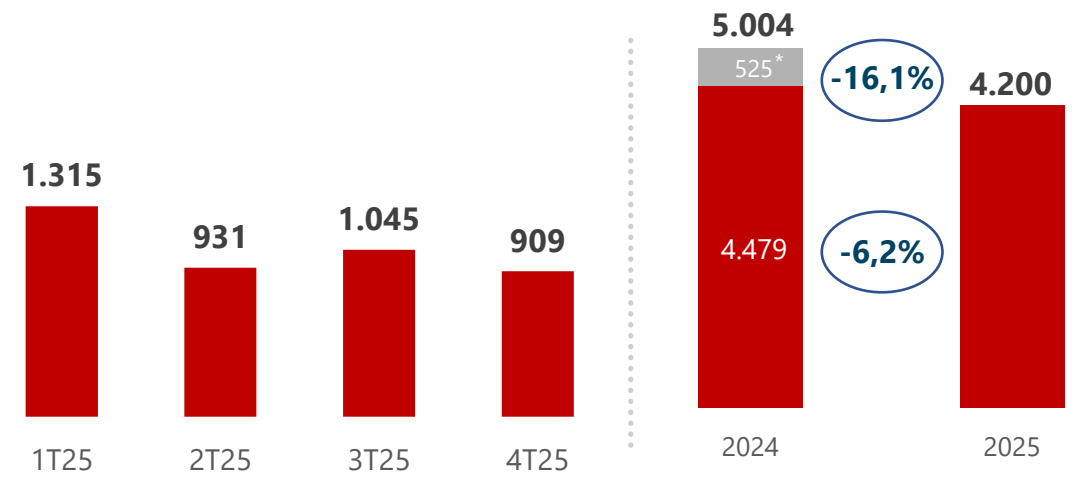
• **Sempre Novo: maior participação** já registrada de Capex Contratado (**20%** no 4T25). **Recorde mensal** registrado em Outubro/25.



Aumento do % de ativos usados (Extensões e Sempre Novo) no Capex Contratado

IMPLANTAÇÃO: FORTE CRESCIMENTO DE EXTENSÕES DE CONTRATOS (+94% A/A E 54% DOS CONTRATOS VENCIDOS EM 2025) E SEMPRE NOVO (+69% A/A) EM 2025

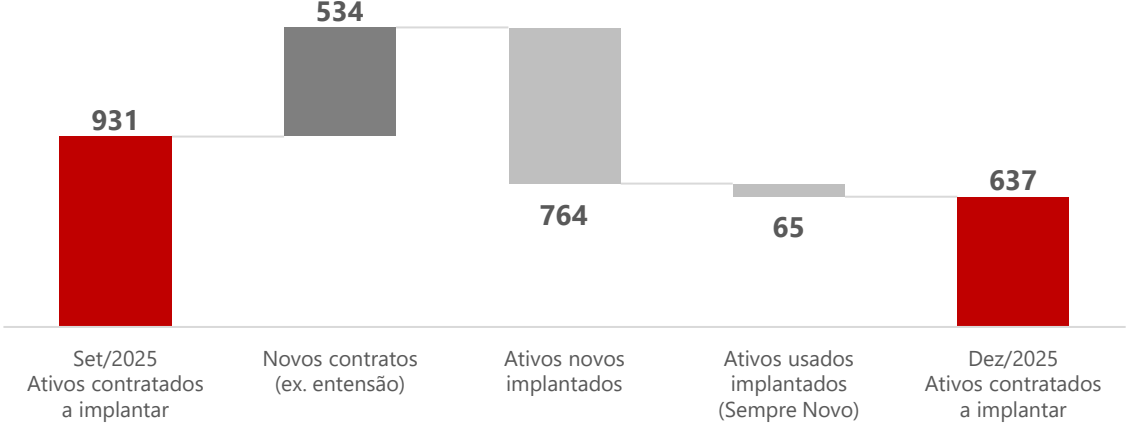
Capex Implantado | R\$ milhões



*Operação de sales and leaseback com a Petrópolis

Capex a implantar (já contratado) | R\$ milhões

Não considera as extensões de contrato equivalentes a R\$81 milhões no 4T25, pois esses ativos já estavam implantados



Capex Implantado por tipo de contrato | R\$ milhões

	4T25	Prazo médio (meses)	2025	Var. vs. 2024 (%)	Prazo médio (meses)
Novos contratos com ativos novos	687	52	2.831	-33%	53
Renovação com ativos novos	76	50	170	+31%	51
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	81	14	777	+94%	21
Sempre Novo – ativos usados	65	31	422	+69%	33
Total	909	46	4.200	-16%	44

54%
dos contratos vencidos foram estendidos por 21 meses (média)

Capex Implantado 2025 (R\$4,2 Bi) por prazo de contrato

Novo

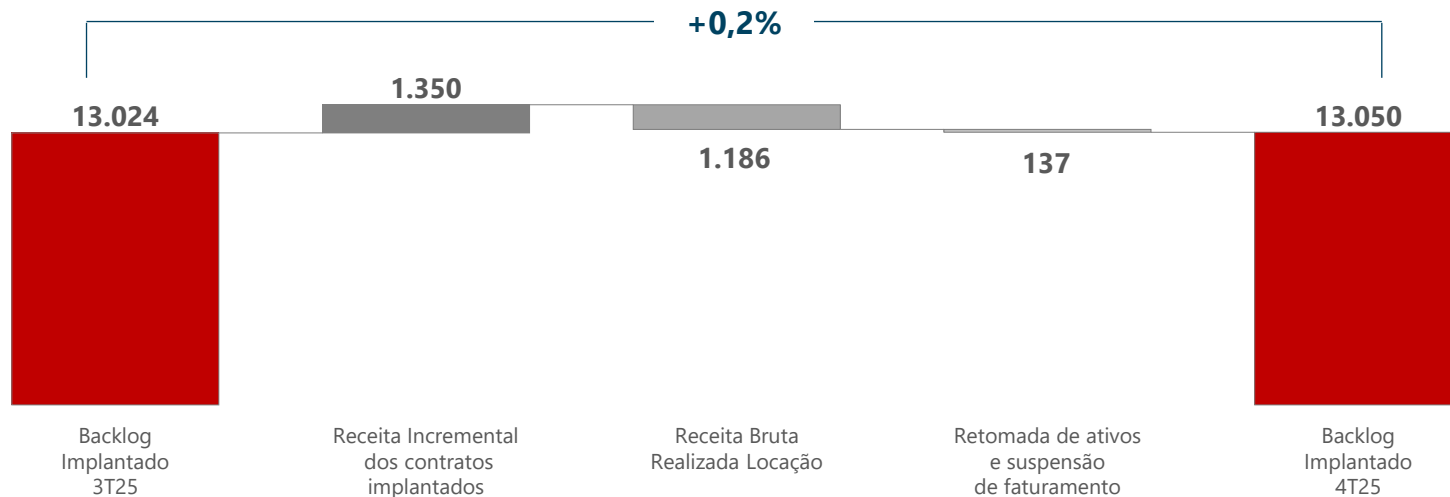
Prazo do contrato	Ativos Novos (Expansão + Renovação)		Extensão		Sempre Novo		Total	
	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%
1 ano	22	0,7%	332	42,8%	58	13,8%	412	9,8%
1 a 2 anos	58	1,9%	260	33,4%	127	30,1%	445	10,6%
2 a 3 anos	88	2,9%	151	19,5%	7	1,7%	247	5,9%
3 a 4 anos	557	18,6%	12	1,6%	129	30,6%	698	16,6%
4 a 5 anos	776	25,9%	1	0,1%	44	10,5%	821	19,5%
5 a 6 anos	1.248	41,6%	20	2,6%	53	12,5%	1.321	31,4%
6 a 7 anos	219	7,3%	0	0,0%	1	0,2%	220	5,2%
7 a 8 anos	25	0,8%	0	0,0%	3	0,6%	28	0,7%
8 a 9 anos	8	0,3%	0	0,0%	0	0,0%	8	0,2%
9 a 10 anos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
Total	3.001	100,0%	777	100,0%	422	100,0%	4.200	100,0%

ROBUSTO BACKLOG DA RECEITA

CAPACIDADE DE MANTER O BACKLOG MESMO COM PRAZOS MENORES DE LOCAÇÃO (EXTENSÕES E SEMPRE NOVO)



Backlog da receita bruta de locação contratada | R\$ milhões



Distribuição anual da receita futura contratada e implantada | R\$ milhões Novo



- Companhia tem comprovado sua capacidade de gerar novos contratos que garantem um crescimento orgânico da receita de locação no curto e médio prazos;
- **2026 já tem contratado uma receita bruta de locação de R\$4,4 bilhões sem ainda adicionar o Capex a ser contratado no ano.**

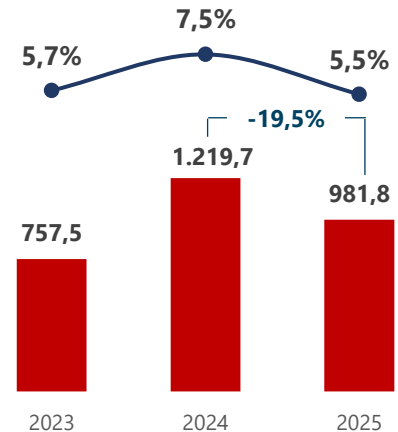
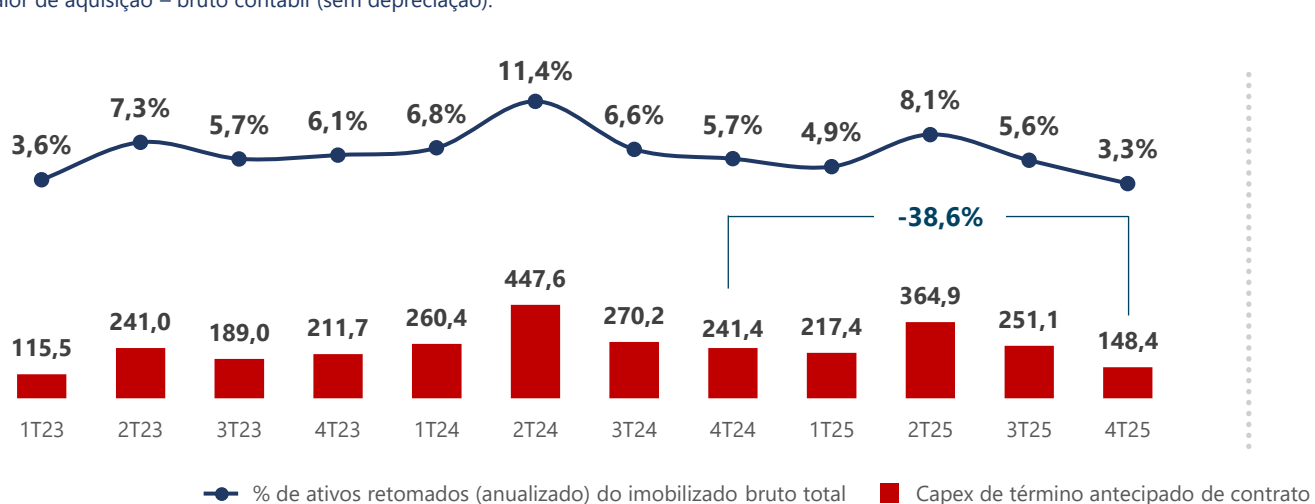


FORTE DISCIPLINA NA GESTÃO DE CONTRATOS E COBRANÇA

EFETIVIDADE DA COBRANÇA DE FATURAS EM ATRASO E DILIGÊNCIA NO CRÉDITO CONTRIBUEM PARA MENOR RETOMADA

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

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

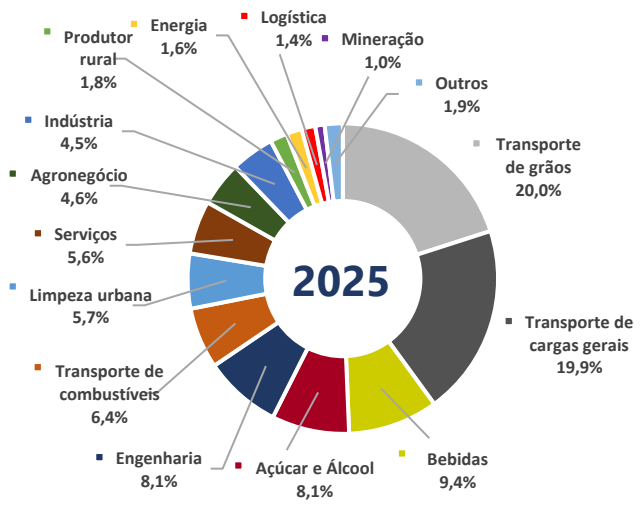


Cronograma original de desmobilização do Capex retomado | R\$ milhões e %

Novo

Vencimento original do contrato	Capex retomado 2025 (R\$ 981,8)	
2025	1T	1,0%
	2T	3,7%
	3T	4,4%
	4T	3,1%
2026	1T	5,4%
	2T	7,4%
	3T	6,5%
	4T	2,8%
2027	1T	3,8%
	2T	5,0%
	3T	6,2%
	4T	7,7%
2028	1T	5,5%
	2T	5,5%
	3T	10,0%
	4T	7,7%
2029	1T	4,3%
	2T	3,4%
	3T	2,6%
	4T	2,4%
2030	1T	0,2%
	2T	0,5%
	3T	0,3%
	4T	0,1%
2031	1T	0,1%
	2T	0,2%
2032	1T	0,2%
Total (%)		100,0%

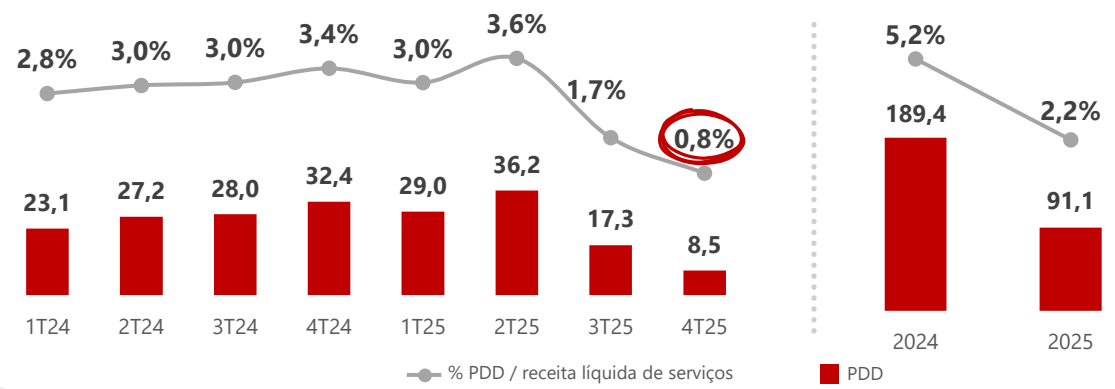
Segmentação do capex retomado



% PDD / receita líquida de serviços*

* Não considera PDD extraordinária do 2T24

Forte cobrança e recebimento de valores em atraso e previamente provisionados (R\$17 milhões no 4T25 e R\$32 milhões em 2025)

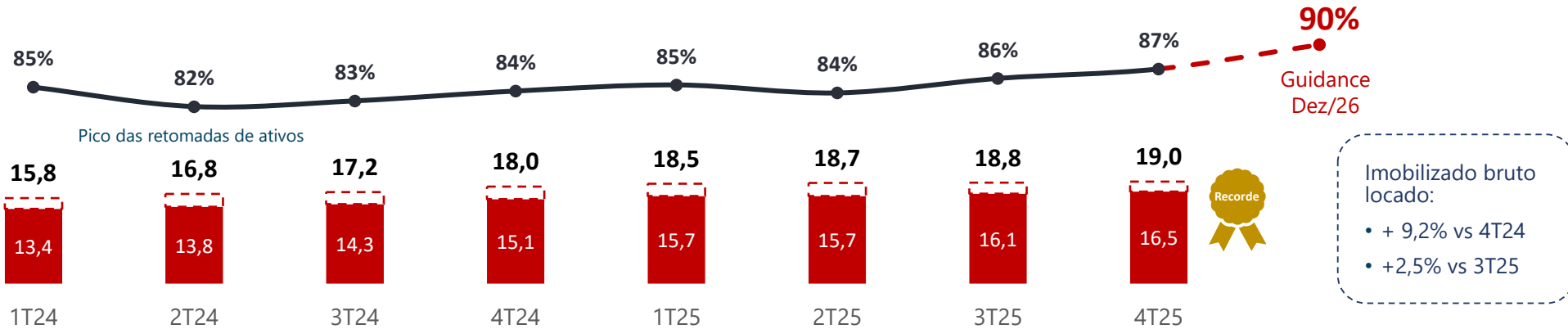


RECORDE DE FROTA ALUGADA, COM MELHOR OCUPAÇÃO DESDE 2020

ATIVOS ALUGADOS SEGUEM CRESCENDO (+9% vs 4T24 E +2% vs 3T25).

Ocupação da frota | R\$ bilhões e %

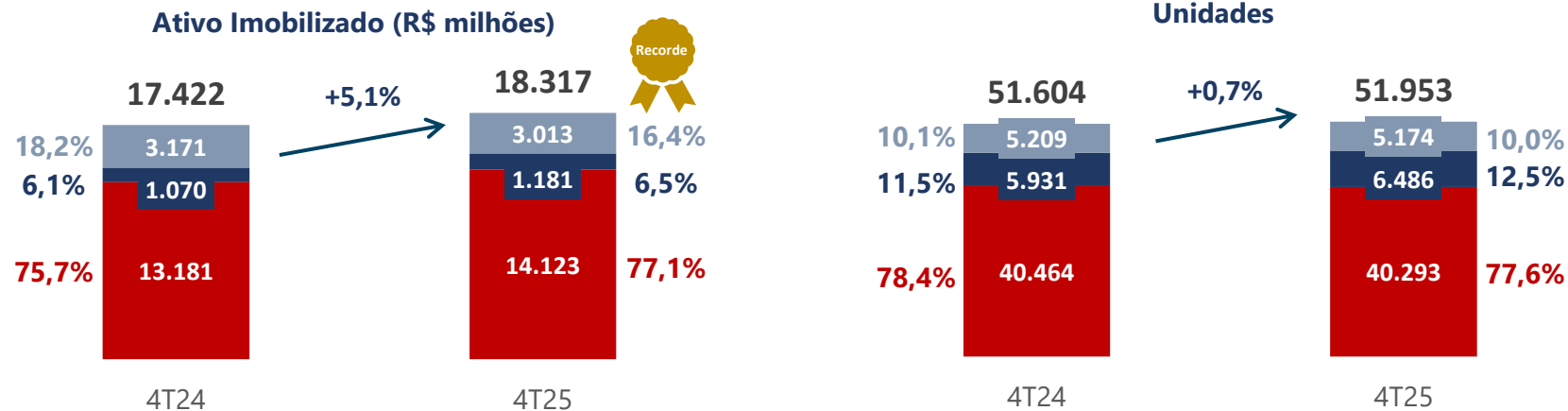
● % Imobilizado bruto locado ▭ Imobilizado bruto total⁽¹⁾ (R\$ bilhões) ■ Imobilizado bruto locado⁽²⁾ (R\$ bilhões)



(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



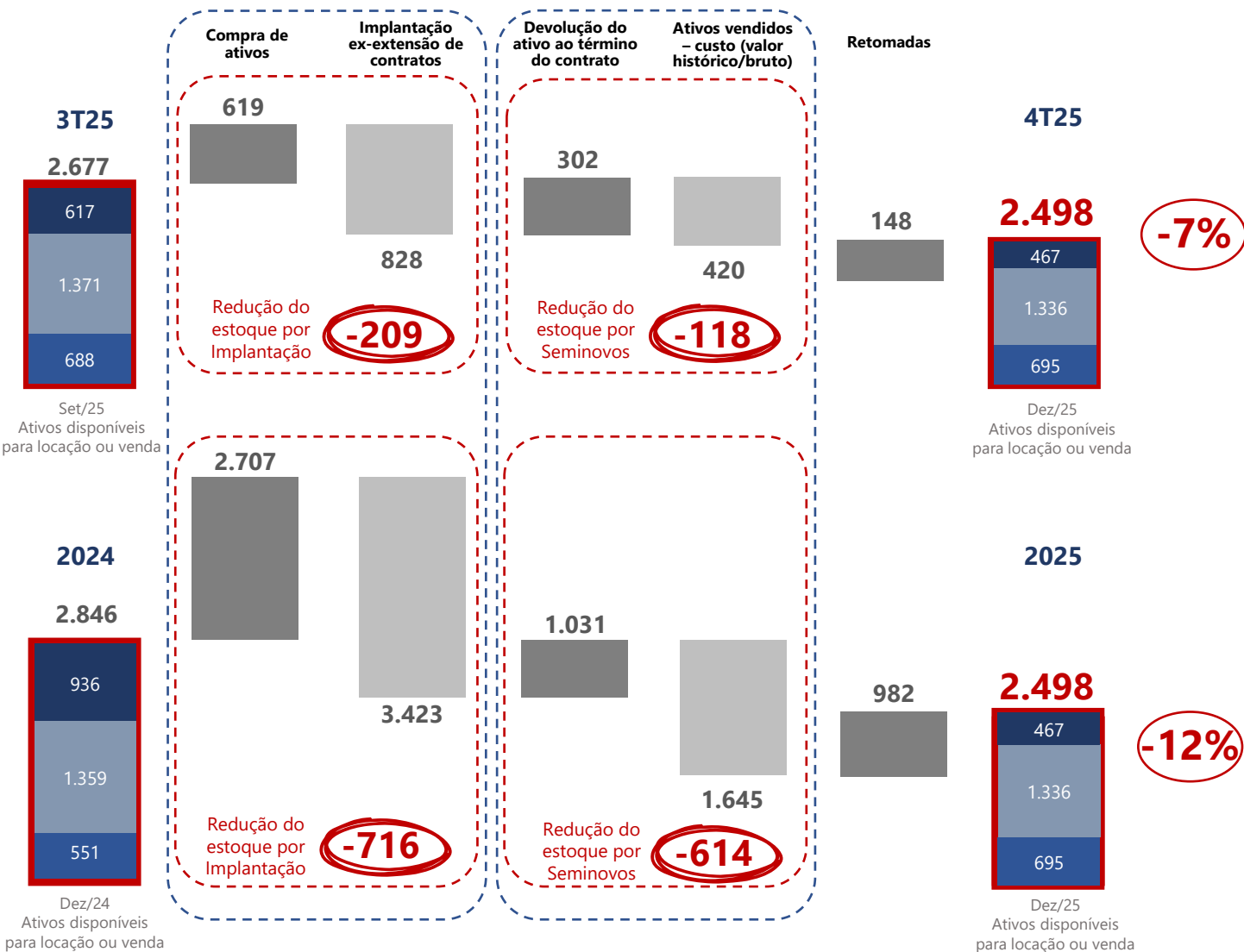
REDUÇÃO DOS ESTOQUES: MENOR NÍVEL DESDE O 1T24

OTIMIZAÇÃO DOS ESTOQUES DE ATIVOS NOVOS COM MENOR PRAZO DE GIRO DE ESTOQUE DA HISTÓRIA

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

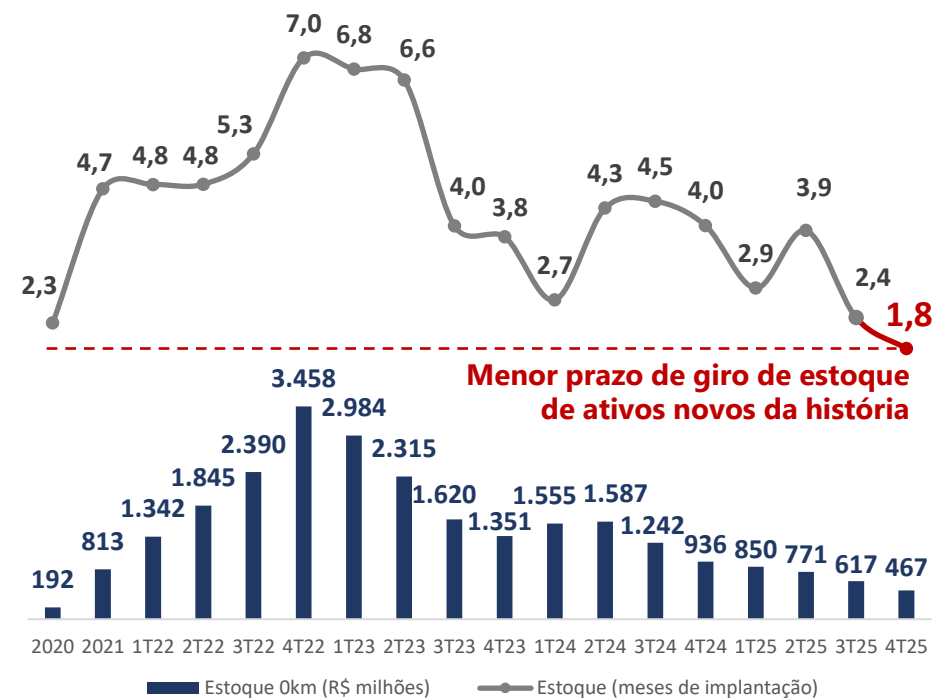
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

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



- **Menor estoque do ano em Dez/25:** implantação acima das compras de ativos, vendas maiores do que a desmobilização de ativos e menor patamar de retomadas do ano;
- A redução do estoque por implantação e venda no 4T25 (R\$ 209 MM + R\$118 MM = R\$327MM) foi **121% maior** que as retomadas do trimestre (R\$148 MM);
- **Estoque de ativos novos: menor volume desde o IPO e menor prazo de estoque da história.**

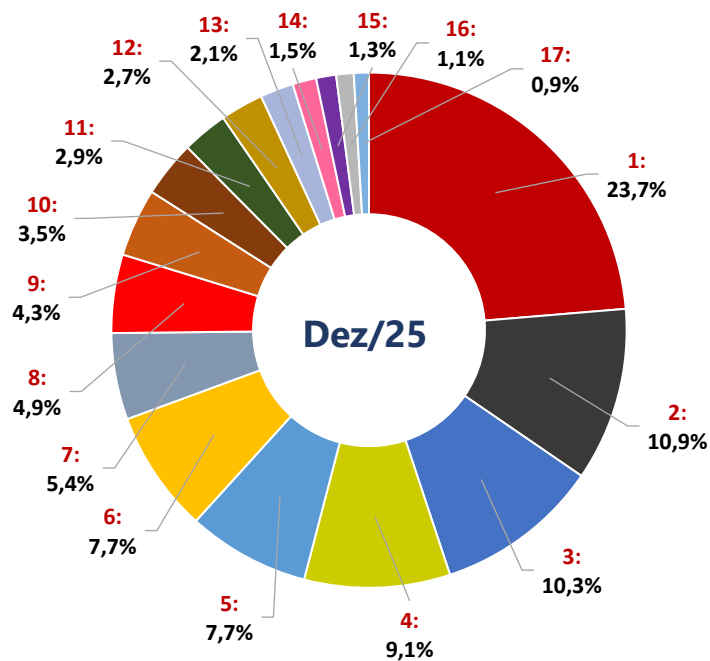
Otimização dos estoques de ativos novos | Meses e R\$ milhões



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 | %



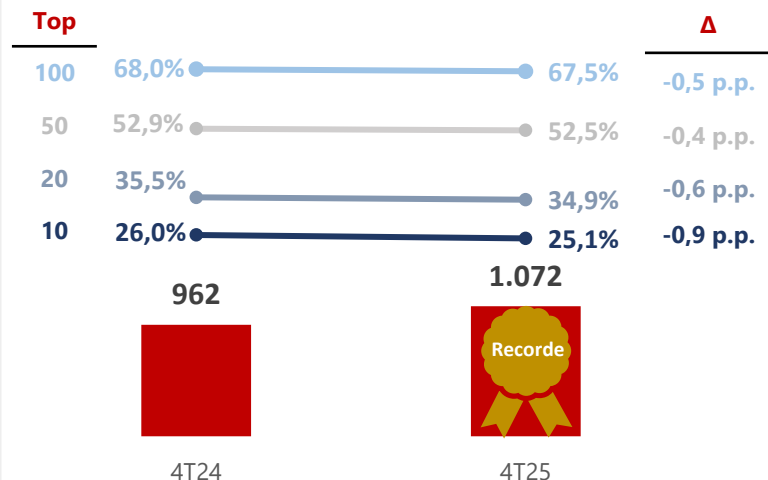
- 1: Açúcar & Álcool
- 2: Transporte de cargas gerais
- 3: Indústria
- 4: Bebidas
- 5: Limpeza Urbana
- 6: Energia Elétrica
- 7: Comércio
- 8: Logística
- 9: Transporte de combustíveis
- 10: Serviços
- 11: Agronegócio
- 12: Transporte de passageiros
- 13: Engenharia
- 14: Indústria alimentícia
- 15: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

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

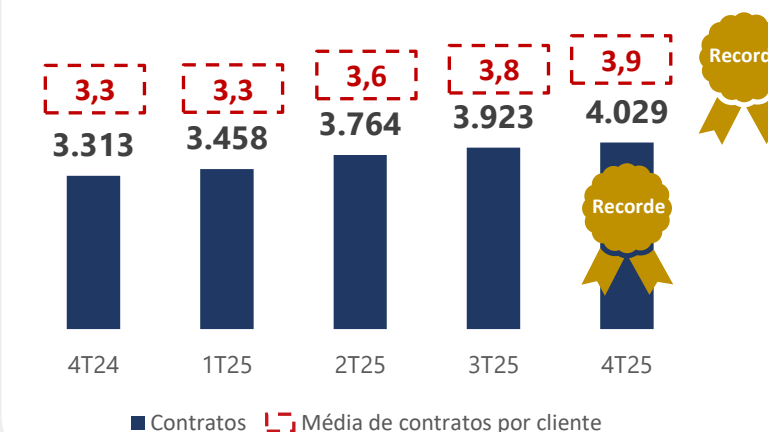


Entre outros

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



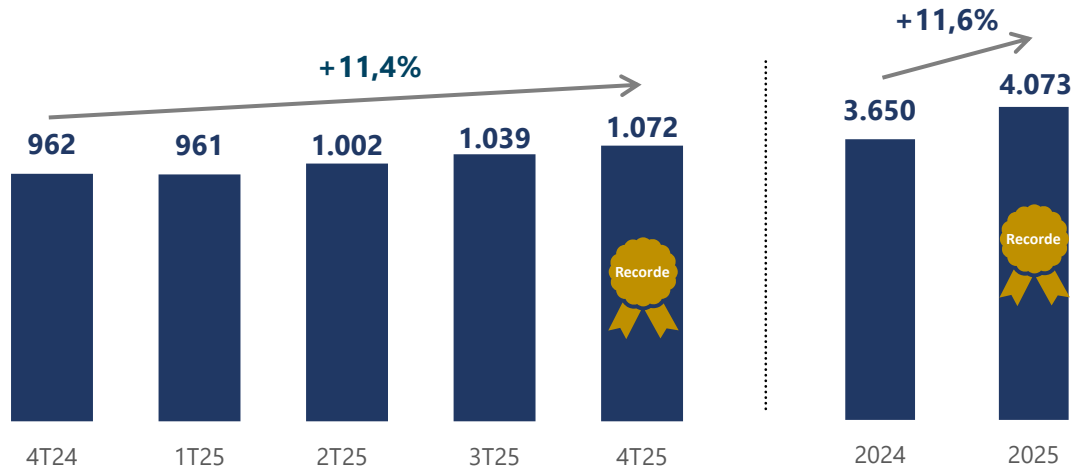
Evolução da base de contratos |



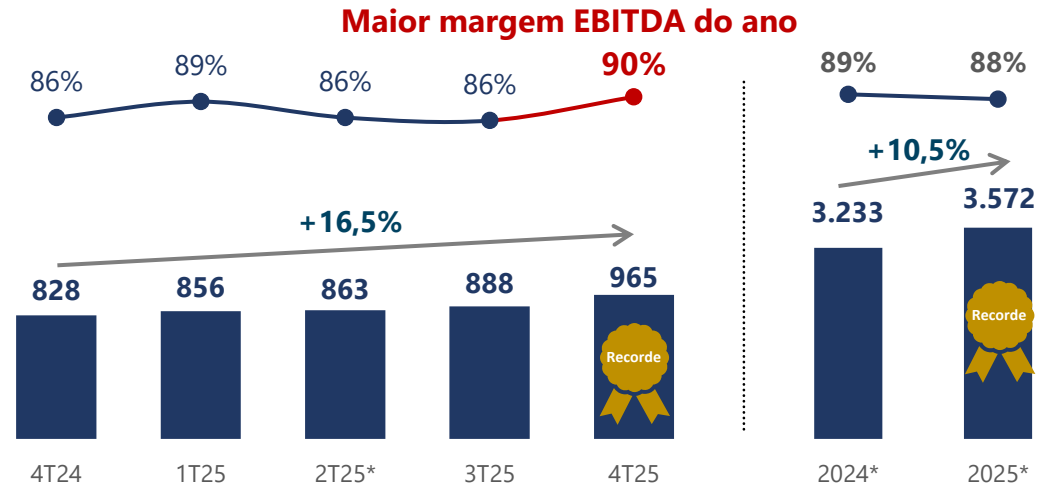
LOCAÇÃO COM RECORDES DE RECEITA, EBITDA E EBIT

MARGENS EBITDA E EBIT DO 4T SÃO AS MAIORES DO ANO. NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIÇÃO COMO PROGRAMADO

Receita líquida de serviços | R\$ milhões

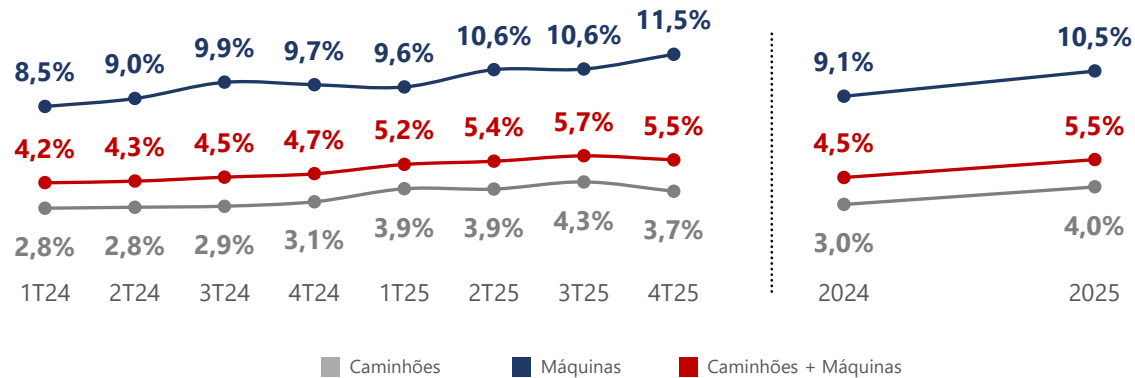


EBITDA de serviços | R\$ milhões

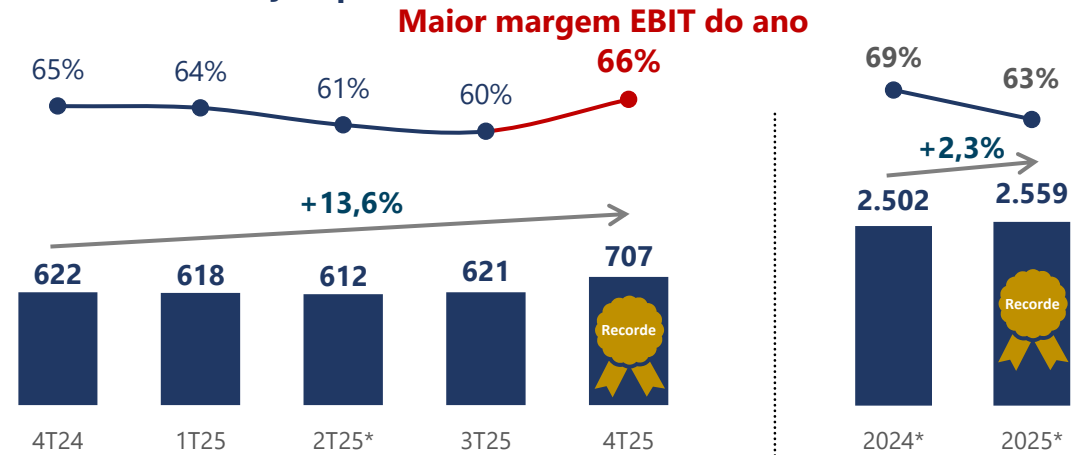


Taxa de depreciação implícita | %

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.

CAMINHÕES A GÁS: INOVAÇÃO E IMPACTO AMBIENTAL POSITIVO

EXPERTISE DA BMB VIABILIZA A CONQUISTA DE CONTRATOS DE LOCAÇÃO DE PROJETOS CUSTOMIZADOS

Solução exclusiva que une a inovação da VAMOS e a expertise da BMB, resultando em um produto competitivo.

Potencial para atender diversos setores e impulsionar a mobilidade urbana (exemplo: conversão de parte da frota ônibus no Brasil).

Benefícios do uso de biometano na operação



100% Renovável



Produção Local



Economia Circular



Custo Competitivo

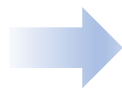
- ✓ Solução de transição energética com tecnologia já disponível no Brasil e em expansão;
- ✓ Competitividade operacional;
- ✓ Impacto ambiental imediato;
- ✓ Redução de 99% da emissão de particulados;
- ✓ Redução de 90% de emissões de gases de efeito estufa;
- ✓ Redução de pelo menos 20% do ruído nas operações.



100 caminhões de coleta de resíduos
CAPEX: R\$ 100 milhões



Veículo a diesel a ser transformado para GNV/biometano



Fornecimento de motor GNV/biometano pela MWM



Sistema de armazenamento e distribuição GNV/biometano fornecido pela MWM



Montagem do veículo transformado



SEMINOVOS: EXPANSÃO DE LOJAS E PRESENÇA DIGITAL IMPULSIONARAM O CRESCIMENTO DAS VENDAS. LOJAS E FORÇA DE VENDA AINDA EM MATURAÇÃO

Capilaridade de lojas*



21 Lojas VAMOS Seminovos

+ 105 pontos de venda de terceiros em todo o território nacional

* Data de referência: 25/03/2026



Rio de Janeiro - RJ
Fevereiro/26



Primavera do Leste - MT
Fevereiro/25



Guarulhos - SP
Abril/25

Abertura de loja online na plataforma NaPista

Modelo	Preço	Localização
Volkswagen T1-180	R\$ 355.000	São José dos Pinhais, PR
Mercedes-benz/actros 2548	R\$ 446.250	São José dos Pinhais, PR
Mercedes-benz/axor 3344	R\$ 380.000	São José dos Pinhais, PR
Volkswagen/T5.190 Crm	R\$ 250.000	São José dos Pinhais, PR



Itajaí - SC
Maio/25



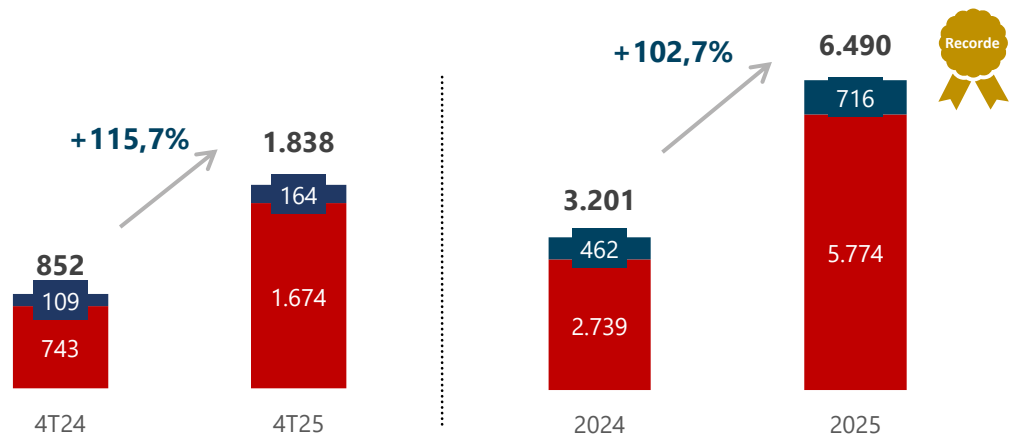
Caravana "Vamos até você"
Agosto/2025

SEMINOVOS: VOLUME DE VENDAS MAIS QUE DOBROU. NOVO RECORDE

NOVAS LOJAS, DESENVOLVIMENTO DE CANAIS DE VENDA E ALTA LIQUIDEZ DOS ATIVOS SÃO DIFERENCIAIS NO MERCADO

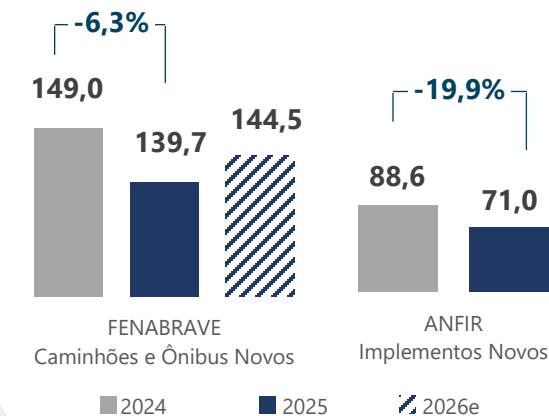
Vendas de Seminovos | unidades

■ Caminhões ■ Máquinas e Equipamentos



Mercado brasileiro: venda de caminhões e implementos novos

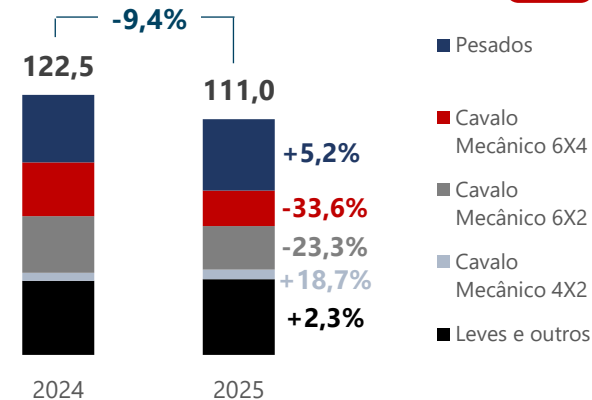
(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)



Mercado brasileiro: venda de caminhões novos por categoria

(Fenabreve, Forrisk e Inteligência de Mercado da Vamos – milhares de unidades)

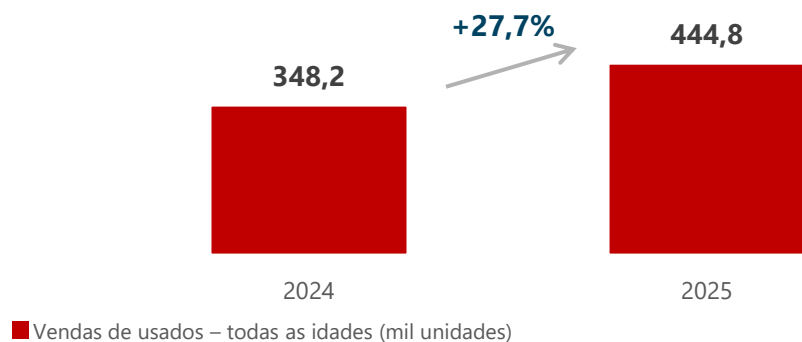
Novo



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

(FENAUTO e Companhia – milhares de unidades)

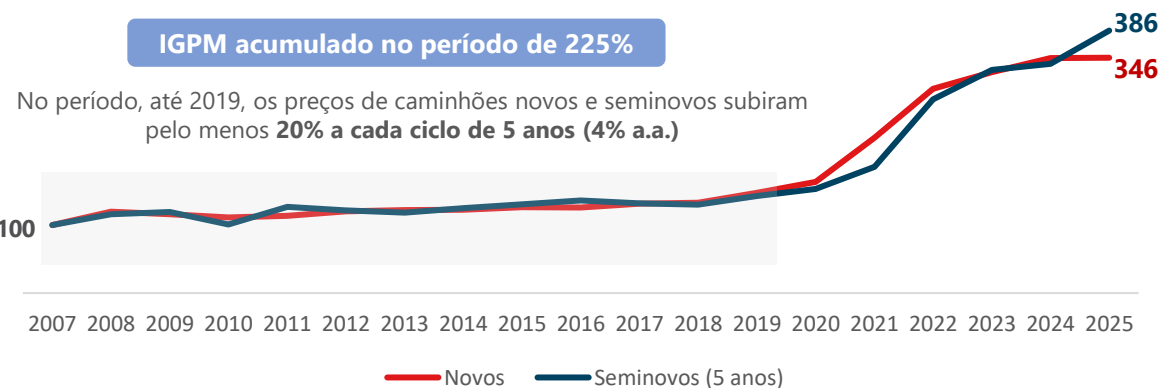
Novo



Correlação entre o preço dos ativos novos e seminovos (5 anos)

(tabela FIPE)

IGPM acumulado no período de 225%

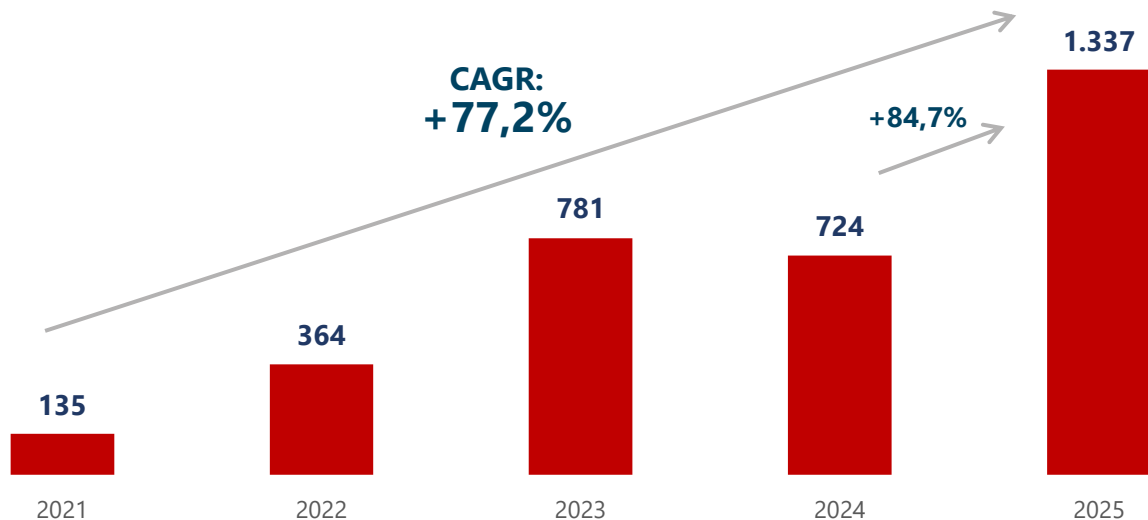


*Não considera veículos comerciais leves e máquinas.

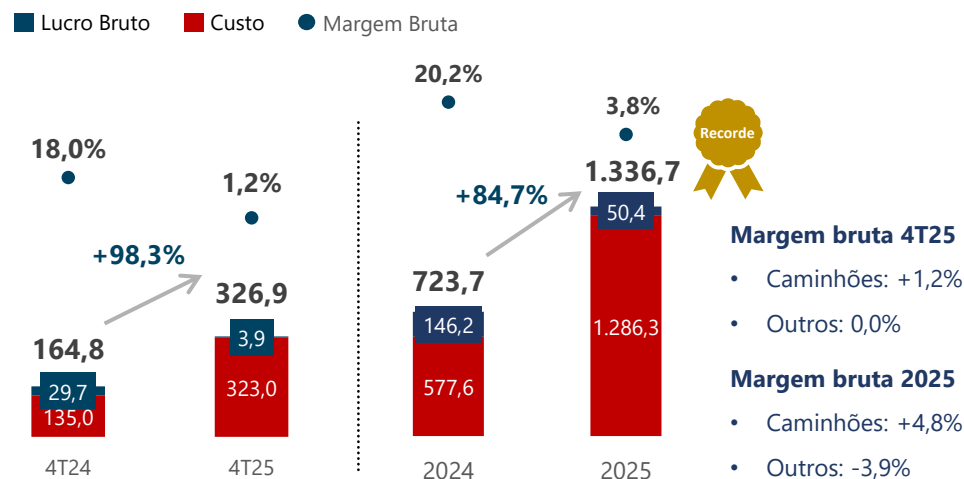
RECORDE DE RECEITA DE VENDAS DE SEMINOVOS

COMPROVADA QUALIDADE E LIQUIDEZ DOS NOSSOS ATIVOS COM GRANDE POTENCIAL DE MERCADO A SER EXPLORADO

CAGR da Receita líquida anual de Seminovos | R\$ milhões e %



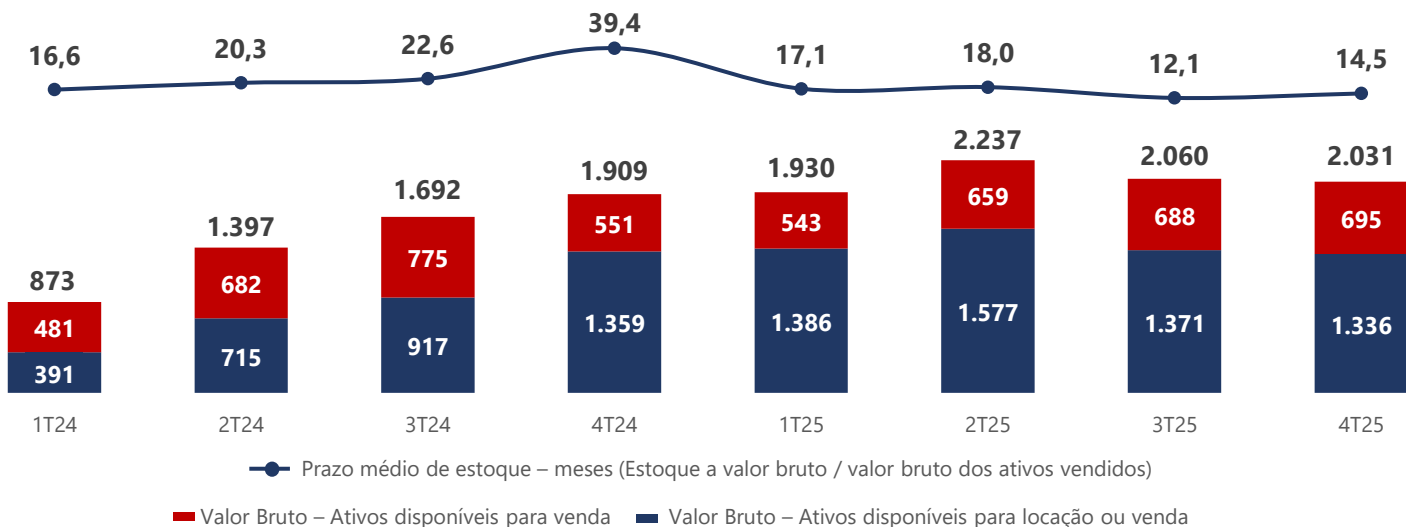
Receita Líquida, Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%) de venda de ativos



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

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

- Pequeno aumento **sazonal** dos prazos de estoques de ativos usados no 4T25:
- Valor líquido de depreciação da soma dos ativos disponíveis para locação ou venda e dos ativos disponíveis para venda (R\$2,0 bilhões no 4T25) é de **R\$1,6 bilhão**.

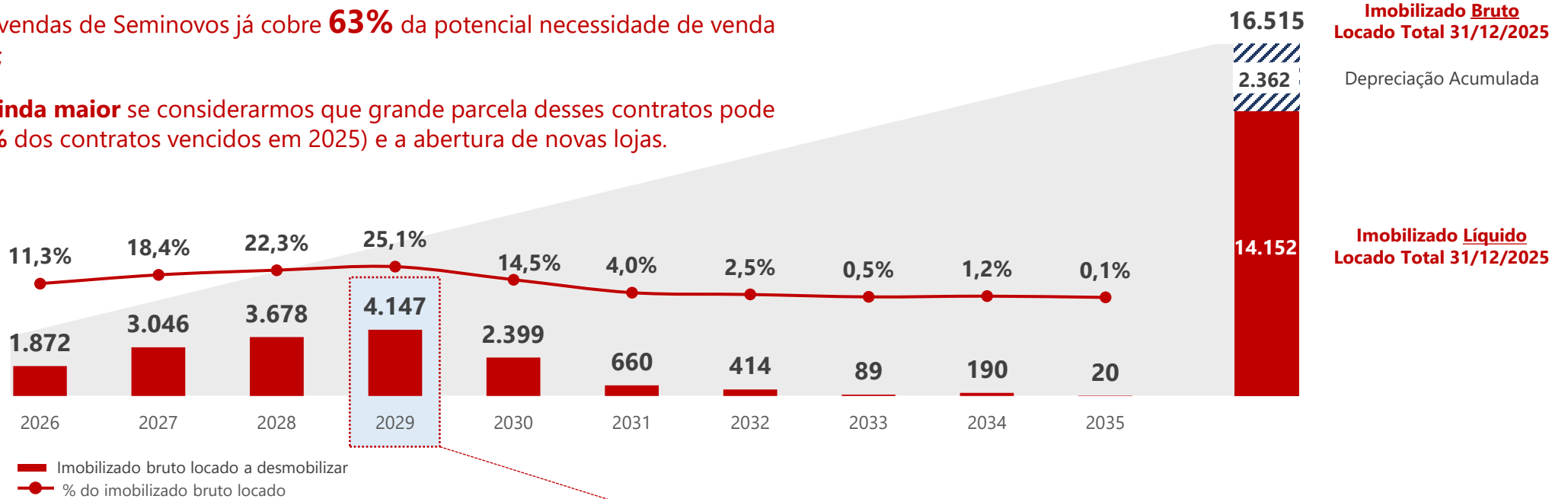


CRONOGRAMA DE DESMOBILIZAÇÃO DE ATIVOS ALUGADOS – DEZEMBRO/25

FROTA ALUGADA ATUAL INDICA PICO DE DESMOBILIZAÇÃO DE APENAS R\$4,1 BILHÕES SOMENTE EM 2029

Cronograma de desmobilização | R\$ milhões e % da frota alugada (valor do imobilizado bruto locado) Novo

- Estrutura atual de vendas de Seminovos já cobre **63%** da potencial necessidade de venda de ativos em 2029;
- Essa cobertura é **ainda maior** se considerarmos que grande parcela desses contratos pode ser estendida (**54%** dos contratos vencidos em 2025) e a abertura de novas lojas.



Simulação de Projeção de Venda de Seminovos em 2029

Imobilizado **Bruto** Locado a ser desmobilizado (A)

(-) Premissa de depreciação acumulada (B)

Imobilizado **Líquido** Locado (valor estimado de mercado ou custo de venda) a ser desmobilizado (A-B)

Guidance de Receita Bruta de Venda de Seminovos em 2026 (C)

% das vendas de Seminovos em 2026 / Saldo de ativos a desmobilizar em 2029 (C / (A-B))

4.147

35% *

2.695 **

1.700 ***

63%

CAGR 2026 a 2029

+17%

CAGR 2021 a 2025

+77%

Crescimento 2025 vs. 2024

+85%

* Contrato padrão de 5 anos e depreciação anual linear de 7% para Caminhões

** Não considera as variações futuras à medida que a Companhia implante, estenda e tenha devoluções antecipadas de contratos, além de possíveis mudanças na taxa de depreciação como resultado de variações de preços de mercado e descontos na compra de ativos

*** Ponto médio do Guidance 2026 (entre R\$1,6 bi e R\$1,8 bi)



Consolidado 4T25

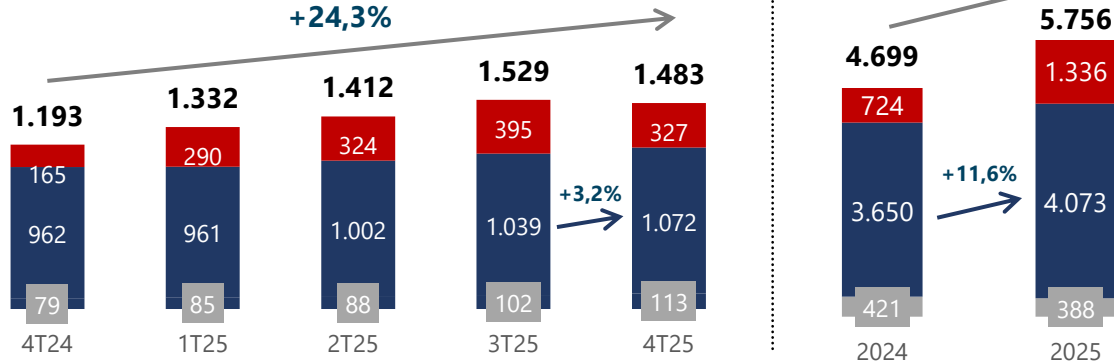


RECORDE DE RECEITA E EBITDA

EBIT DO 4T25 VOLTA A CRESCER T/T MESMO COM PROCESSO DE NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIACÃO
INFLEXÃO DO LUCRO LÍQUIDO EM AMBIENTE DE JUROS BÁSICOS EM 15%

Receita líquida consolidada* | R\$ milhões

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



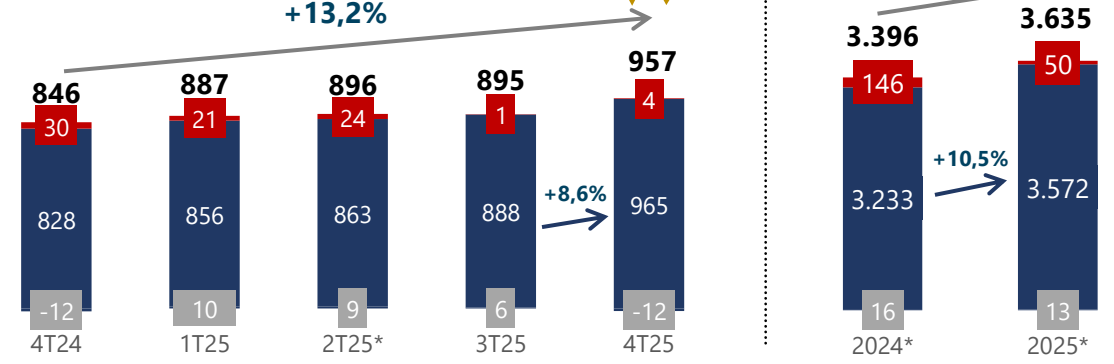
■ Venda de ativos

■ Serviços de Locação

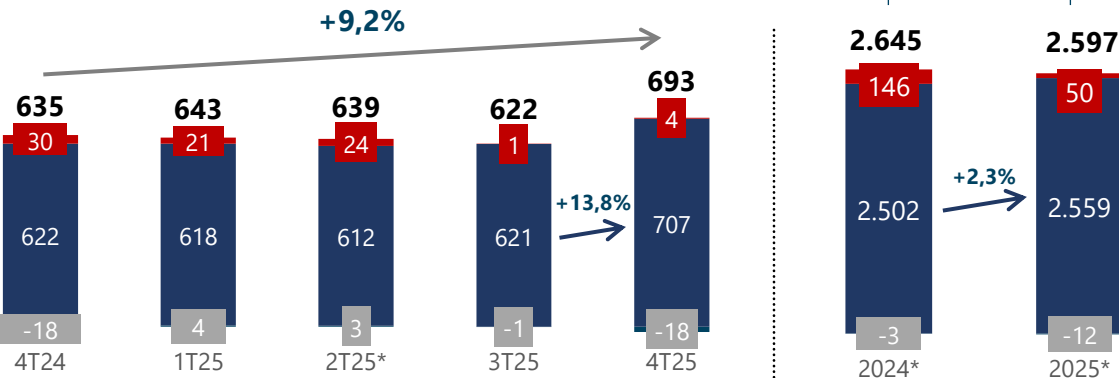
■ Indústria

■ Consolidado

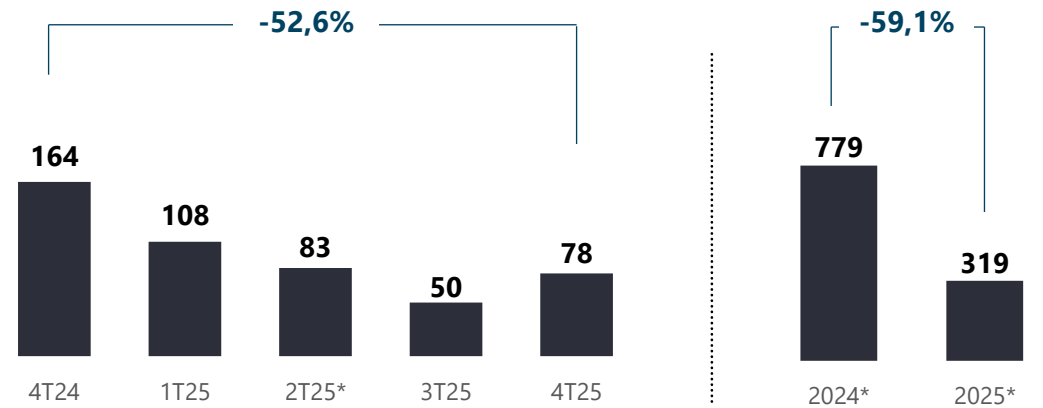
EBITDA consolidado | R\$ milhões



EBIT consolidado | R\$ milhões



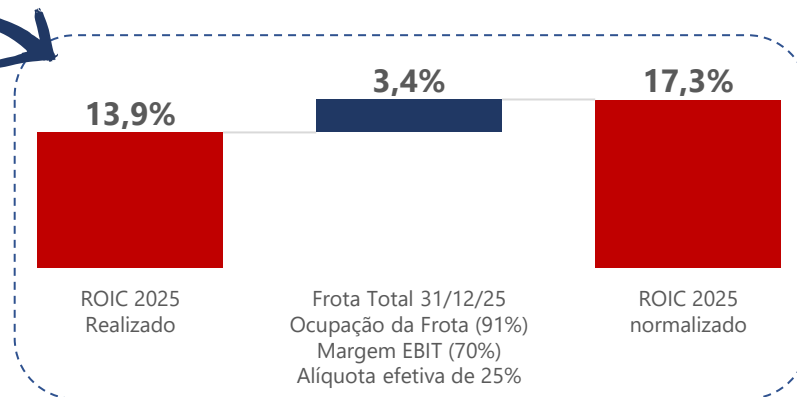
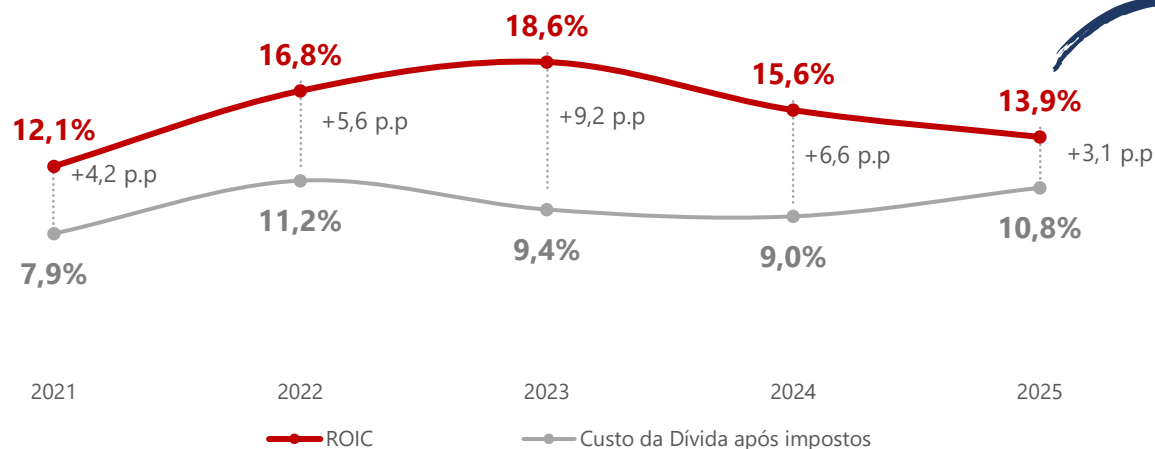
Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



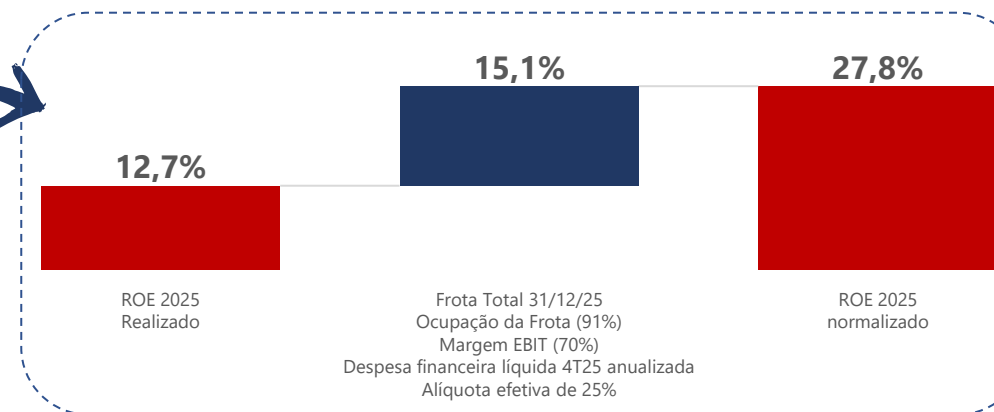
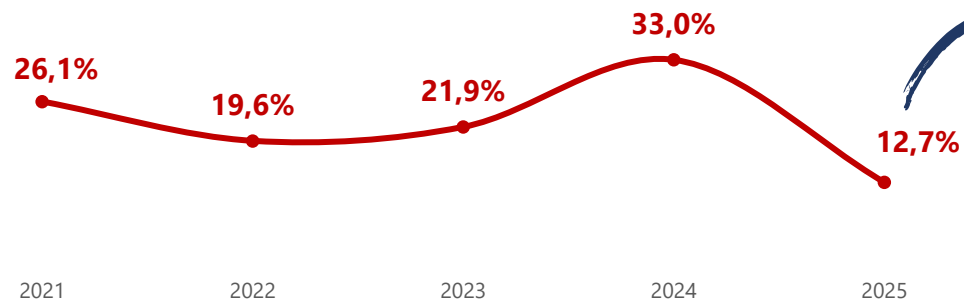
*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + PDD extraordinário no 2T24, além de efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

MAIOR OCUPAÇÃO DA FROTA CONTRIBUIRÁ PARA MELHORA DO ROIC SPREAD

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROE Consolidado (operações continuadas) | %

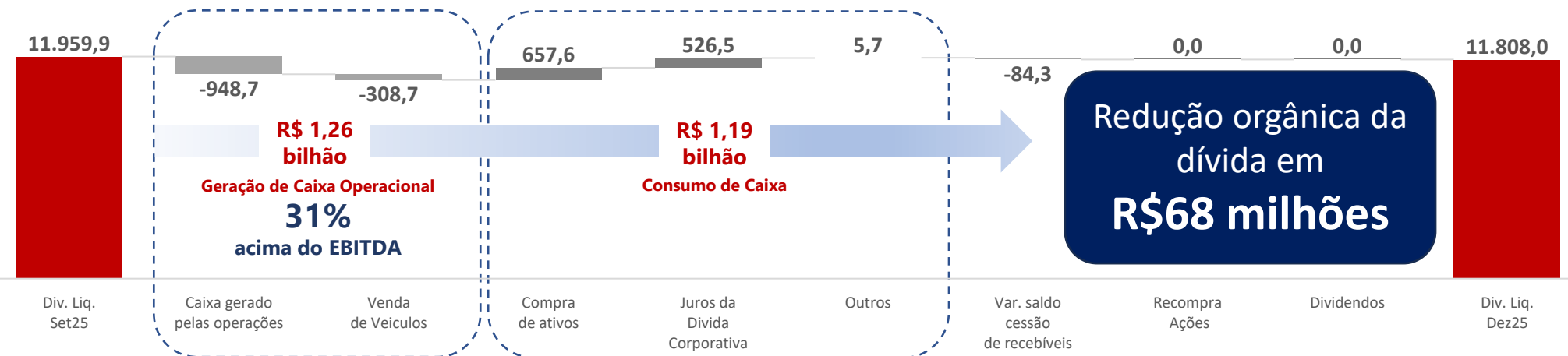


ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.
 ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio

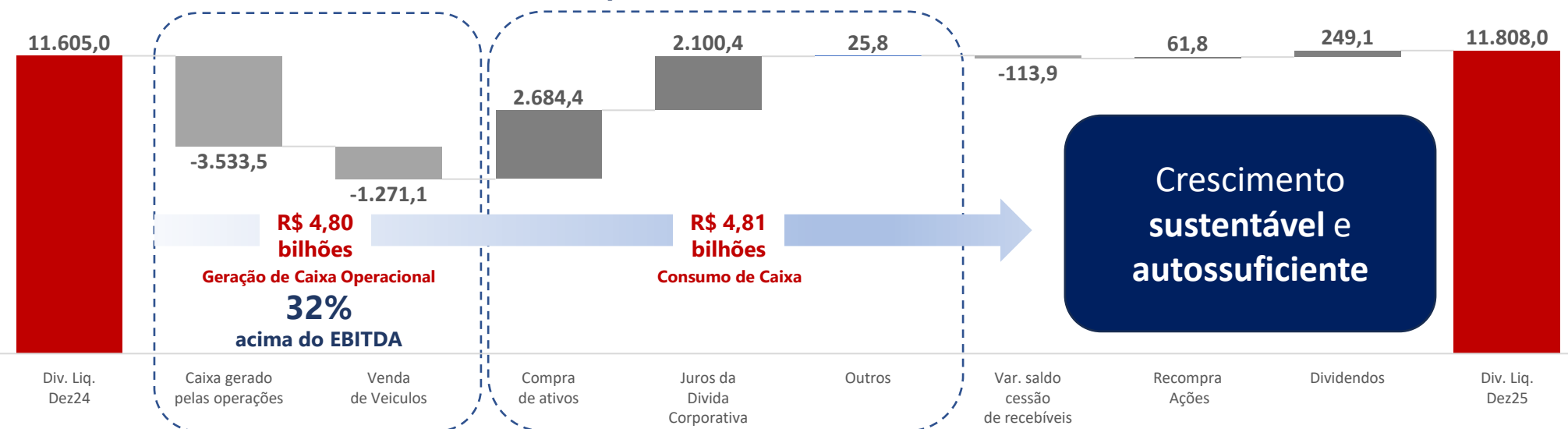
GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA COMBINADA AO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

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 no 4T25, mesmo mantendo crescimento de forma consistente e elevado pagamento de juros.

Movimentação da dívida líquida 4T25 | R\$ milhões



Movimentação da dívida líquida 2025 | R\$ milhões



LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA

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

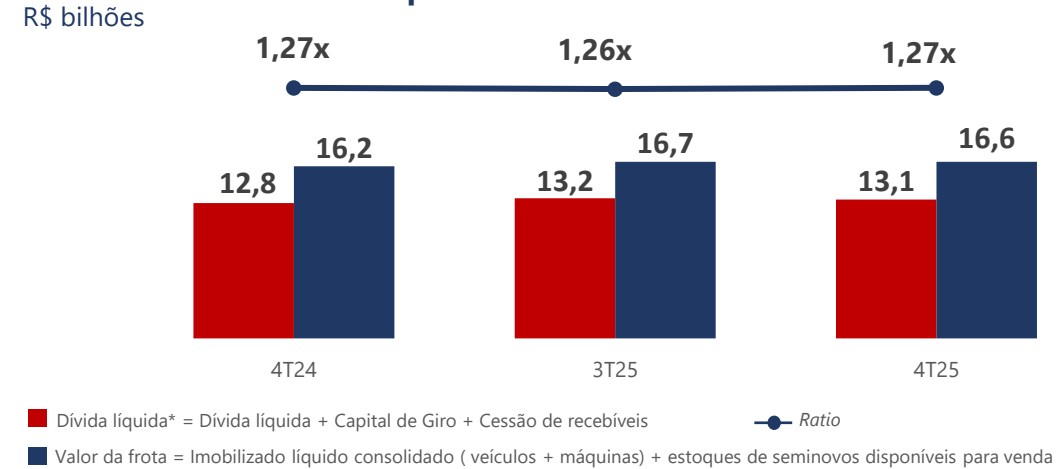
'AA+br' **MOODY'S**
 'brAA+' **S&P Global**
 'AA+(bra)' **FitchRatings**



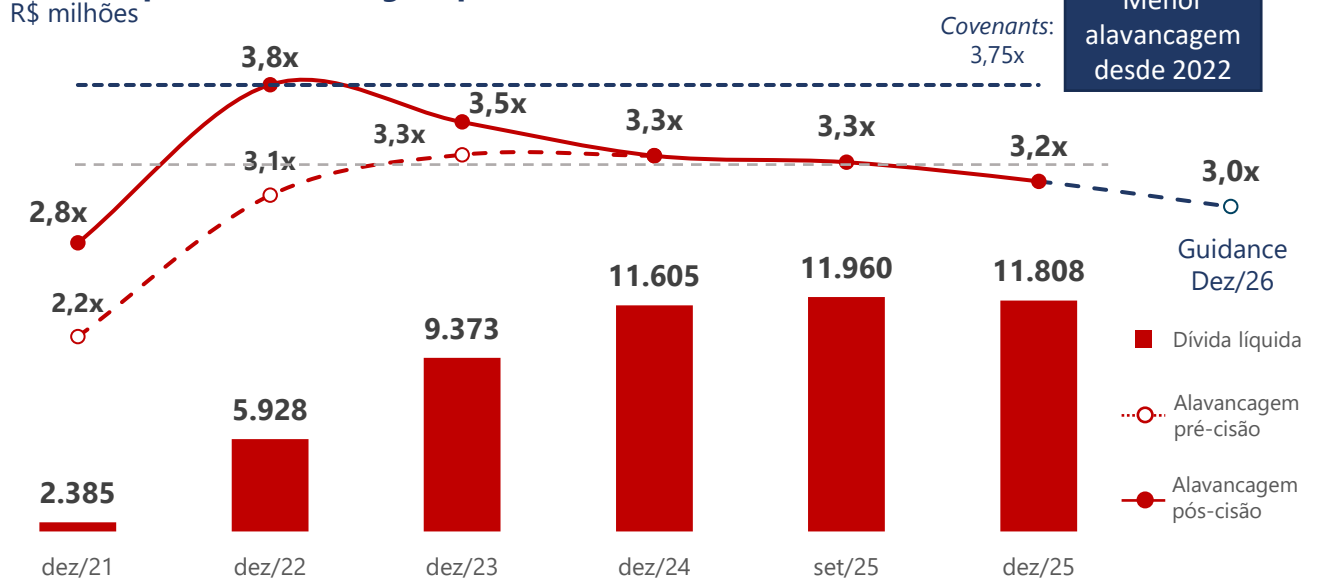
- ✓ Aceleração das vendas de ativos com novos recordes
- ✓ Extensão dos contratos adequando preços
- ✓ Seletividade no crescimento, aumentando a TIR dos contratos
- ✓ Compra de ativos otimizada
- ✓ Lançamento do produto Sempre Novo
- ✓ Disciplina na gestão da inadimplência
- ✓ Rapidez nas retomadas
- ✓ Aumento da conversão do EBITDA em caixa
- ✓ Estabilização da dívida
- ✓ Readequação do perfil da dívida

Captações no 4T25
R\$ 2,2 bilhões
Dívidas pré-pagas no 4T25
R\$ 2,2 bilhões

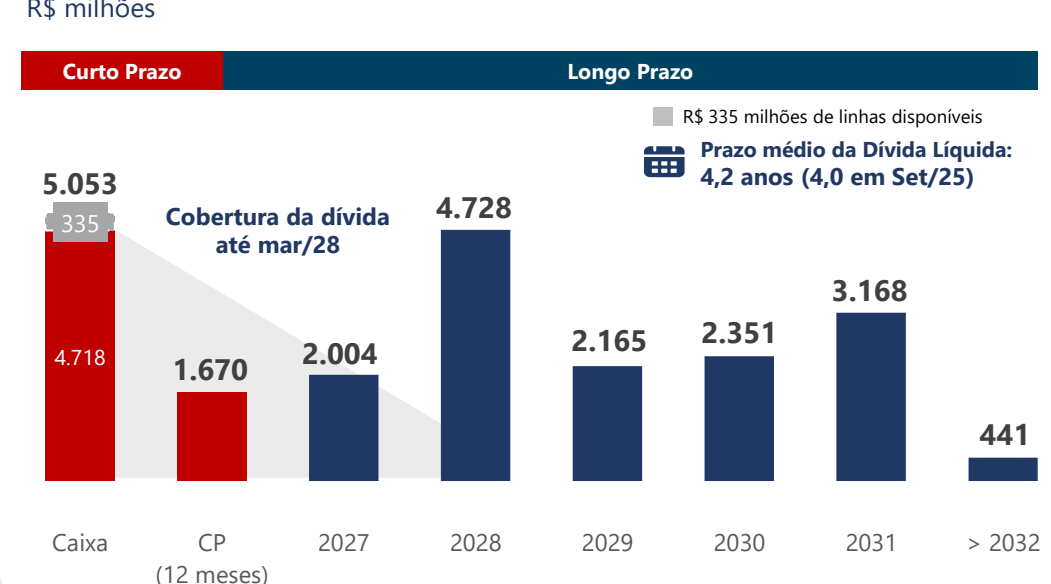
Valor da frota vs dívida líquida*



Dívida líquida e alavancagem para fins de covenants



Cronograma de amortização da dívida



ENTREGAMOS EFICIÊNCIA EM 2025

(R\$ milhões)	4T24	4T25	Var.%
Imobilizado bruto total (média)	16.925	18.210	+7,6%
Imobilizado bruto locado (média)	14.698	16.324	+11,1%
Receita bruta de locação	1.068	1.190	+11,4%
EBITDA de locação	828	965	+16,5%
EBIT de locação	622	707	+13,7%
Venda de Seminovos (Receita Bruta)	172	345	+100,5%
Alavancagem	3,31x	3,16x	-0,15x
Yield implícito Receita bruta	2,42%	2,43%	+0,3%
Yield implícito EBITDA	1,88%	1,97%	+4,9%
Yield implícito EBIT	1,41%	1,44%	+2,3%

- **87% de taxa de ocupação foi a melhor desde 2020.** Foco em buscar patamar **acima de 90%** até Dezembro de 2026;
- Crescimento de **11% da receita de locação** com **8% de crescimento da frota total**;
- **Ganho de produtividade e lucratividade:** EBITDA e EBIT **crecem mais** que receita de locação, frota alugada e frota total;
- **Margem EBITDA de 90%** entregue **sem ainda capturar todo o potencial** de ocupação e de diluição de custos e despesas;
- **Margem EBIT de 66%**, a maior desde o 3T24, em paralelo ao processo contínuo de **normalização das taxas de depreciação**;
- Vendas de Seminovos **correspondendo aos investimentos** realizados em lojas, pessoal e *marketing*;
- **Desalavancagem** em queda de **forma orgânica**, com crescimento de frota **sustentado pela geração de caixa**;
- **Companhia preparada para crescimento do lucro líquido e geração de valor para os acionistas.**

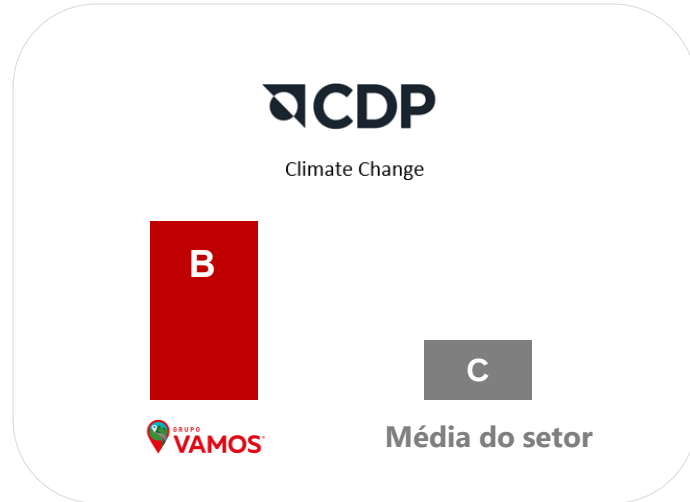
AVENIDAS DE OPORTUNIDADES PARA 2026

- **Oportunidade de reduzir os estoques disponíveis para locação e venda (taxa de ocupação de 90% até Dez/26):**
 - **Sempre Novo:** R\$400 a R\$600 milhões – geração de caixa sem capex novo;
 - **Extensão de contratos:** R\$600 a R\$900 milhões (devemos estender **mais de 50%** dos contratos com vencimento em 2026);
 - **Venda de Seminovos:** novas lojas em processo de maturação deverão gerar **novo ciclo de crescimento nas vendas e geração de caixa;**
- Inovação: **contratos de curto prazo (ativos usados)** para atender a demanda sazonal de nossos clientes e aumentar a ocupação de nossa frota;
- **Novos produtos:** soluções de mobilidade e transporte sustentável através de veículos movidos a biogás;
- **Nova estrutura comercial:** novas diretorias regionais e de grandes contas – **foco na conquista de novos clientes e crescimento nas grandes contas** com grande potencial de desenvolvimento;
- **Maior capilaridade comercial:** novos canais de representantes para locação e venda de Seminovos;
- **Intensificação dos canais digitais** para venda de ativos (exemplo: plataformas de venda e financiamento através de bancos comerciais);
- **Menor necessidade de Capex Líquido nos permitindo crescer com redução da alavancagem;**

* Considera o ponto médio dos intervalos do Guidance

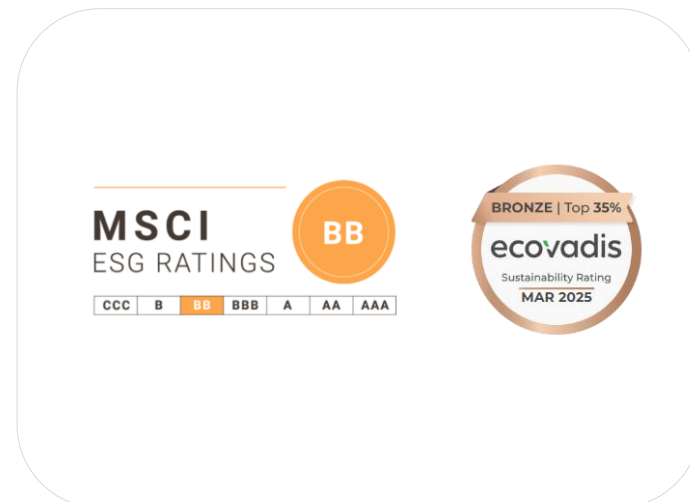
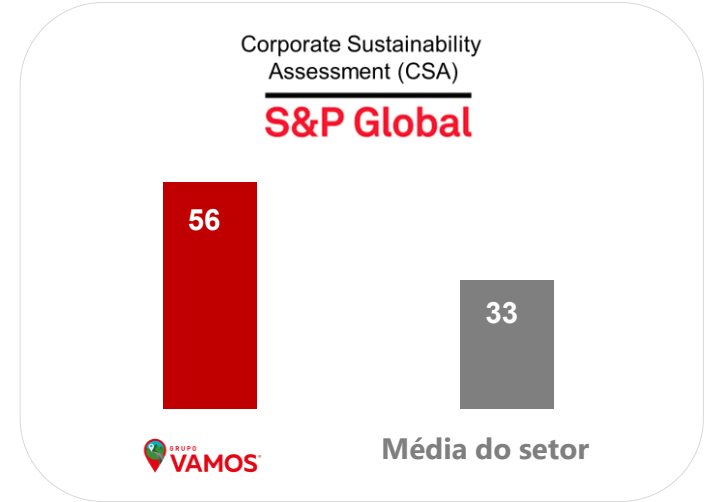
(R\$ milhões)	2025	Guidance 2026*	Var.%
Taxa de ocupação (31/12)	87%	90%	+3 p.p.
Capex implantado total	4.200	4.500	+7%
Receita bruta de venda de ativos	1.382	1.700	+23%
Capex líquido	1.619	1.550	-4%
Receita líquida consolidada	5.756	6.600	+15%
EBITDA consolidado	3.635	3.875	+7%
Alavancagem (31/12)	3,2x	3,0x	-0,2x

SUSTENTABILIDADE



ISEB3 **ICO2B3**

Presente no **Índice de Sustentabilidade Empresarial** e no **Índice de Carbono Eficiente** desde 2023



Adesões e compromissos

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

MUITO OBRIGADO.



4Q25 and 2025 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.



4Q25 and 2025 HIGHLIGHTS



Record **R\$5.8bn** in Total Revenue in 2025 (+22% vs. 2024)

Record **R\$3.6bn** in Total EBITDA in 2025 (+7% vs. 2024)

+54% Net Income in 4Q25 vs. 3Q25 – first sequential increase since 2Q24, despite CDI at 15%

3.16x leverage – **lowest level since 2022**



VAMOS LOCAÇÃO

Record **R\$4.1bn** in leasing revenue in 2025 (+12 % vs. 2024)

87% fleet utilization rate - **highest since 2020**

13% reduction in idle asset inventory in Dec/25 vs. Dec/24

21.8% IRR on Contracted CAPEX in 4Q25 – **highest in 3 years**

90% Leasing EBITDA margin in 4Q25 – **highest since 1Q24**



VAMOS SEMINOVOS

Record **+116%** number of assets sold in 4Q25 vs. 4Q24

+98% Used Vehicles revenue in 4Q25 vs. 4Q24

Record **R\$1.3 bn** in Used Vehicles revenue in 2025, with a 3.8% gross margin

2025 GUIDANCE DELIVERED



	2025 Results	2025 Guidance	% of 2025 Guidance Achieved*
Asset Purchases (A)	3,001	2,800 – 3,100	107.2%
Sempre Novo (B)	422	500 - 700	84.4%
Contract Extension (C)	777	800 - 900	97.1%
Total Deployed CAPEX (A+B+C)	4,200	4,100 – 4,700	102.4%
Gross Asset Sales Revenue (D)	1,382	1,300 – 1,500	106.3%
Net CAPEX (A-D)	1,619	1,300 – 1,800	124.5%
EBITDA	3,635	3,500 – 3,900	103.9%
Net Income	319	300 - 450	106.3%
Leverage for Covenant Purposes	3.16x	3.1 – 3.4x	107.7%

* Based on the lower end of the guidance range



Leasing 4Q25

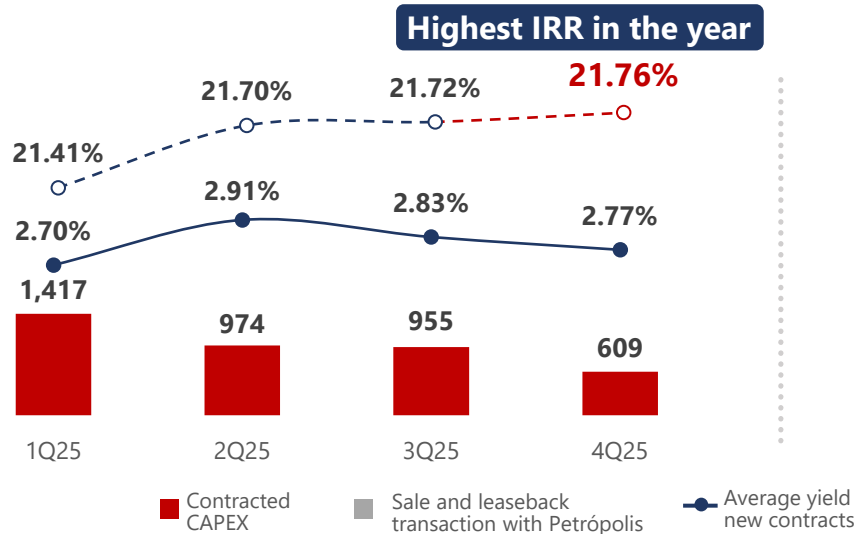


CONTRACTING: RECORD IRR AND LOWER NEED FOR NEW CAPITAL

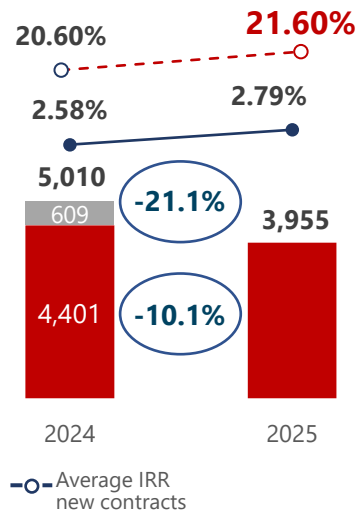
32% OF CONTRACTS WERE FOR USED ASSETS (EXTENSIONS AND "SEMPRE NOVO"). DIVERSIFIED SECTOR DEMAND



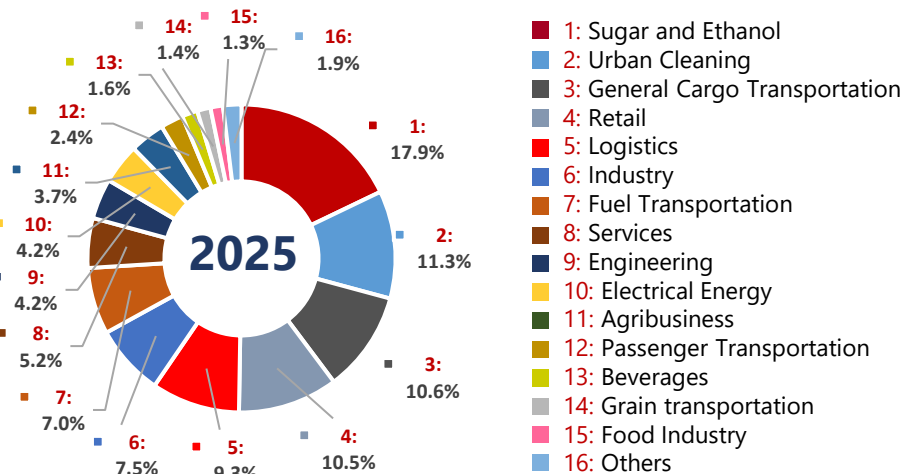
Contracted CAPEX | R\$ million



Highest IRR since 2022



Contracted CAPEX by Segment



Contracted CAPEX by Contract Type | R\$ million

	4Q25	Average Term (months)	2025	Var. vs. 2024 (%)	Average Term (months)
New contracts with new assets	411	58	2,542	-35%	54
Renewal with new assets	2	60	193	-50%	53
Contract extensions with same used assets and price adjustments	75	12	778	+123%	21
Sempre Novo – used assets	121	32	441	+25%	35
Total	609	47	3,955	-21%	45

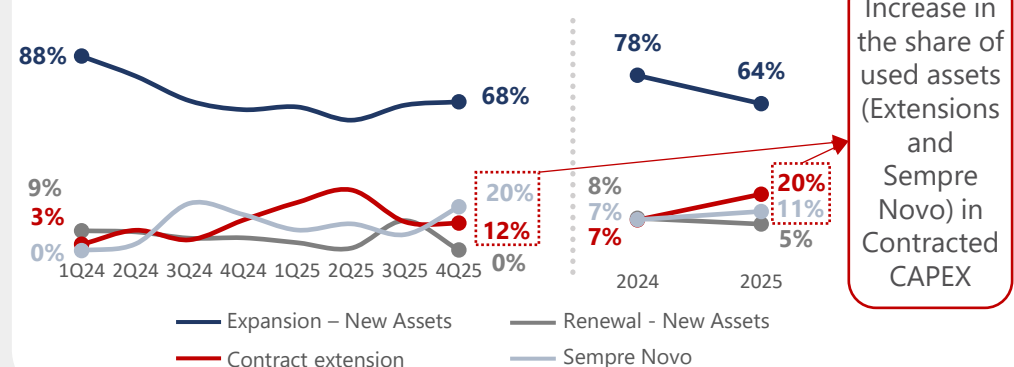
54%

of contracts maturing in 2025 were extended, with an average extension of 21 months

Breakdown by Contract Type

% of Contracted CAPEX

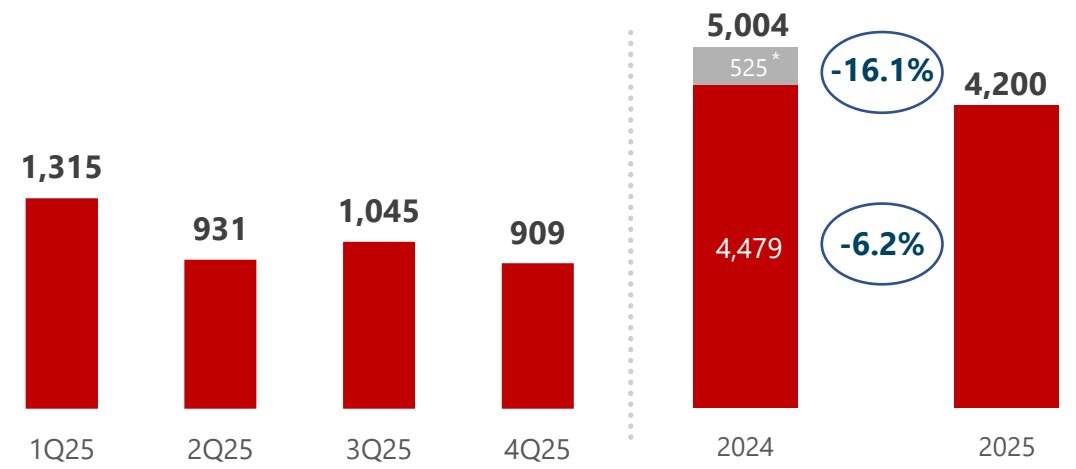
• **Sempre Novo: highest share ever recorded in Contracted CAPEX (20% in 4Q25). Record monthly level reached in October/25.**



Increase in the share of used assets (Extensions and Sempre Novo) in Contracted CAPEX

DEPLOYMENT: STRONG GROWTH IN CONTRACT EXTENSIONS (+94% Y/Y AND 54% OF CONTRACTS ENDING IN 2025) AND "SEMPRE NOVO" (+69% Y/Y) IN 2025

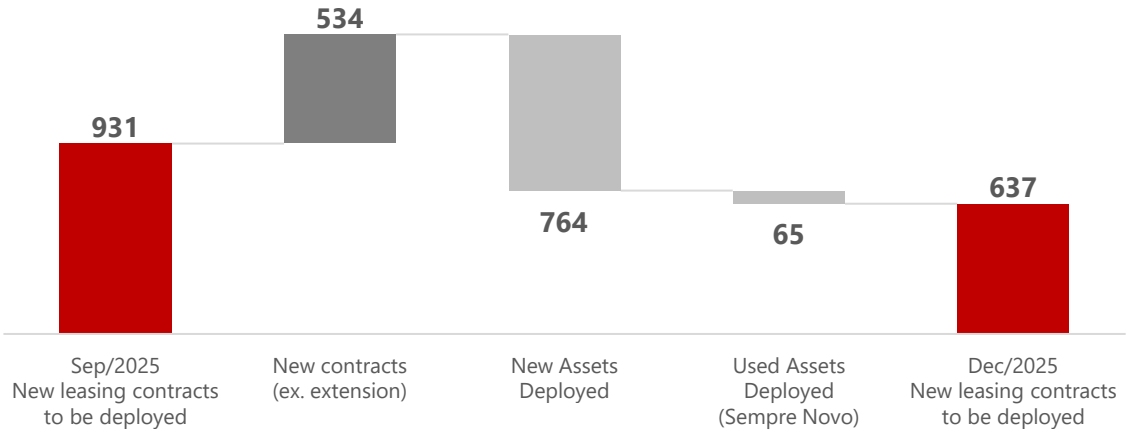
Deployed CAPEX | R\$ million



*Sale and leaseback transaction with Petrópolis

CAPEX rollout (already contracted) | R\$ million

Excludes contract extensions equivalent to R\$81 million in 4Q25, as these assets had already been deployed



Deployed CAPEX by contract type | R\$ million

	4Q25	Average Term (months)	2025	Var. vs. 2024 (%)	Average Term (months)
New contracts with new assets	687	52	2,831	-33%	53
Renewal with new assets	76	50	170	+31%	51
Contract extensions with same used assets and price adjustments	81	14	777	+94%	21
Sempre Novo – used assets	65	31	422	+69%	33
Total	909	46	4,200	-16%	44

54% of contracts maturing in 2025 were extended, with an average extension of 21 months

2025 Deployed CAPEX (R\$4.2 billion) by contract term

New

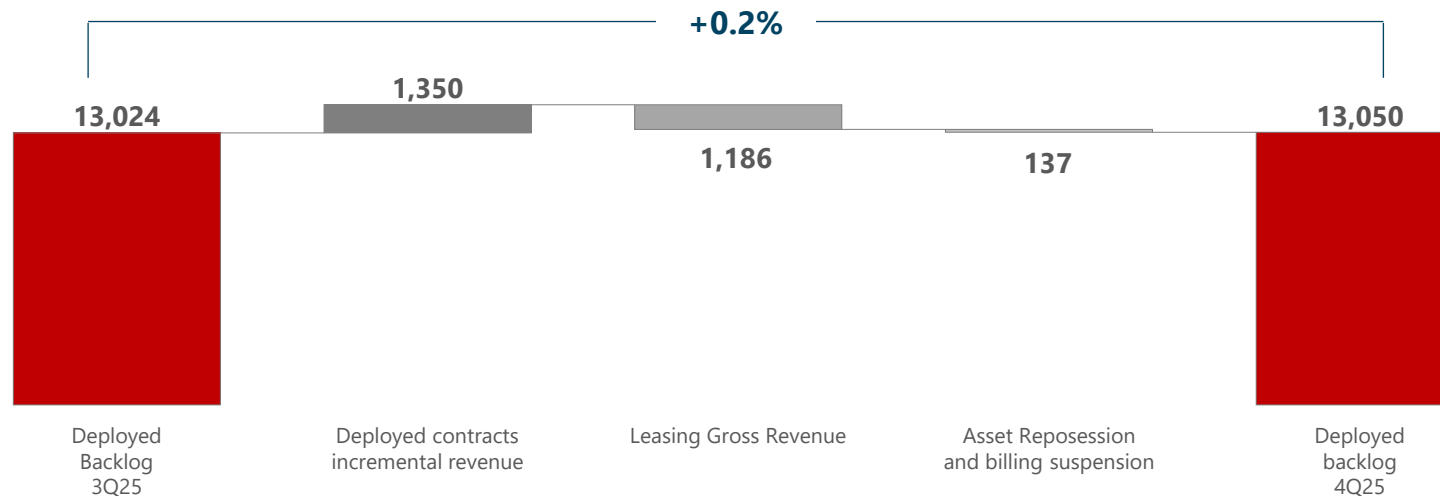
Contract term	New Assets (Expansion + Renewal)		Extension		Sempre Novo		Total	
	R\$ million	%	R\$ million	%	R\$ million	%	R\$ million	%
1 year	22	0.7%	332	42.8%	58	13.8%	412	9.8%
1 to 2 years	58	1.9%	260	33.4%	127	30.1%	445	10.6%
2 to 3 years	88	2.9%	151	19.5%	7	1.7%	247	5.9%
3 to 4 years	557	18.6%	12	1.6%	129	30.6%	698	16.6%
4 to 5 years	776	25.9%	1	0.1%	44	10.5%	821	19.5%
5 to 6 years	1,248	41.6%	20	2.6%	53	12.5%	1,321	31.4%
6 to 7 years	219	7.3%	0	0.0%	1	0.2%	220	5.2%
7 to 8 years	25	0.8%	0	0.0%	3	0.6%	28	0.7%
8 to 9 years	8	0.3%	0	0.0%	0	0.0%	8	0.2%
9 to 10 years	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
Total	3,001	100.0%	777	100.0%	422	100.0%	4,200	100.0%

ROBUST REVENUE BACKLOG WITH HIGHER UTILIZATION AND IRR

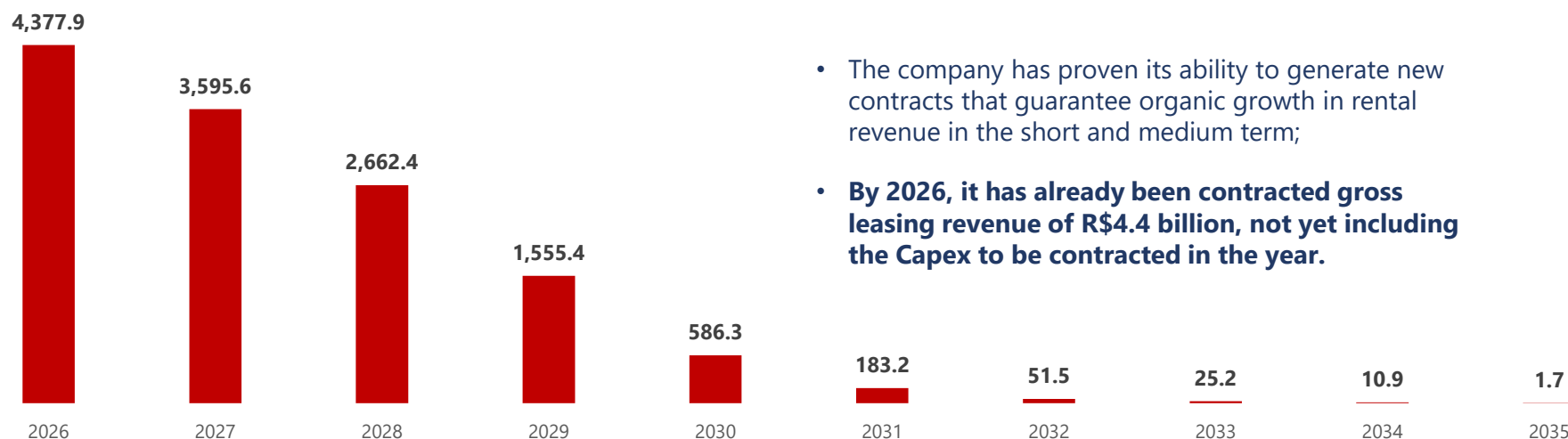
ABILITY TO SUSTAIN BACKLOG EVEN WITH SHORTER LEASE TERMS (EXTENSIONS AND "SEMPRE NOVO")



Leasing Gross Revenue Contracted Backlog | R\$ million



Future annual revenue already contracted and deployed | R\$ million New



- The company has proven its ability to generate new contracts that guarantee organic growth in rental revenue in the short and medium term;
- **By 2026, it has already been contracted gross leasing revenue of R\$4.4 billion, not yet including the Capex to be contracted in the year.**



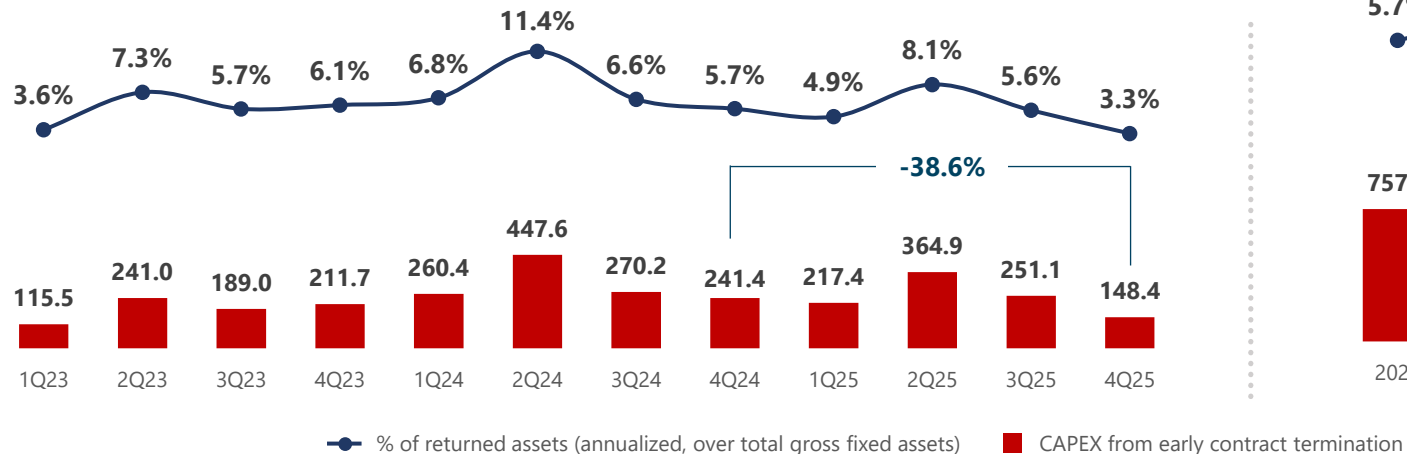
STRONG DISCIPLINE IN CONTRACT MANAGEMENT AND COLLECTIONS

EFFECTIVE COLLECTION OF OVERDUE INVOICES AND STRONG CREDIT DISCIPLINE CONTRIBUTE TO LOWER ASSET REPOSSESSIONS

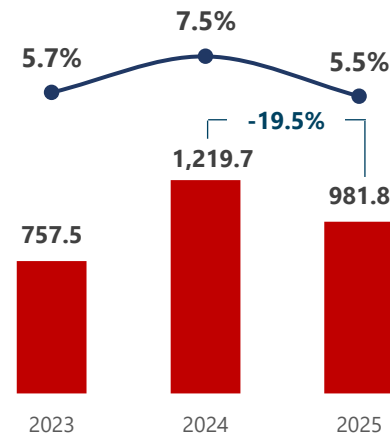


Early Contract Termination* | CAPEX – R\$ million

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

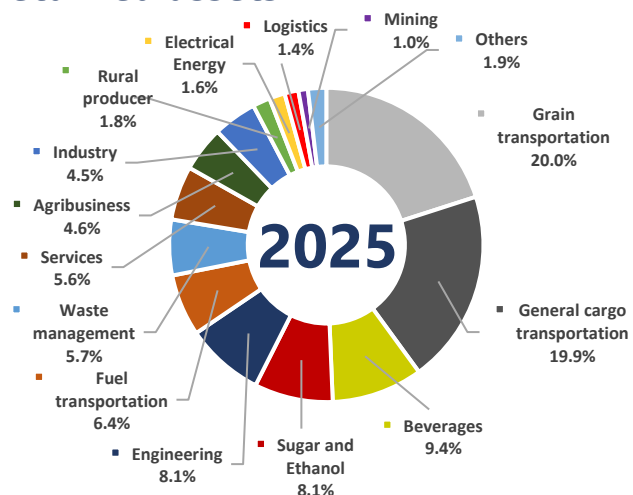


Original demobilization schedule of Repossessed CAPEX | R\$ million and % New



Original contract maturity	Repossessed CAPEX 2025 R\$ 981.8	
2025	1Q	1.0%
	2Q	3.7%
	3Q	4.4%
	4Q	3.1%
2026	1Q	5.4%
	2Q	7.4%
	3Q	6.5%
	4Q	2.8%
2027	1Q	3.8%
	2Q	5.0%
	3Q	6.2%
	4Q	7.7%
2028	1Q	5.5%
	2Q	5.5%
	3Q	10.0%
	4Q	7.7%
2029	1Q	4.3%
	2Q	3.4%
	3Q	2.6%
	4Q	2.4%
2030	1Q	0.2%
	2Q	0.5%
	3Q	0.3%
	4Q	0.1%
2031	1Q	0.1%
	2Q	0.2%
2032	1Q	0.2%
Total (%)		100.0%

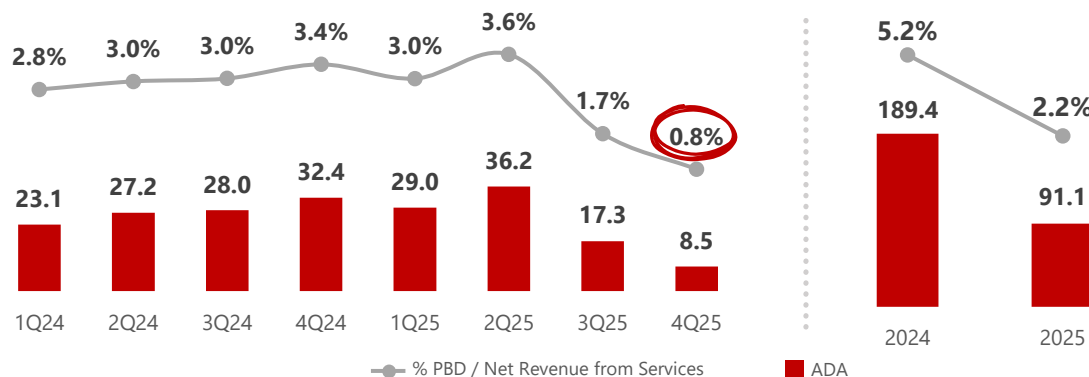
Breakdown of CAPEX from returned assets



% Provision for bad debt / Net Revenue from Services*

*Does not include non-recurring PBD from 2Q24

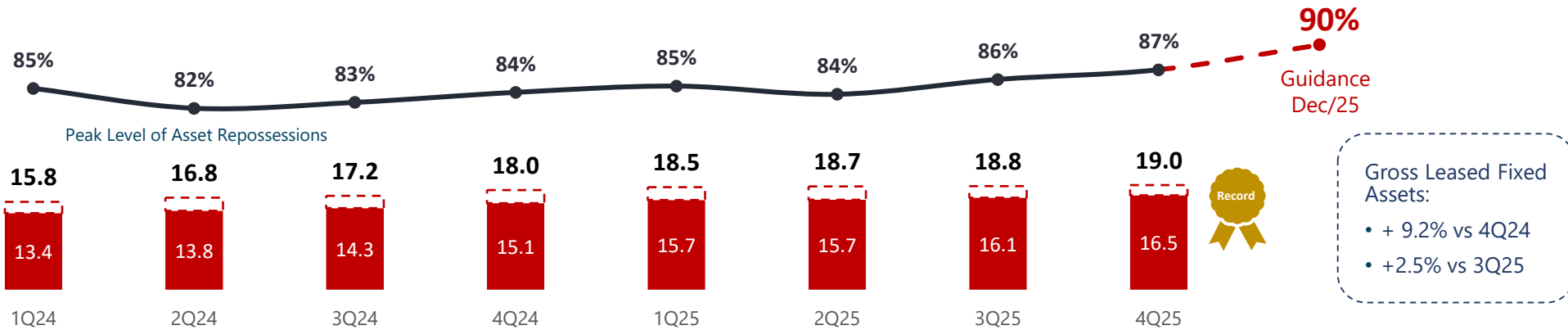
• Strong collection and recovery of overdue and previously provisioned receivables (R\$17 million in 4Q25 and R\$ 32 million in 2025)



RECORD LEASED FLEET, WITH HIGHEST OCCUPANCY RATE SINCE 2020

LEASED ASSETS CONTINUE TO GROW (+9% vs. 4Q24 and +2% vs. 3Q25)

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)



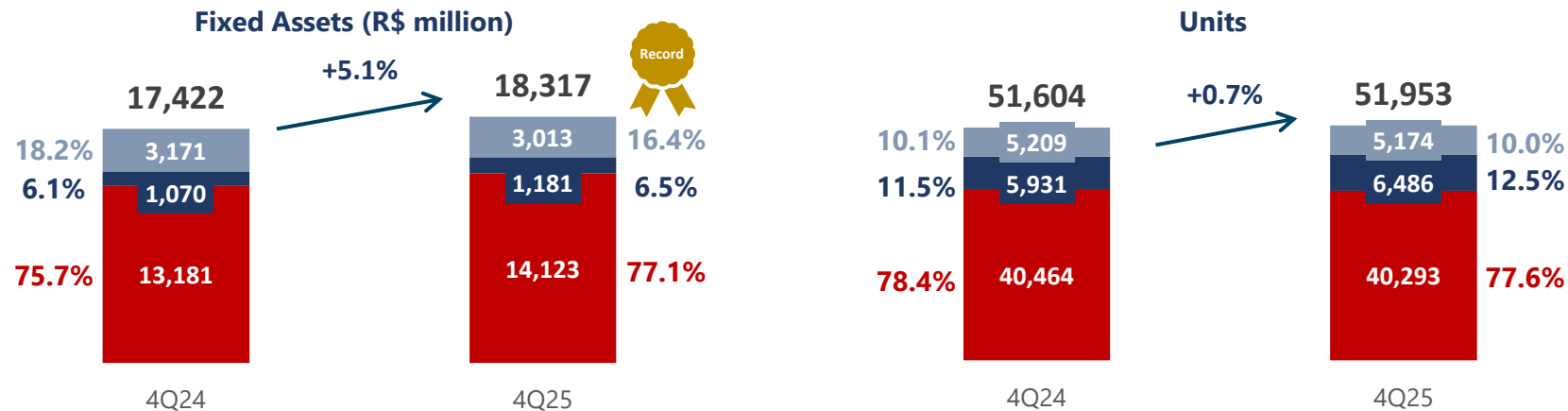
(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 11 and 14 of the Financial Statements).
 (2) Total fixed assets, minus assets held for sale and new and used assets available for lease or sale.



Total Fleet and Asset Diversification

(Does not include Used Vehicles inventory)

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



INVENTORY REDUCTION: LOWEST LEVEL SINCE 1Q24

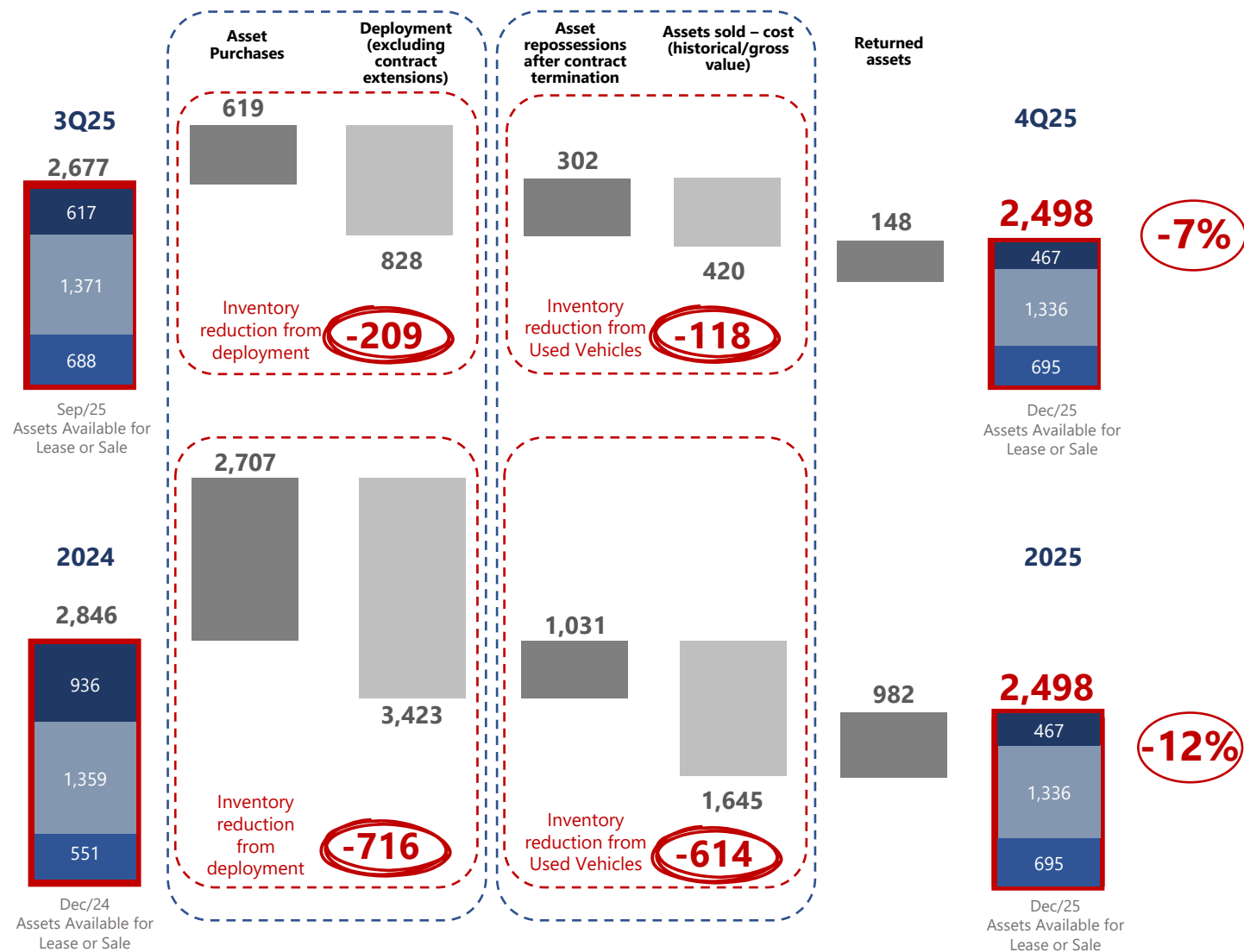


OPTIMIZATION OF NEW ASSET INVENTORY, WITH THE BEST TURNOVER IN THE COMPANY'S HISTORY

Assets Available for Lease or Sale* | R\$ million

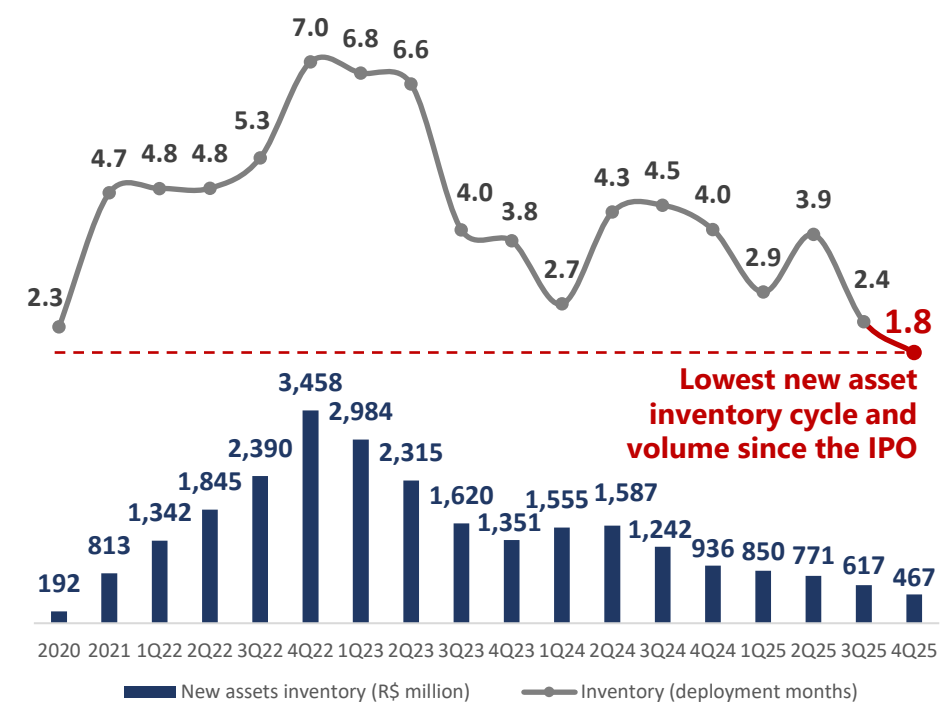
*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).

■ Total ■ New Assets ■ Used assets ■ Used Vehicles Inventory



- **Lowest inventory level of the year in Dec/25:** deployment above asset purchases, sales exceeding asset demobilization, and lower level of asset returns in the year;
- Inventory reduction from deployment and sales in 4Q25 (R\$209 million + R\$118 million = R\$327 million) was **121% higher** than asset returns in the quarter (R\$148 million);
- **New asset inventory: lowest volume since the IPO and best turnover in the Company's history.**

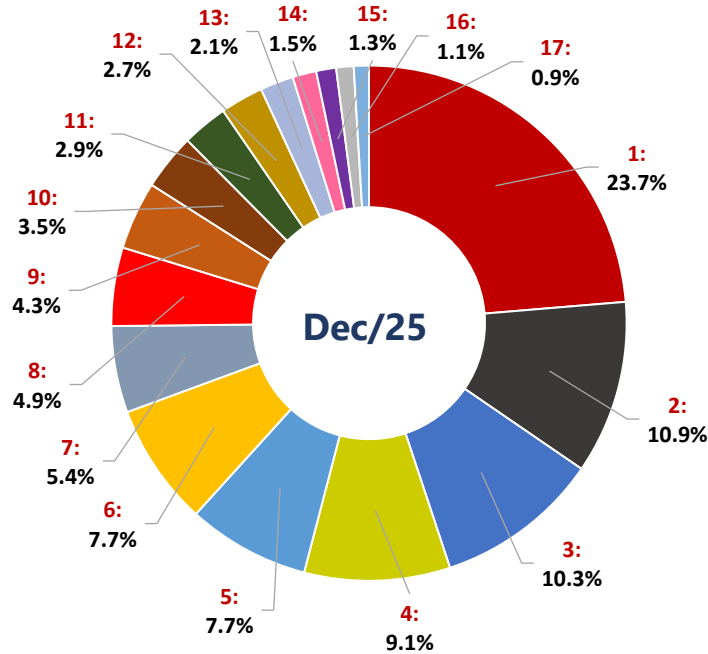
Brand-new asset inventory optimization | Months and R\$ million



COMMERCIAL FOCUS ON DIVERSIFICATION OF LEASE REVENUE

RECORD LEVEL OF CONTRACTS, WITH LOWER DEPENDENCE ON THE TOP 100 CLIENTS AND GREATER SECTOR DIVERSIFICATION

Lease Revenue Breakdown by Segment | %



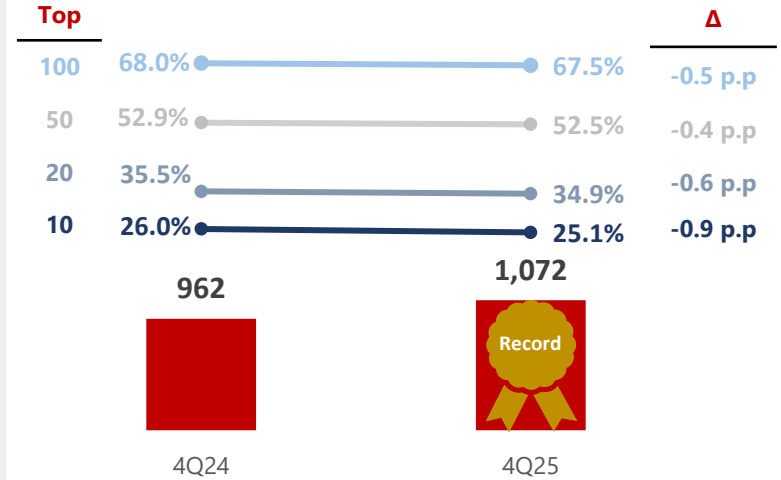
- 1: Sugar and Ethanol
- 2: General Cargo Transportation
- 3: Industry
- 4: Beverages
- 5: Urban Cleaning
- 6: Electrical Energy
- 7: Retail
- 8: Logistics
- 9: Fuel Transportation
- 10: Services
- 11: Agribusiness
- 12: Passenger Transportation
- 13: Engineering
- 14: Food Industry
- 15: Mining
- 16: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

Segments	Var. Dec/25 vs Sep/25	Segments	Var. Dec/25 vs Dec/24
Services	+1.1 p.p	Logistics	+2.6 p.p.
Logistics	+0.7 p.p	General Cargo Transportation	+1.9 p.p.
Retail	+0.7 p.p	Industry	+0.9 p.p.
Urban Cleaning	+0.6 p.p.	Services	+0.5 p.p.
Others	+0.6 p.p.	Retail	+0.3 p.p.
Industry	+0.4 p.p	Engineering	+0.3 p.p.
Electrical Energy	+0.2 p.p	Others	+0.2 p.p.
Fuel Transportation	+0.1 p.p.	Urban Cleaning	+0.2 p.p.
Food Industry	+0.0 p.p	Passenger Transportation	+0.1 p.p.
Agribusiness	-0.0 p.p.	Fuel Transportation	-0.4 p.p
Beverages	-0.1 p.p	Mining	-0.4 p.p
Grain transportation	-0.1 p.p	Food Industry	-0.5 p.p
Passenger Transportation	-0.1 p.p	Agribusiness	-0.6 p.p
Mining	-0.4 p.p	Sugar and Ethanol	-0.9 p.p
Sugar and Ethanol	-0.7 p.p.	Grain transportation	-0.9 p.p
Engineering	-1.2 p.p	Beverages	-1.1 p.p
General Cargo Transportation	-1.8 p.p.	Electrical Energy	-2.3 p.p

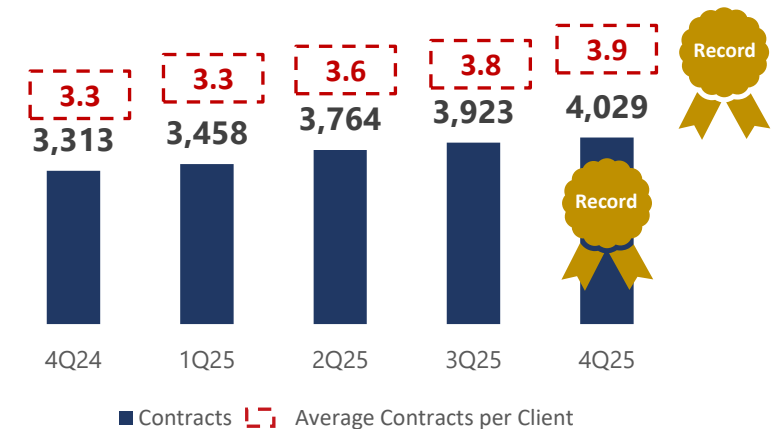


Among others

Top Clients' Share in Net Lease Revenue | R\$ million



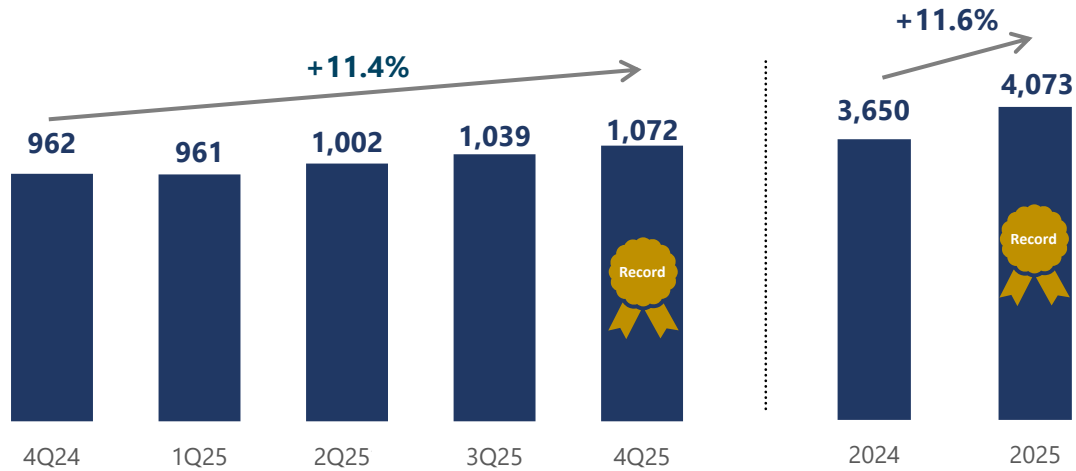
Contract base growth |



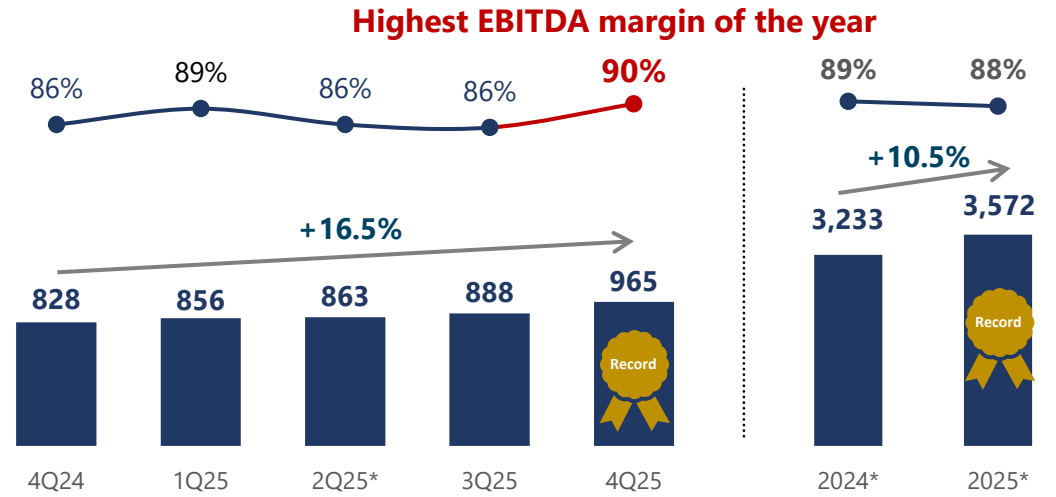
LEASING SEGMENT WITH RECORD REVENUE, EBITDA AND EBIT

4Q EBITDA AND EBIT MARGINS ARE THE HIGHEST OF THE YEAR. DEPRECIATION NORMALIZING AS EXPECTED

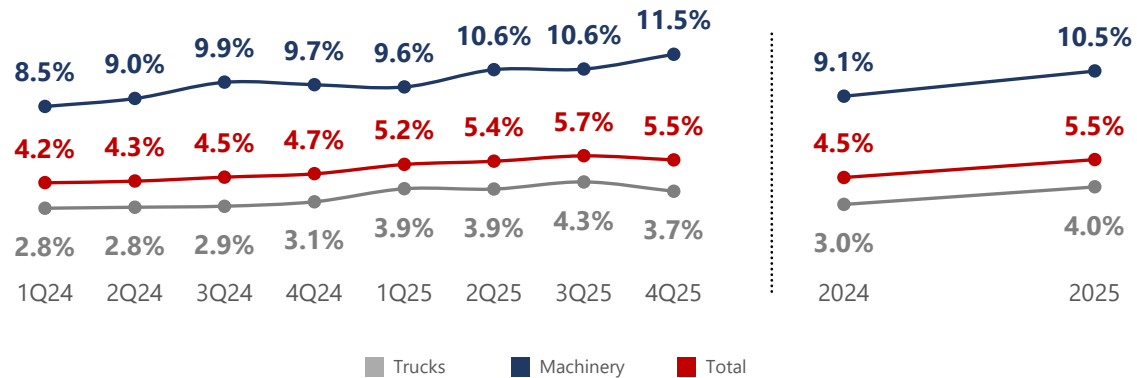
Net Revenue from Services | R\$ million



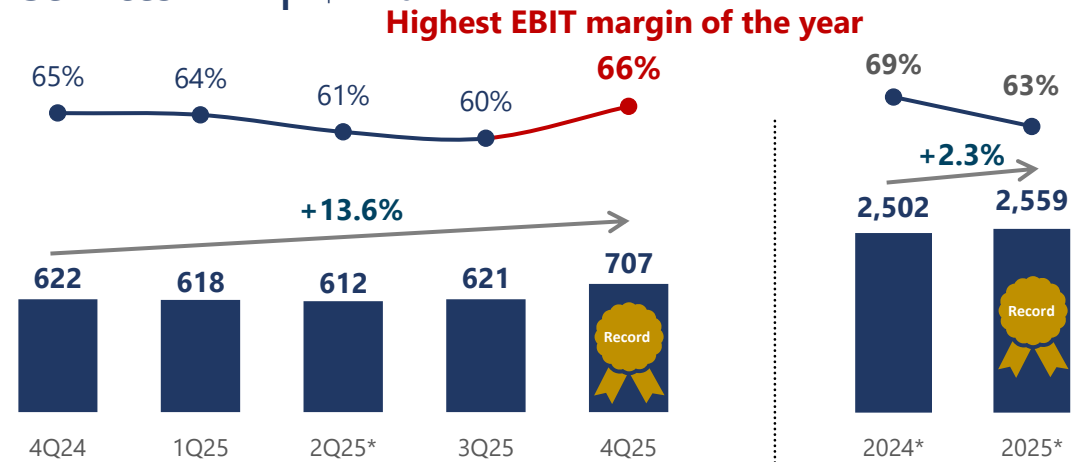
Services EBITDA | R\$ million



Implicit Depreciation Rate | %



Services EBIT | R\$ million



Includes adjusted figures to exclude extraordinary and non-recurring effects related to weather events in Rio Grande do Sul, as well as an extraordinary allowance for doubtful accounts in 2Q24 and the reversal of acquisition-related provisions in 2Q25.

NATURAL GAS TRUCKS: INNOVATION AND POSITIVE ENVIRONMENTAL IMPACT

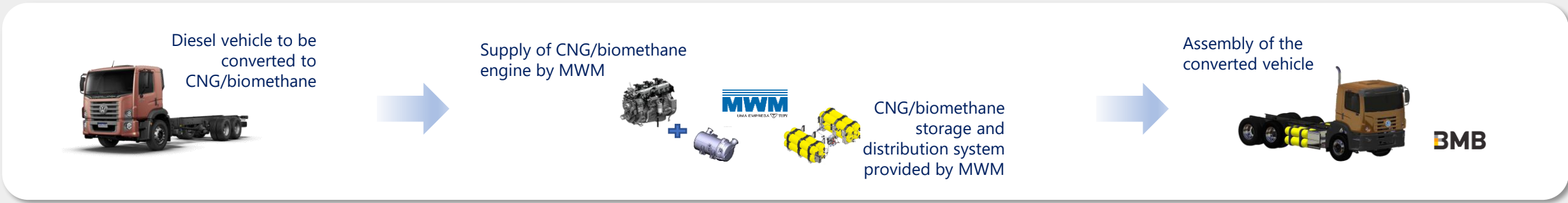
BMB'S EXPERTISE ENABLES THE ORIGINATION OF LEASE CONTRACTS FOR TAILORED PROJECTS

Exclusive solution that combines VAMOS' innovation and BMB's expertise, resulting in a competitive product. Potential to serve various sectors and boost urban mobility (example: conversion of part of the bus fleet in Brazil).

Benefits of biomethane use in operations

100% Renewable
 Production Place
 Circular Economy
 Competitive Cost

- ✓ Energy transition solution with technology already available in Brazil and expanding;
- ✓ Operational competitiveness;
- ✓ Immediate environmental impact;
- ✓ 99% reduction in particulate emissions;
- ✓ 90% reduction in greenhouse gas emissions;
- ✓ At least a 20% reduction in operational noise.



USED ASSETS: STORE CAPILLARITY AND DIGITAL PRESENCE DRIVES SALES GROWTH STORES AND SALES FORCE STILL MATURING



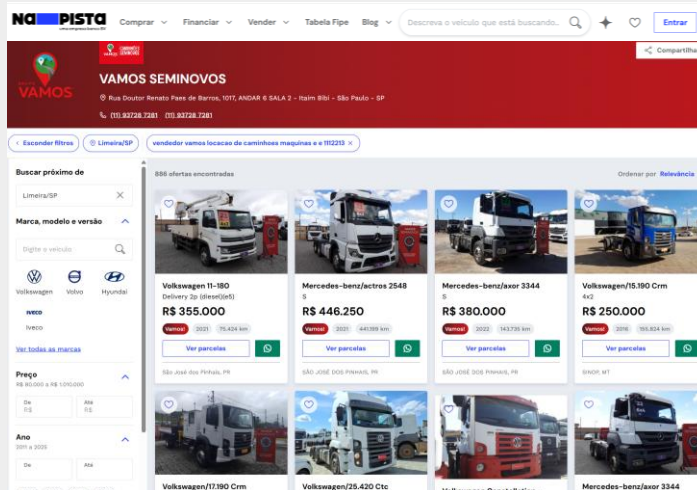
Store capillarity*



Reference date: 03/25/2026



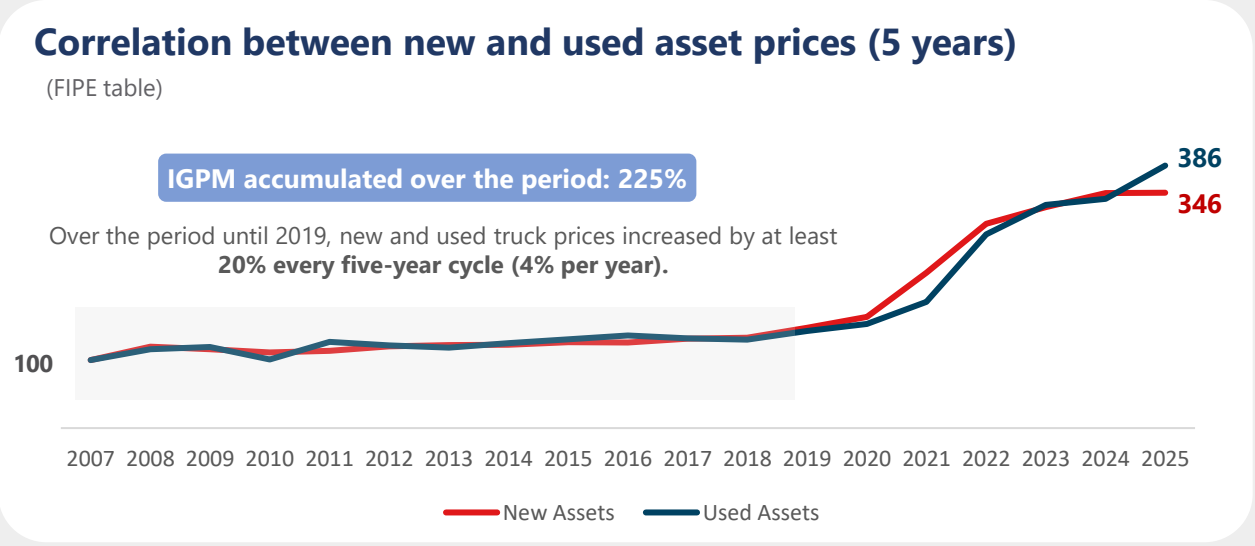
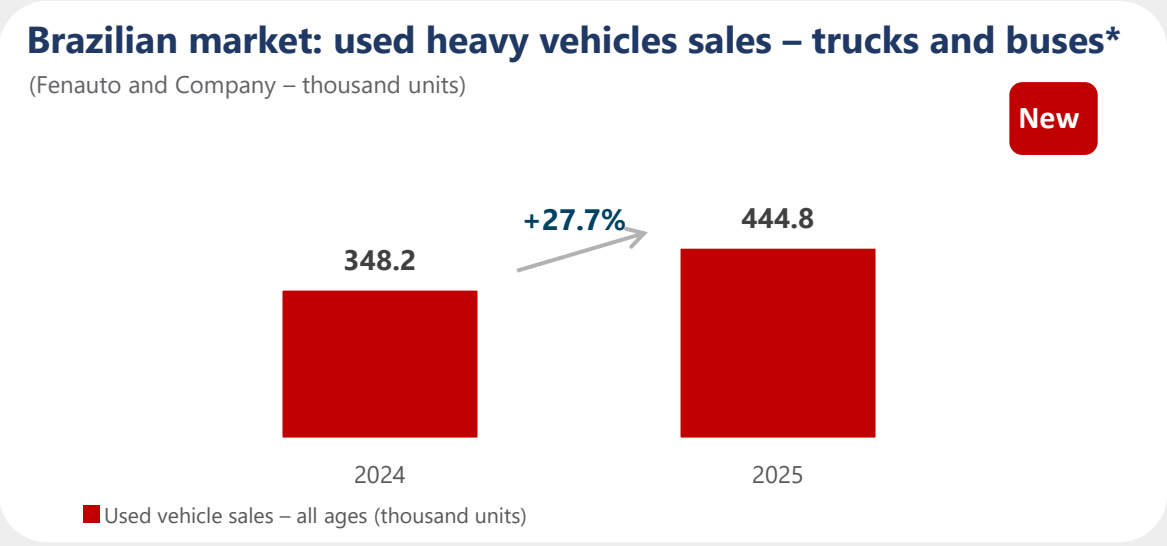
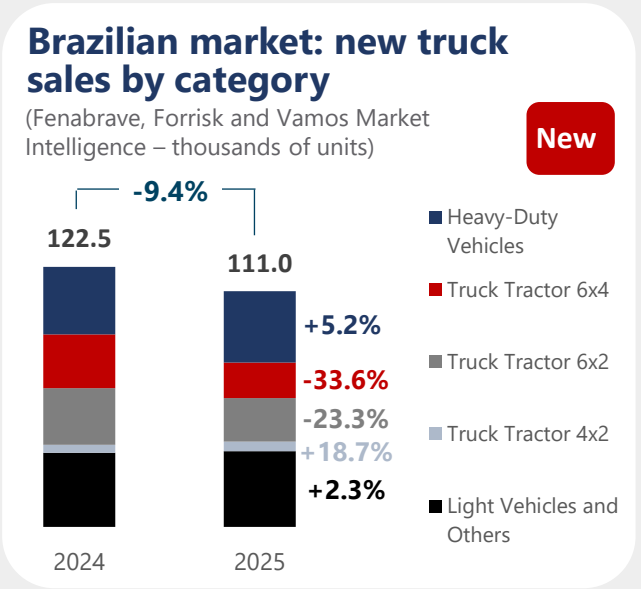
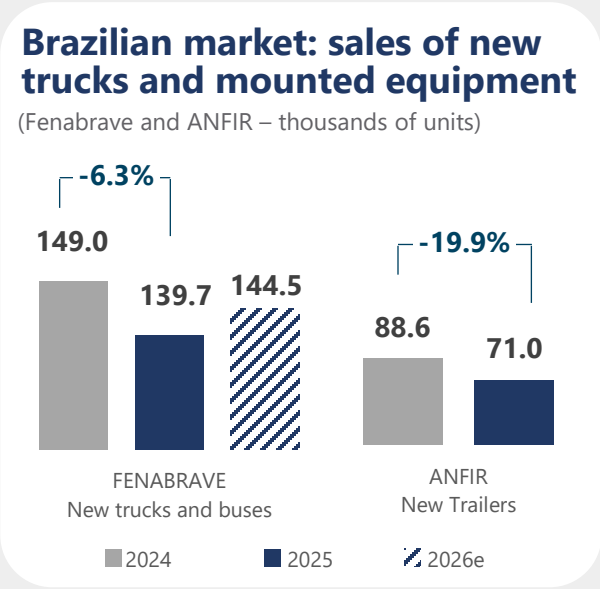
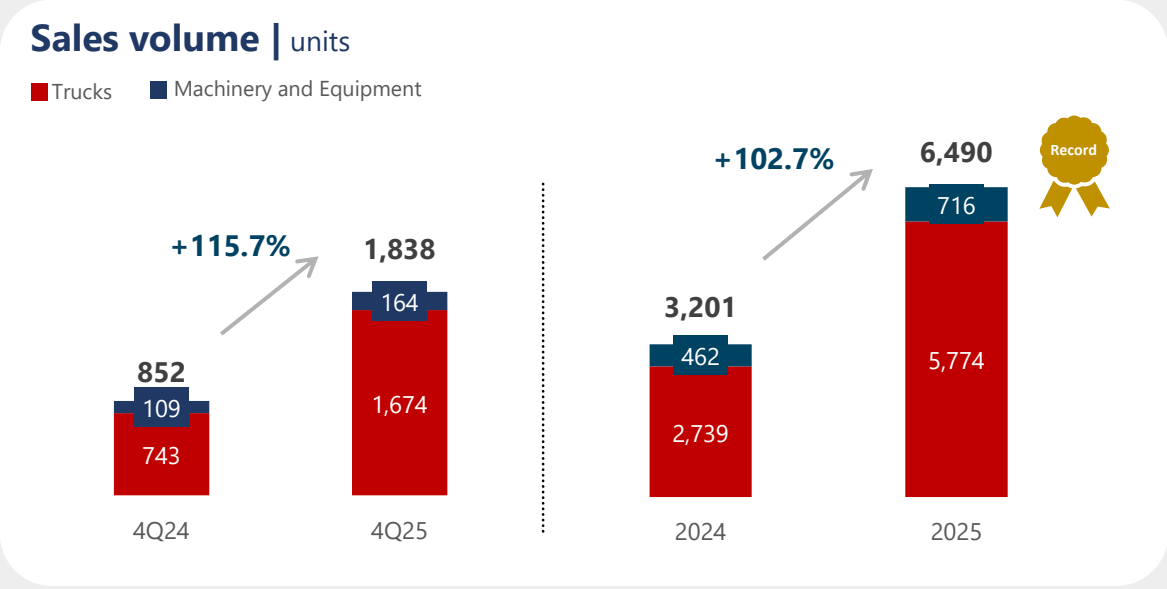
Launch of online store on the NaPista platform



VAMOS SEMINOVOS: SALES VOLUME MORE THAN DOUBLED, A NEW RECORD



NEW STORES, DEVELOPMENT OF SALES CHANNELS AND HIGH ASSET LIQUIDITY ARE KEY DIFFERENTIATORS IN THE MARKET

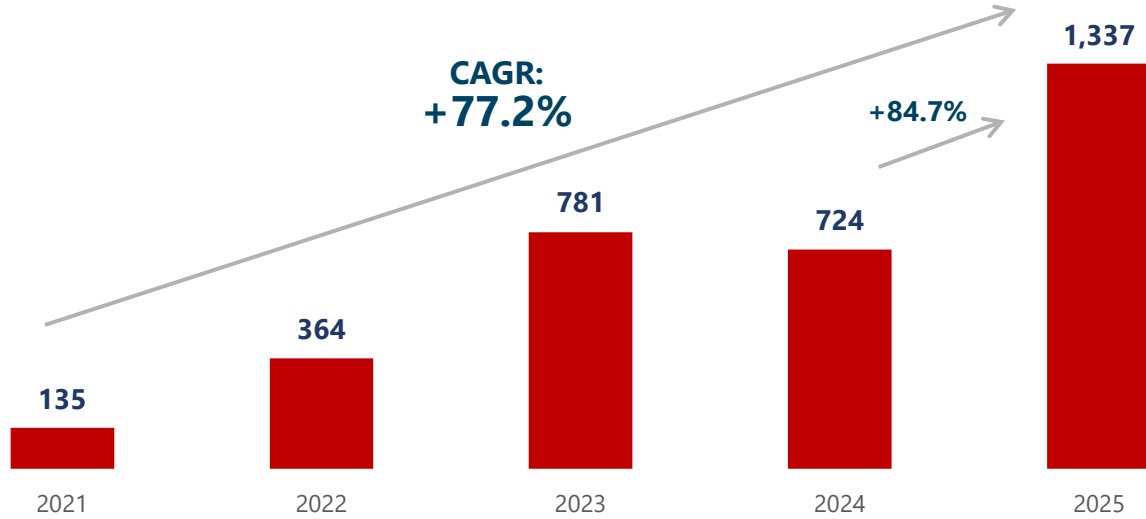


*Does not include light commercial vehicles or machinery.

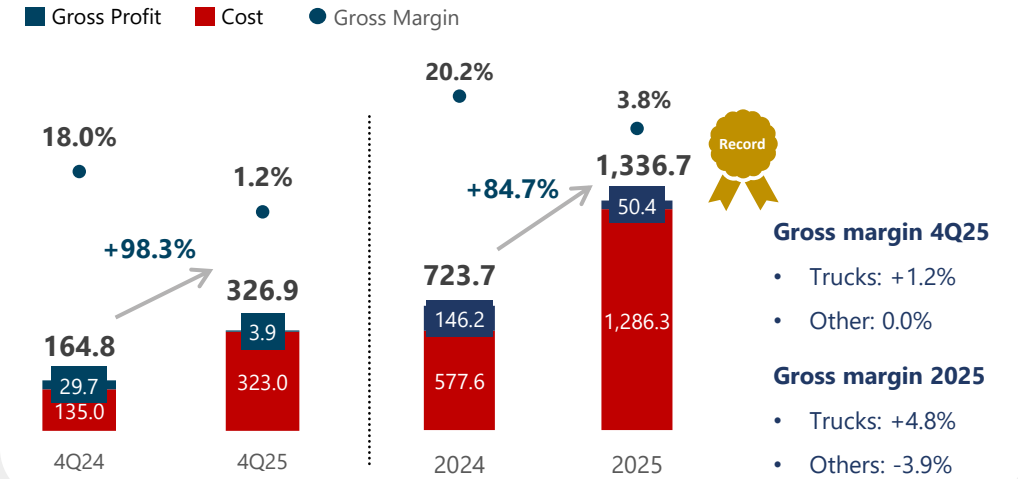
RECORD USED VEHICLES SALES REVENUE

PROVEN QUALITY AND LIQUIDITY OF OUR ASSETS, WITH SIGNIFICANT UNTAPPED MARKET POTENTIAL

CAGR of annual Net Used Vehicles revenue | R\$ million and %



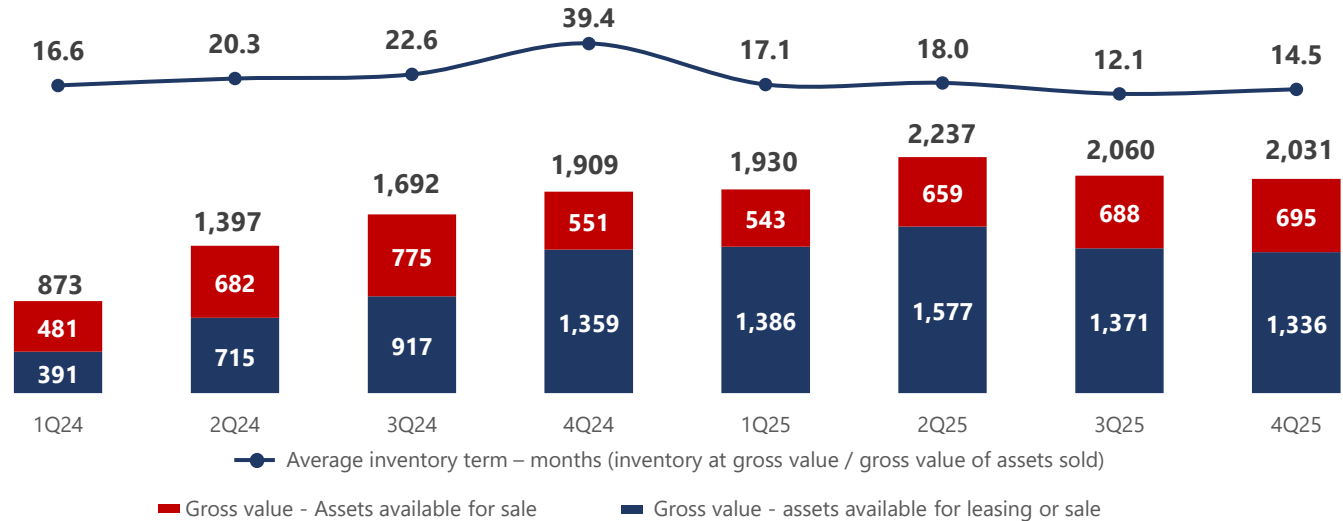
Net Revenue, Gross Profit (R\$ million), and Gross Margin (%) on Asset Sales



Optimization of used asset inventory | (Months and R\$ million)

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

- Slight **seasonal** increase in used asset inventory holding periods in 4Q25;
- Book value (net of depreciation) of assets available for lease or sale and assets available for sale (R\$2.0 billion in 4Q25) totaled **R\$1.6 billion**.



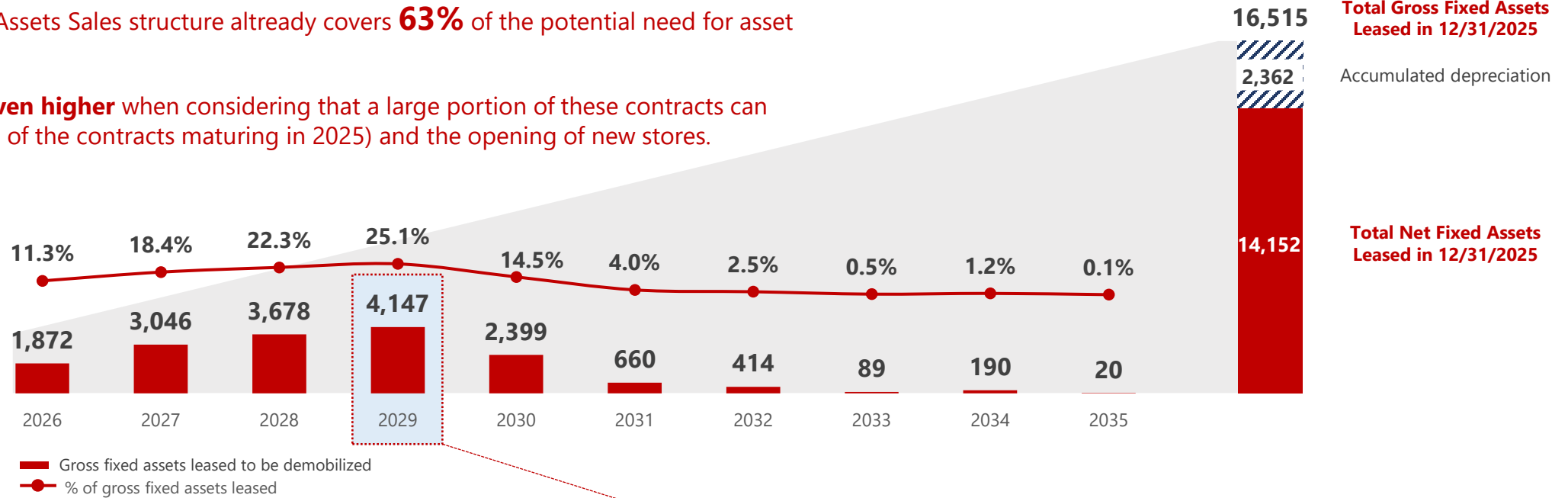
LEASED ASSET DEMOBILIZATION SCHEDULE – DECEMBER/25

CURRENT LEASED FLEET INDICATES A PEAK IN DEMOBILIZATION OF R\$4.1 BILLION IN USED ASSETS ONLY IN 2029

Demobilization Schedule | R\$ million and % of the leased fleet (gross book value of leased assets)

New

- The current Used Assets Sales structure already covers **63%** of the potential need for asset sales in 2029;
- This coverage is **even higher** when considering that a large portion of these contracts can be extended (**54%** of the contracts maturing in 2025) and the opening of new stores.



Used Assets Sales Projection Simulation for 2029

Gross Fixed assets leased to be demobilized (A)

4,147

(-) Accumulated depreciation assumption (B)

35% *

Net Fixed assets leased (Estimated market value or sales cost) to be demobilized (A-B)

2,695 **

2026 Used Assets Sales Gross Revenue Guidance (C)

1,700 ***

% of the Used Assets Sales in 2026 / Assets to be demobilized in 2029 (C / (A-B))

63%

CAGR 2026 - 2029

+17%

CAGR 2021 - 2025

+77%

Growth 2025 vs. 2024

+85%

* Standard 5 year contract and 7% yearly linear depreciation for trucks

** Does not take into account future variations as the Company deploys, extends, and has early contract terminations, as well as potential changes in the depreciation rate resulting from market price variations and discounts on asset purchases

*** 2026 Guidance Midpoint (between R\$1.6 B and R\$1.8 B)



4Q25 Consolidated

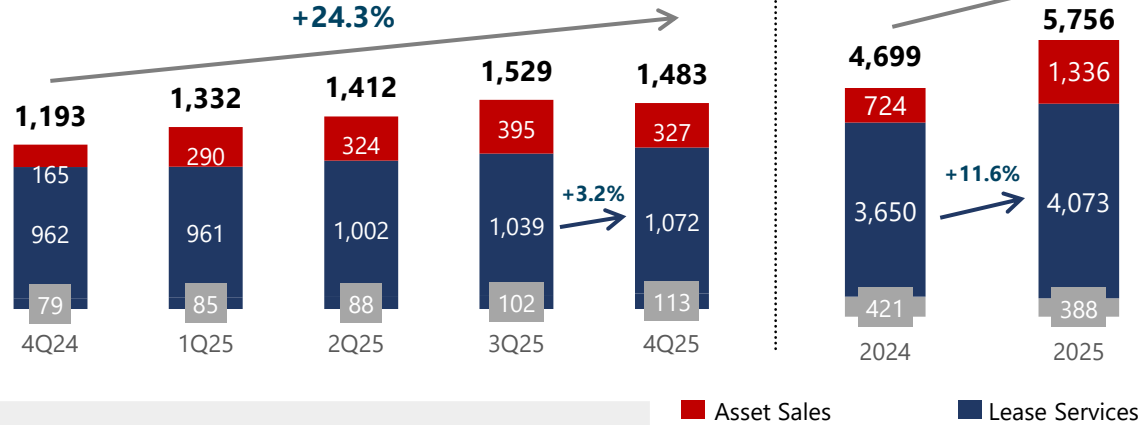


RECORD REVENUE AND EBITDA

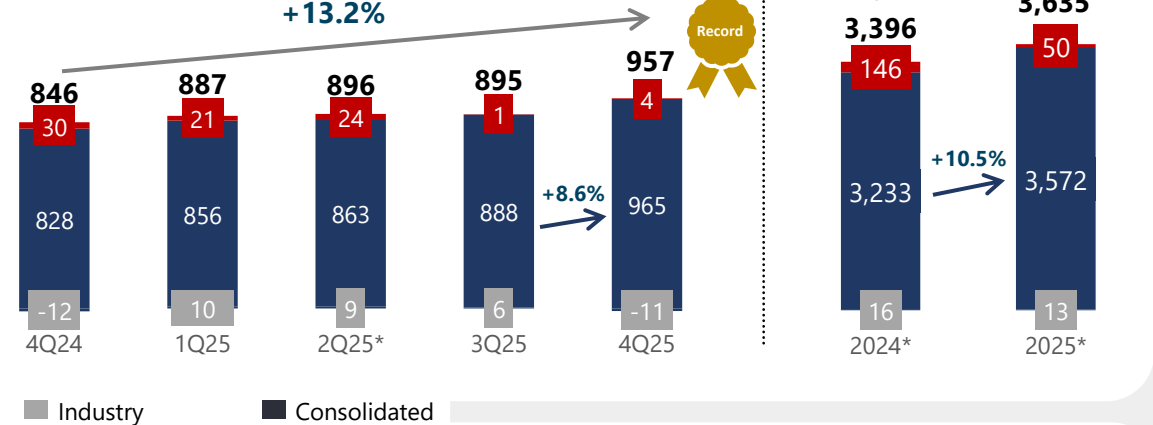
EBIT RESUMED GROWTH Q/Q IN 4Q25, EVEN AMID THE DEPRECIATION NORMALIZATION PROCESS
NET INCOME INFLECTION DESPITE A 15% INTEREST RATE ENVIRONMENT

Consolidated Net Revenue* | R\$ million

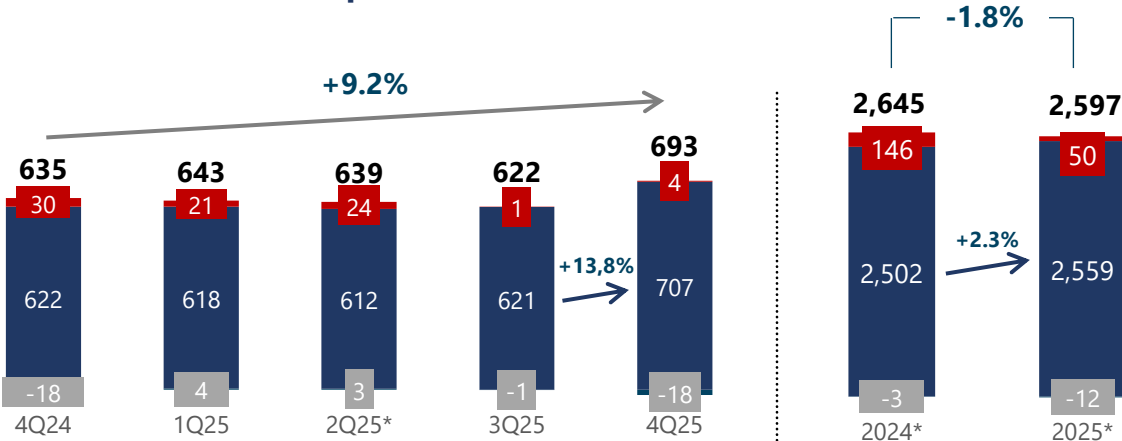
*Net revenue after eliminations. Segment revenue shown before eliminations.



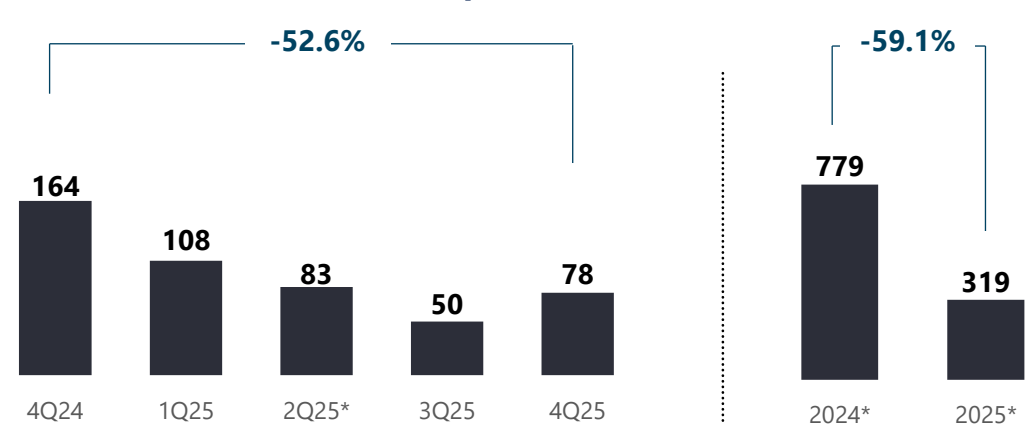
Consolidated EBITDA | R\$ million



Consolidated EBIT | R\$ million



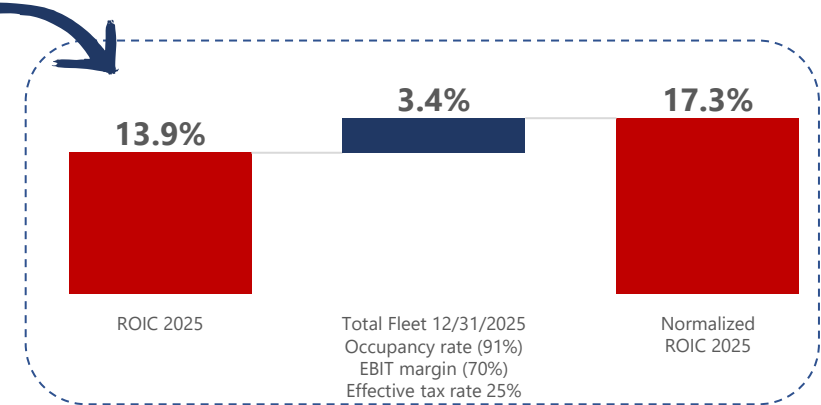
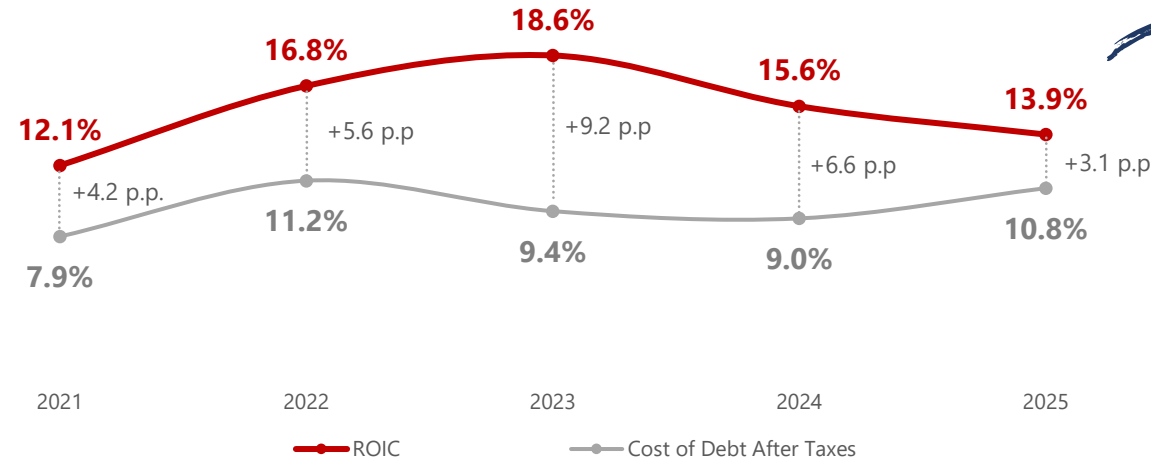
Consolidated Net Income | R\$ million



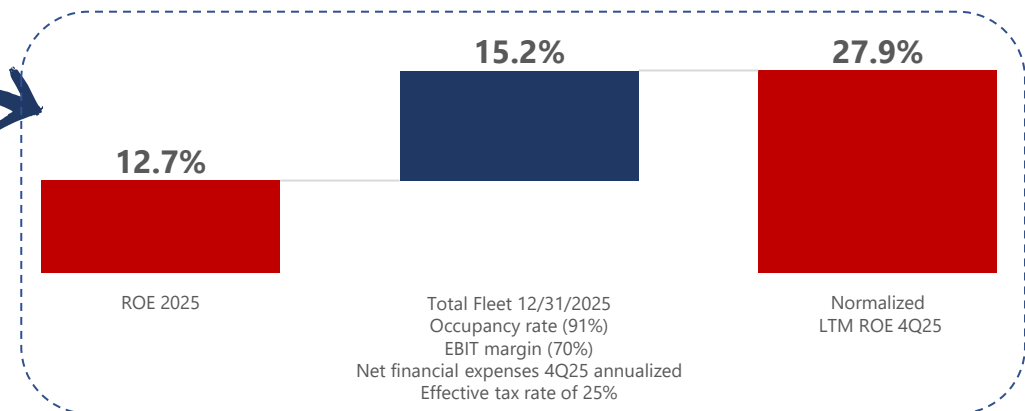
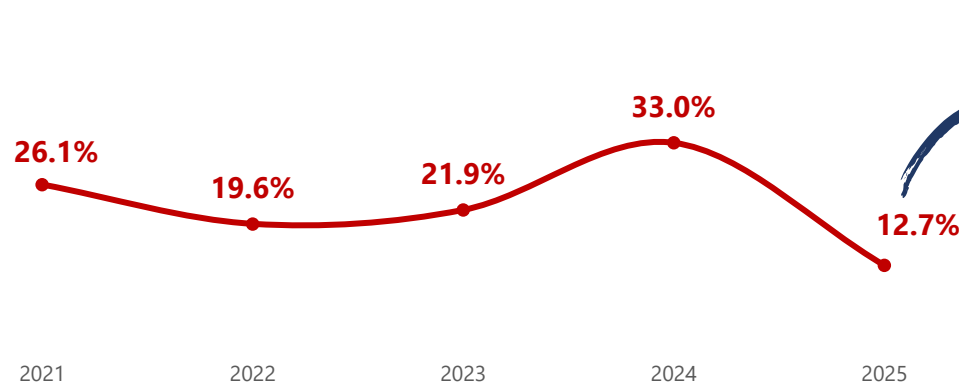
Includes adjusted figures to exclude extraordinary and non-recurring effects related to weather events in Rio Grande do Sul, as well as an extraordinary allowance for doubtful accounts in 2Q24 and the reversal of acquisition-related provisions in 2Q25.

HIGHER FLEET UTILIZATION TO DRIVE IMPROVEMENT IN ROIC SPREAD

Consolidated ROIC (continuing operations) | %



Consolidated ROE (continuing operations) | %

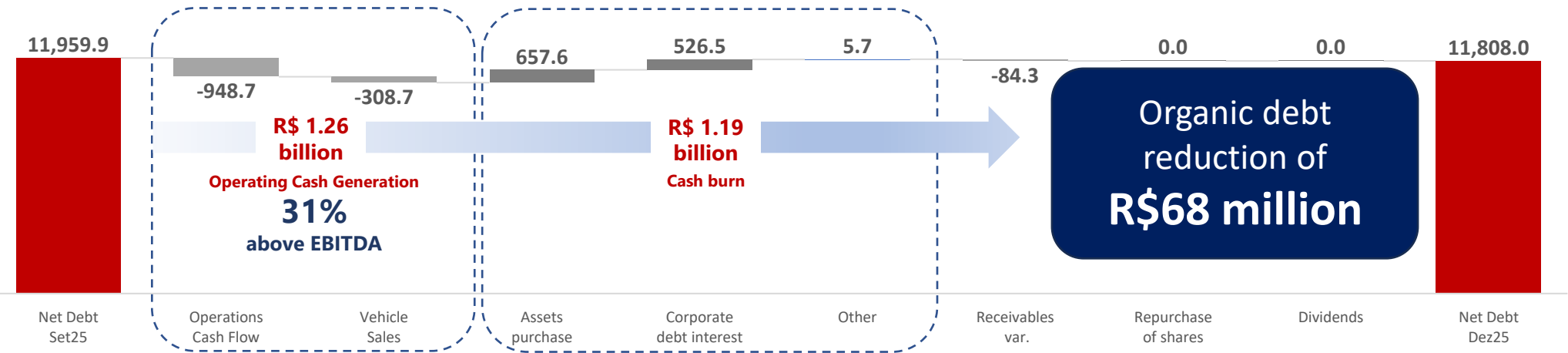


ROIC is calculated using adjusted EBIT and income tax rate, excluding one-time effects from 2Q24, over the average invested capital. ROE considers adjusted net income over average shareholders' equity

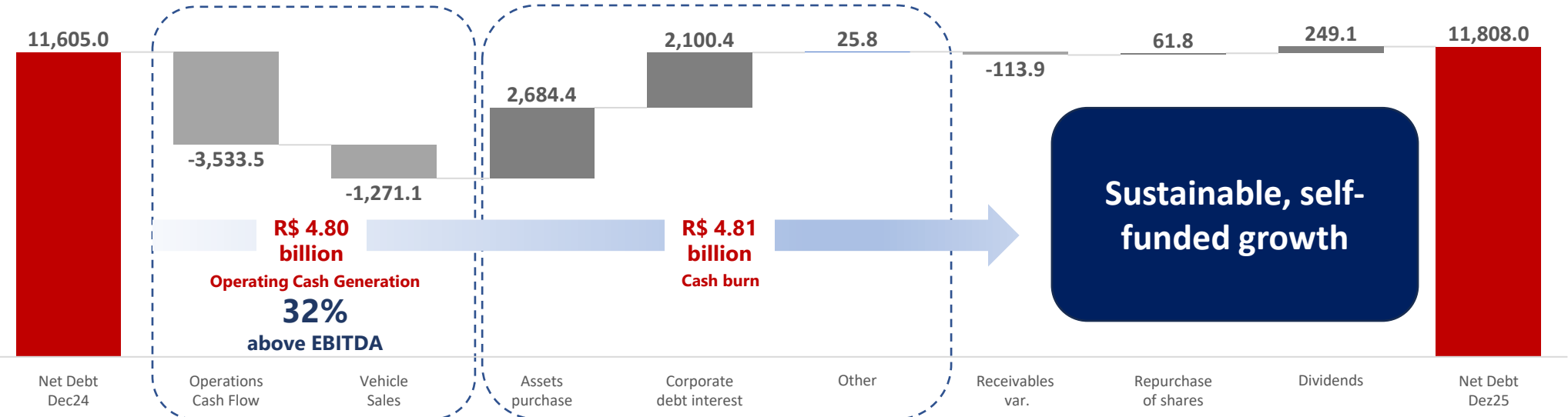
POSITIVE CASH GENERATION COMBINED WITH SUSTAINABLE GROWTH

Strong operating cash generation sufficient to fund asset purchases and debt interest payments, organically reducing net debt in 4Q25, while sustaining consistent growth and a high level of interest expenses.

Net Debt Bridge 4Q25 | R\$ million



Net Debt Progression 2025 | R\$ million



STRONG COMPANY LIQUIDITY

FOCUS ON DELEVERAGING AND OPTIMIZING AVERAGE DEBT MATURITY

'AA+br' **MOODY'S**
 'brAA+' **S&P Global**
 'AA+(bra)' **FitchRatings**

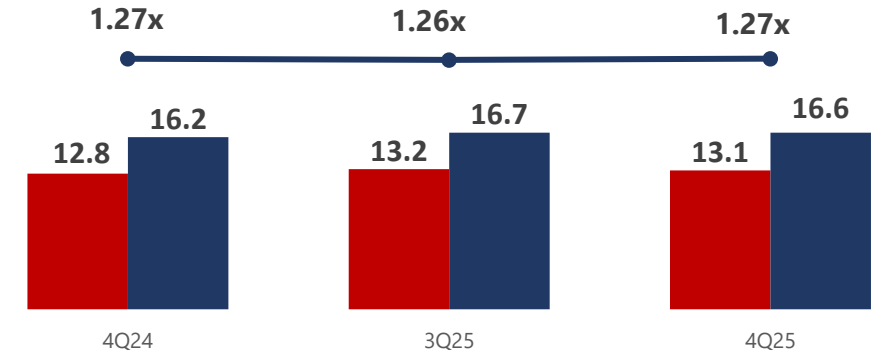


- ✓ Acceleration of asset sales, reaching new record levels
- ✓ Contract extensions with price adjustments
- ✓ Selective growth strategy, increasing contract IRR
- ✓ Optimized asset purchasing
- ✓ Launch of the Sempre Novo product
- ✓ Discipline in managing delinquency
- ✓ Agility in asset repossessions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

Fundraising in 4Q25:
R\$ 2.2 billion
 Pre-paid debt in 4Q25
R\$ 2.2 billion

Fleet Value vs. Net Debt*

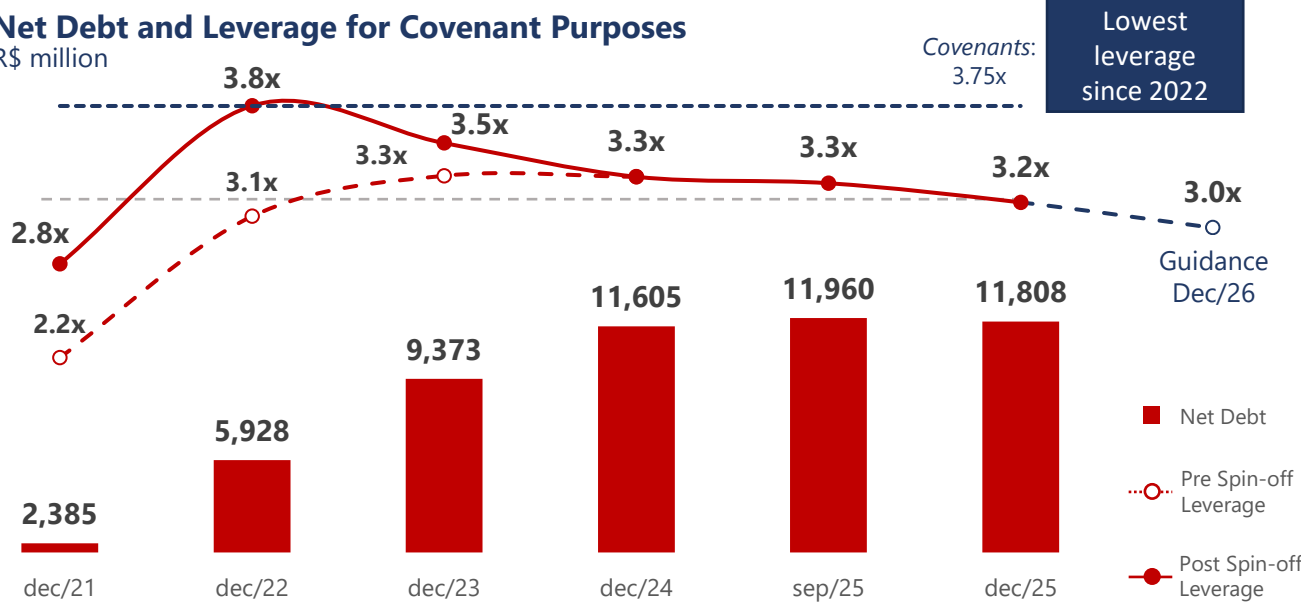
R\$ billion



■ Net Debt* = Net Debt + Working Capital + Receivables Assigned
 ■ Fleet value = net fixed assets (vehicles + machinery) + Used Vehicles inventory available for sale.

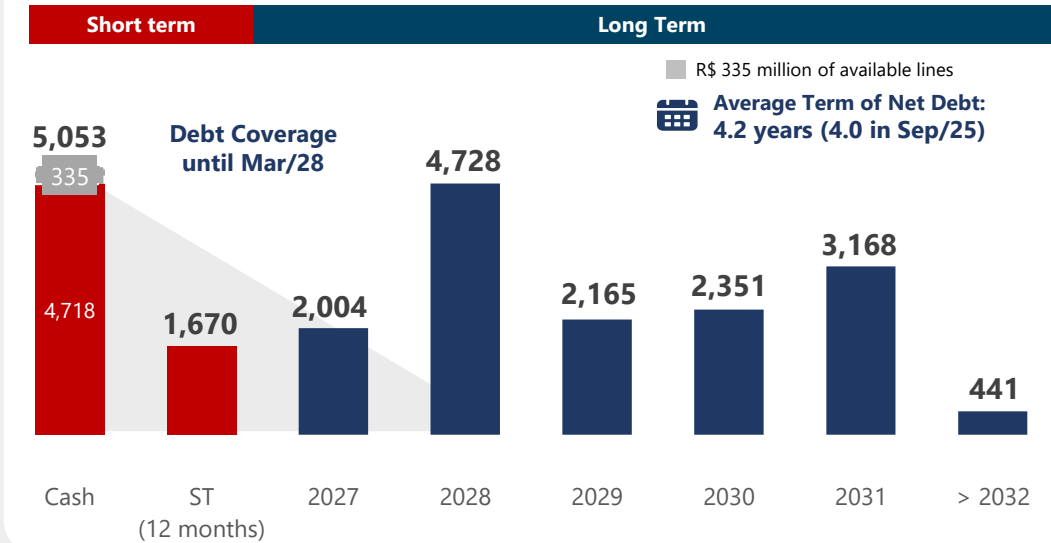
Net Debt and Leverage for Covenant Purposes

R\$ million



Debt Maturity Schedule

R\$ million



EFFICIENCY DELIVERED IN 2025

(R\$ million)	4Q24	4Q25	Var.%
Total fixed assets (average)	16,925	18,210	+7.6%
Gross leased assets (average)	14,698	16,324	+11.1%
Gross Lease Revenue	1,068	1,190	+11.4%
Leasing EBITDA	828	965	+16.5%
Leasing EBIT	622	707	+13.7%
Used Assets Sales (Gross Revenue)	172	345	+100.5%
Leverage	3.31x	3.16x	-0.15x
Implicit Yield Gross Revenue	2.42%	2.43%	+0.3%
Implicit Yield EBITDA	1.88%	1.97%	+4.9%
Implicit Yield EBIT	1.41%	1.44%	+2.3%

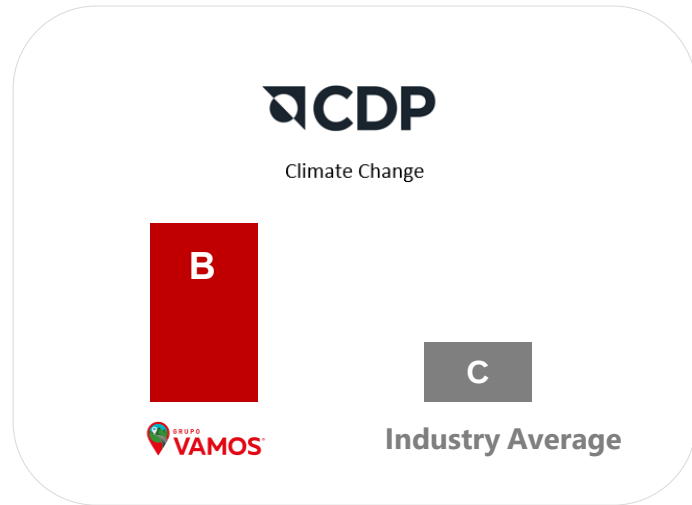
- **87% fleet utilization, the highest since 2020.** Focus on reaching levels **above 90%** by December 2026;
- **11% growth in lease revenue**, alongside **8% growth in the total fleet**;
- **Productivity and profitability gains:** EBITDA and EBIT **growing faster** than lease revenue, leased fleet and total fleet;
- **90% EBITDA margin** delivered **without yet capturing the full potential** for occupancy and dilution of costs and expenses;
- **66% EBIT margin, the highest since 3Q24**, alongside the ongoing **normalization of depreciation rates**;
- Used assets sales **reflecting investments** made in stores, personnel and marketing;
- **Organic deleveraging**, with fleet growth **supported by cash generation**;
- **Company well positioned for net income growth and value creation for shareholders.**

OPPORTUNITIES FOR 2026

- **Opportunity to reduce the inventory of assets available for lease or sale (90% occupancy rate by Dec/26):**
 - **Sempre Novo:** R\$400 to R\$600 million – cash generation without new Capex;
 - **Contract Extensions:** R\$600 to R\$900 million (we expect to extend **more than 50%** of the contracts maturing in 2026);
 - **Used Assets Sales:** new stores currently in the maturation process should generate a **new growth cycle in sales and cash generation**;
- Innovation: **Short-term contracts (used assets)** to meet the seasonal demand of our clientes and increase the occupancy of our fleet;
- **New products:** sustainable mobility and transportation solutions through vehicles powered by biogas;
- **New comercial structure:** new regional and large-account divisions – **focus on acquiring new clients and growing large accounts** with significant development potential;
- **Greater commercial capilarity:** new representative channels for leasing services and Used Assets Sales;
- **Intensification of digital channels** for Used Assets Sales de ativos (e.g., online sales and financing platforms through comercial banks);
- **Lower need for Net Capex, allowing us to grow while reducing leverage;**

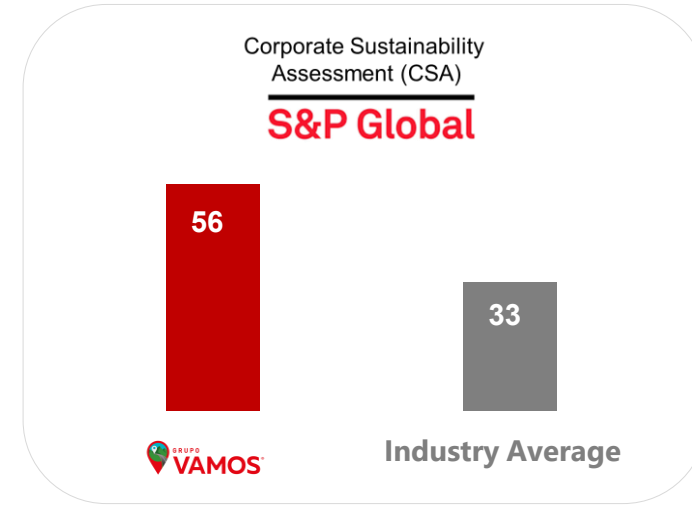
(R\$ million)	2025	Guidance 2026*	Var.%
Occupancy rate (12/31)	87%	90%	+3 p.p.
Total Deployed Capex	4,200	4,500	+7%
Used Assets Sales Gross Revenue	1,382	1,700	+23%
Net Capex	1,619	1,550	-4%
Consolidated Net Revenue	5,756	6,600	+15%
Consolidated EBITDA	3,635	3,875	+7%
Leverage (12/31)	3.2x	3.0x	-0.2x

SUSTAINABILITY



ISEB3 **ICO2 B3**

Included in the **Corporate Sustainability Index (ISE B3)** and the **Carbon Efficient Index (ICO2 B3)** since 2023



Memberships and Commitments

- UN GLOBAL COMPACT
- Pacto Global Rede Brasil
- IR
- Programa Brasileiro GHG Protocol OURO 2024
- OBJETIVOS DE DESENVOLVIMENTO SUSTENTÁVEL
- SASB
- Na mão certa
- MOVIMENTO MULHER 360
- GRI
- Laneshift
- E-dutra

INVESTOR RELATIONS

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

THANK YOU!

