

VAMOS

APRESENTAÇÃO INSTITUCIONAL 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.

SIMPAR: GRUPO COM SÓLIDO HISTÓRICO DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL E CRESCIMENTO

2025



R\$47,8 bi | Receita Bruta
R\$12,8 bi | EBITDA



(1) Composição societária informada acima considera a participação direta da SIMPAR nas subsidiárias e a posição via derivativos referenciados em ações contratado pela CS Brasil Holding e Locação S.A., subsidiária integral da SIMPAR, conforme comunicado ao mercado divulgado em 22/12/2023.

VAMOS: LÍDER ABSOLUTA EM LOCAÇÃO DE VEÍCULOS PESADOS NO BRASIL

Unidades de negócio VAMOS

% Receita líquida consolidada 1T26 LTM

68%



VAMOS Locação

Líder em locação de veículos pesados, provendo soluções customizadas e gestão eficiente

25%



VAMOS Seminovos

A maior rede nacional de venda de caminhões, máquinas e equipamentos seminovos

7%



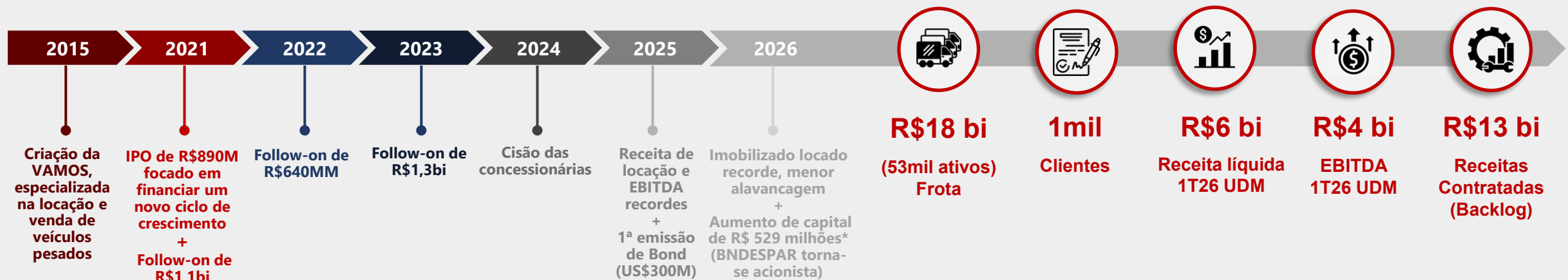
VAMOS Indústria

Fabricação e customização de implementos rodoviários em parceria com montadoras líderes

Posicionamento único no mercado: Compra, locação e venda

- ✓ **Oferta de produtos expandida traz crescimento e diversifica a receita** por meio de uma estratégia de locação focada
- ✓ Escala e cobertura em **todas as regiões do país**
- ✓ **Solução econômica e inovadora** para clientes
- ✓ **Times e diretoria com vasta experiência** alinhados por uma cultura com foco nos clients e resultados sustentáveis
- ✓ **Ampla rede** de lojas de seminovos e concessionárias parceiras espelhadas pelo Brasil

Histórico da Companhia



* Montante total até 4 de maio, conforme o Aviso aos Acionistas divulgado na mesma data.

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

GUIDANCE 2026: MELHOR LUCRATIVIDADE E ALAVANCAGEM

Indicadores Operacionais e Financeiros	Guidance 2026			Resultados 2025	% A/A		
	Menor	Média	Maior		Menor	Média	Maior
Taxa de Ocupação da Frota em 31/12	88%	90%	92%	87%	1p.p.	3p.p.	5p.p.
Compra de ativos novos (A)	3.000	3.250	3.500	3.001	0%	8%	17%
Sempre Novo (B)	400	500	600	422	-5%	18%	42%
Extensão de contratos (C)	600	750	900	777	-23%	-3%	16%
Capex Implantado Total (A+B+C)	4.000	4.500	5.000	4.200	-5%	7%	19%
Receita Bruta de Venda de Ativos (D)	1.600	1.700	1.800	1.382	16%	23%	30%
Capex Líquido (A-D) ¹	1.200	1.550	1.900	1.619	-26%	-4%	17%
Receita Líquida Consolidada	6.300	6.600	6.900	5.756	9%	15%	20%
EBITDA Consolidado	3.750	3.875	4.000	3.635	3%	7%	10%
Depreciação e Amortização	1.150	1.175	1.200	1.038	11%	13%	16%
Alavancagem em 31/12 ^{2 3}	2,9x	3,0x	3,1x	3,2x	-8%	-5%	-2%

¹ O valor mais baixo foi calculado utilizando o menor montante de novas aquisições de ativos e o maior valor da Receita Bruta com Vendas de Ativos. O valor mais alto foi calculado inversamente.

² Para fins de *covenants*.

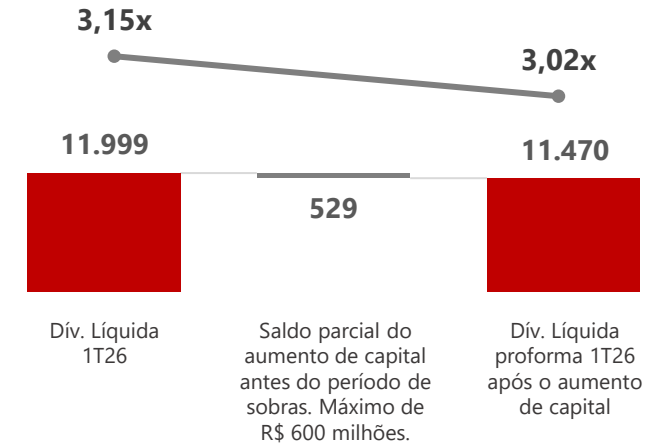
³ O valor mais baixo foi calculado utilizando o menor valor da Dívida Líquida e o maior valor do EBITDA. O valor mais alto foi calculado inversamente.

AUMENTO DE CAPITAL PRIVADO E ENTRADA DA BNDESPAR NA COMPOSIÇÃO ACIONÁRIA

	SIMPAR	Movida	Vamos
BNDESPAR¹	Entre R\$ 600.000.000,92 e R\$679.720.678,80	Entre R\$249.999.999,76 e R\$374.999.999,64	Entre R\$ 199.999.996,35 e R\$ 300.000.000,30
JSP	Entre R\$ 188.000.003,96 e R\$300.000.006,08	-	-
Investidores Institucionais	R\$500.000.002,64	-	-
SIMPAR	-	Entre R\$74.999.995,24 e R\$112.499.998,72	Entre R\$ 59.999.997,75 e R\$ 89.999.998,55
Total	R\$ 1.288.000.007,52 e R\$ 1.479.720.687,52	Entre R\$324.999.995,00 e R\$487.499.998,36	R\$ 259.999.994,10 e R\$ 389.999.998,85

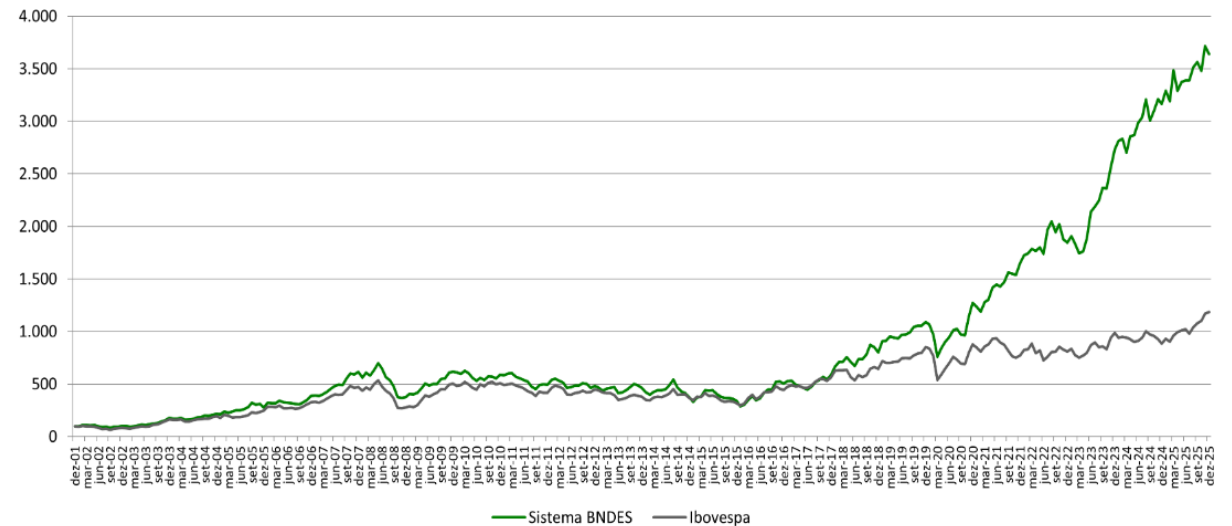
Dívida líquida e Alavancagem proforma para fins de covenants | R\$ milhões

R\$529MM
Subscritos até 4 de maio



Retorno da carteira da BNDESPAR vs. IBOV desde 2001

Fonte: <https://www.bndes.gov.br/wps/portal/site/home/mercado-de-capitais/resultados-bndespar>



+ Acionistas minoritários

✓ **Concluído**

✓ **Concluído**

✓ **Ratificado**
A ser concluído em 18 de maio

CICLO DE NEGÓCIO ÚNICO: COMPRA, LOCAÇÃO E VENDA



CONTRATOS ESTÁVEIS E DE LONGO PRAZO ASSEGURAM PREVISIBILIDADE DO FLUXO DE CAIXA

Contrato Padrão

Prazo do Contrato
60 Meses

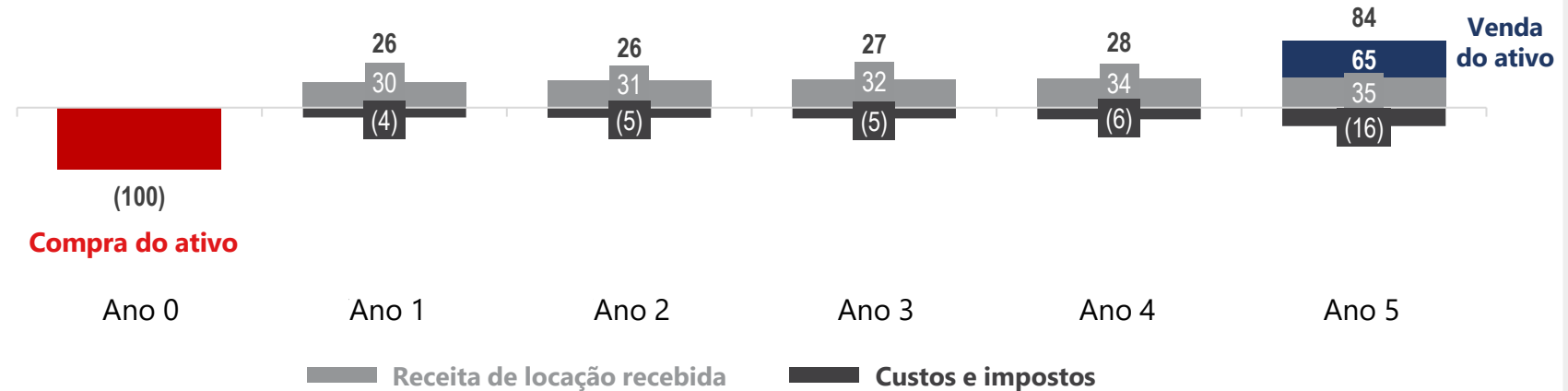
Yield Mensal Real
2.5%

Depreciação
7,0% ao ano

Ajuste pela inflação
4,0% ao ano

Exemplo teórico e simplificado de um contrato de locação de caminhão⁽¹⁾

(base 100)



TIR Nominal do Contrato² vs. Variação do preço de venda estimado



(1) Considera impostos na receita, crédito de PIS / COFINS e custos com IPVA e IR / CSLL



Locação

Seção I

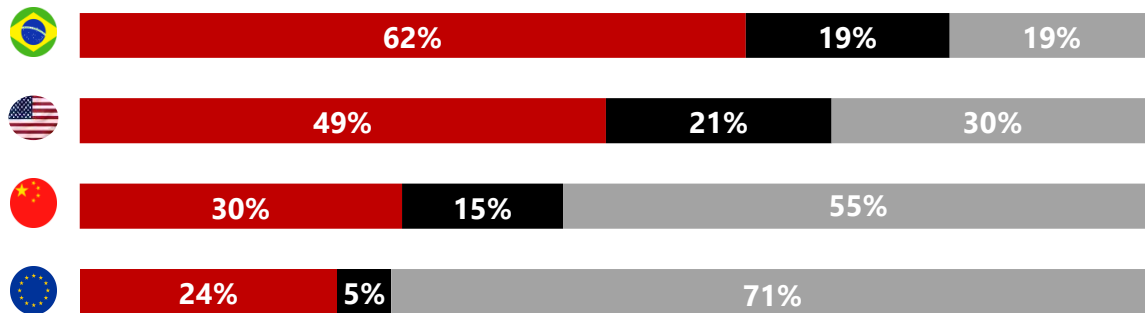


LÍDER ABSOLUTO EM UM MERCADO SUBPENETRADO

A logística brasileira e sua frota são altamente dependentes do modal rodoviário

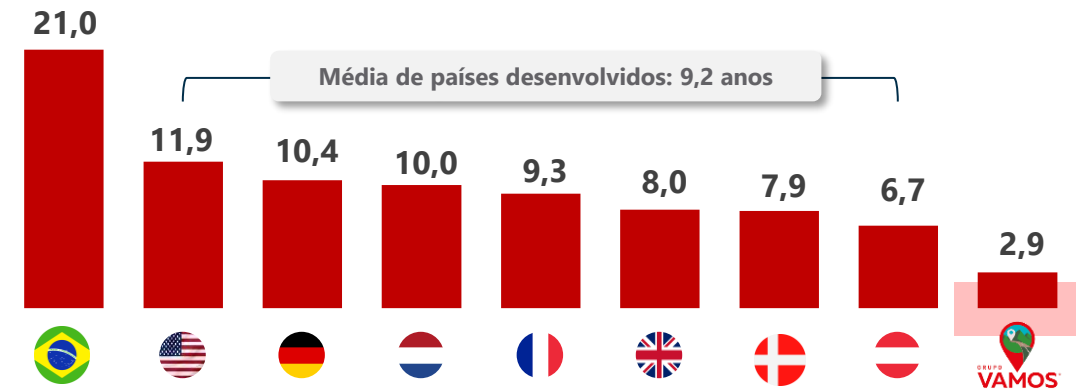
Modal de Transportes por país | %

■ Rodoviário ■ Ferroviário ■ Outros



Idade média da frota nacional

Anos, em 2024



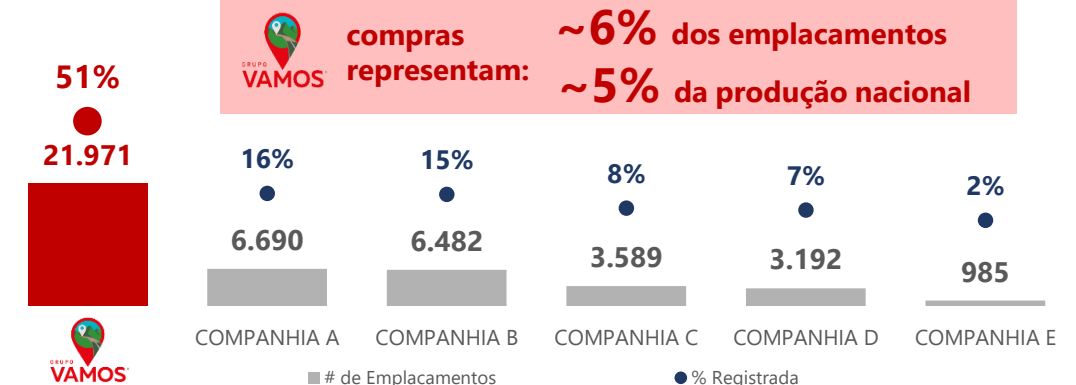
O mercado brasileiro de caminhões ainda apresenta bastante espaço para crescimento da locação de pesados



70% do market share, mas apenas **1%** da frota brasileira



VAMOS é responsável por mais compras de ativos do que todos os seus competidores somados (2021-2025)



Análise feita com as seguintes Companhias (em ordem alfabética): Adiante, LM, Localiza, Transmaroni e Unidas.

Fonte: Companhia, ABLA, Fenabrave, Anfavea, Sindipeças, ACEA e S&P
Notas: (1) Penetração da frota de locação: 56,3 mil / 4.049 mil;

Ecosistema VAMOS

Portfólio variado para atender diversos segmentos

% Frota VAMOS

Caminhões e ônibus

78%

Caminhões

A maior rede nacional de locação e venda de caminhões

Ônibus

Projetos dedicados a todos os modos de transporte de passageiros

Bioenergia



Engenharia



Carga Geral



Mineração



Serviços



Limpeza Urbana



Transporte de combustíveis



Bebidas



E-commerce



Ônibus



Logística

13%

Intralogística

Soluções para otimizar a logística e o armazenamento em centros de distribuição



Agro e Linha Amarela

9%

Agro

Soluções personalizadas para enfrentar todos os desafios agrícolas



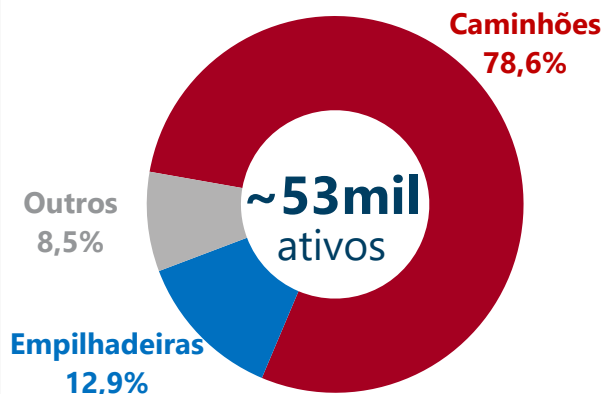
Linha Amarela

A wide range of equipment for construction and mining sectors

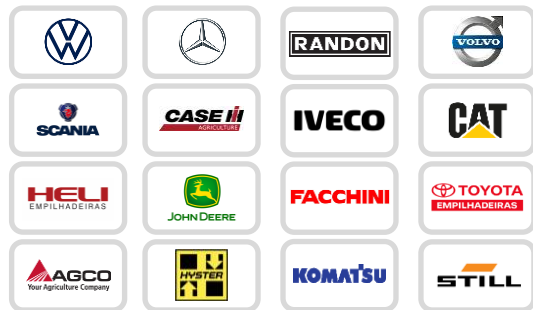


DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES, PERFIL DE ATIVOS E CLIENTES

Diversificação da frota | Mar/26

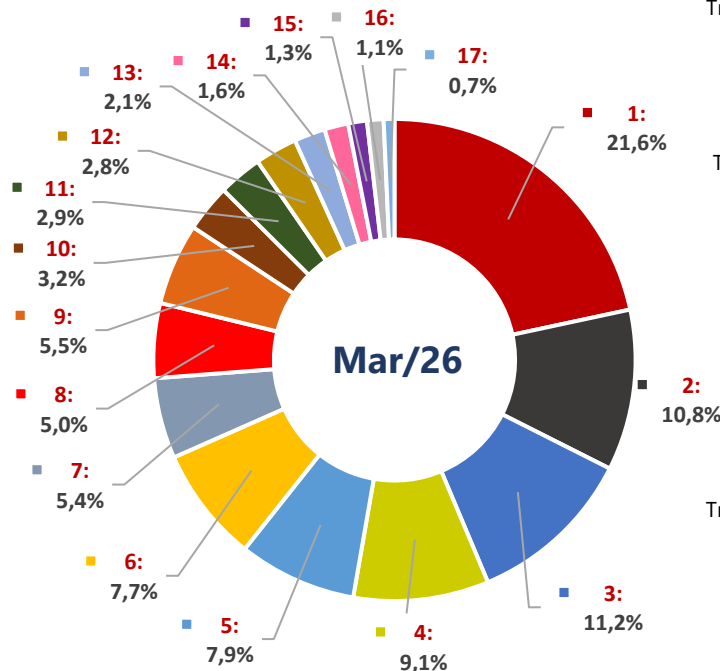


Grande variedade de marcas e modelos



Entre outros

Segmentação da receita de locação por segmento de cliente | %

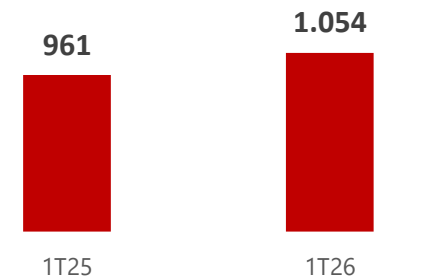
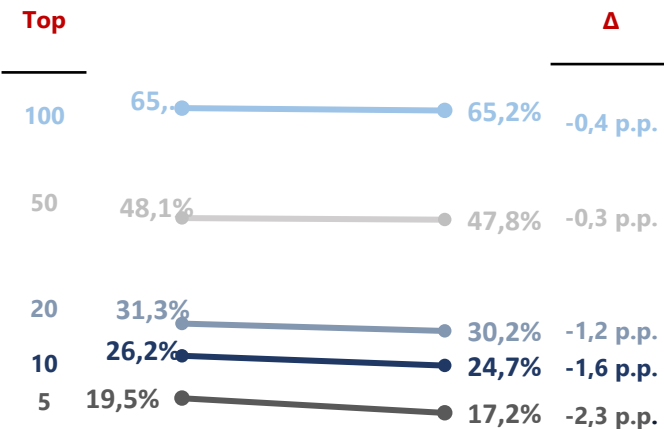


Segmentos (quantidade de clientes):

- 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)

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

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



Receita Líquida de Serviços de Locação

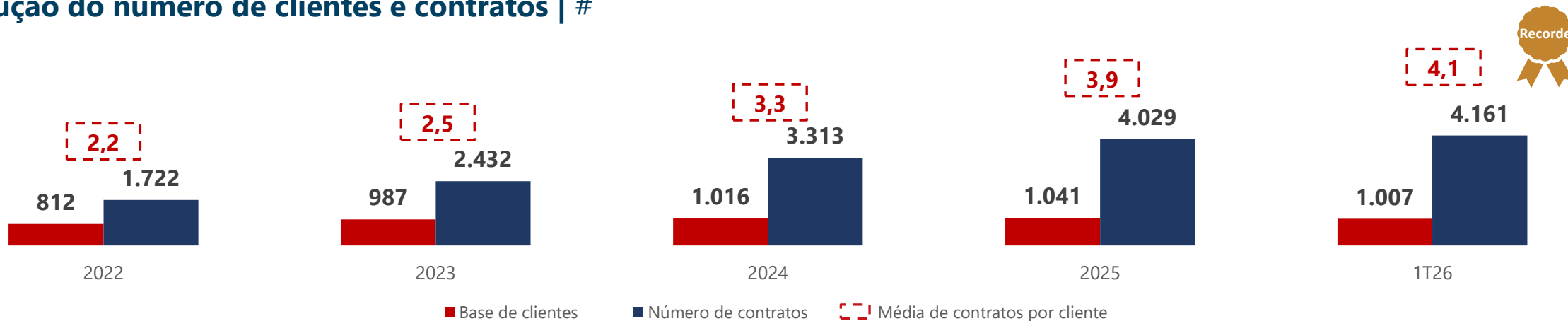
Cientes



Entre outros

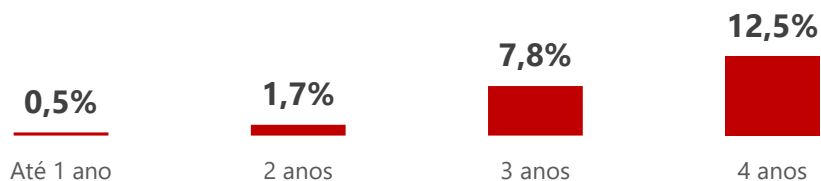
CRESCIMENTO CONSISTENTE COM SÓLIDA BASE DE CLIENTES E CONTRATOS DE LONGO PRAZO

Evolução do número de clientes e contratos |



Receita de locação por prazo do contrato | %

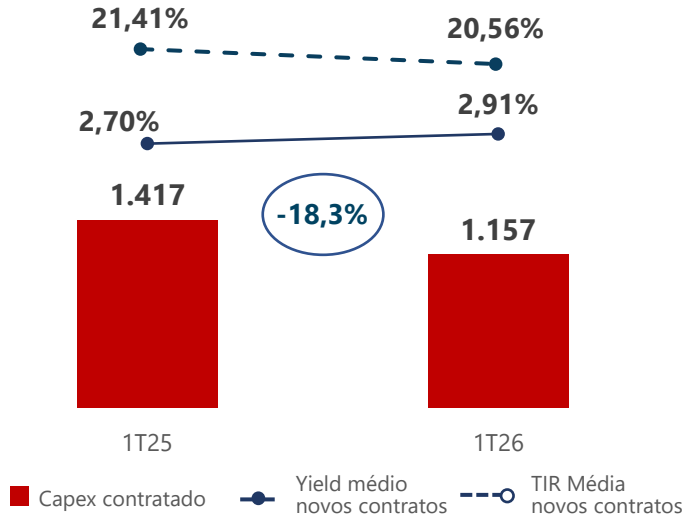
4,7 Anos = *Alta previsibilidade de fluxo de caixa*
prazo médio dos contratos



NOVOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO: MENOR NECESSIDADE DE CAPEX LÍQUIDO

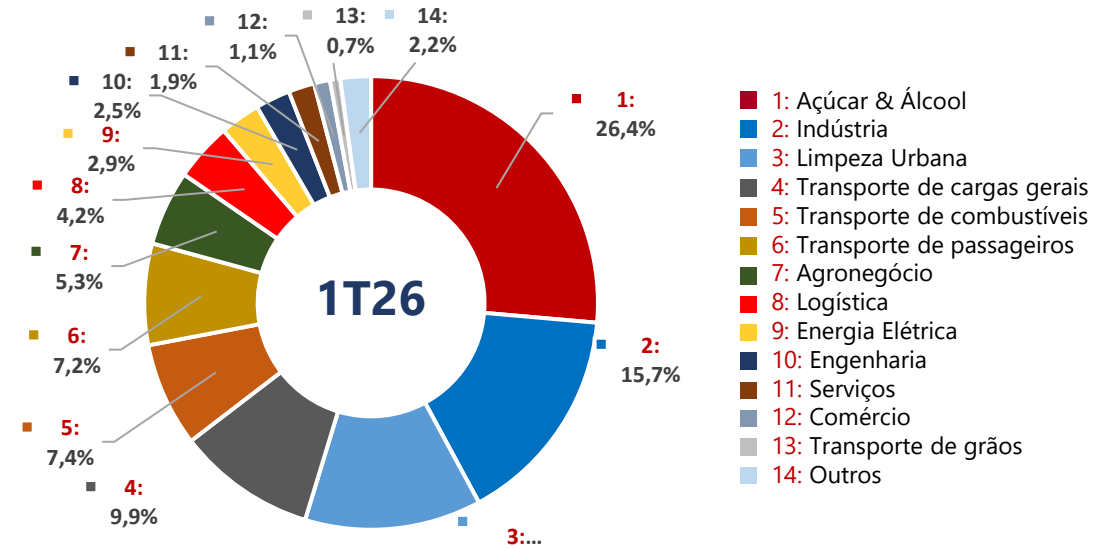
44% DAS CONTRATAÇÕES FORAM DE ATIVOS USADOS (SEMPRE NOVO E EXTENSÕES). SEMPRE NOVO RECORDE EM MAR/26

Capex Contratado | R\$ milhões



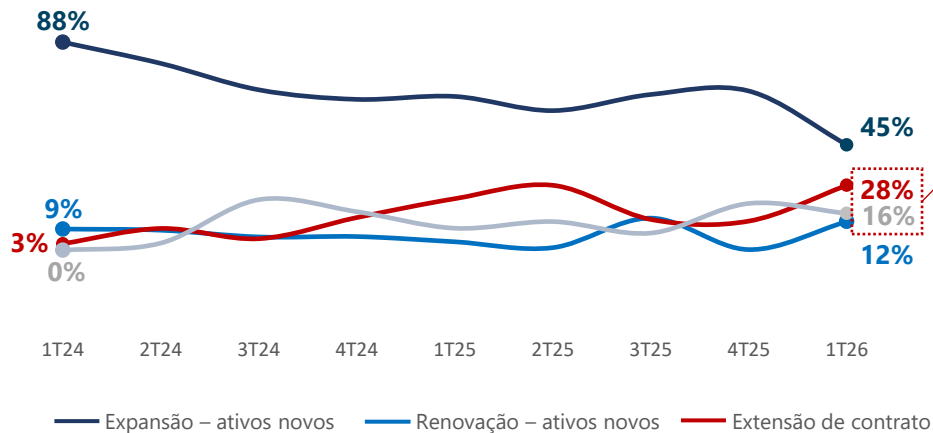
- Sólida originação de novos contratos de locação e menor dependência do setor sucroenergético;
- Maior locação de ativos usados refletem melhores yields e menores prazos contratuais (reflexo na TIR);
- Sempre Novo **recorde** em Mar/26;

Capex Contratado por segmento



Representatividade por tipo de contrato

% do Capex Contratado



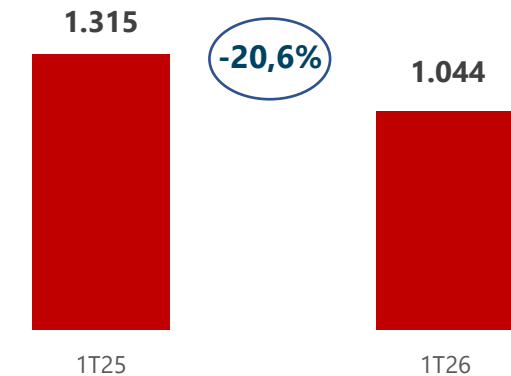
44%

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



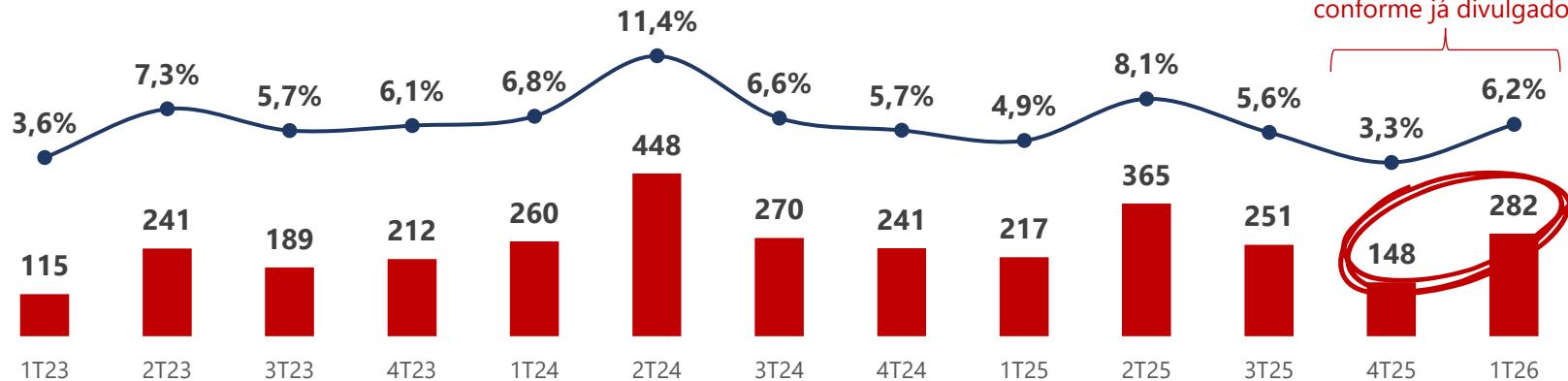
RIGOR NA GESTÃO CONTRATUAL E DE COBRANÇA



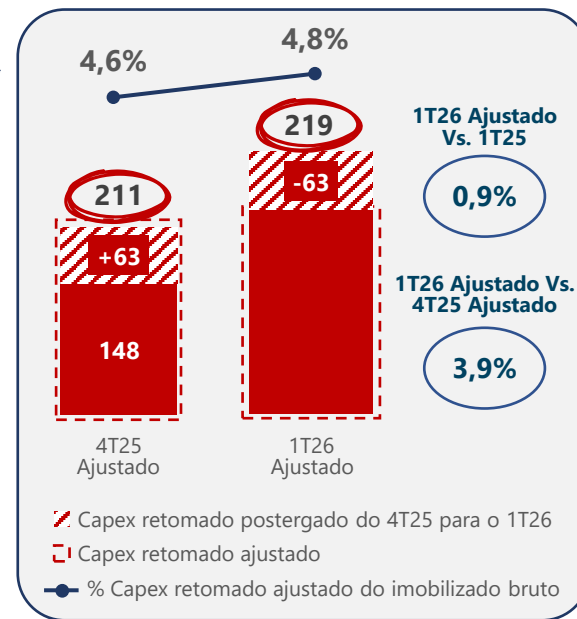
EFETIVIDADE DA COBRANÇA E DILIGÊNCIA NO CRÉDITO CONTRIBUEM PARA O CONTROLE DAS RETOMADAS

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

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

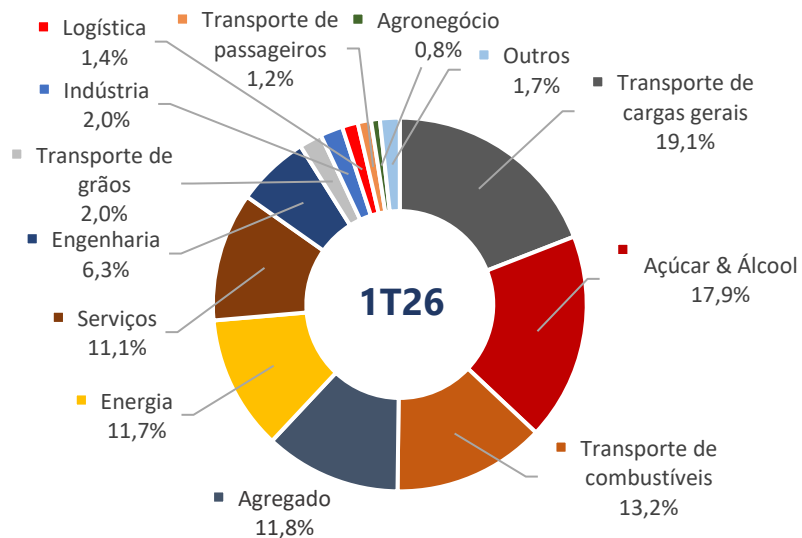


R\$63 milhões de ativos que seriam originalmente retomados no 4T25, foram retomados no 1T26, conforme já divulgado.

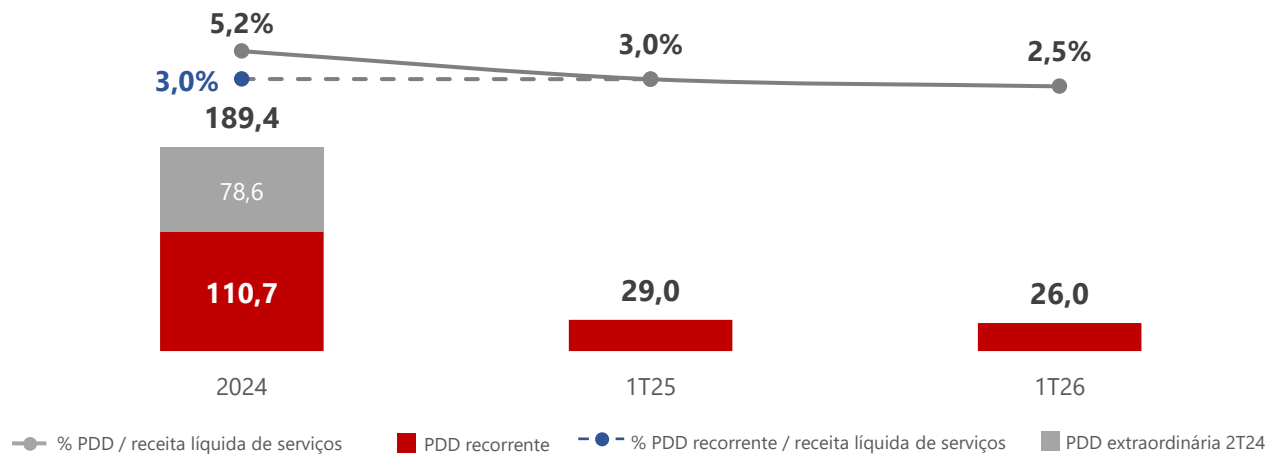


● % de ativos retomados (anualizado) do imobilizado bruto total ■ Capex de término antecipado de contrato

Segmentação do capex retomado



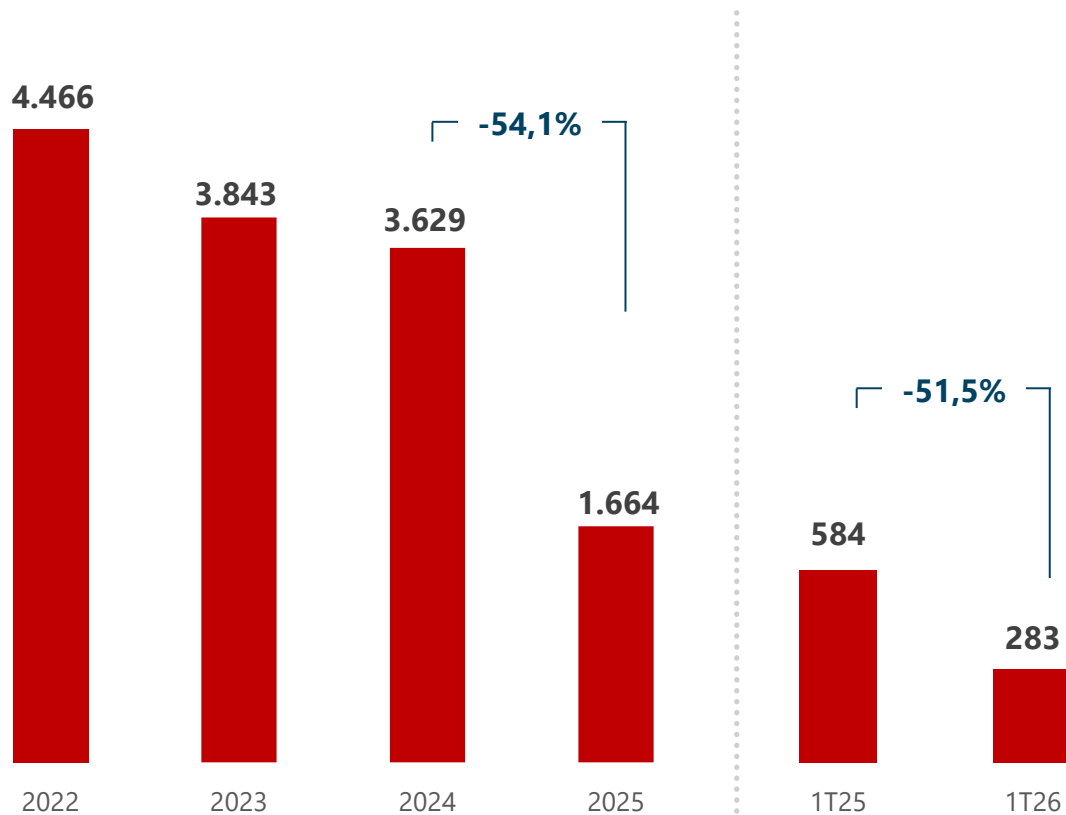
% PDD / receita líquida de serviços*



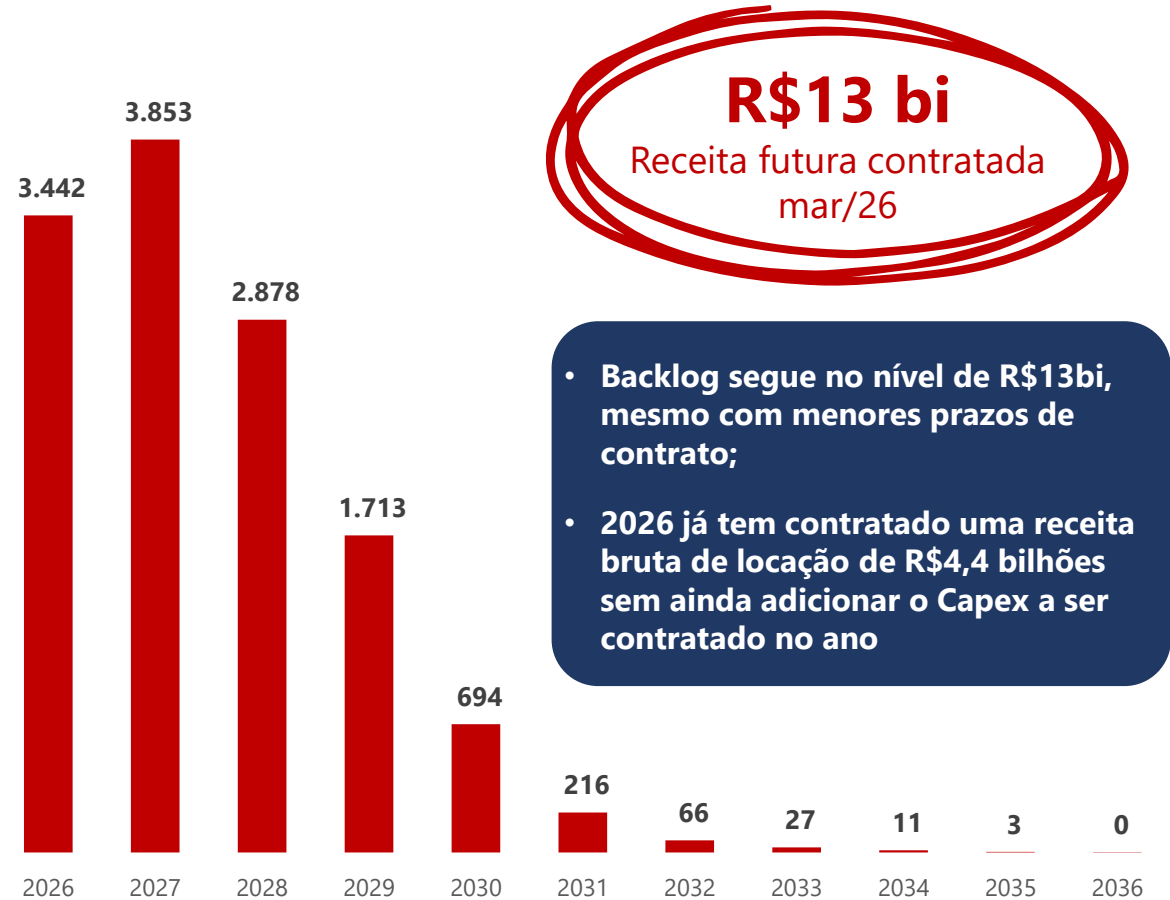
● % PDD / receita líquida de serviços ■ PDD recorrente ● - - % PDD recorrente / receita líquida de serviços ■ PDD extraordinária 2T24

RECEITA CONTRATADA ROBUSTA ALIADA À ALTA EFICIÊNCIA DE CAPEX LÍQUIDO

Capex Líquido ⁽¹⁾ | R\$ milhões



Distribuição da receita contratada | R\$ milhões



- Backlog segue no nível de R\$13bi, mesmo com menores prazos de contrato;
- 2026 já tem contratado uma receita bruta de locação de R\$4,4 bilhões sem ainda adicionar o Capex a ser contratado no ano

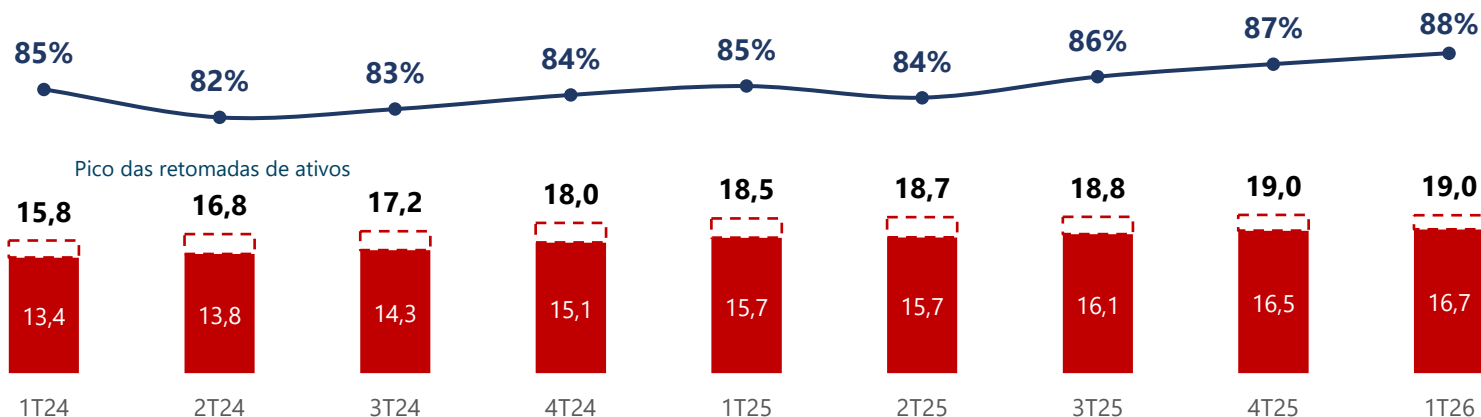
(1) Capex Líquido calculado como Compra de Novos Ativos menos Receita Líquida de Venda de Ativos
 (2) Informação pública, disponível no site de RI da Companhia e disponível em: <https://ri.grupovamos.com.br/informacoes-financeiras/apresentacoes/>

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



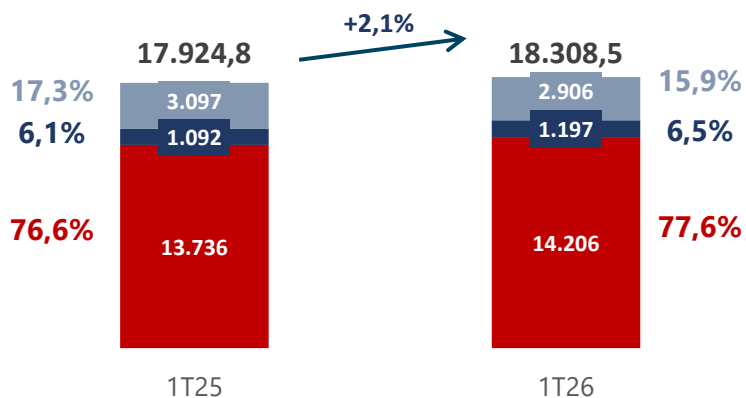
(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 10 e 12 das DFs).
 (2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados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

Frota total e diversificação de ativos

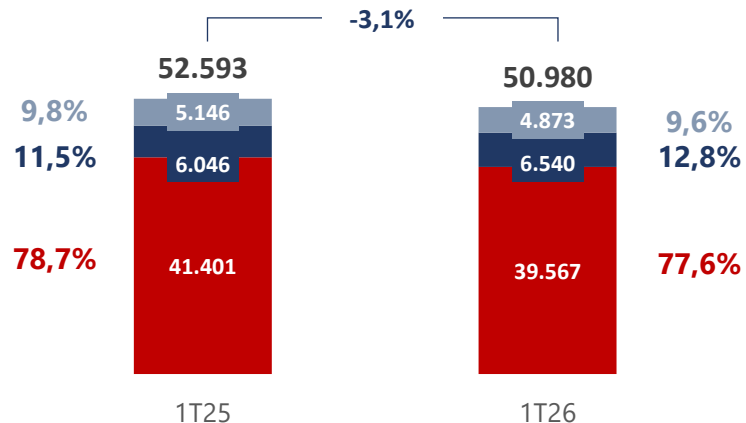
(Não considera estoque de seminovos)

■ 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

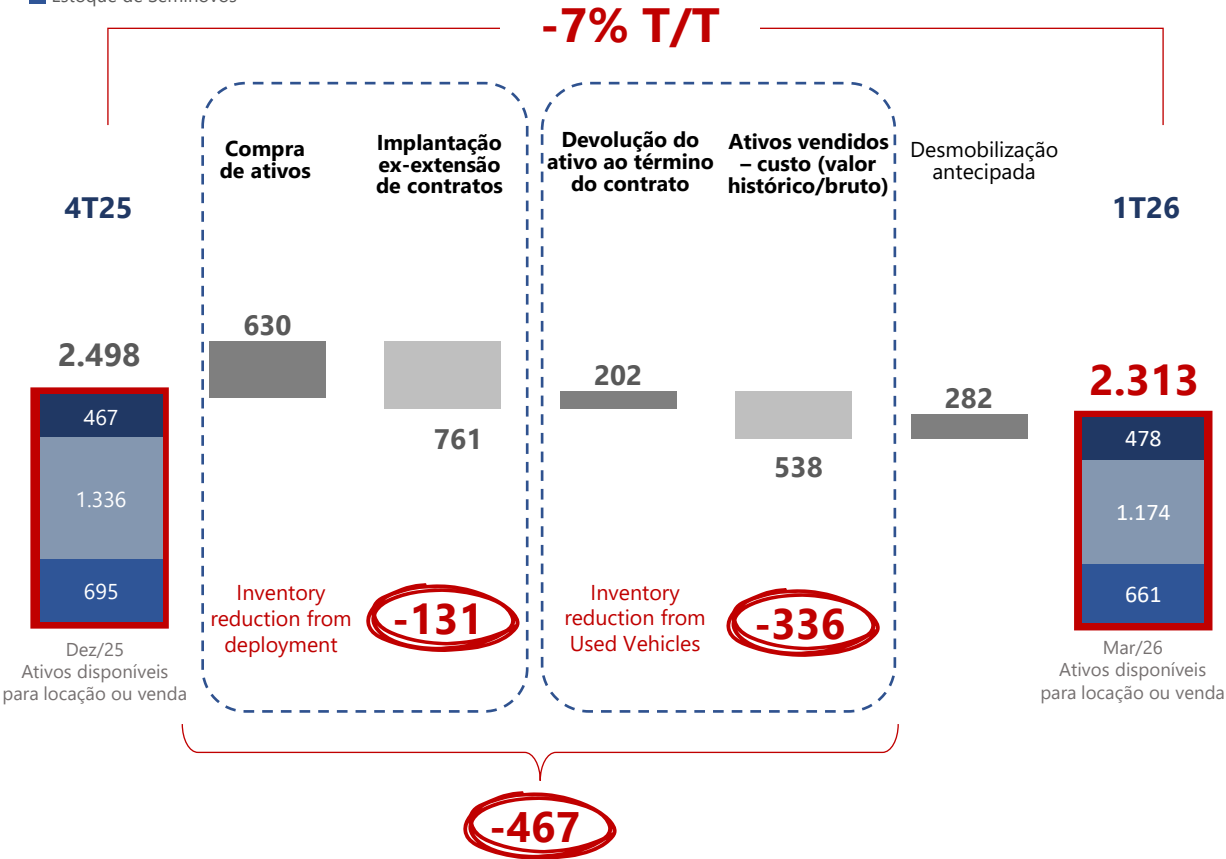
QUALIDADE E LIQUIDEZ DOS ATIVOS: OPORTUNIDADE DE MELHOR GIRO DOS ESTOQUES

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

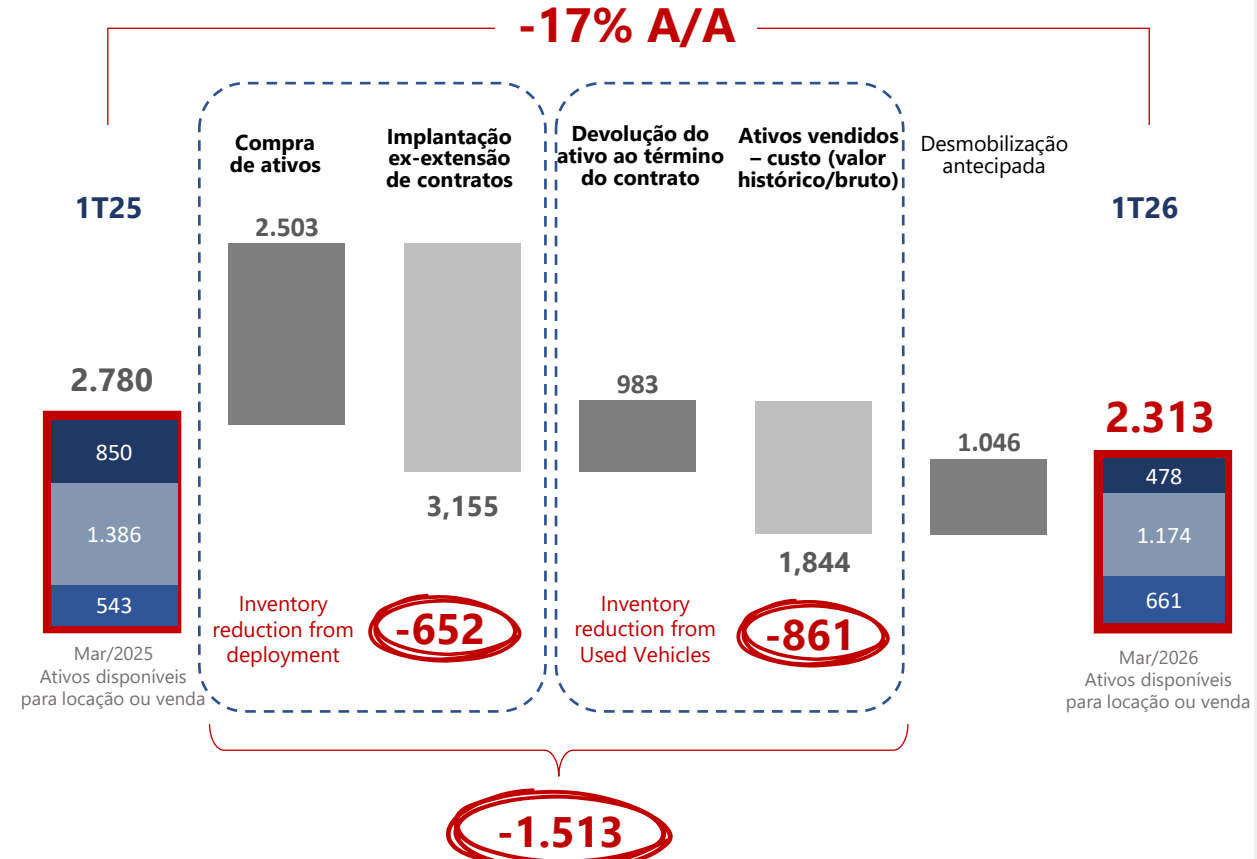
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

- Total
- Novos ativos
- Estoque de Sempre Novo
- Estoque de Seminovos

Menor volume de ativos disponíveis desde o 4T23



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



Equivalente a 54% dos estoques de Mar/25 (alugados ou vendidos em 12 meses)

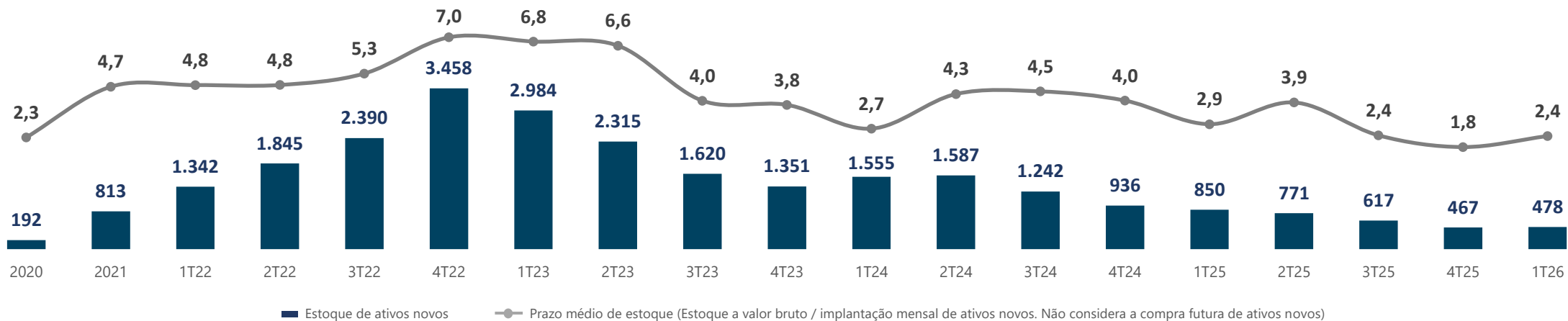
REDUÇÃO DOS ESTOQUES: MENOR NÍVEL DESDE O 4T23

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



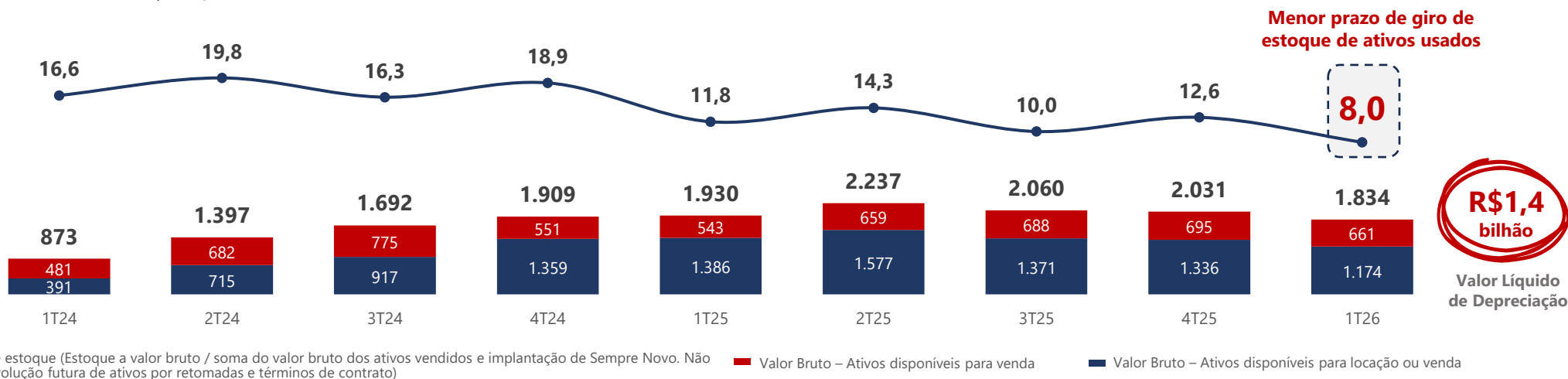
Otimização dos estoques de ativos novos | Meses e R\$ milhões

• 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

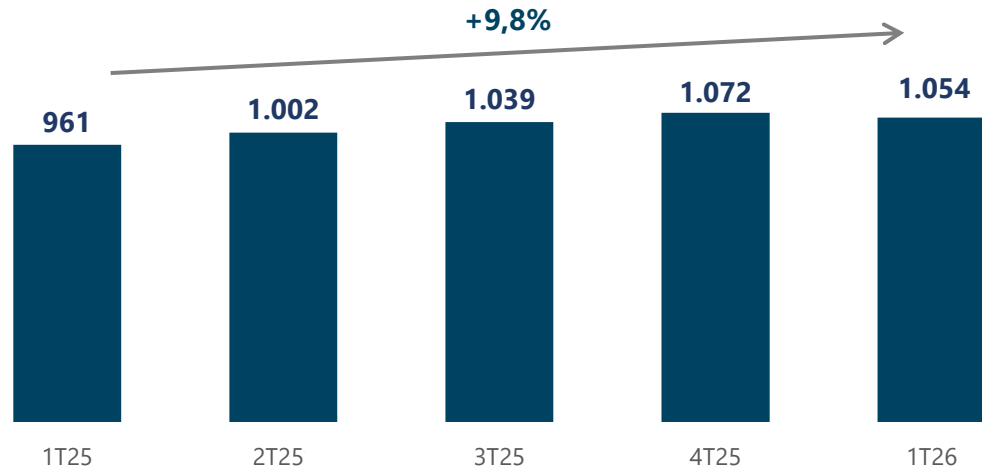
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).



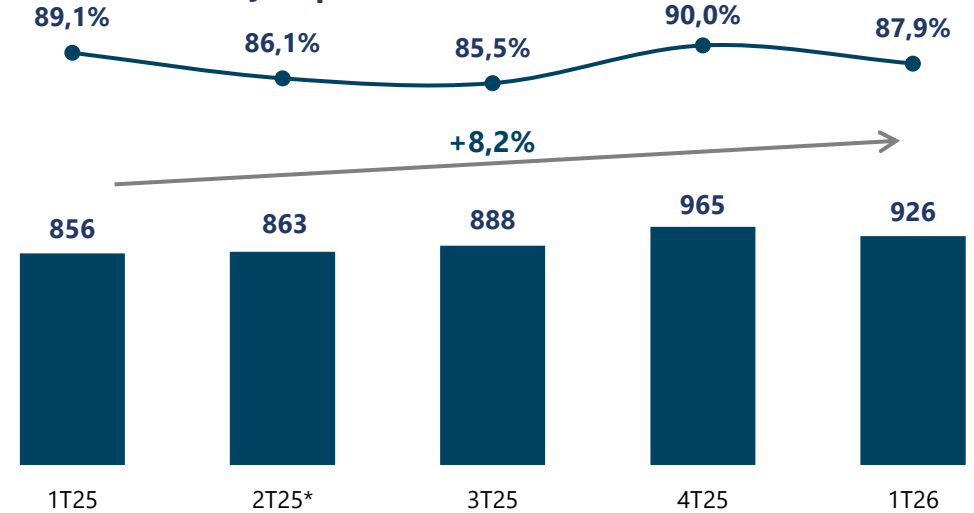
LOCAÇÃO COM CRESCIMENTOS ANUAIS DE RECEITA, EBITDA E EBIT

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

Receita líquida de serviços | R\$ milhões

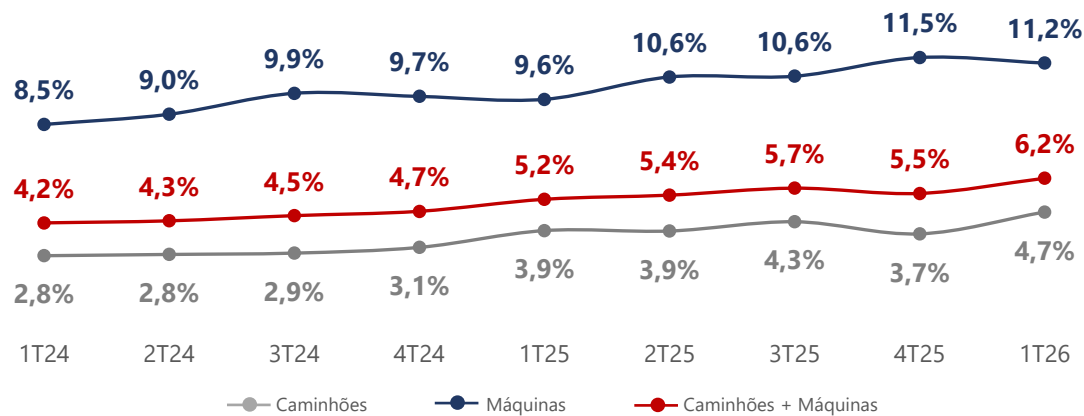


EBITDA de serviços | R\$ milhões

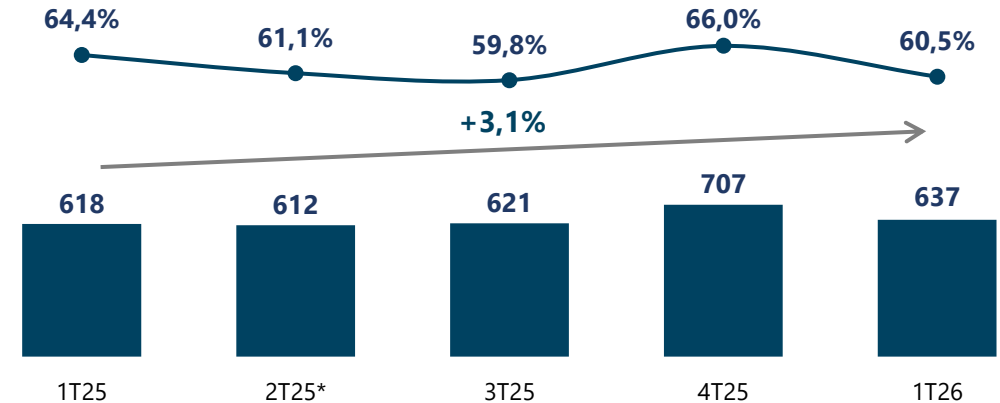


Taxa de depreciação anual implícita | %

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.



Seminovos

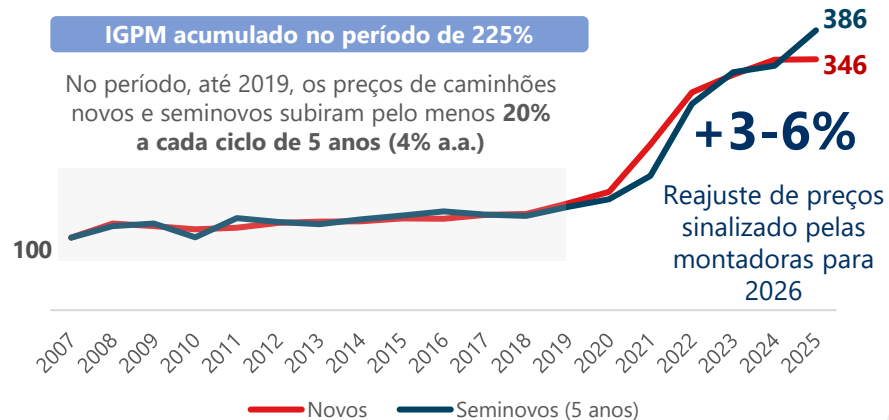
Seção II



OPORTUNIDADE RELEVANTE NA VENDA DE SEMINOVOS PESADOS



Correlação entre o preço dos ativos novos e seminovos

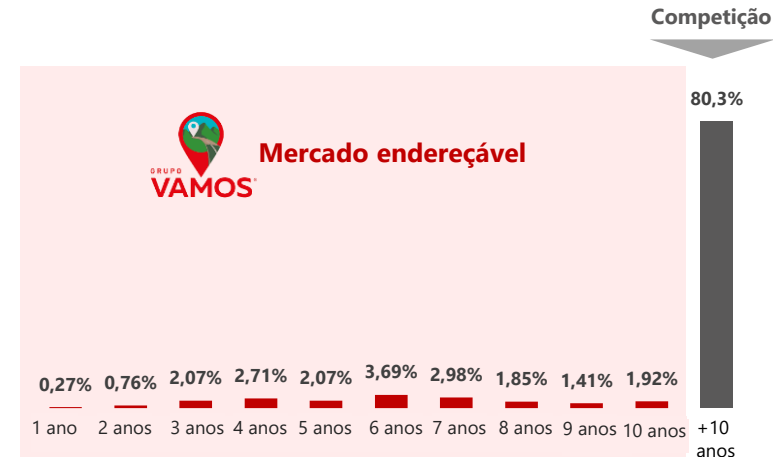


Mercado de Seminovos pesados – caminhões e ônibus⁽¹⁾ (2025)

VAMOS cresce em um nicho de mercado que também cresce

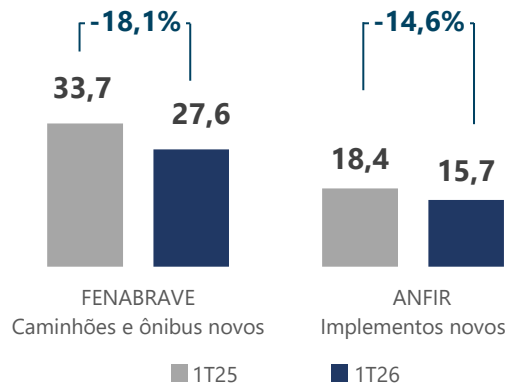


Segmentação da venda de seminovos por idade do ativo



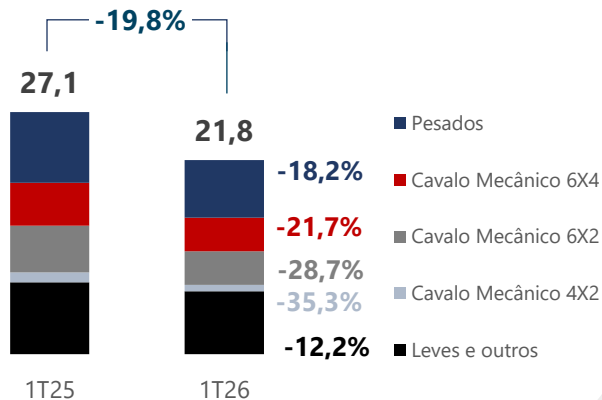
Mercado brasileiro: venda de caminhões e implementos novos

(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)



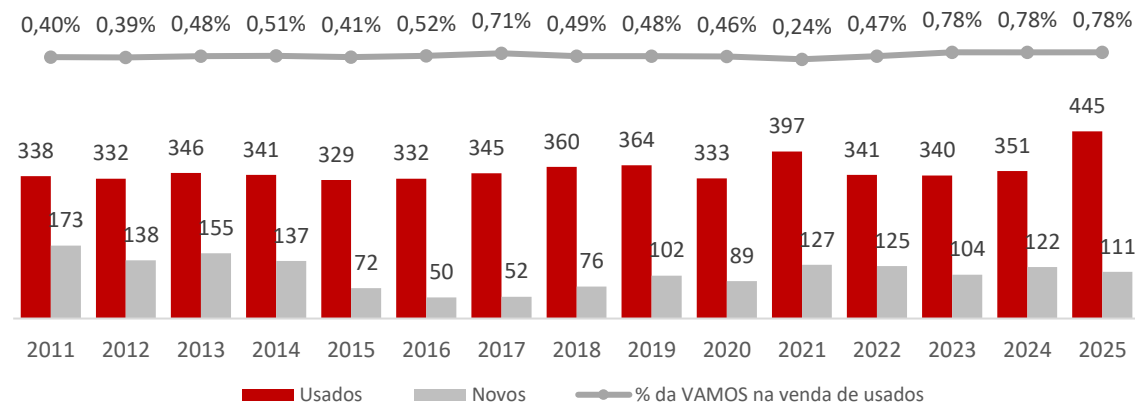
Mercado brasileiro: venda de caminhões novos por categoria

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



Venda de usados com alta capacidade de absorção – excluindo ônibus e implementos

(FENABRIVE e Companhia - milhares de unidades)



(1) Não considera veículos leves nem máquinas; (2) Considera IGPM

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

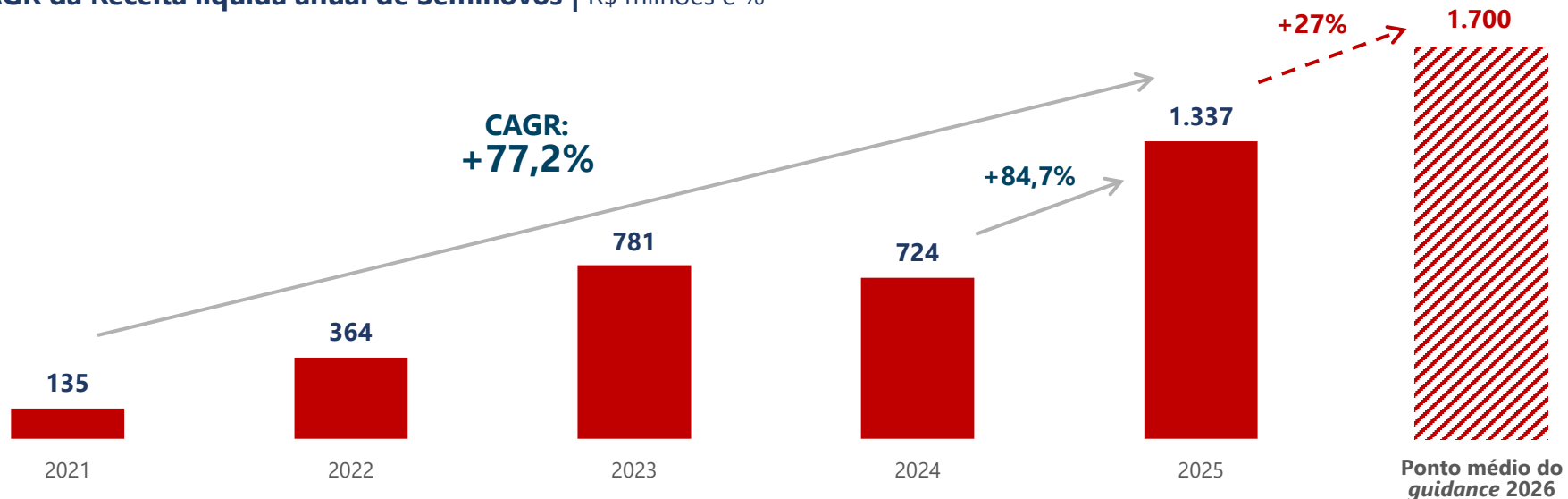
Capilaridade de lojas*



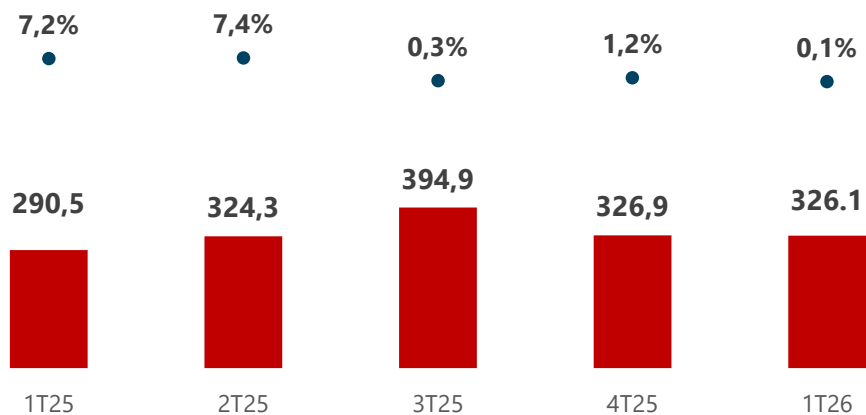
+ 106 pontos de venda de terceiros em todo o território nacional

Reference date: 08/05/2026

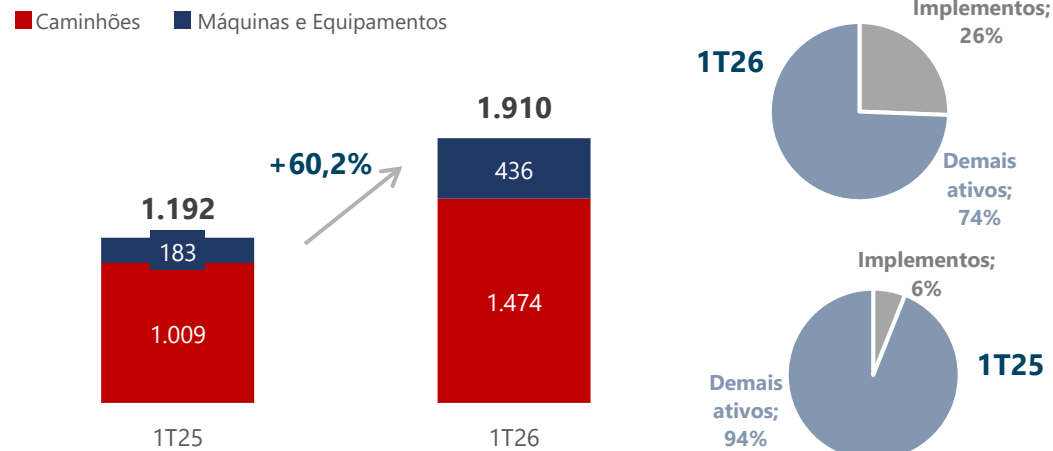
CAGR da Receita líquida anual de Seminovos | R\$ milhões e %



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



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



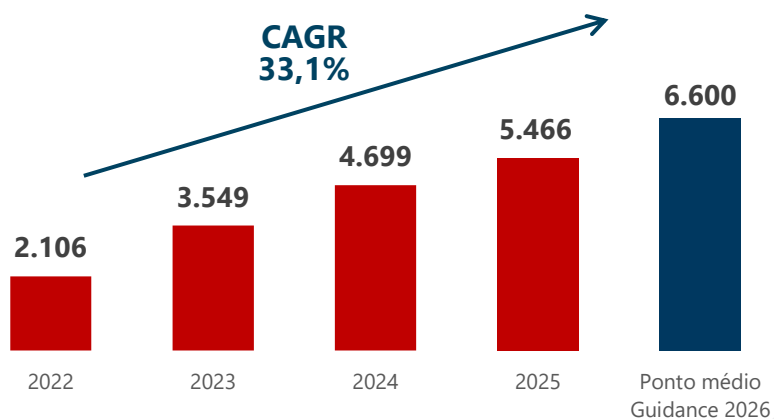


Destques dos resultados

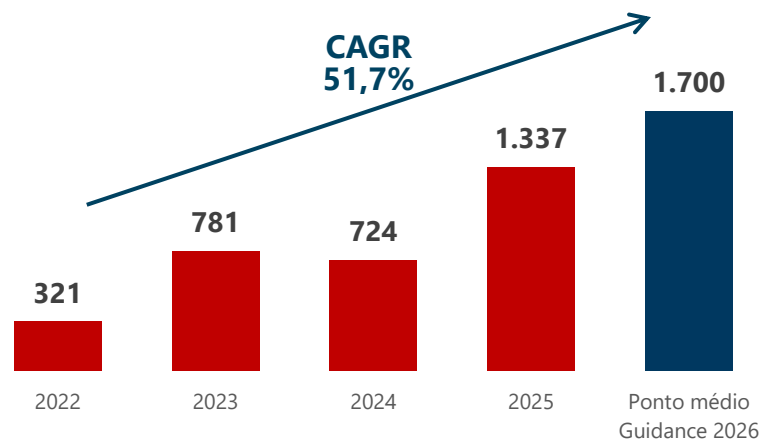


FORTE PERFORMANCE OPERACIONAL NOS ÚLTIMOS ANOS

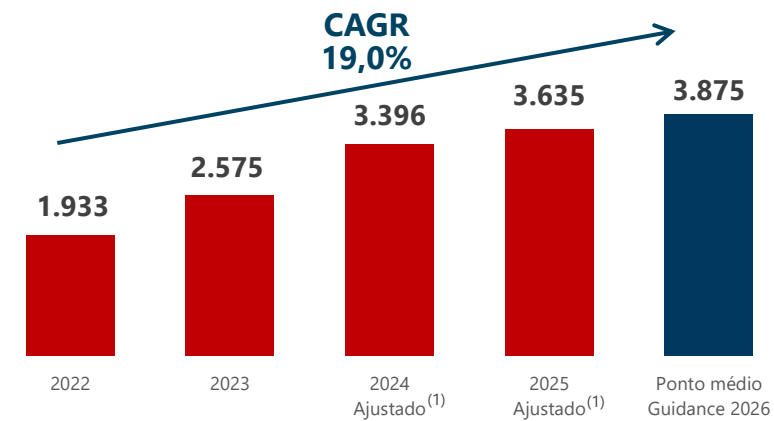
Receita líquida consolidada | R\$ milhões



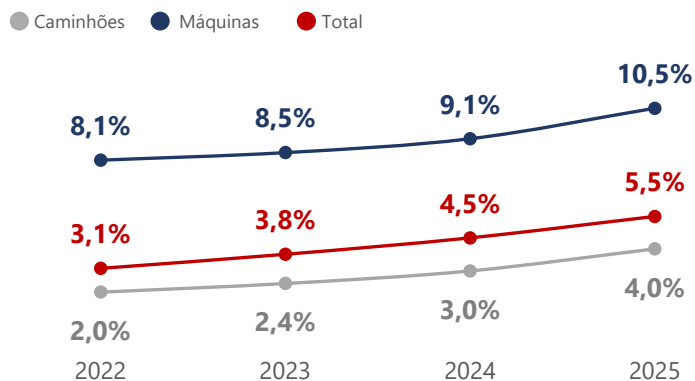
Venda de seminovos⁽²⁾ | R\$ milhões



EBITDA Consolidado | R\$ milhões

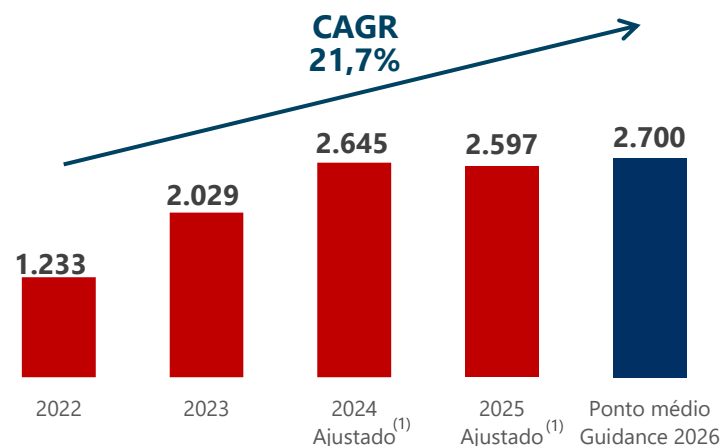


Taxa de depreciação | R\$ milhões

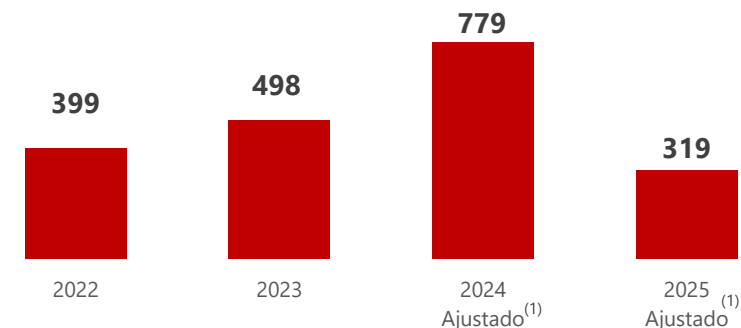


Taxa de depreciação: Depreciação do ano ÷ média do imobilizado bruto do período.
2025: depreciação do terceiro trimestre × 4 ÷ média do imobilizado do período.

EBIT consolidado^(2,4) | R\$ milhões



Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



(1) Números ajustados para excluir efeitos extraordinários e não-recorrentes do 2T24 e 2T25.

(2) Informação pública, disponível no site de RI da Companhia em: <https://ri.grupovamos.com.br/informacoes-financeiras/apresentacoes/>

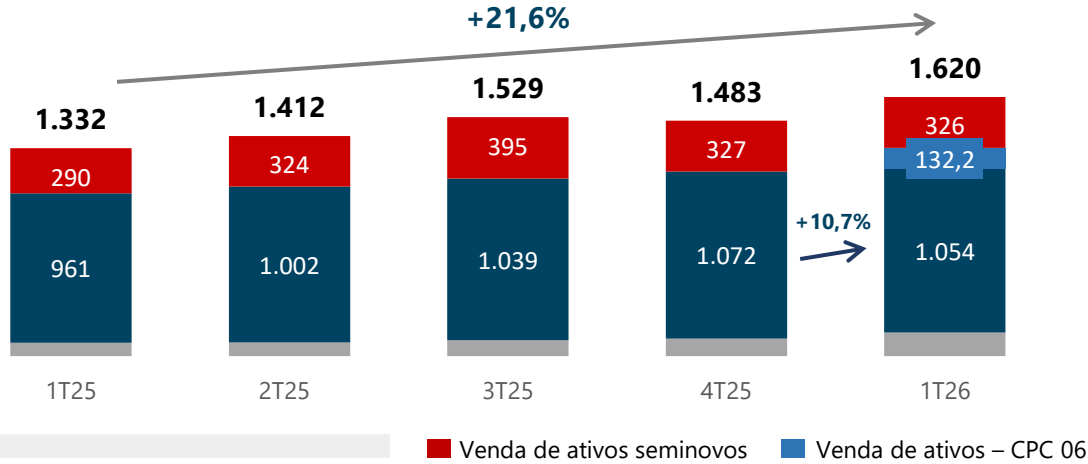
(3) EBIT calculado como EBITDA menos Depreciação e Amortização

CRESCIMENTO SEQUENCIAL DE LUCRO POR MELHORA OPERACIONAL

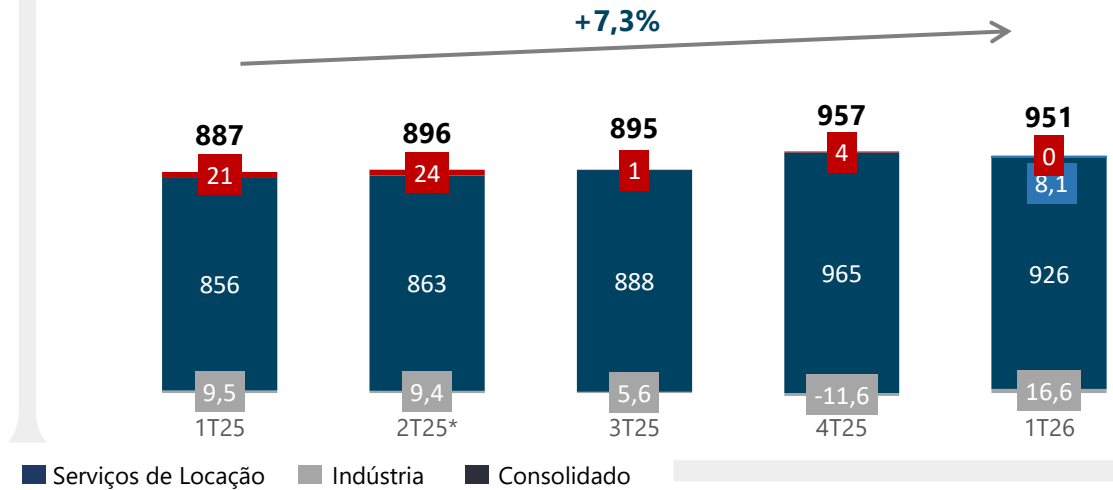
MAIOR EFICIÊNCIA DA OCUPAÇÃO DA FROTA E MARGENS MAIS EQUILIBRADAS COMPENSAM NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIACÃO E JUROS EM PATAMARES ELEVADOS

Receita líquida consolidada* | R\$ milhões

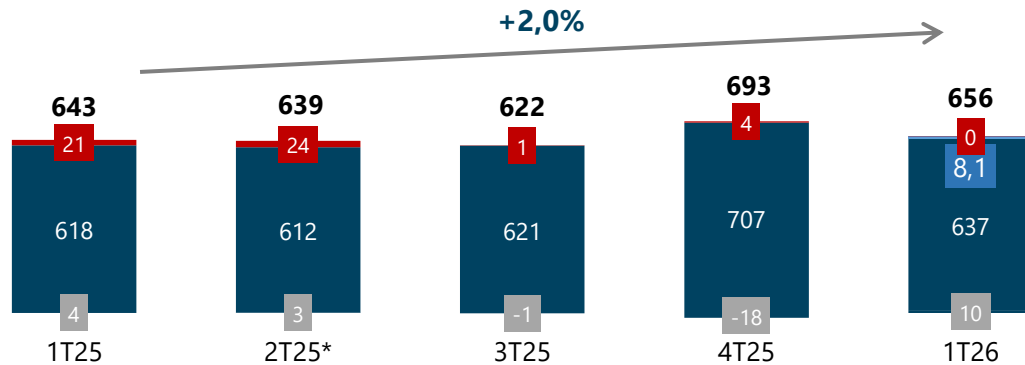
*Receita total líquida de eliminações. Receitas por segmento brutas de eliminação.



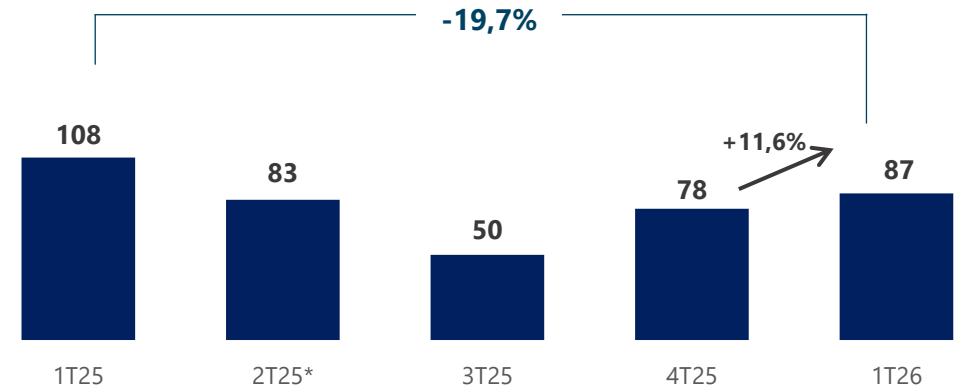
EBITDA consolidado | R\$ milhões



EBIT consolidado | R\$ milhões



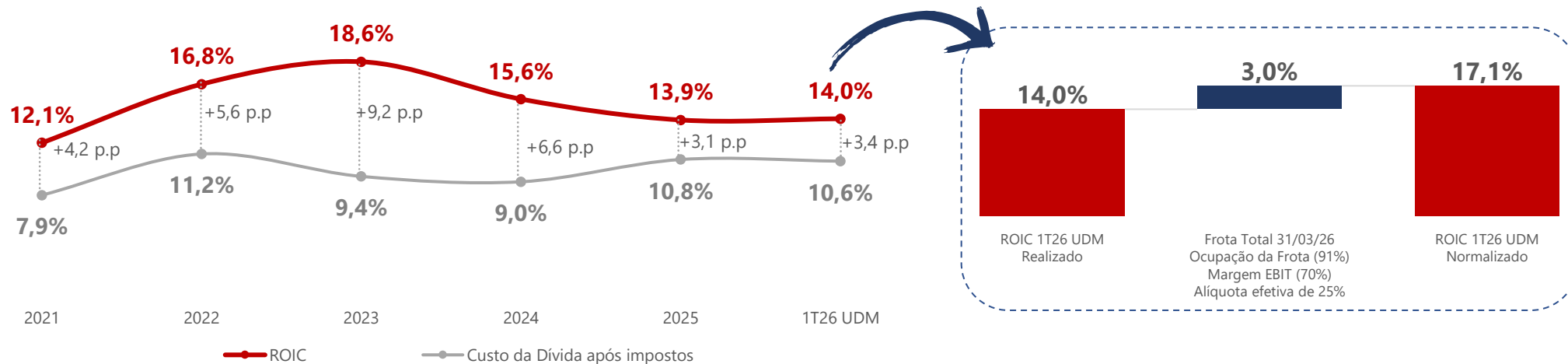
Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



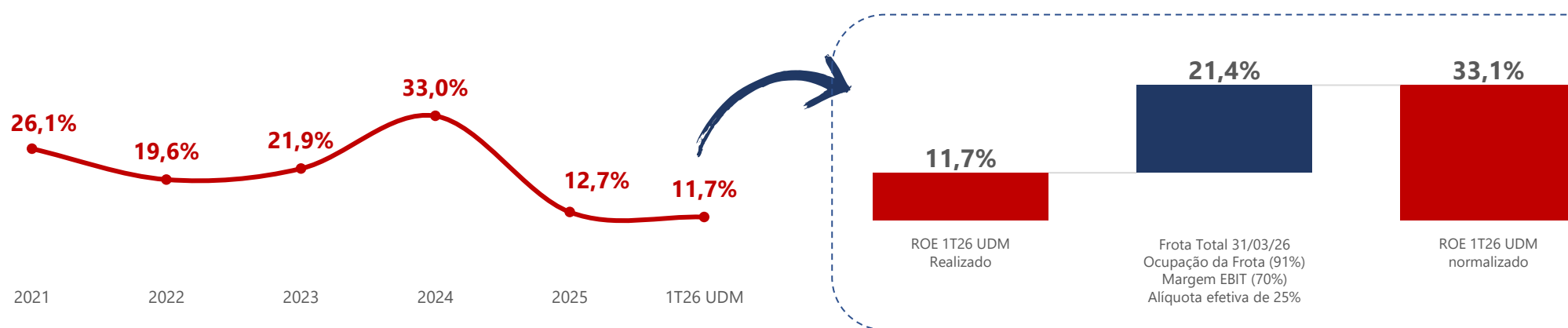
*Considera números ajustados para excluir os efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

MAIOR OCUPAÇÃO DA FROTA CONTRIBUIRÁ PARA MELHORA DO ROIC SPREAD

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROE Consolidado (operações continuadas) | %

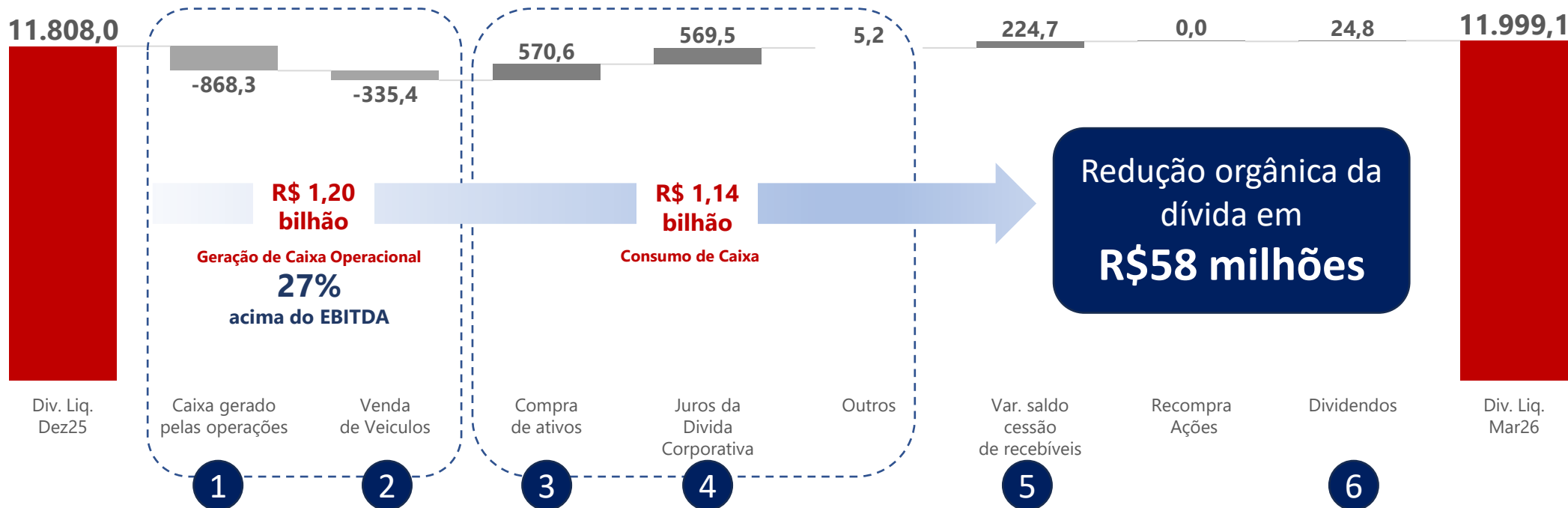


ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.

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

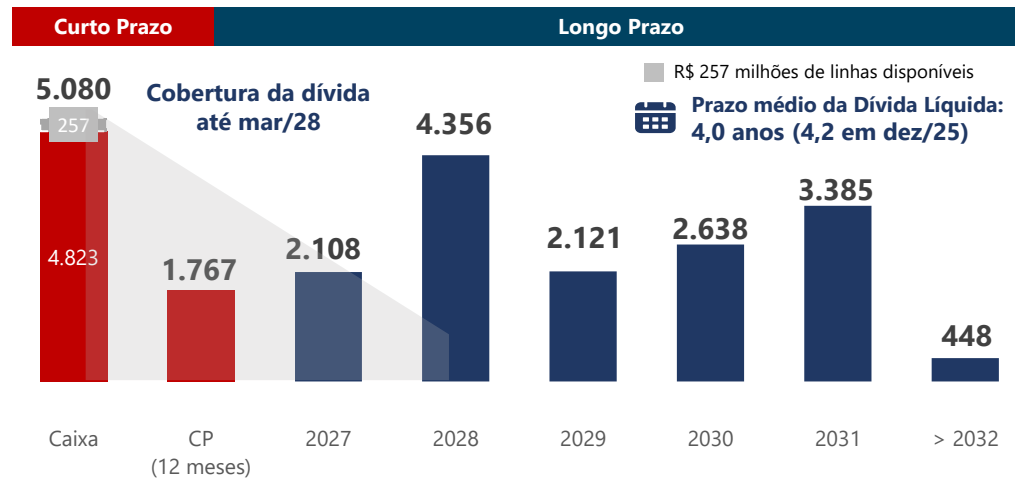
NOVAS CAPTAÇÕES E PRÉ-PAGAMENTOS CONTRIBUEM PARA MAIOR EFICIÊNCIA DA ESTRUTURA DE CAPITAL

	National	Global	Perspective
MOODY'S	AA+br		Stable
S&P Global	brAA+	BB-	Stable
FitchRatings	AA+(bra)	BB-	Stable

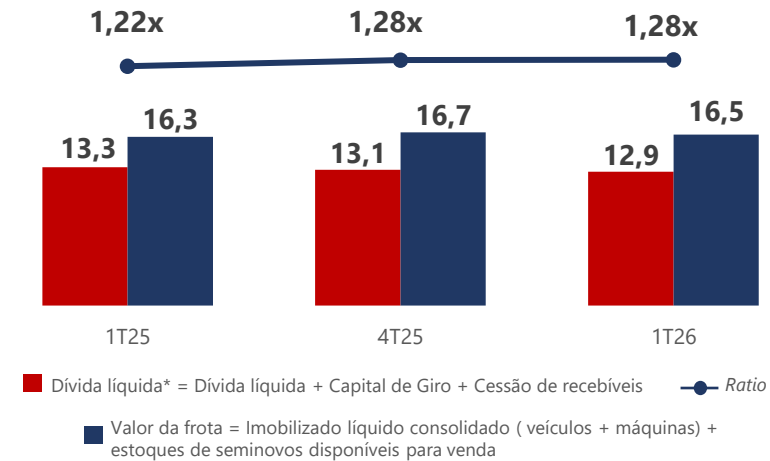


Cronograma de amortização da dívida | R\$ milhões

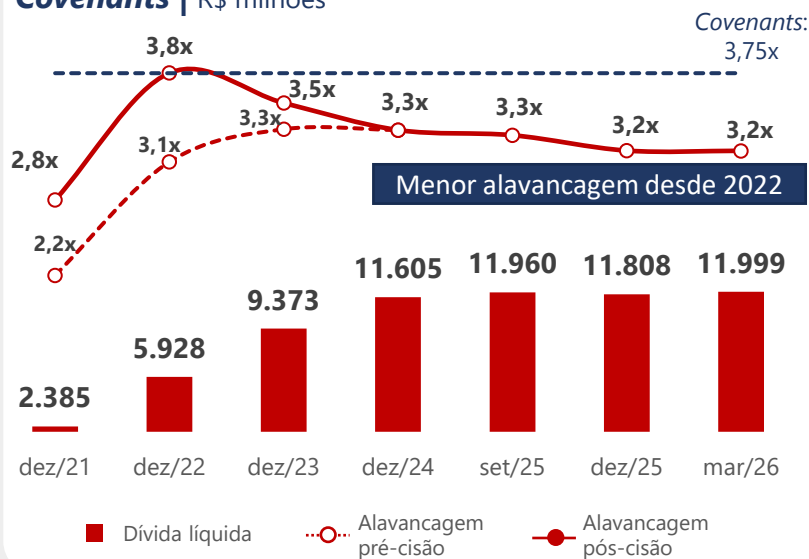
Captações no 1T26
R\$ 575 milhões
Dívidas pré-pagas no 1T26
R\$ 494 milhões



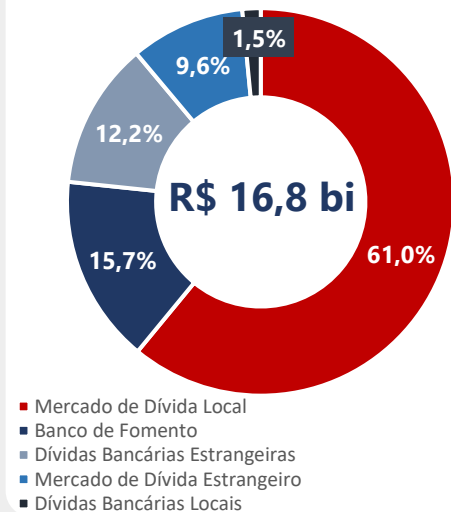
Valor da frota vs dívida líquida*



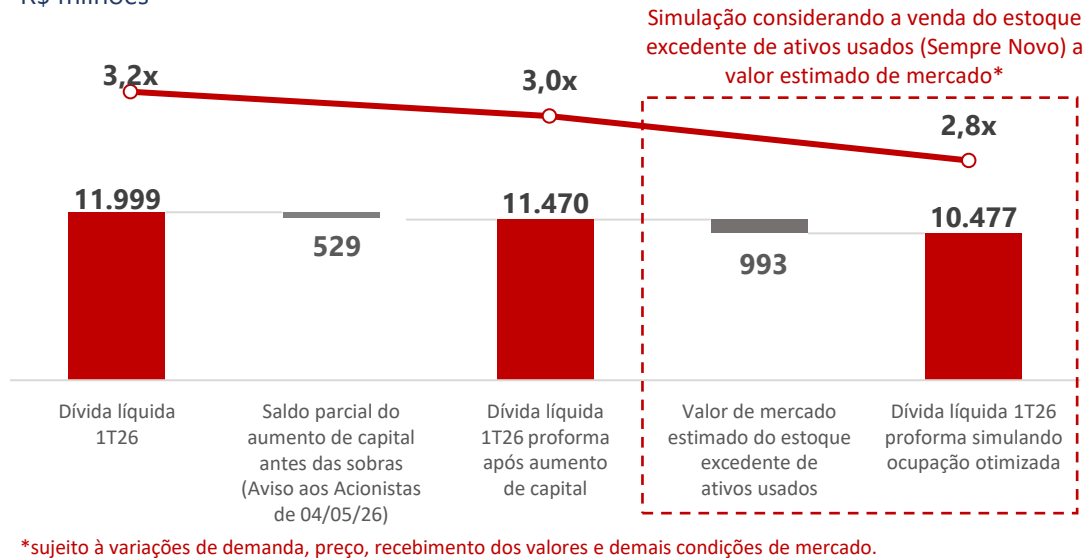
Dívida líquida e alavancagem para fins de Covenants | R\$ milhões



Segmentação da dívida bruta por instrumento



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



ENTREGAMOS EFICIÊNCIA EM 2025

(R\$ milhões)	4T24	4T25	Var.%
Imobilizado bruto total (média)	16.925	18.216	+7,6%
Imobilizado bruto locado (média)	14.698	16.320	+11,0%
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.**

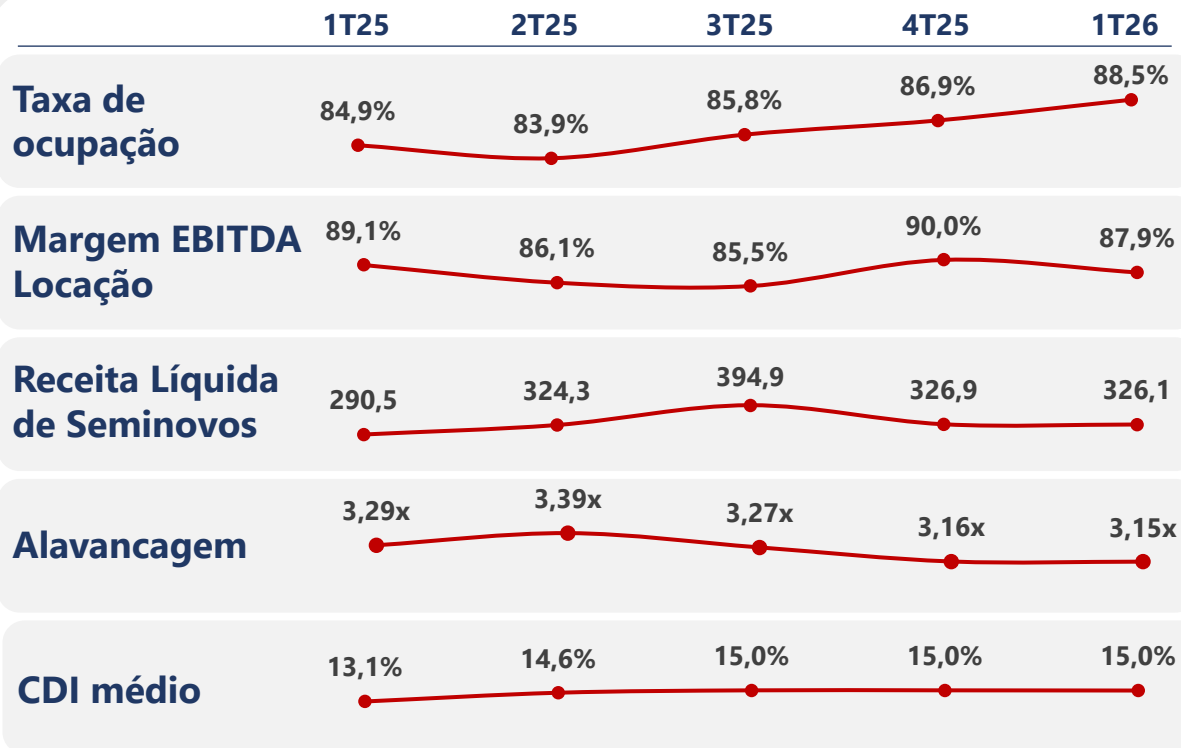
AVENIDAS DE OPORTUNIDADES PARA 2026

- **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;**

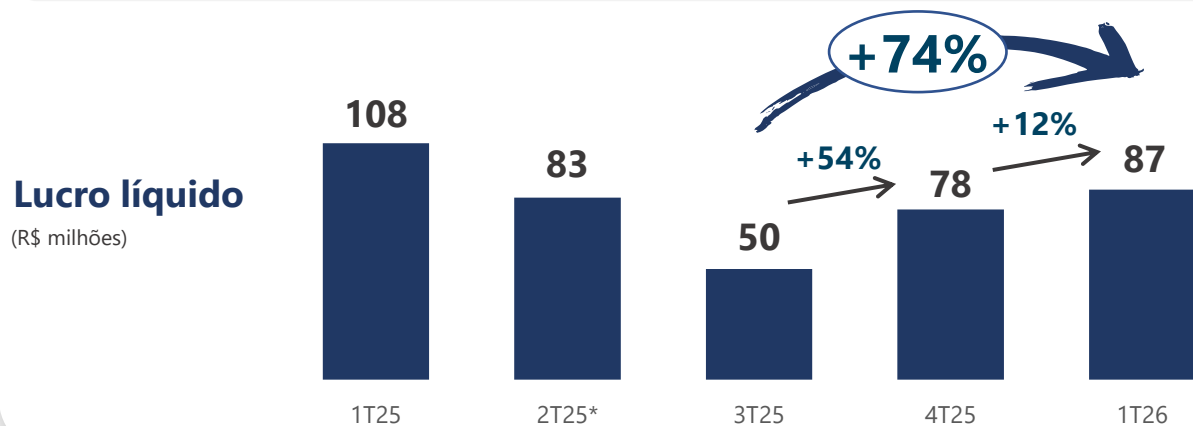
* Considera o ponto médio dos intervalos do Guidance

(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

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.



Anexos



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

+ 106 pontos de venda de terceiros em todo o território nacional

* Data de referência: 08/05/2026



Rio de Janeiro - RJ
Fevereiro/26

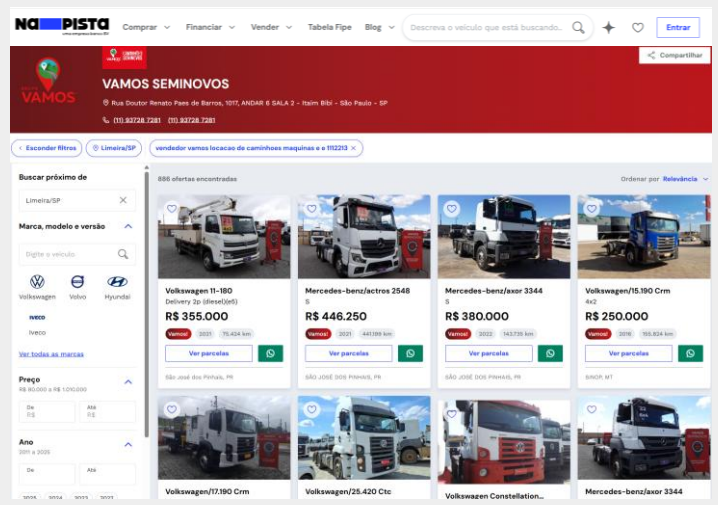


Primavera do Leste - MT
Fevereiro/25



Guarulhos - SP
Abril/25

Abertura de loja online na plataforma NaPista



Itajaí - SC
Maio/25



Caravana "Vamos até você"
Agosto/2025

ECONOMICS QUE FAZEM SENTIDO PARA O CLIENTE

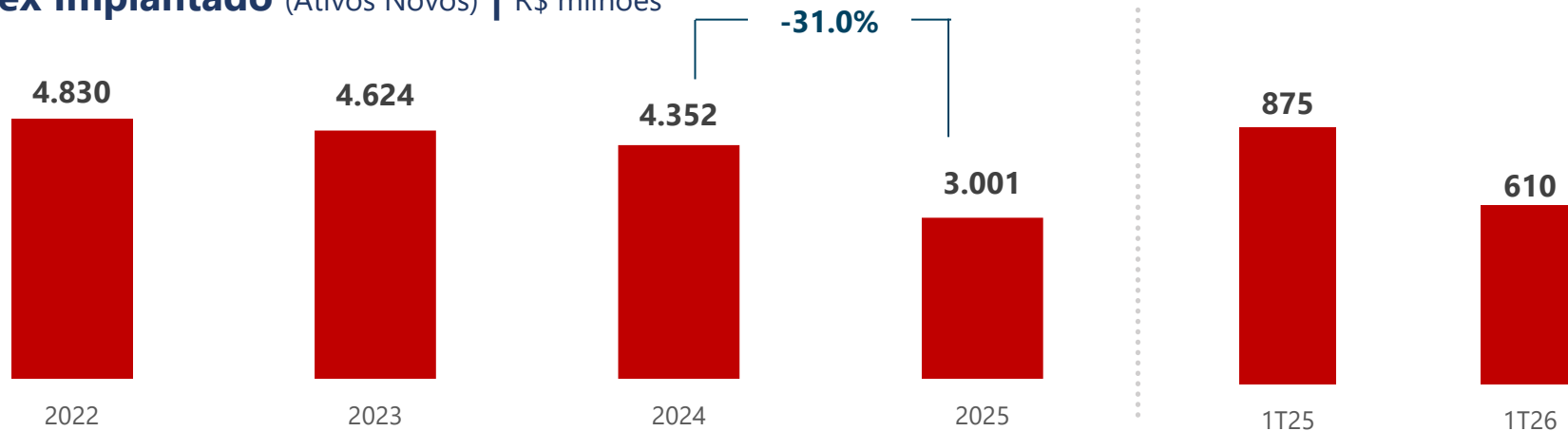
	R\$ (termos nominais)	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	TOTAL
Compra do ativo	Gastos totais na compra do ativo ^{(1) (2)}	(64.174)	(60.299)	(56.453)	(52.636)	(8.377)	(241.939)
	Benefício fiscal sobre despesas e depreciação	24.038	22.721	21.413	20.115	10.328	98.615
	Total após benefício fiscal A	(40.136)	(37.578)	(35.040)	(32.521)	1.951	(143.324)
Locação do ativo	Despesas de locação ⁽³⁾	(29.400)	(30.576)	(31.799)	(33.071)	(34.394)	(159.240)
	Crédito PIS / COFINS	1.795	1.867	1.941	2.019	2.100	9.722
	Benefício fiscal sobre locação	9.996	10.396	10.812	11.244	11.694	54.142
	Total após benefício fiscal B	(17.609)	(18.313)	(19.046)	(19.808)	(20.600)	(95.377)
Fluxo de caixa percebido B - A	22.527	19.265	15.994	12.713	(22.551)	47.947	
% economia						33.5%	

Optando pela locação de ativos, o cliente atinge uma ECONOMIA DE 33.5%, reforçando a posição da VAMOS como opção natural para renovação da frota brasileira

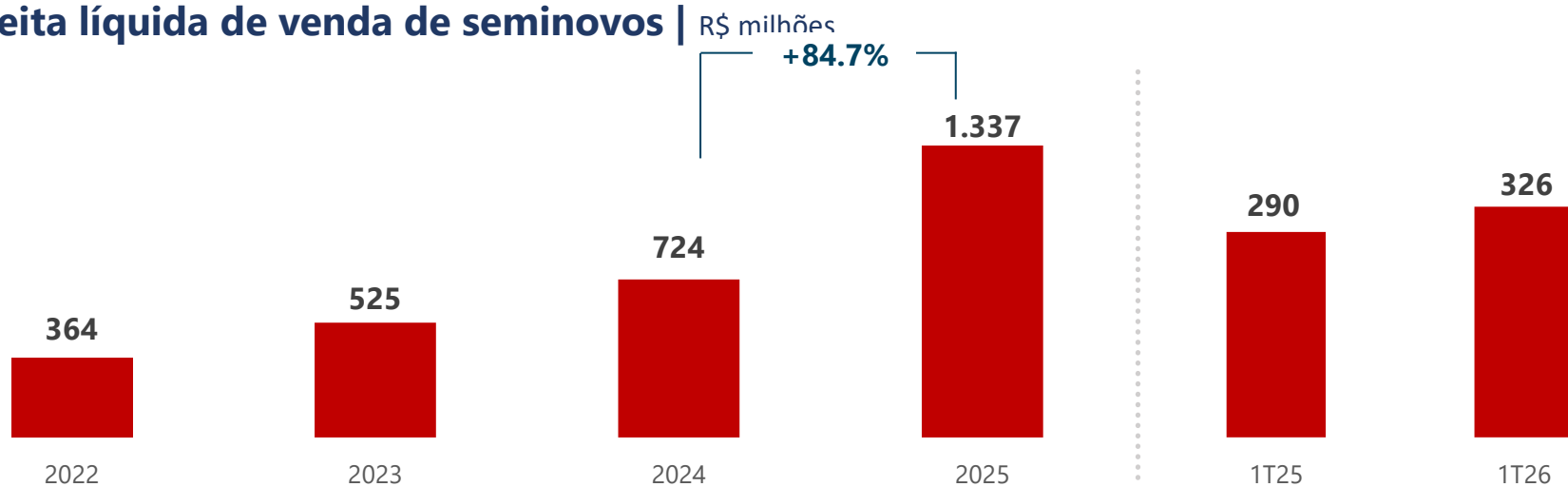
Notas: (1) Valor de aquisição do caminhão R\$ 100.000,00; (2) Considera as despesas com: (i) despesas financeiras 1,33% a.m. (CDI + 2.2% a.a.), (ii) despesas de manutenção - R\$ 1.500 mensais reajustados pela inflação, (iii) despesas com seguros - 9,0% do valor residual do bem por ano, (iv) despesas com IPVA - 1,5% do valor residual do bem ao ano, (v) valor recebido na venda - 42% do valor da compra (trade-in de 25); (3) Despesa média mensal com aluguel no valor de R\$ 2.450 (yield de 3,5% * R\$70.000 do preço de compra da VAMOS) reajustada pela inflação.

VENDA DE SEMINOVOS ATRELADA AO CRESCIMENTO DE LOCAÇÃO

Capex Implantado (Ativos Novos) | R\$ milhões



Receita líquida de venda de seminovos | R\$ milhões



Desde o IPO, o crescimento foi financiado por **dívida e equity**. Crescimento natural na **venda de seminovos** reduzirá **necessidade de Capex líquido**.

CRONOGRAMA DE AMORTIZAÇÃO DE DÍVIDAS

Dívida (31/12/2025)	Emissão	Vencimento	Estrutura	2026	2027	2028	2029	2030	2031	>2032	Total
Finame	12/09/2022	15/10/2028	SELIC + 1,73%	77,6	103,4	70,7	-	-	-	-	251,6
Finame	06/03/2023	15/06/2029	IPCA + 6,65%	413,2	869,4	836,0	289,6	18,7	-	-	2.426,9
Empréstimo Externo - 4131	28/06/2024	28/06/2027	CDI + 2,10%	-	275,7	-	-	-	-	-	275,7
2ª Debênture	20/08/2019	20/08/2026	CDI + 1,81%	64,8	-	-	-	-	-	-	64,8
3ª Debênture	08/07/2021	16/06/2031	SWAP 131,75% CDI CDI+2,53% IPCA+6,36%	-	103,9	103,9	380,2	276,3	276,3	-	1.140,6
4ª Debênture	15/10/2021	15/10/2031	SWAP 127,50% CDI+2,60% IPCA+7,68%	306,7	308,8	308,8	361,6	358,6	343,7	-	1.988,3
7ª Debênture	16/06/2023	15/06/2028	CDI + 2,17%	-	2,2	-	8,3	-	-	-	6,1
9ª Debênture	20/12/2023	20/12/2028	CDI + 2,35%	-	125,0	125,0	-	-	-	-	250,0
10ª Debênture	23/02/2024	21/02/2029	CDI + 2,35%	-	-	250,0	250,0	-	-	-	500,0
11ª Debênture	12/07/2024	25/06/2029	CDI + 2,35%	-	3,4	-	525,0	414,6	-	-	936,2
13ª Debênture	02/10/2025	20/09/2030	CDI+2,25%	-	-	-	-	600,0	-	-	600,0
14ª Debênture	15/12/2025	20/01/2032	SWAP Pré 15,72% CDI + 3,66%	-	-	-	-	-	-	-	-
15ª Debênture	23/03/2026	20/09/2031	CDI + 2,17%	-	-	-	-	250,0	250,0	-	500,0
Debênture Cambial	12/08/2025	22/03/2028	US\$ 275MM SWAP CDI+ 0,67% Pré 7,23%	-	-	28,2	-	-	-	-	28,2
CRA 2	15/11/2019	13/11/2026	SWAP 133,80% CDI Pré 8,0%	28,1	-	-	-	-	-	-	28,1
CRA 3	12/06/2020	14/06/2027	SWAP 165,00% CDI IPCA+5,70%	229,7	229,9	-	-	-	-	-	459,5
CRA 4	26/11/2020	18/11/2030	SWAP 133,60% CDI IPCA+5,73%	-	-	183,4	183,5	183,5	-	-	550,4
CRA 5	02/06/2022	15/05/2037	SWAP 112,65% CDI IPCA+6,68%	-	-	-	-	118,7	118,7	466,3	703,8
CRA 6	03/02/2023	14/01/2030	CDI + 1,05% IPCA + 7,16%	-	-	233,5	-	577,7	-	-	811,2
CRA 7	16/11/2023	16/11/2033	Pré 12,05% + IPCA + 6,69%	-	-	-	297,7	338,3	26,9	53,9	716,9
CDCA	16/09/2024	15/09/2031	Pré 13,62% + IPCA + 7,91%	-	-	-	-	-	884,9	-	884,9
Nota Comercial	07/06/2022	07/06/2028	114,00% CDI	83,3	83,3	83,3	-	-	-	-	250,0
BID	21/01/2025	15/12/2031	US\$30MM SWAP CDI+1,90% SOFR+3,11%	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	22,4	-	134,6
Loan	25/03/2025	25/03/2028	US\$ 50MM SWAP CDI+0,21% SOFR+4,71%	0,1	0,4	1.674,5	-	-	-	-	1.674,9
Bond	02/10/2025	26/01/2031	SWAP CDI+ 3,68 USD+9,20%	-	-	-	-	-	1.570,6	-	1.570,6
Juros líquidos incorridos, custos de captação e swap											40,7
Caixa e equivalentes de caixa											- 4.794,9
Dívida Líquida				1.220,5	2.122,2	4.453,1	2.199,6	2.744,2	3.493,6	520,2	11.999,1

(1) Informação divulgada publicamente no site de RI da Companhia e disponível em <https://ri.grupovamos.com.br/informacoes-financeiras/resultados-trimestrais/>

VAMOS: transformando e impulsionando a mobilidade no Brasil



RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

MUITO OBRIGADO.

