

# RESULTADOS 1T26



RENOVANDO  
FROTAS.  
INOVANDO  
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO





# DISCLAIMER

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

Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores. Dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da **VAMOS** e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa.

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

# DESTAQUES 1T26



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

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

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

Redução dos estoques:

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

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

**R\$58mi** de geração de caixa operacional;

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



VAMOS LOCAÇÃO

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

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

**88%** de Margem EBITDA;

**R\$1,2bi** de Capex Contratado;

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

**88%** de ocupação da frota - maior desde 2020.



VAMOS SEMINOVOS

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

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

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

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

Melhor giro de estoques de vendas;

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



# Locação 1T26

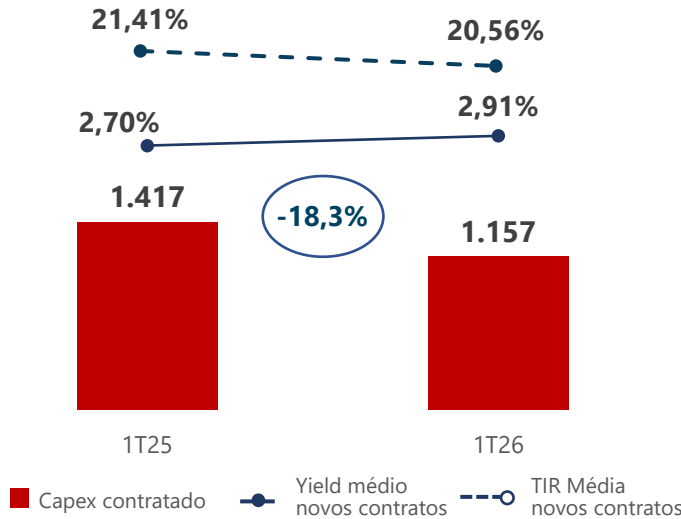


# NOVOS CONTRATOS DE LOCAÇÃO: MENOR NECESSIDADE DE CAPEX LÍQUIDO



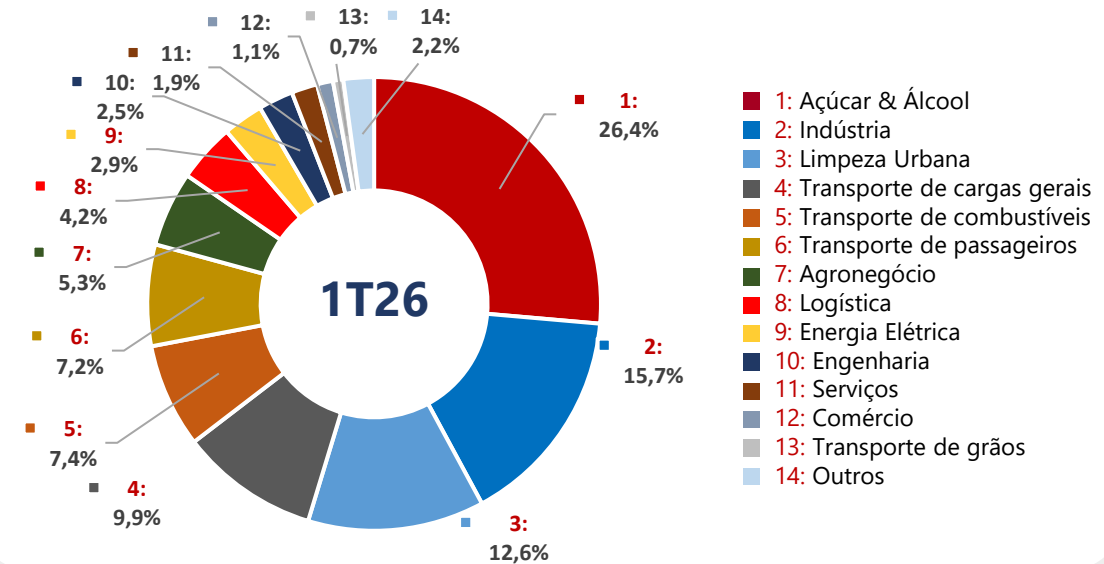
44% DAS CONTRATAÇÕES FORAM DE ATIVOS USADOS (SEMPRE NOVO E EXTENSÕES). SEMPRE NOVO RECORDE EM MAR/26

## Capex Contratado | R\$ milhões



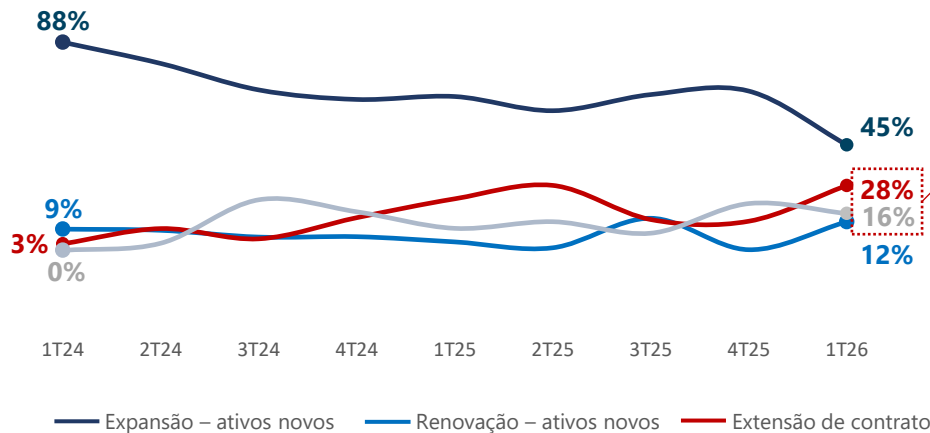
- Sólida originação de novos contratos de locação e menor dependência do setor sucroenergético;
- Maior locação de ativos usados refletem melhores *yields* e menores prazos contratuais (reflexo na TIR);
- Sempre Novo **recorde** em Mar/26;

## Capex Contratado por segmento



## Representatividade por tipo de contrato

% do Capex Contratado



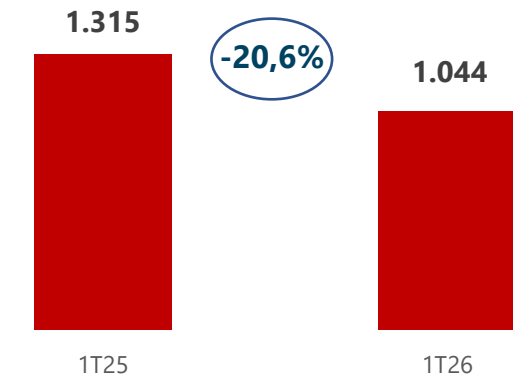
**44%**

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

**39%**

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

## Capex Implantado | R\$ milhões



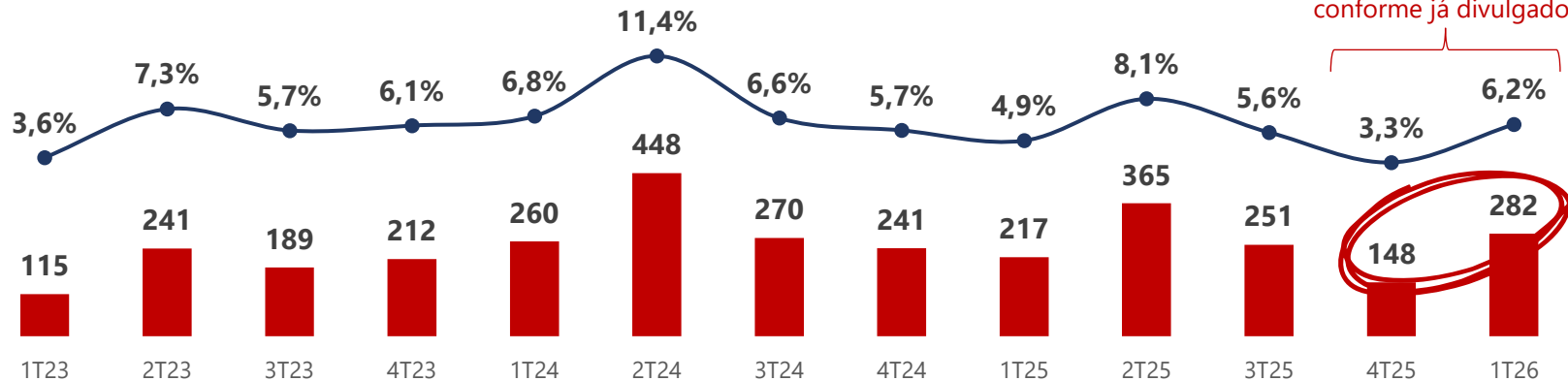
# RIGOR NA GESTÃO CONTRATUAL E DE COBRANÇA



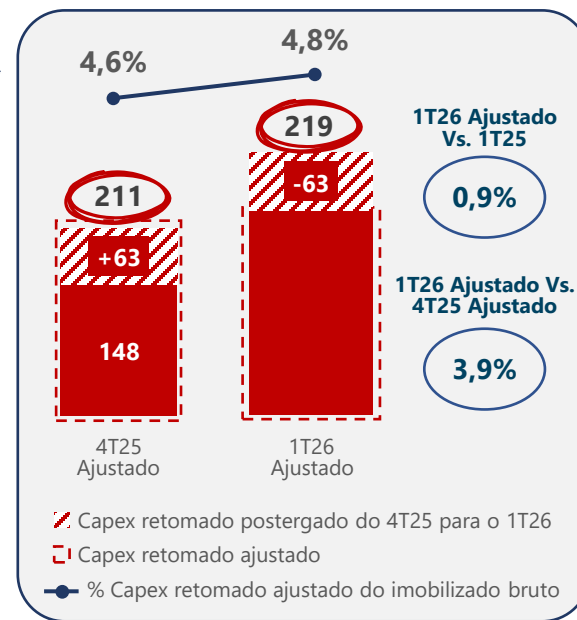
EFETIVIDADE DA COBRANÇA E DILIGÊNCIA NO CRÉDITO CONTRIBUEM PARA O CONTROLE DAS RETOMADAS

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

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

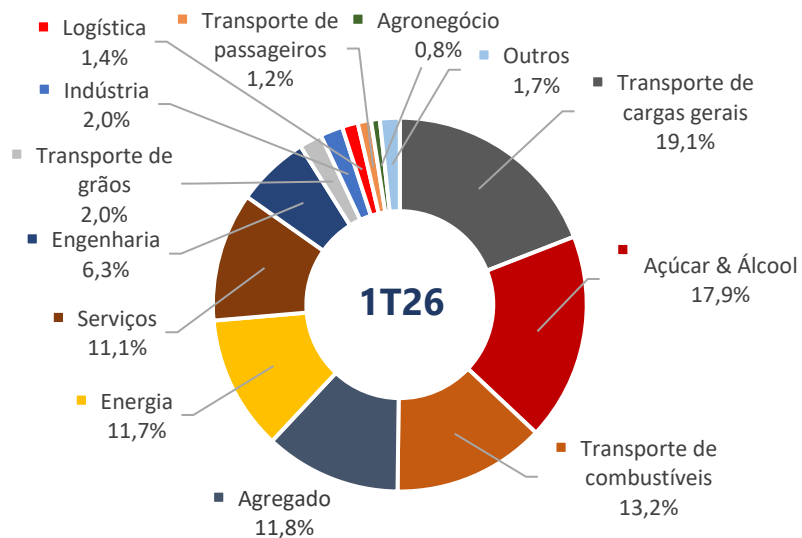


R\$63 milhões de ativos que seriam originalmente retomados no 4T25, foram retomados no 1T26, conforme já divulgado.

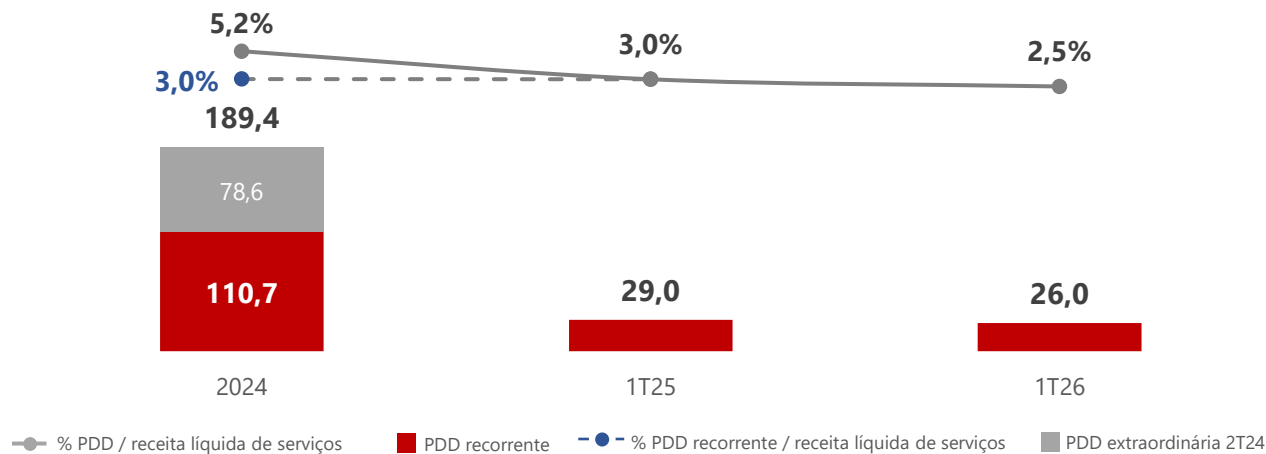


● % de ativos retomados (anualizado) do imobilizado bruto total ■ Capex de término antecipado de contrato

## Segmentação do capex retomado



## % PDD / receita líquida de serviços\*



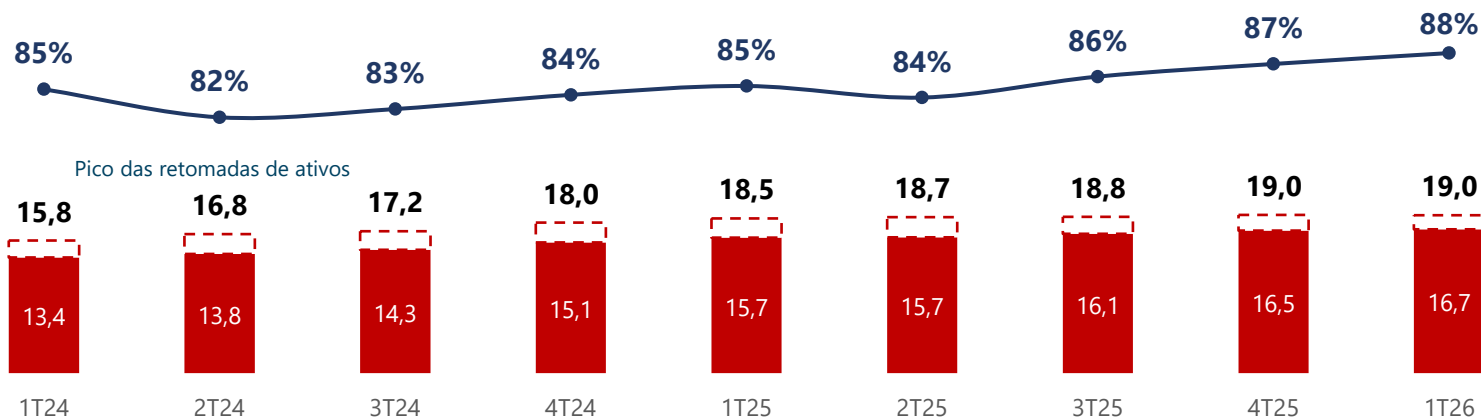
● % PDD / receita líquida de serviços ■ PDD recorrente ● - % PDD recorrente / receita líquida de serviços ■ PDD extraordinária 2T24

# RECORDE DE FROTA ALUGADA, COM MELHOR OCUPAÇÃO DESDE 2020

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

## Ocupação da frota | R\$ bilhões e %

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



Imobilizado bruto locado:  
 • + 6,2% vs 1T25  
 • +0,9% vs 4T25

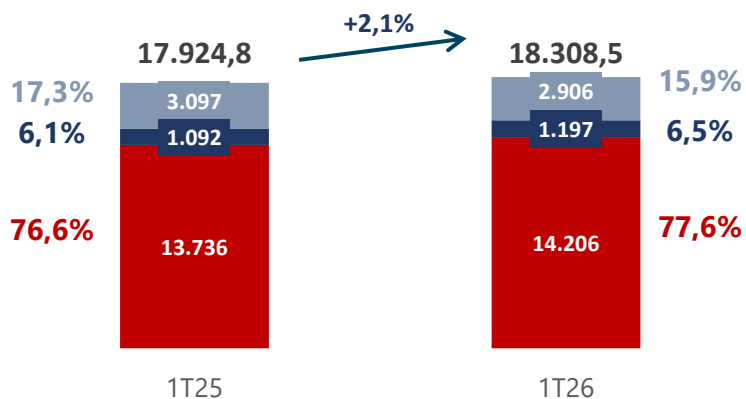
(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 10 e 12 das DFs).  
 (2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados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

## Frota total e diversificação de ativos

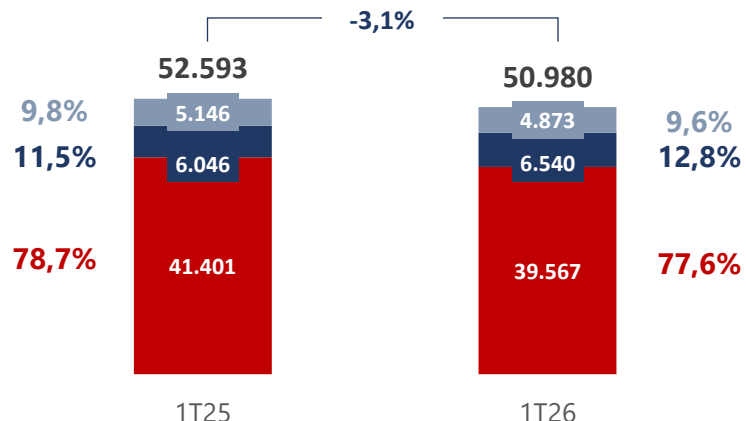
(Não considera estoque de seminovos)

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

### Ativo Imobilizado (R\$ milhões)



### Unidades



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



# REDUÇÃO DOS ESTOQUES: MENOR NÍVEL DESDE O 4T23

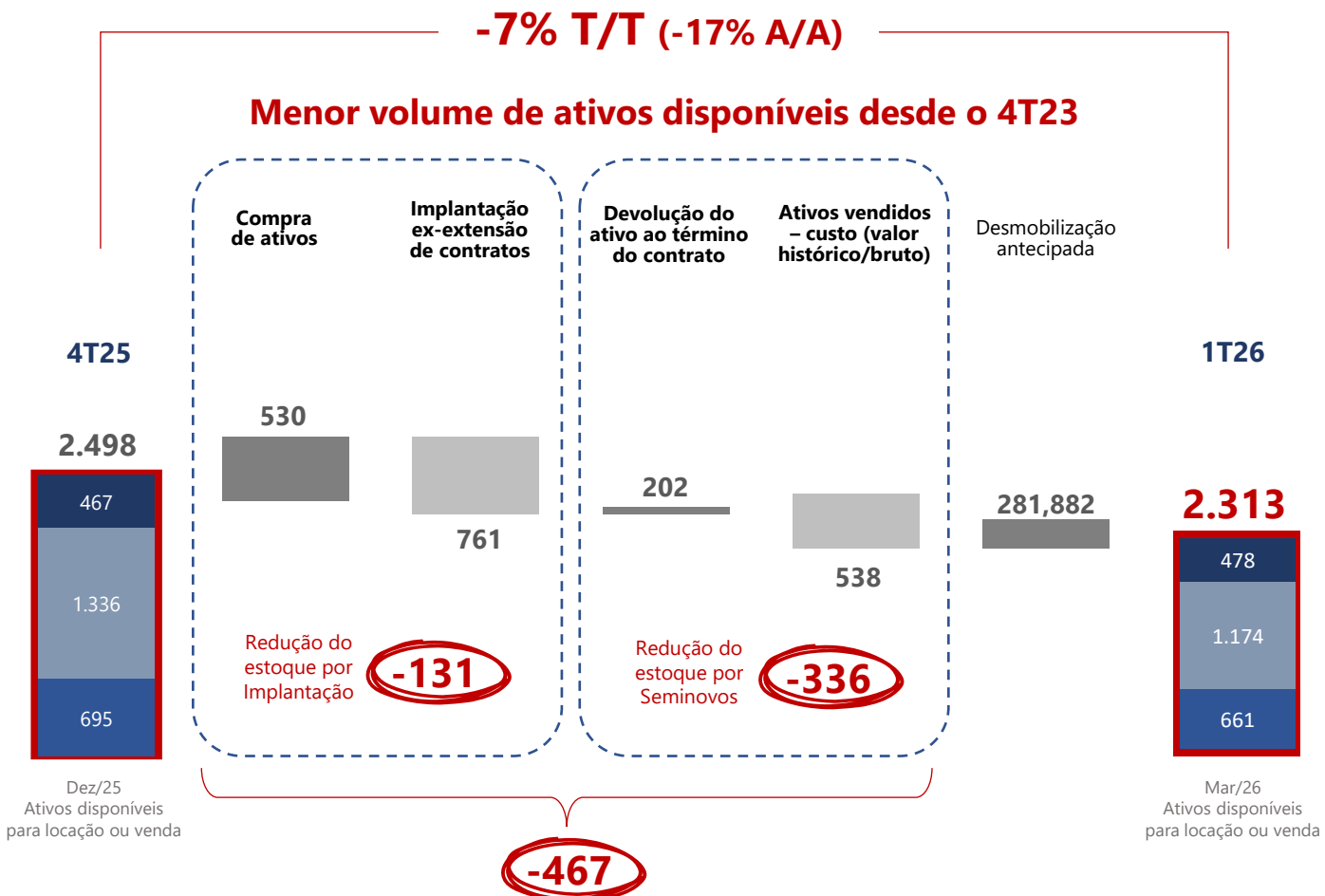
QUALIDADE E LIQUIDEZ DOS ATIVOS: OPORTUNIDADE DE MELHOR GIRO DOS ESTOQUES



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

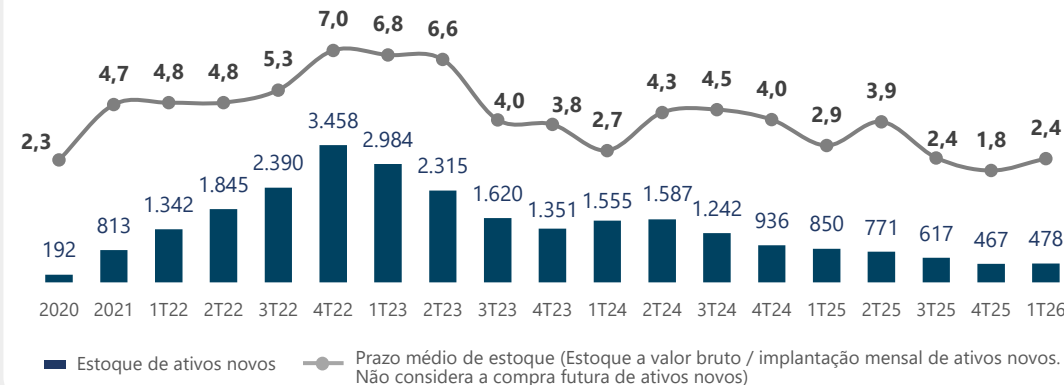
\*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

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



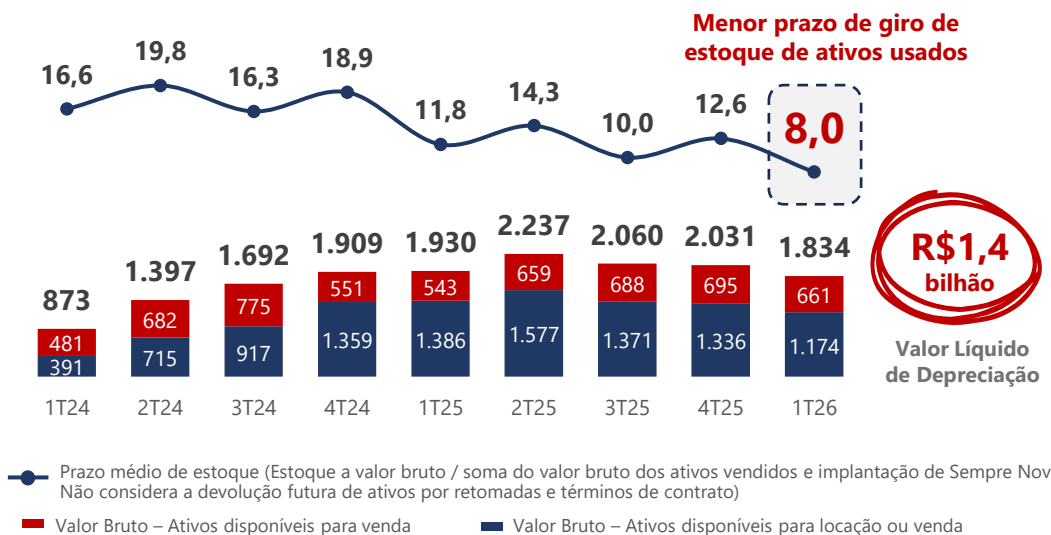
## Otimização dos estoques de ativos novos | Meses e R\$ milhões

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



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

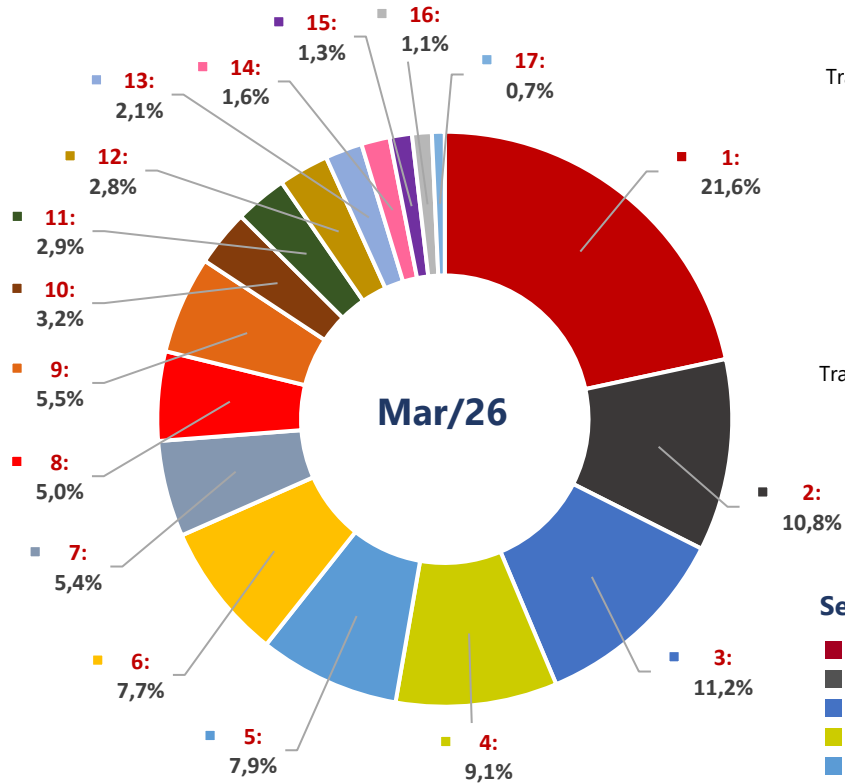
\*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).



# FOCO COMERCIAL NA DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA DE LOCAÇÃO

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

## Representatividade da receita de locação por segmento | %

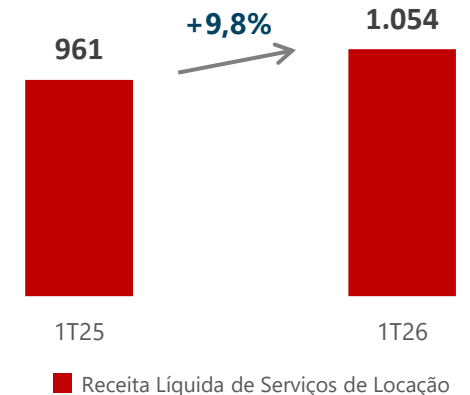
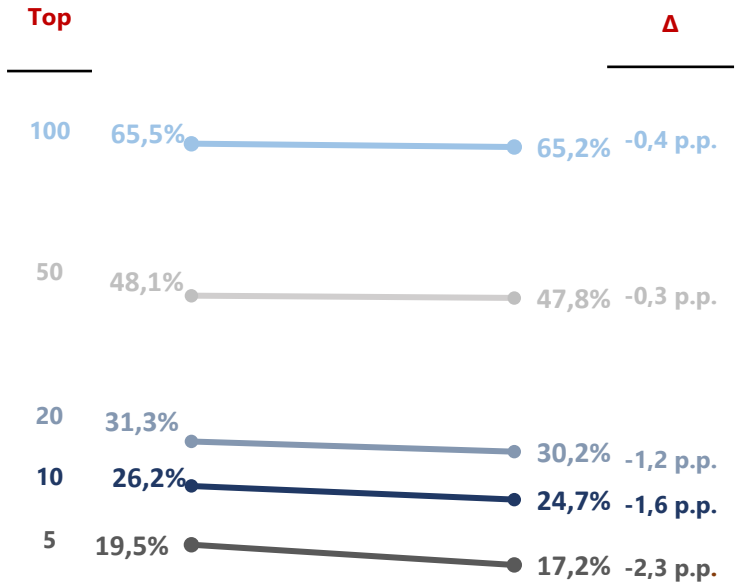


Segmentos	Var. Mar/26 vs Dez/25	Segmentos	Var. Mar/26 vs Mar/25
Transporte de combustíveis	+ 1,2 p.p.	Comércio	+ 1,9 p.p.
Indústria	+ 0,5 p.p.	Limpeza urbana	+ 1,4 p.p.
Bebidas	+ 0,4 p.p.	Logística	+ 1,2 p.p.
Limpeza urbana	+ 0,2 p.p.	Indústria	+ 0,9 p.p.
Transporte de passageiros	+ 0,1 p.p.	Serviços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

### Segmentos (quantidade de clientes):

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

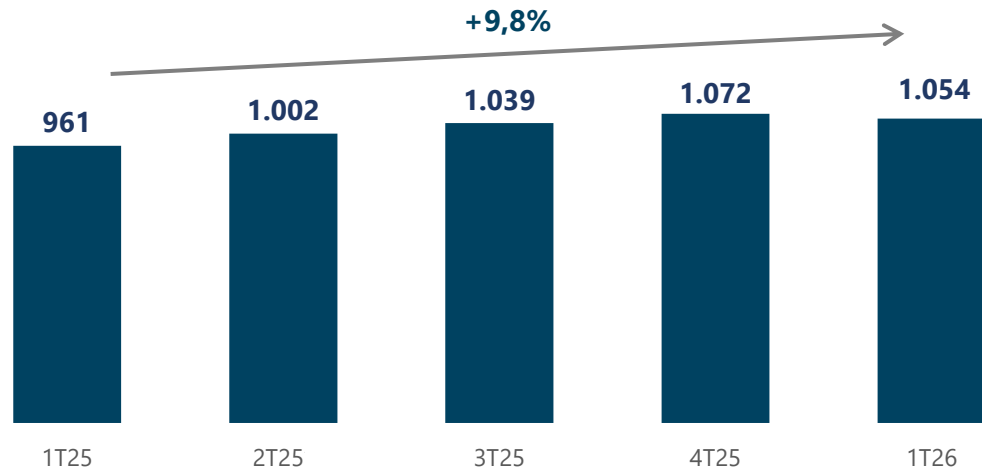
## Participação dos principais clientes na receita de locação | R\$ milhões



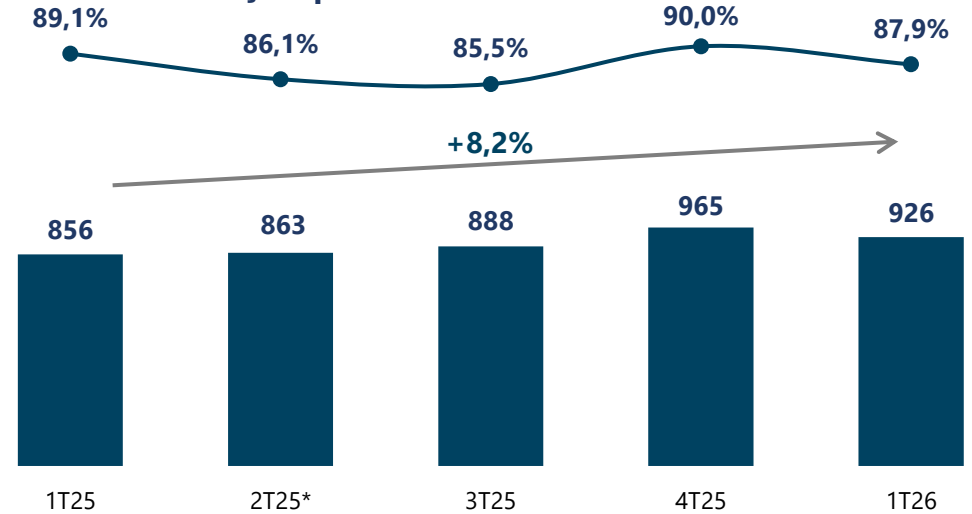
# LOCAÇÃO COM CRESCIMENTOS ANUAIS DE RECEITA, EBITDA E EBIT

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

## Receita líquida de serviços | R\$ milhões

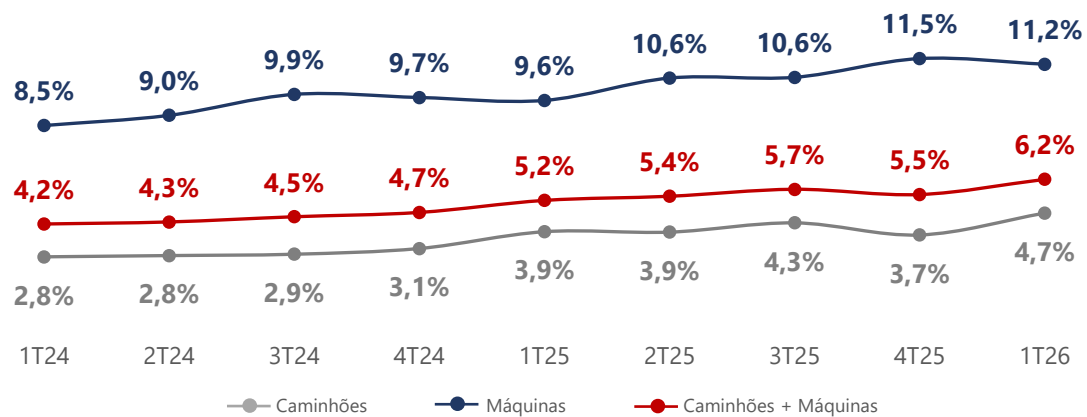


## EBITDA de serviços | R\$ milhões

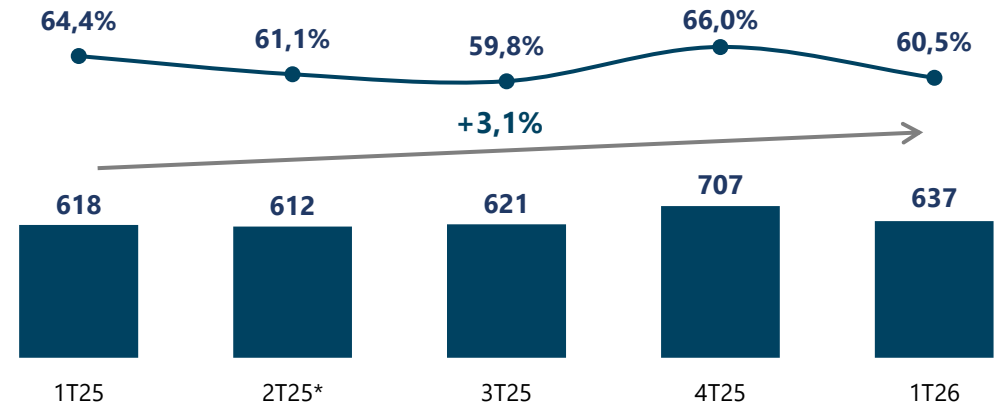


## Taxa de depreciação anual implícita | %

Depreciação anualizada dividida pelo imobilizado bruto



## EBIT de serviços | R\$ milhões

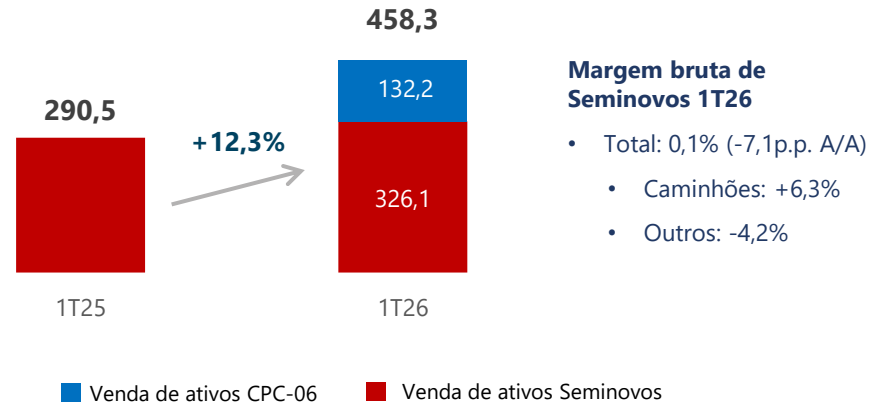


\*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + PDD extraordinário no 2T24, além de efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

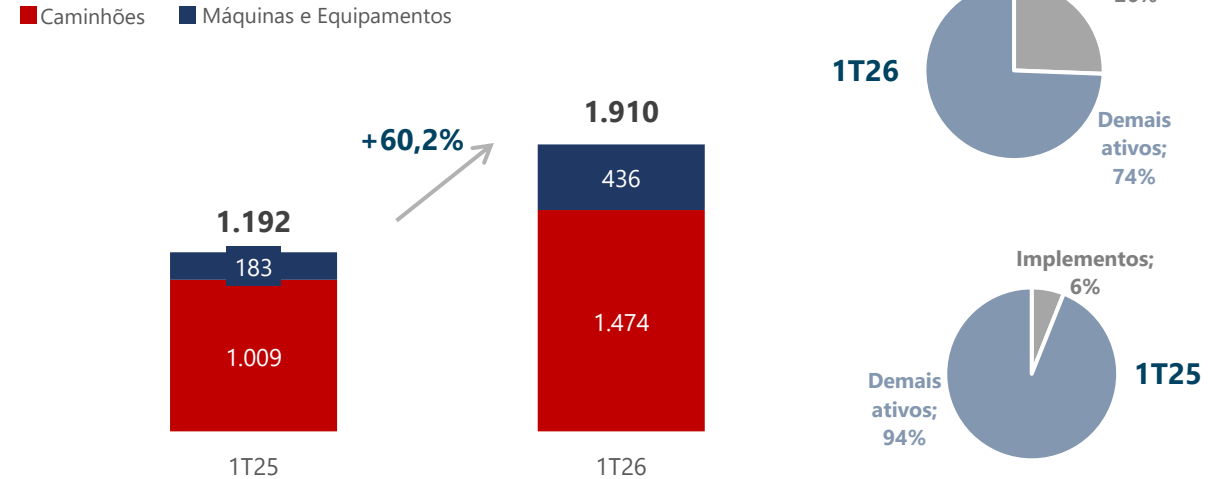
# VENDA DE ATIVOS: 12% DE CRESCIMENTO DA RECEITA E 60% DE VOLUME

1T26 DESEMPENHOU GRANDE VOLUME DE VENDA DE IMPLEMENTOS

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



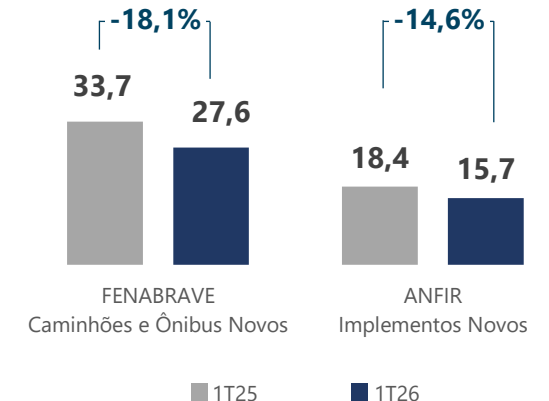
## Vendas de Seminovos | unidades (não inclui venda de ativos CPC-06)



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

## Mercado brasileiro: venda de caminhões e implementos novos

(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)





# Consolidado 1T26

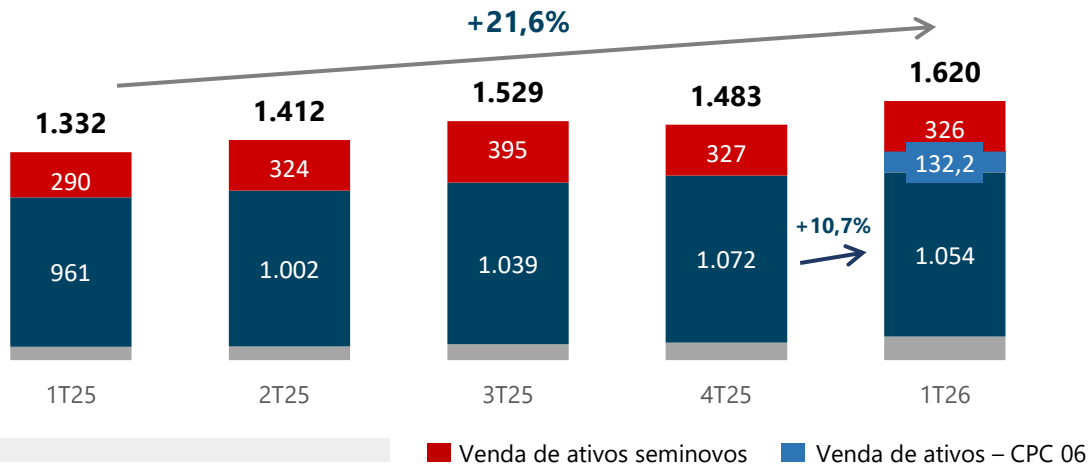


# CRESCIMENTO SEQUENCIAL DE LUCRO POR MELHORA OPERACIONAL

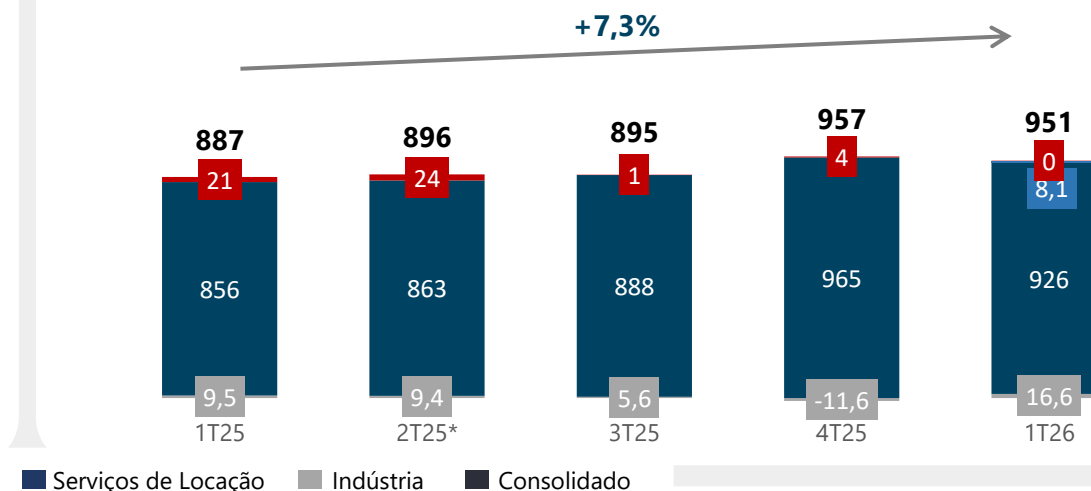
MAIOR EFICIÊNCIA DA OCUPAÇÃO DA FROTA E MARGENS MAIS EQUILIBRADAS COMPENSAM NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIACÃO E JUROS EM PATAMARES ELEVADOS

## Receita líquida consolidada\* | R\$ milhões

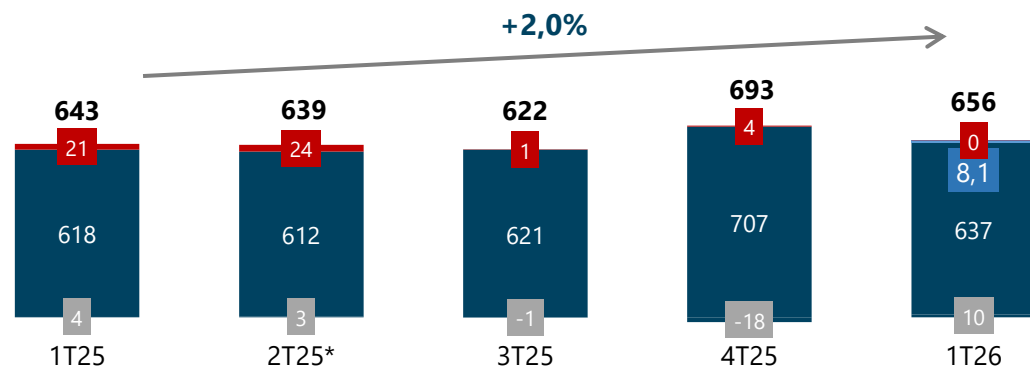
\*Receita total líquida de eliminações. Receitas por segmento brutas de eliminação.



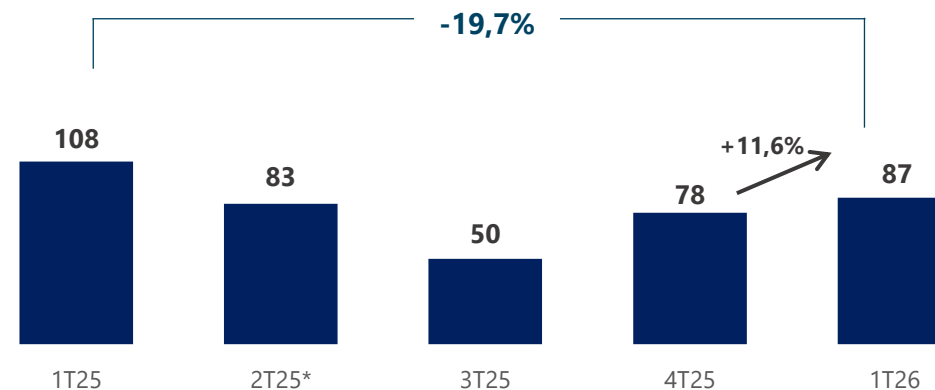
## EBITDA consolidado | R\$ milhões



## EBIT consolidado | R\$ milhões



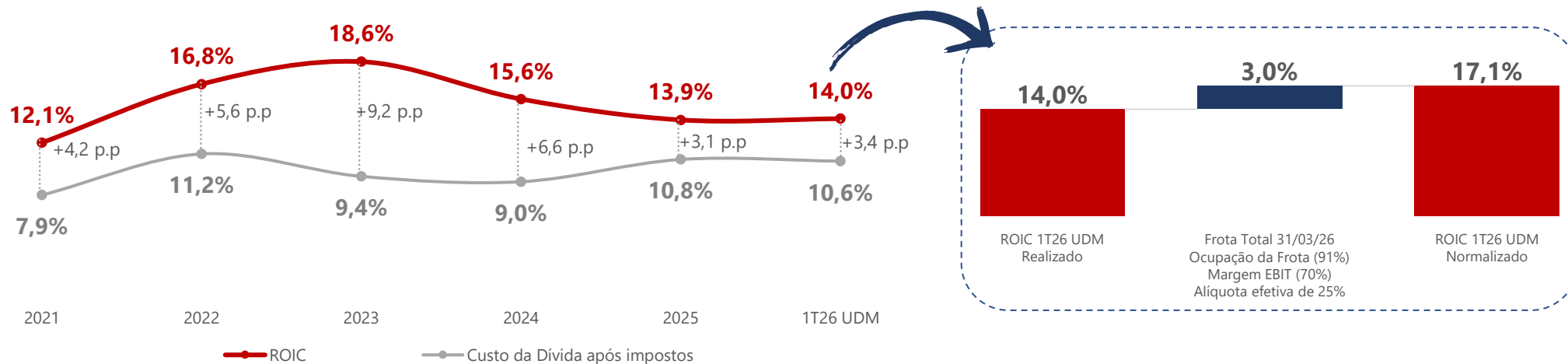
## Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



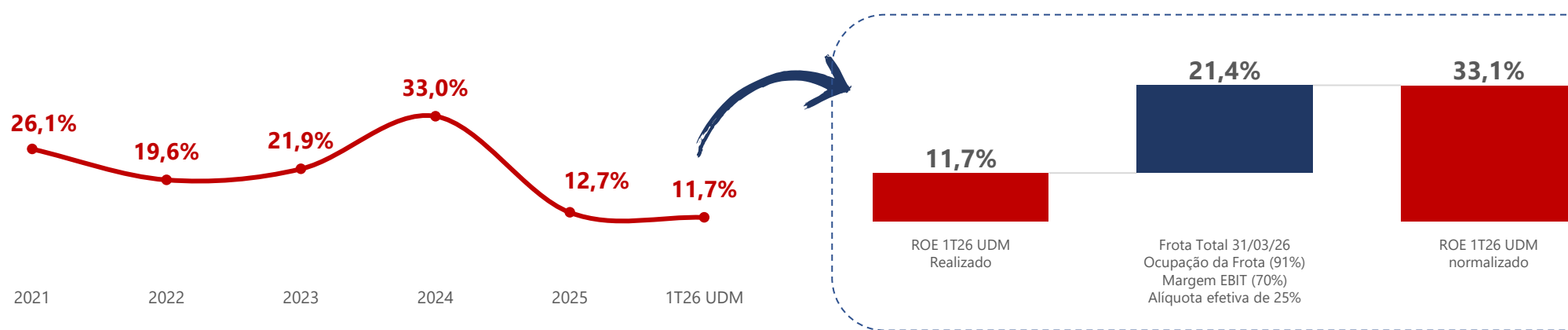
\*Considera números ajustados para excluir os efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

# MAIOR OCUPAÇÃO DA FROTA CONTRIBUIRÁ PARA MELHORA DO ROIC SPREAD

## ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



## ROE Consolidado (operações continuadas) | %

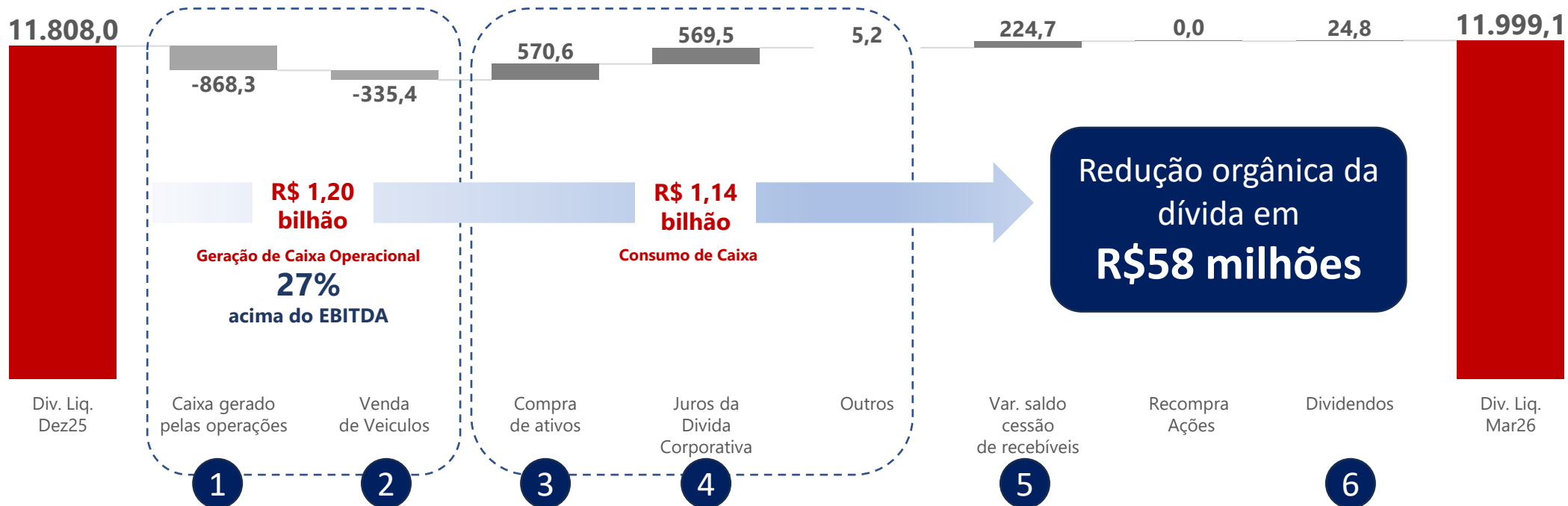


ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.

ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio

# GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA COMBINADA À REDUÇÃO DA CESSÃO DE RECEBÍVEIS

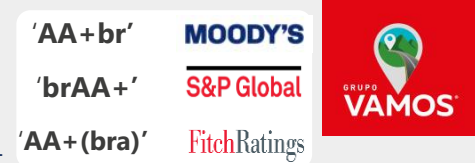
## Movimentação da dívida líquida para fins de *covenants* | R\$ milhões



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

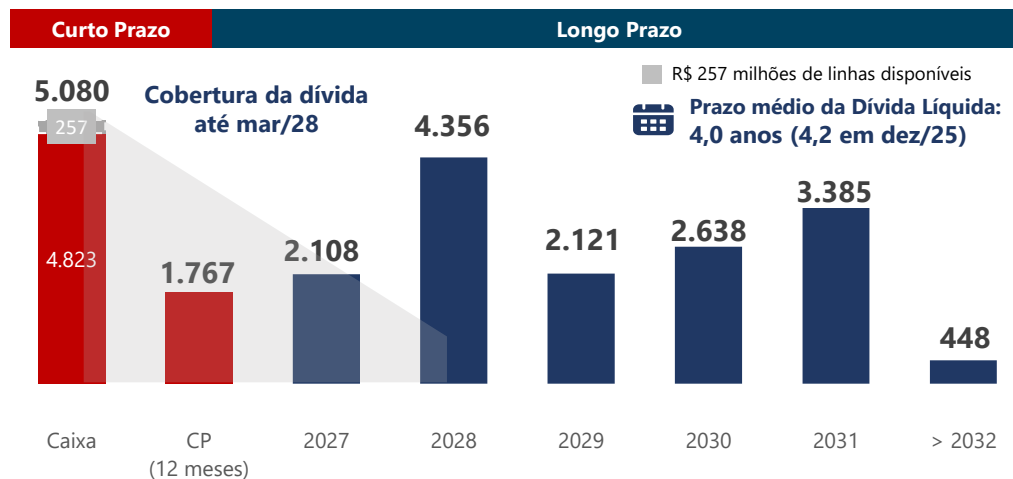
# LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA

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

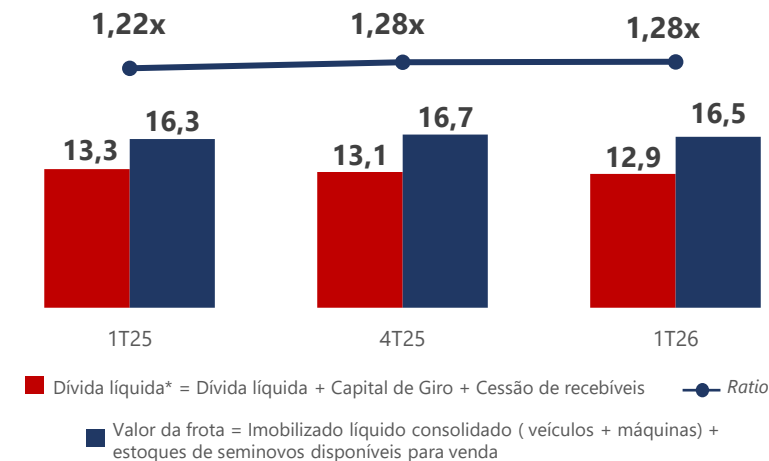


## Cronograma de amortização da dívida | R\$ milhões

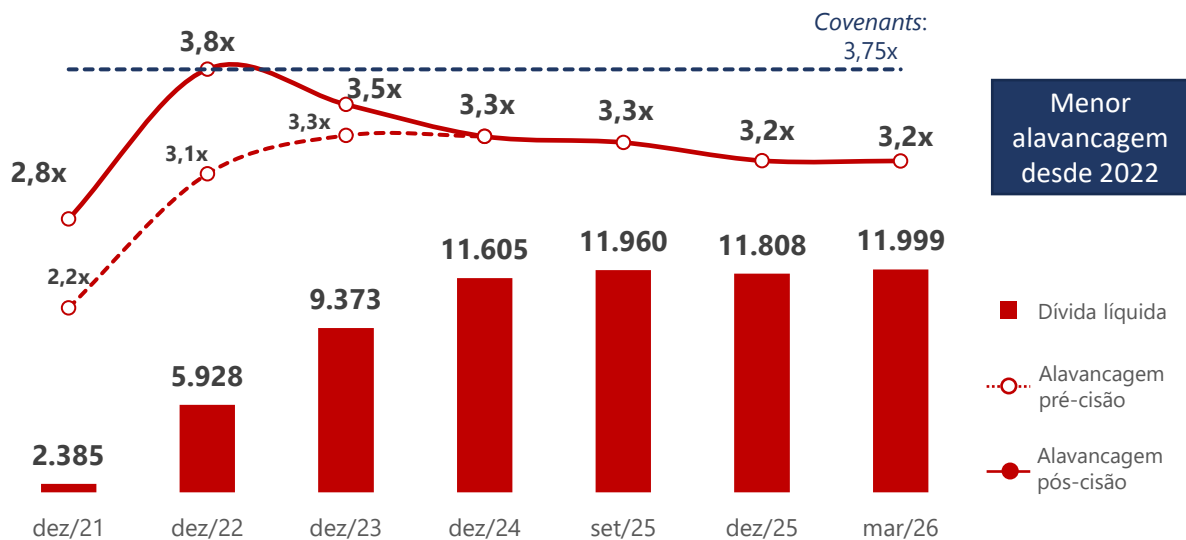
Captações no 1T26  
**R\$ 575 milhões**  
Dívidas pré-pagas no 1T26  
**R\$ 494 milhões**



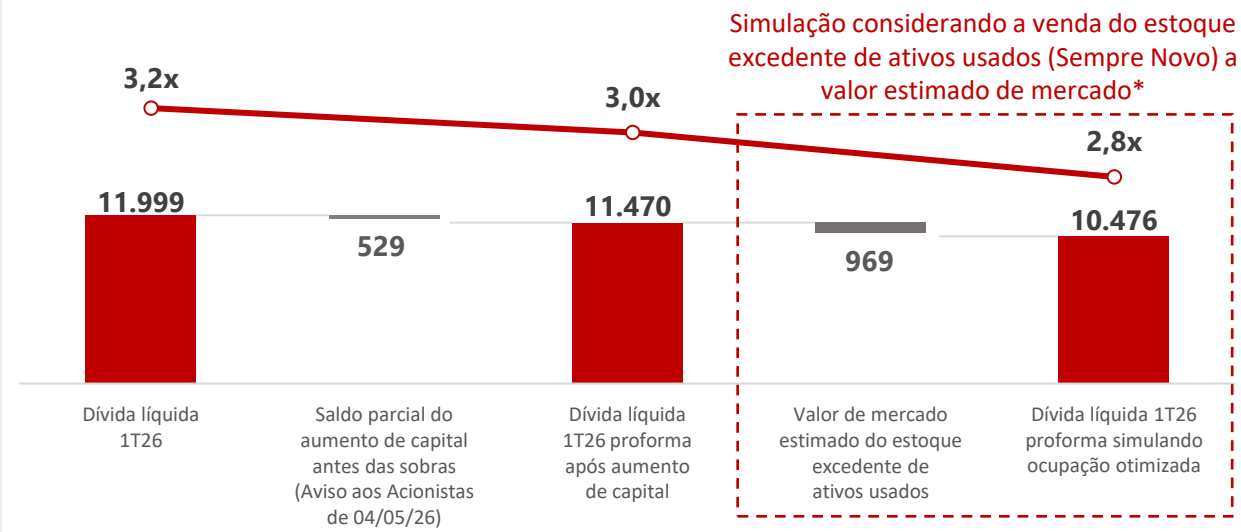
## Valor da frota vs dívida líquida\*



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

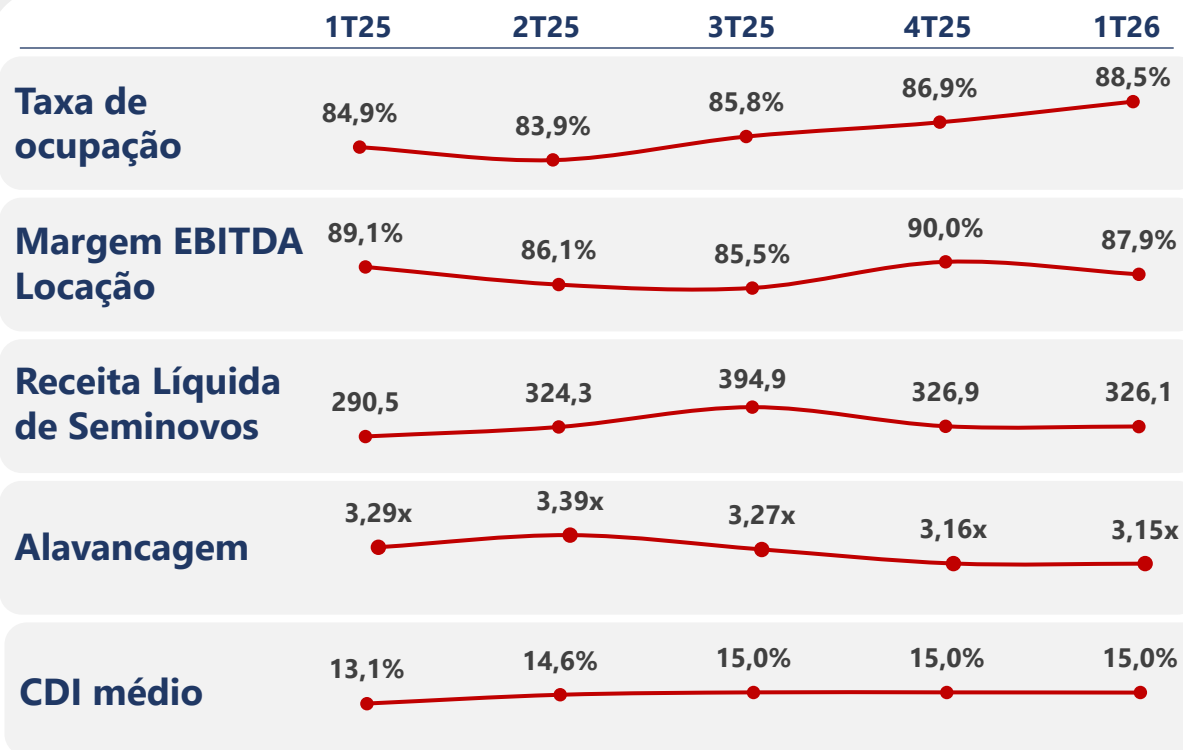


## Dívida líquida e alavancagem proforma para fins de covenants | R\$ milhões

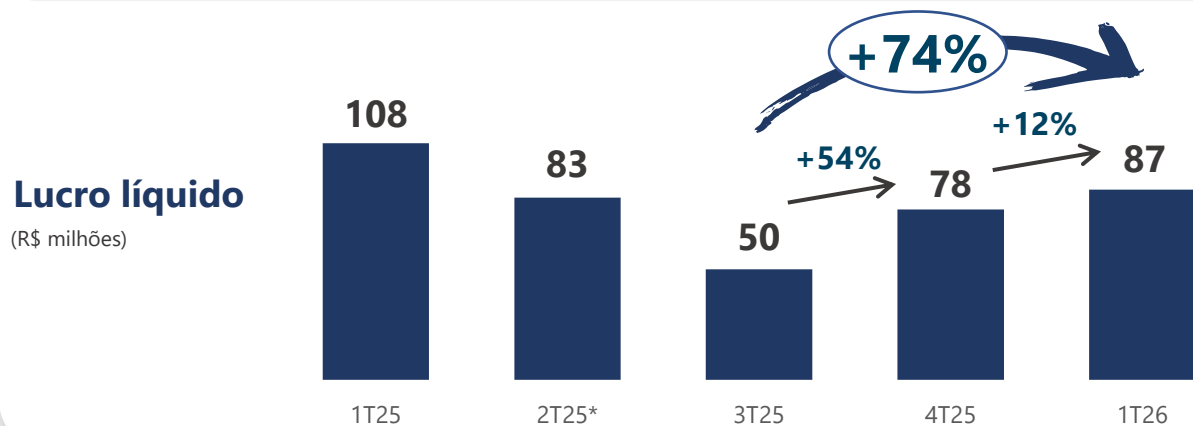


\*sujeito à variações de demanda, preço, recebimento dos valores e demais condições de mercado.

# MENSAGEM FINAL: ENTREGA DE LUCRO POR EFICIÊNCIA



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



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

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

## RELAÇÕES COM INVESTIDORES

[ri.grupovamos.com.br](http://ri.grupovamos.com.br)

[ri@grupovamos.com.br](mailto:ri@grupovamos.com.br)

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

# MUITO OBRIGADO.



# RESULTS 1Q26



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.

# HIGHLIGHTS 1Q26



**R\$1.6bn** in net revenue (+22% YoY);

**R\$951mn** in EBITDA (+7% YoY);

**R\$87mn** in Net Profit: continued upward trend in 3Q25 (+12% vs. 4Q25 and +74% vs. 3Q25);

Inventory reduction:

**-R\$467mn** in 12 months (-17% YoY);

**-R\$185mn** in 3 months (-7% QoQ);

**R\$58mn** in operational cash generation;

**3,15x** of leverage – **lowest level since 2022 (3,0x proforma)**.



VAMOS LOCAÇÃO

**R\$1.1bn** in net revenue (+10% YoY);

**R\$926mn** in EBITDA (+7% YoY);

**88%** de Margem EBITDA;

**R\$1.2 bi** of Contracted Capex;

**44%** of the Contracted Capex was from used assets (Extension and *Sempre Novo*) – lower need for net Capex. *Sempre Novo* record in March/2026;

**88,5%** fleet Occupancy rate – highest level since 2020.



VAMOS SEMINOVOS

**R\$458mn** in Assets Sales revenue:

**-R\$326mn** in Used Asset Sales - Seminovos (+12% A/A);

**-R\$132mn:** Leasing contracts treated as asset sales according to CPC-06/IFRS16;

**+60%** increase in the number of assets sold in 1Q26 vs. 1Q25, with a robust sale of road trailers (+20 p.p. vs. 1Q25);

Better sales inventory turnover;

Launching new digital channels and platforms for sales and access to bank financing solutions.



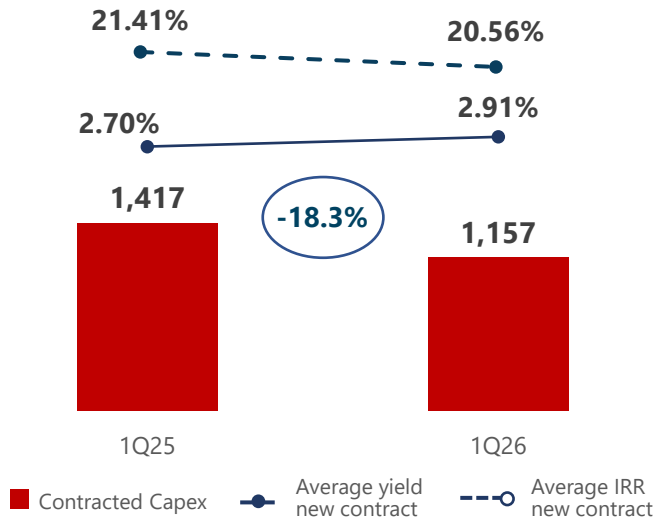
# Leasing 1Q26



# NEW LEASING CONTRACTS: LOWER NEED FOR NET CAPEX

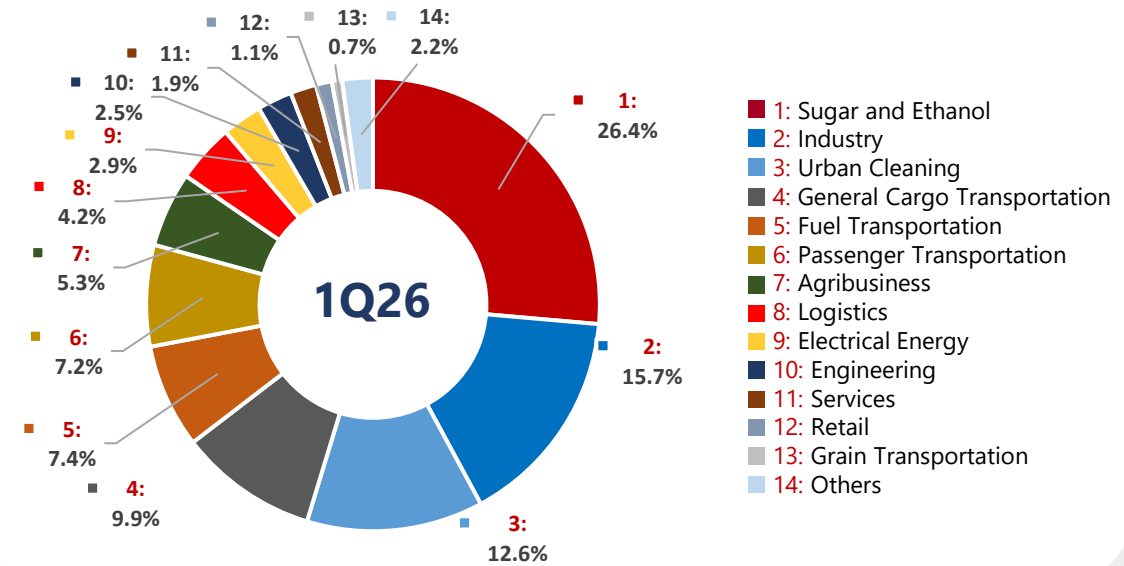
44% OF CONTRACTS WERE FOR USED ASSETS (*SEMPRE NOVO* AND EXTENSIONS). *SEMPRE NOVO* SET A RECORD IN MAR/26

## Contracted Capex | R\$ million



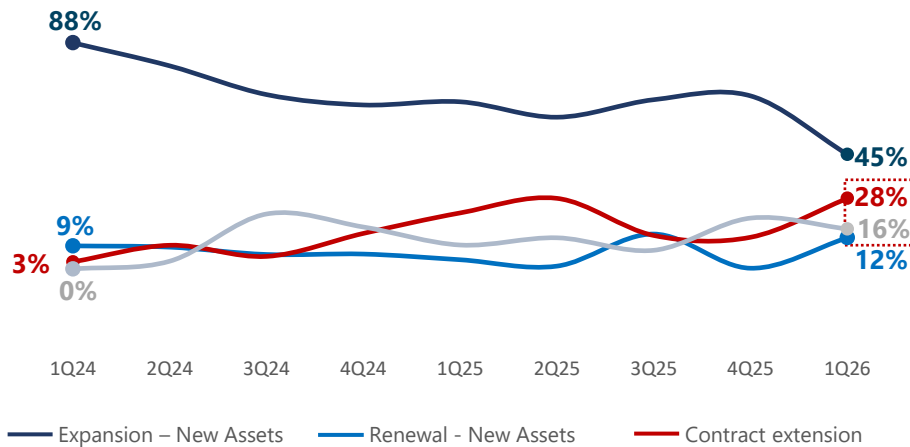
- Solid origination of new leasing contracts and less dependence on the Sugar and Ethanol sector;
- Greater leasing of used assets reflects better yields and shorter contract terms (reflected in the IRR);
- Sempre Novo set a new **record** in Contracted Capex in Mar/26;

## Contracted Capex by segment



## Breakdown by Contract Type

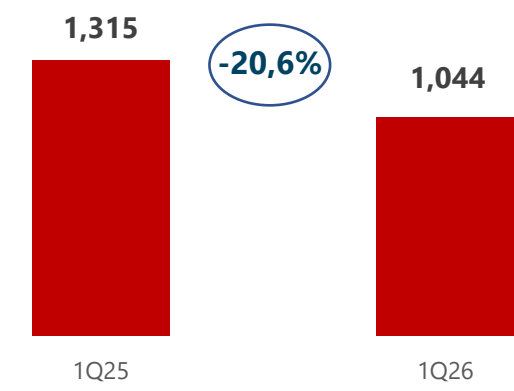
% of Contracted Capex



**44%** of Contracted CAPEX were used assets (Extensions and Sempre Novo)

**39%** of contracts maturing in 1Q26 were extended, with an average extension of 23 months

## Deployed Capex | R\$ million



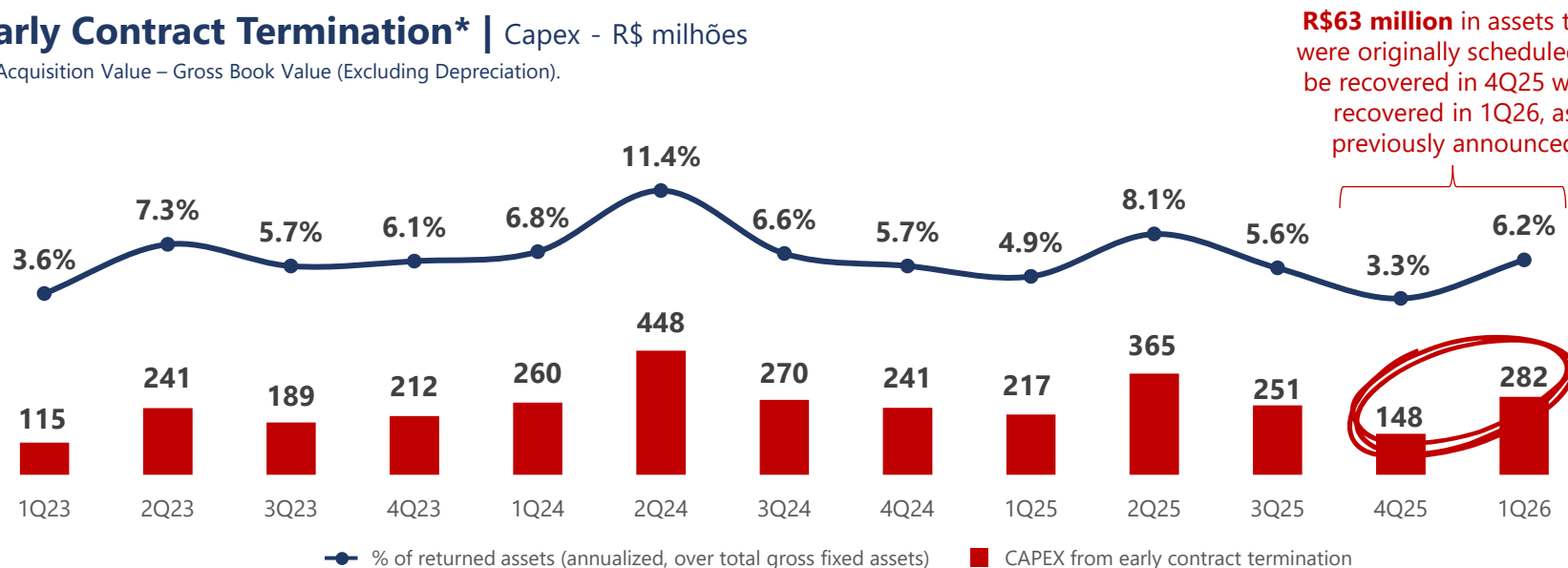
# STRICT IN CONTRACT MANAGEMENT AND COLLECTION

EFFECTIVE DEBT COLLECTION & DUE DILIGENCE IN CREDIT MANAGEMENT CONTRIBUTE TO CONTROLLING REPOSSESSIONS



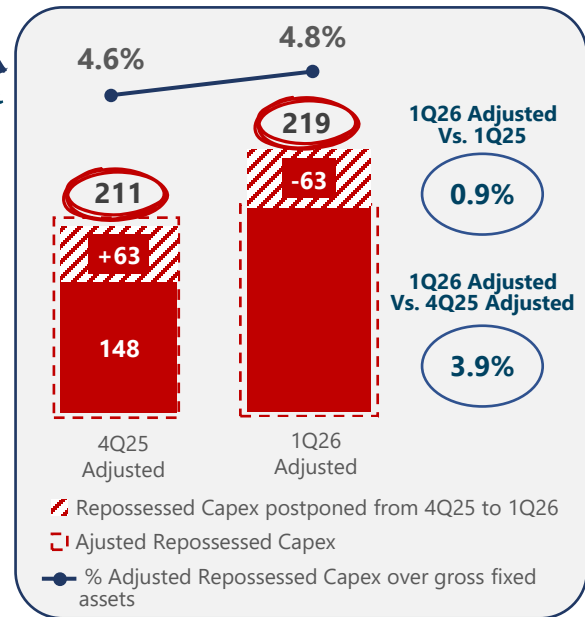
## Early Contract Termination\* | Capex - R\$ milhões

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

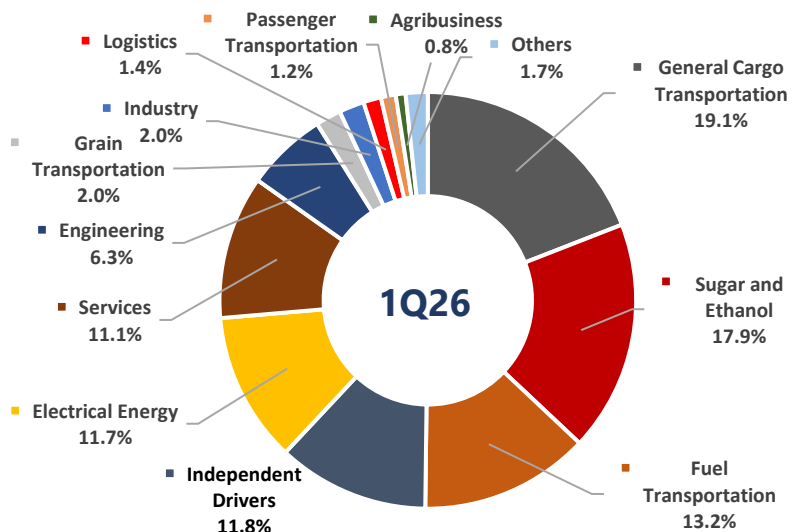


**R\$63 million** in assets that were originally scheduled to be recovered in 4Q25 were recovered in 1Q26, as previously announced

Adjustment



## Reposessed Capex by segment



## % Provision for bad debt / Net Revenue from Services\*

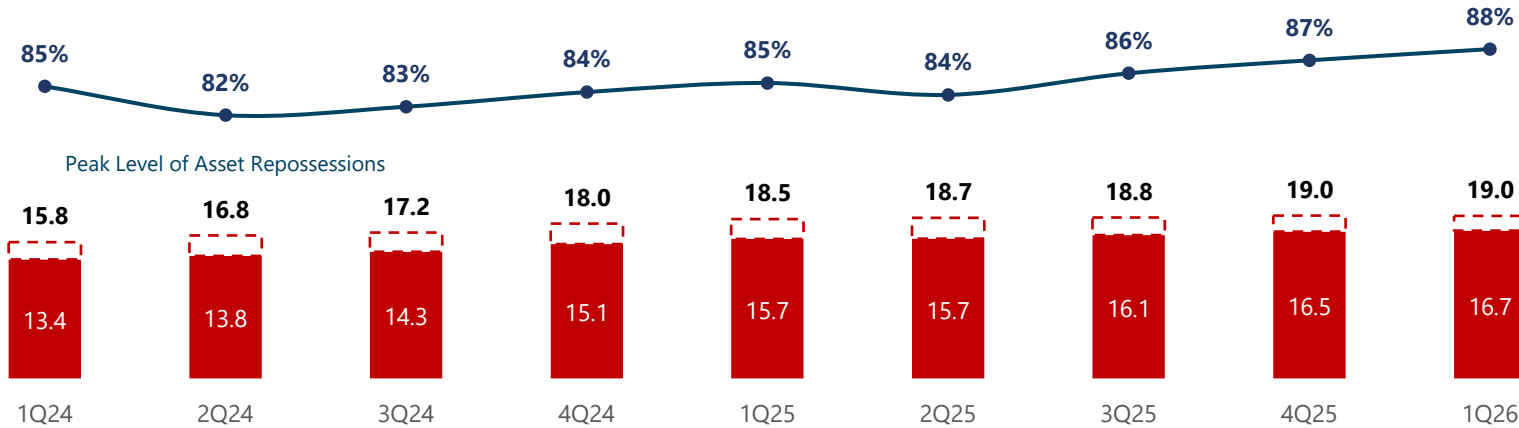


# RECORD LEASED FLEET, WITH HIGHEST OCCUPANCY RATE SINCE 2020

LEASED ASSETS CONTINUE TO GROW (+6% vs 1Q25 AND +1% vs 4Q25).

## Fleet occupancy rate | R\$ billion and %

● % of Gross Leased Fixed Assets    □ Total Gross Fixed Assets<sup>(1)</sup> (R\$ billion)    ■ Leased Gross Fixed Assets<sup>(2)</sup> (R\$ billion)



Gross Leased Fixed Assets:  
 • + 6.2 % vs 1Q25  
 • + 0.9% vs 4Q25

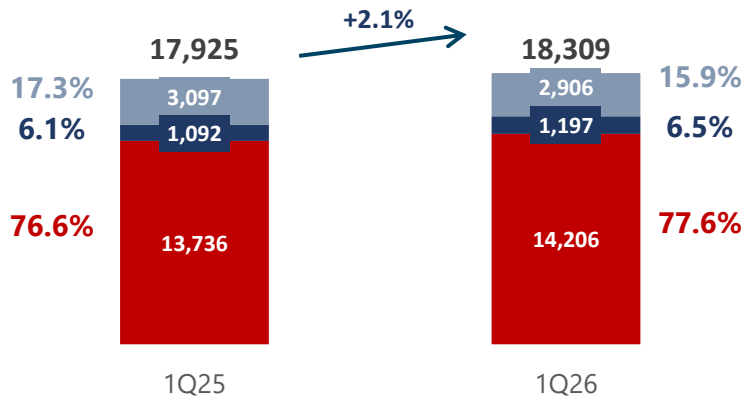
(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 10 and 12 of the Financial Statements).  
 (2) Total fixed assets, minus assets held for sale and new and used assets available for lease or sale.



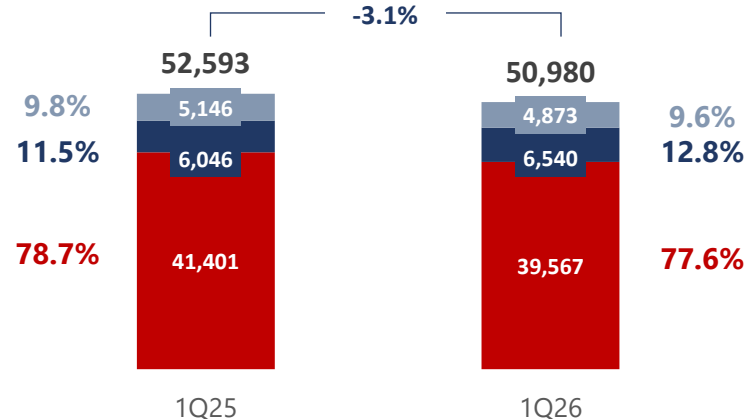
## Total Fleet and Asset Diversification (Does not include Used Vehicles inventory)

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

### Fixed Assets (R\$ million)



### Units



- The reduction in the total fleet in units reflects the Company's focus on reducing its available (unleased) inventory;
- Significant reduction in the used road trailers inventory.

# INVENTORY REDUCTION: LOWEST LEVEL SINCE 4Q23

ASSET QUALITY AND LIQUIDITY: OPPORTUNITY FOR BETTER INVENTORY CYCLE



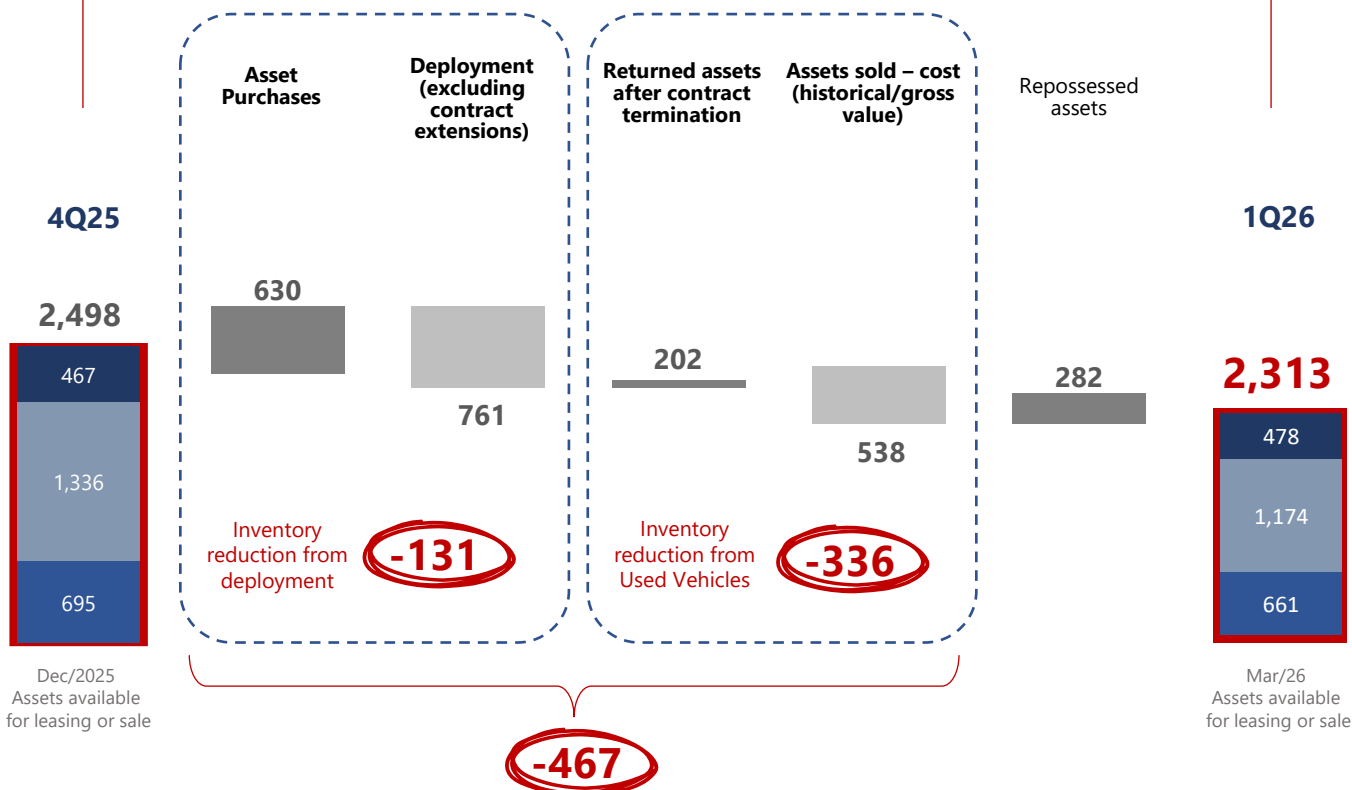
## Assets Available for Leasing or Sale (Gross PP&E)\* | R\$ million

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

■ Total ■ New Assets ■ Sempre Novo Inventory ■ Used Vehicles Inventory

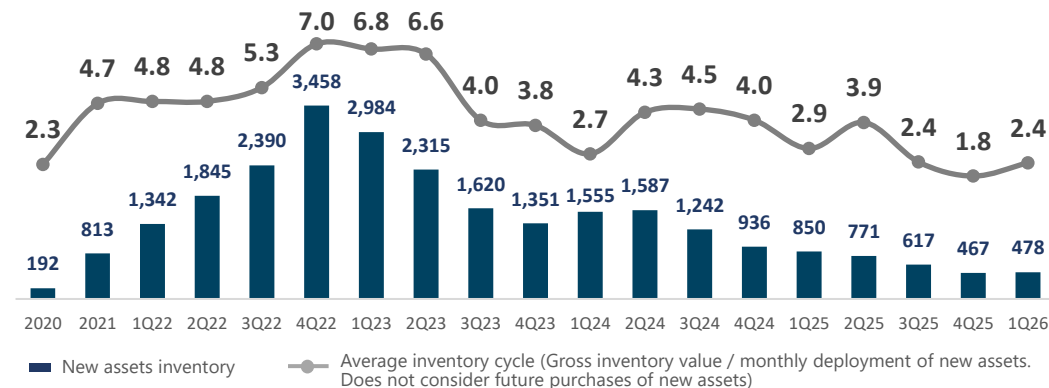
**-7% Q/Q (-17% Y/Y)**

**Lowest volume of assets available since 4Q23**



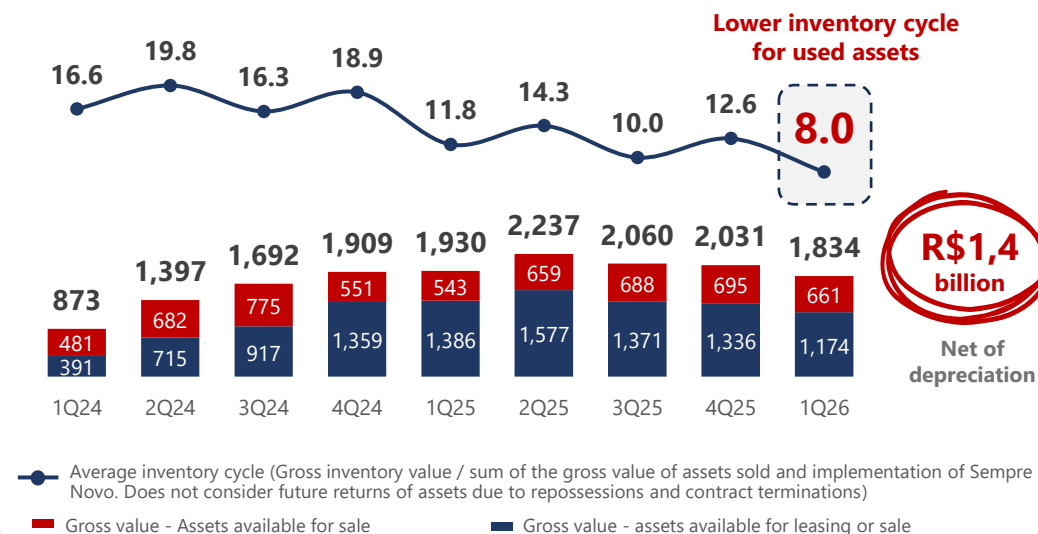
## Brand-new asset inventory optimization | Months and R\$ million

• Growth compared to Q4 2025 is due to higher acquisition of new assets in Q1 2026 (R\$658 million vs. R\$413 million).



## Used assets inventory optimization\* | Months and R\$ million

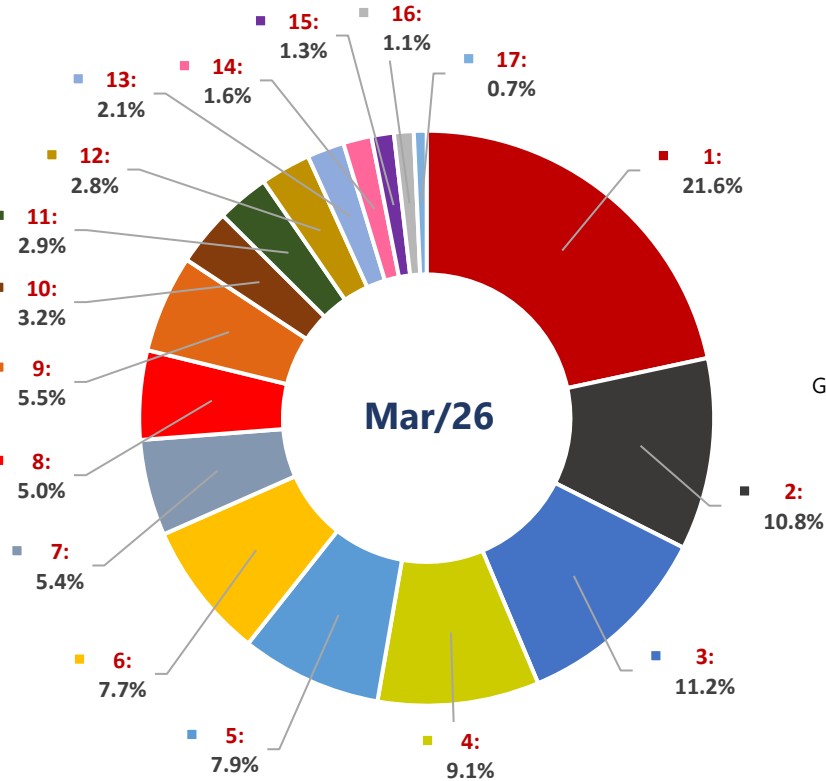
\*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).



# COMMERCIAL FOCUS ON DIVERSIFICATION OF LEASING REVENUE

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

## Lease Revenue Breakdown by Segment | %

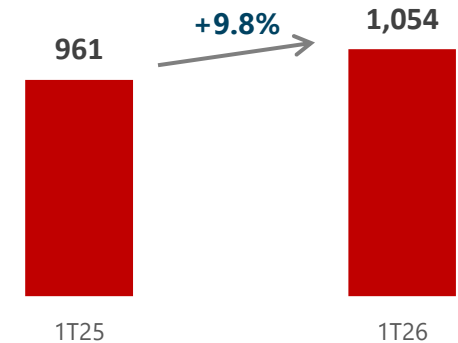
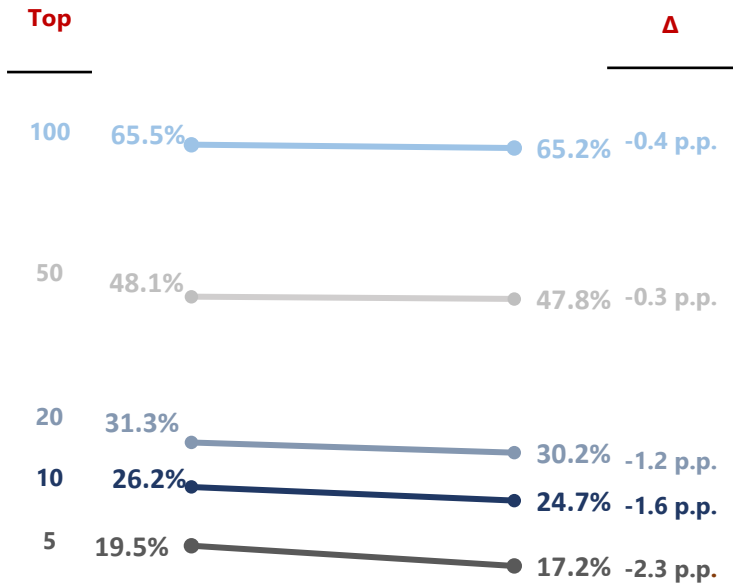


Segments	Var. Mar/26 vs Dec/25	Segments	Var. Mar/26 vs Mar/25
Fuel Transportation	+ 1.2 p.p.	Retail	+ 1,9 p.p.
Industry	+ 0.5 p.p.	Urban Cleaning	+ 1,4 p.p.
Beverages	+ 0.4 p.p.	Logistics	+ 1,2 p.p.
Urban Cleaning	+ 0.2 p.p.	Industry	+ 0,9 p.p.
Passenger Transportation	+ 0.1 p.p.	Services	+ 0,7 p.p.
Food Industry	+ 0.1 p.p.	TraFuel Transportation	+ 0,7 p.p.
Logistics	+ 0.1 p.p.	Food Industry	+ 0,3 p.p.
Agribusiness	+ 0.1 p.p.	Food Industry	+ 0,2 p.p.
Electrical Energy	+ 0.1 p.p.	Agribusiness	+ 0,2 p.p.
Grain transportation	+ 0.0 p.p.	Passenger Transportation	+ 0,1 p.p.
Mining	+ 0.0 p.p.	Engineering	+ 0,0 p.p.
Engineering	- 0.0 p.p.	Others	- 0,2 p.p.
Retail	- 0.0 p.p.	Mining	- 0,5 p.p.
General Cargo Transportation	- 0.1 p.p.	Grain transportation	- 0,7 p.p.
Others	- 0.2 p.p.	Beverages	- 1,2 p.p.
Services	- 0.4 p.p.	General Cargo Transportation	- 1,6 p.p.
Sugar and Ethanol	- 2.0 p.p.	Sugar and Ethanol	- 3,7 p.p.

### Segments (Number of clients):

- 1: Sugar and Ethanol (45)
- 10: Services (72)
- 2: General Cargo Transportation (199)
- 11: Agribusiness (58)
- 3: Industry (137)
- 12: Passenger Transportation (25)
- 4: Beverages (29)
- 13: Engineering (29)
- 5: Urban Cleaning (81)
- 14: Food Industry (24)
- 6: Electrical Energy (38)
- 15: Mining (14)
- 7: Retail (118)
- 16: Grain transportation (13)
- 8: Logistics (37)
- 17: Others (47)
- 9: Fuel Transportation (40)

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

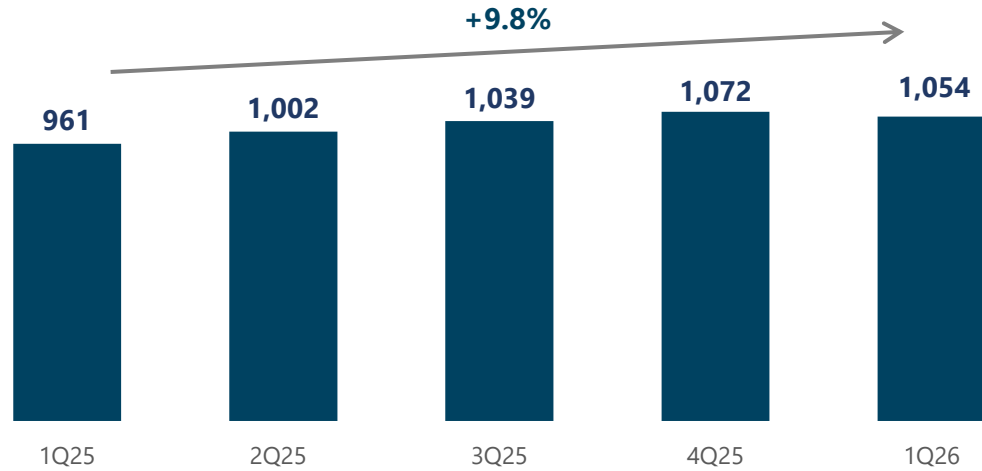


■ Leasing Services Net Revenue

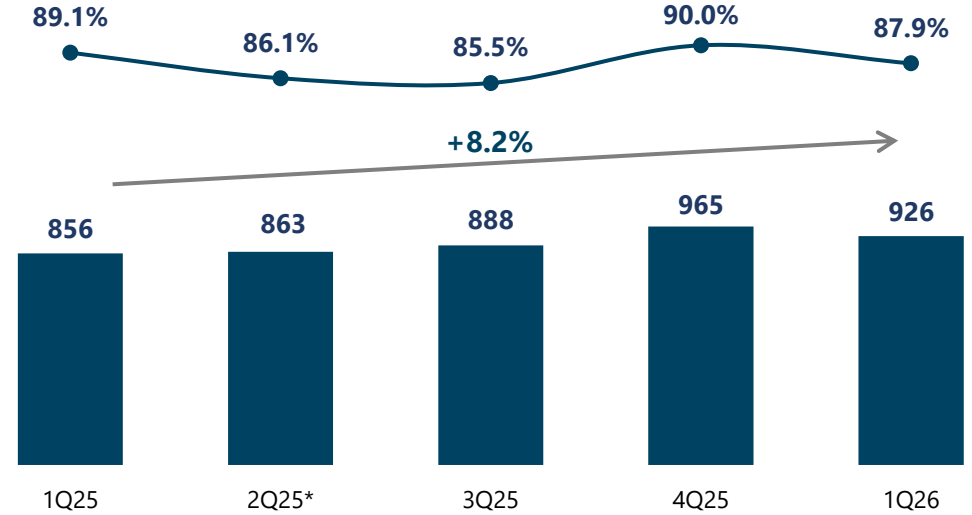
# LEASING WITH ANNUAL GROWTH IN REVENUE, EBITDA AND EBIT

QoQ VARIATION: SEASONAL EFFECT OF OFF-SEASON AND LOWER DEPLOYED VOLUME IN 4Q25

## Net Revenue from Services | R\$ million

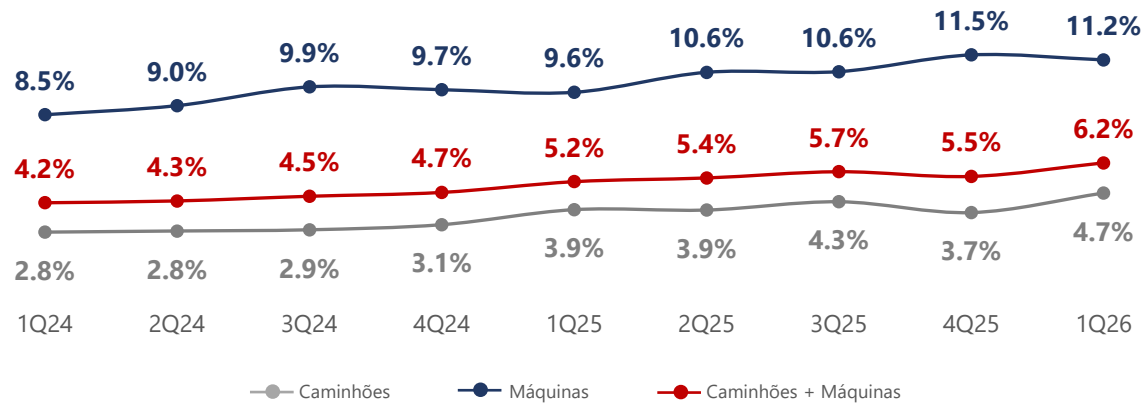


## Services EBITDA | R\$ million

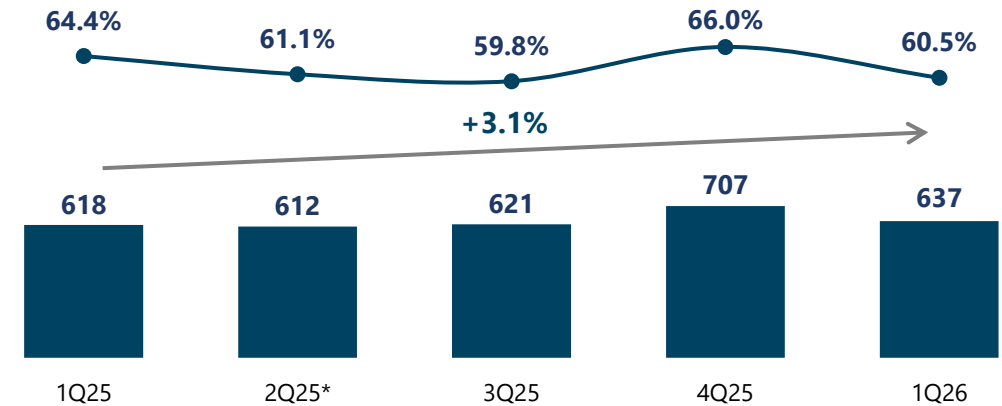


## Implicit Depreciation Rate | %

Annualized depreciation divided by gross fixed assets.



## Services EBIT | R\$ million

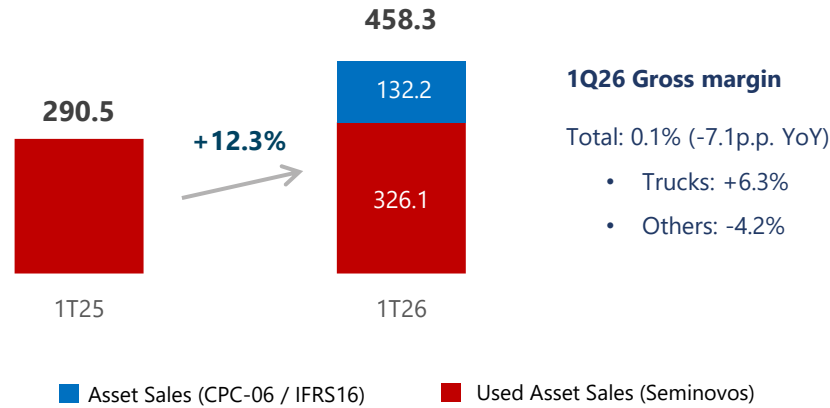


\*Includes adjusted figures to exclude extraordinary and non-recurring effects related to the reversal of acquisition-related provisions in 2Q25.

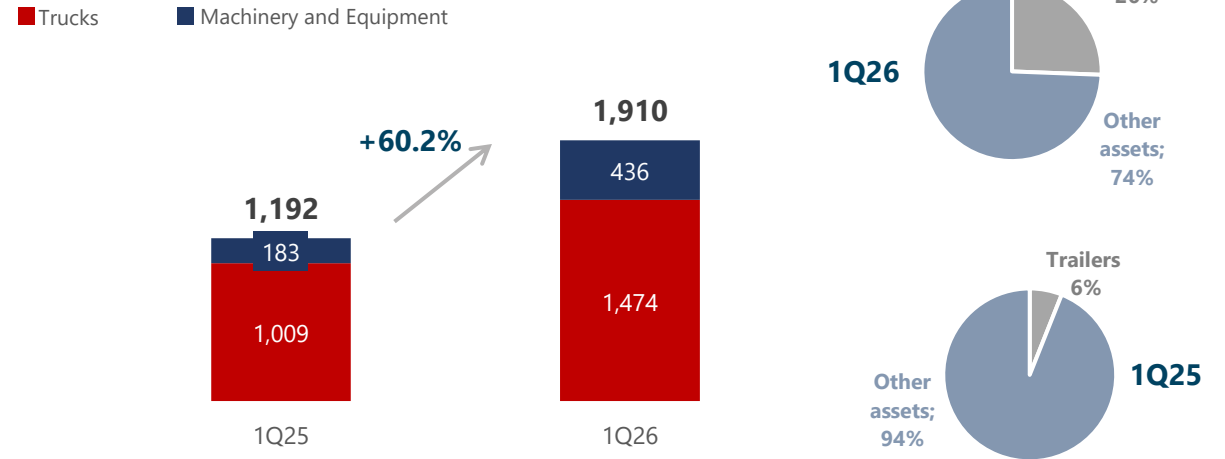
# ASSET SALES: 12% REVENUE GROWTH AND 60% VOLUME INCREASE

1Q26 SHOWED A HIGH VOLUME OF ROAD TRAILERS SALES

## Net Revenue and Gross Margin (%) on Asset Sales



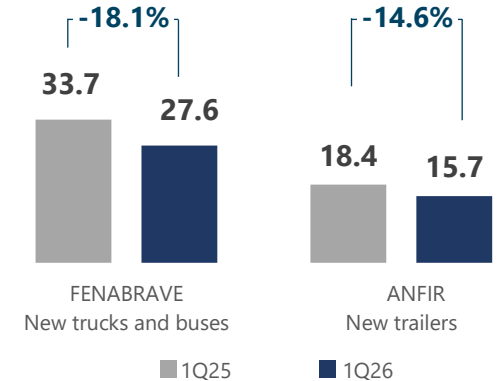
## Used Assets Sales (Seminovos) Volume | units (does not include CPC-06 / IFRS16 asset sales)



- Successive price increases for new trucks by OEMs signal and confirm a trend of annual adjustments that indirectly protect the price of our used assets;
- We continue to deliver consistent growth in our sales of used assets across the quarters;
- New sales channels and new stores continue to show evolution and gradual gains in maturity.

## Brazilian market: sales of new trucks, buses and trailers

(Fenabreve and ANFIR – 000 units)





# 1Q26 Consolidated

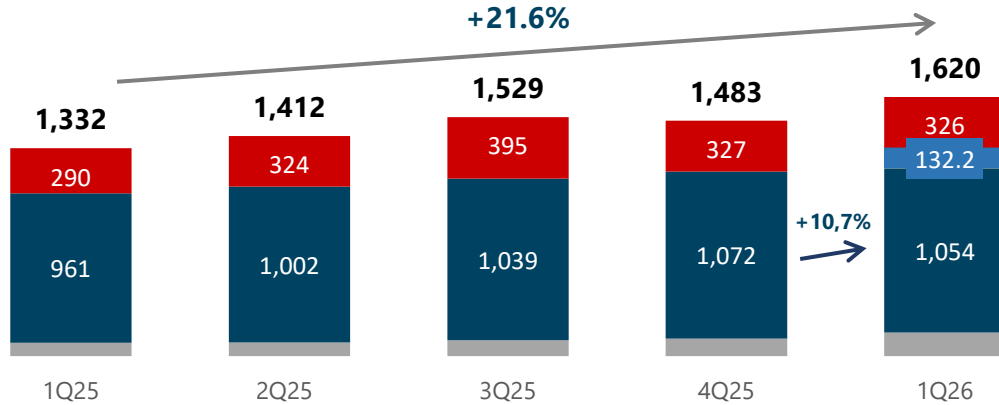


# SEQUENTIAL PROFIT GROWTH THROUGH OPERATIONAL IMPROVEMENT

GREATER FLEET UTILIZATION EFFICIENCY AND MORE BALANCED MARGINS COMPENSATE FOR THE NORMALIZATION OF DEPRECIATION AND INTEREST RATES AT HIGH LEVELS

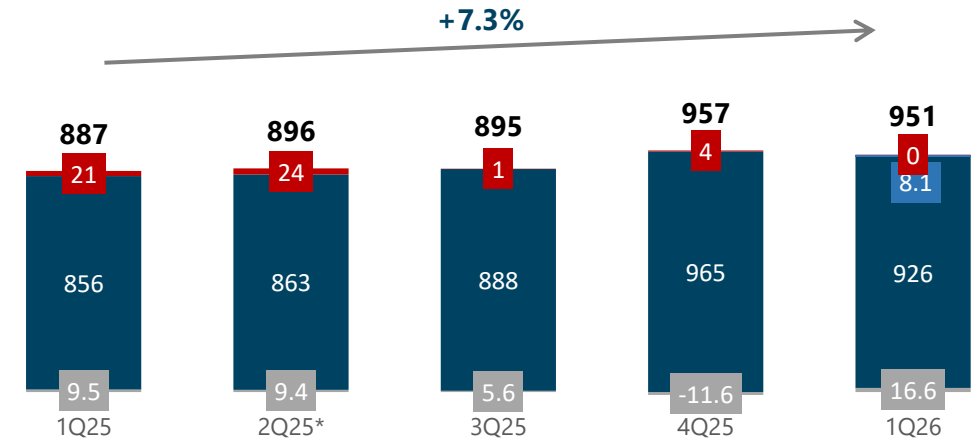
## Consolidated Net Revenue\* | R\$ million

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

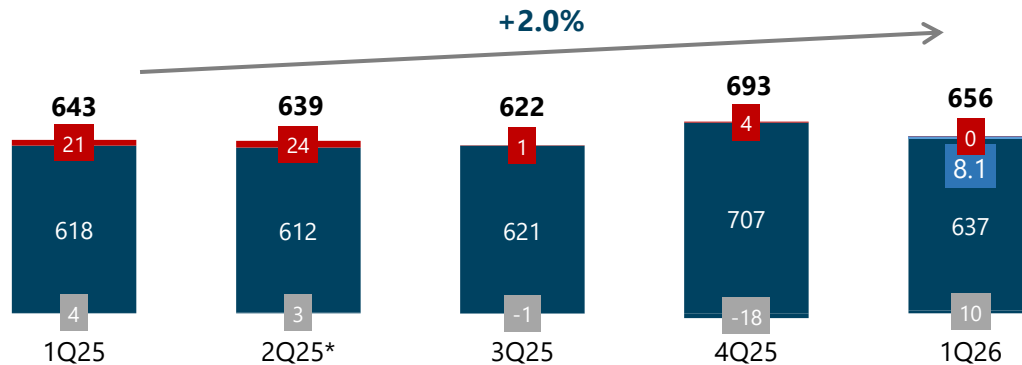


■ Used Asset Sales (Seminovos) ■ Asset Sales (CPC-06/IFRS16) ■ Leasing Services ■ Industrial ■ Consolidated

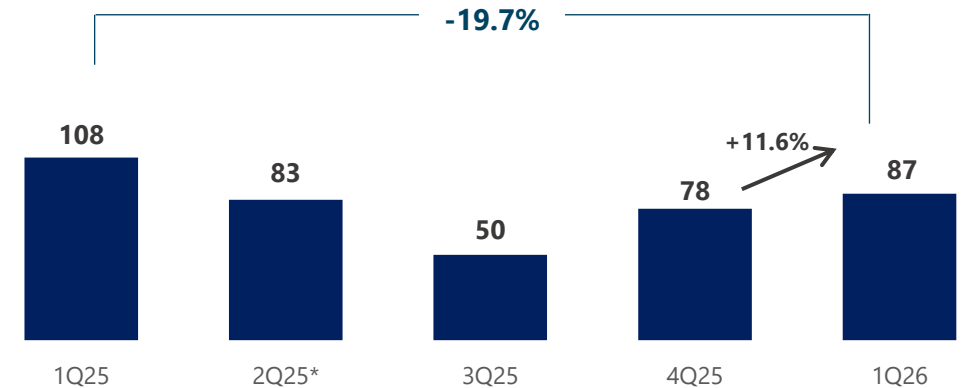
## Consolidated EBITDA | R\$ million



## Consolidated EBIT | R\$ million



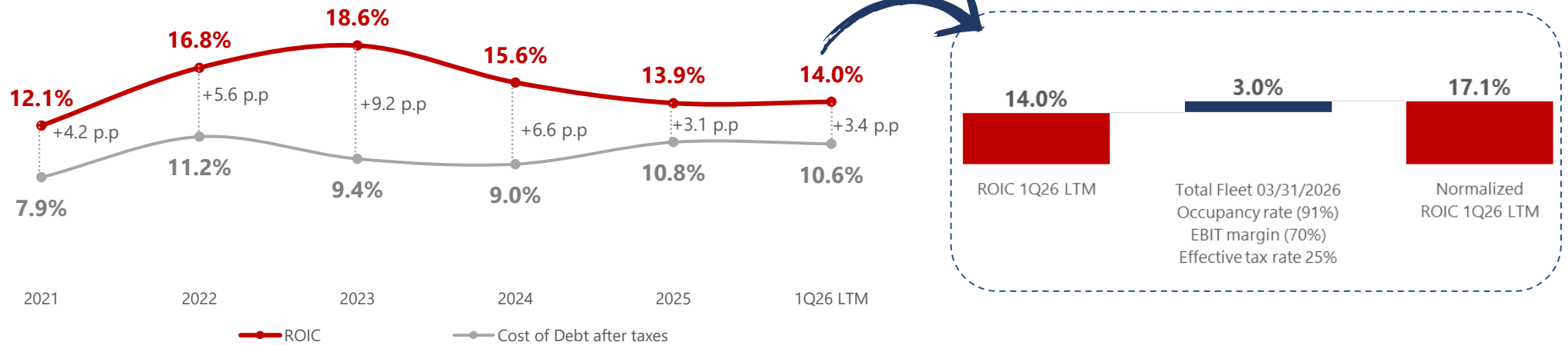
## Consolidated Net Income | R\$ million



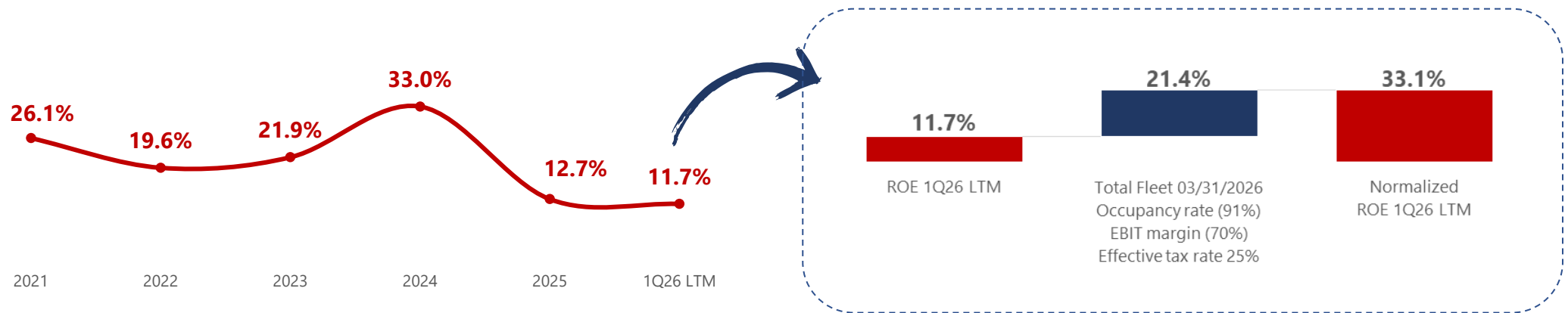
\*Includes adjusted figures to exclude extraordinary and non-recurring effects related to the reversal of acquisition-related provisions in 2Q25.

# HIGHER FLEET UTILIZATION TO DRIVE IMPROVEMENT IN ROIC SPREAD

## Consolidated ROIC (continuing operations) | %



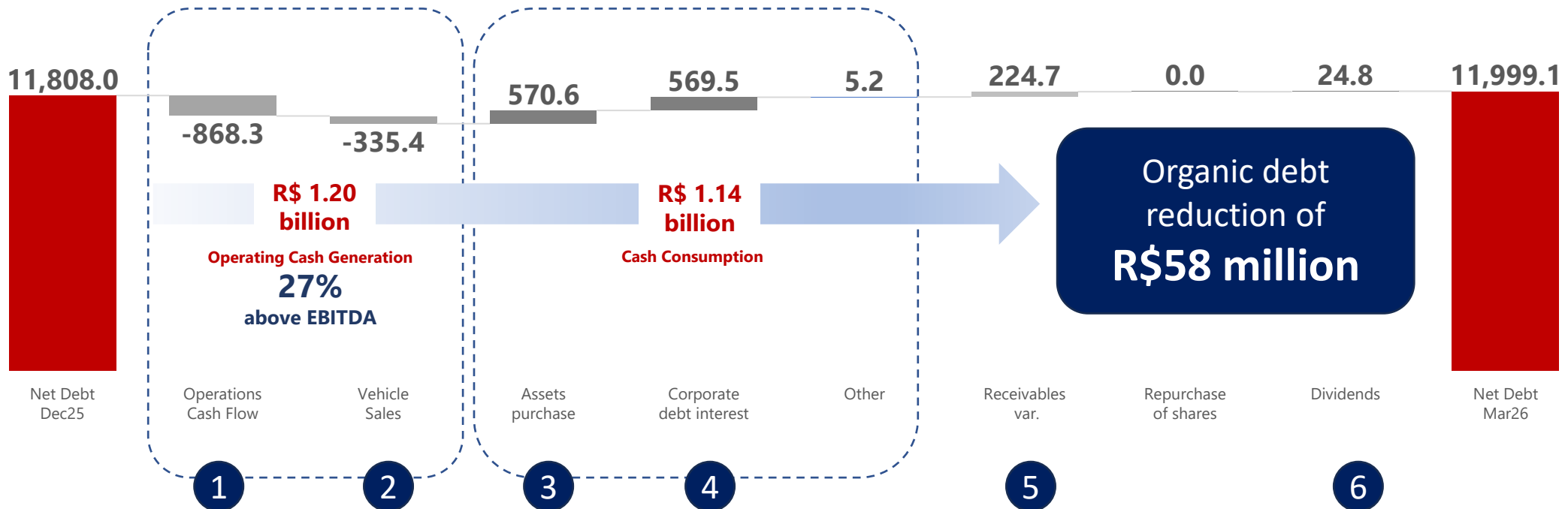
## Consolidated ROE (continuing operations) | %



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 FLOW GENERATION COMBINED WITH REDUCED RECEIVABLES ASSIGNMENT

Net Debt Progression for covenant purposes | R\$ million



- 1 Fleet growth, increased occupancy, and cost and expense control. Guidance indicates that this amount will **increase**.
- 2 Growing as leasing contracts signed in previous years come to an end. Guidance indicates that this amount will **increase**.
- 3 Lower need to purchase new assets due to a greater representation of contract extensions and the *Sempre Novo* product (44% in 1Q26).
- 4 1Q26 with the lowest leverage since 2022 mitigates the effects of high interest rates. **Capital increase will contribute to deleveraging**.
- 5 The Company opted to reduce the balance of receivables assignment, thereby reducing its expanded leverage (Covenants leverage + assignment).
- 6 Partial payment of dividends already approved in December/25 of R\$150 million (47% payout).

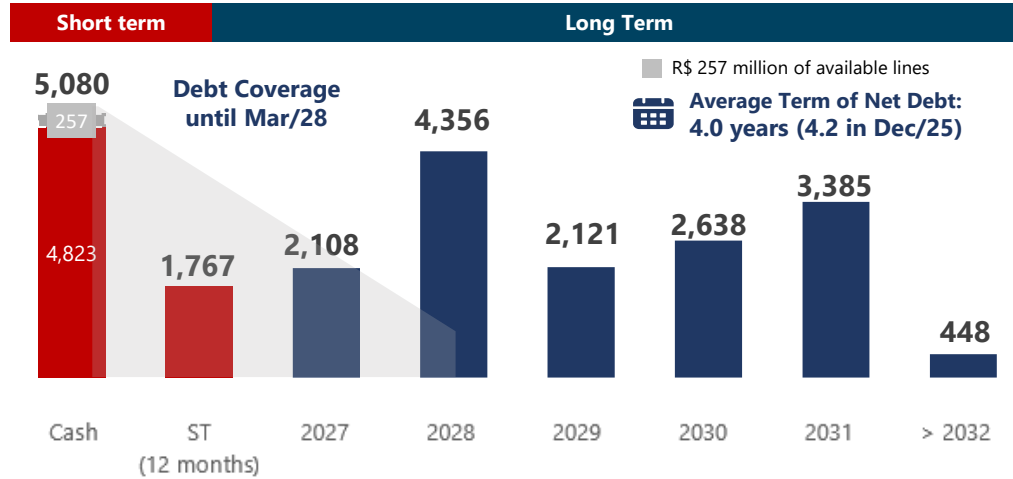
# STRONG COMPANY LIQUIDITY

NEW FUNDRAISING AND PREPAYMENTS CONTRIBUTE TO GREATER EFFICIENCY IN THE CAPITAL STRUCTURE

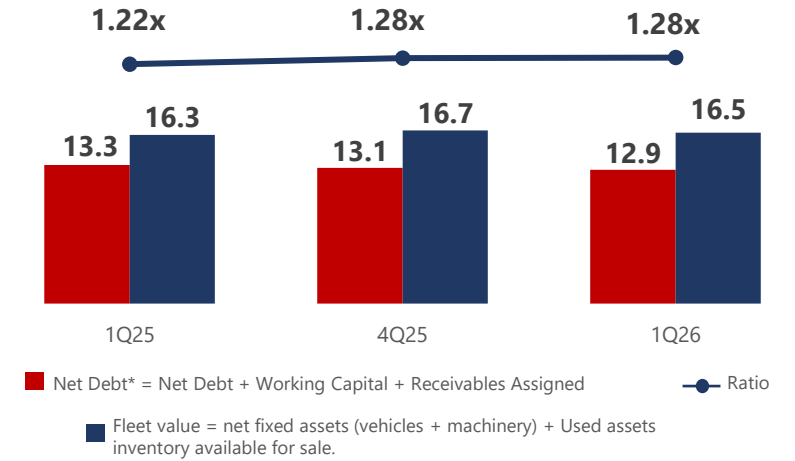


## Debt Maturity Schedule | R\$ million

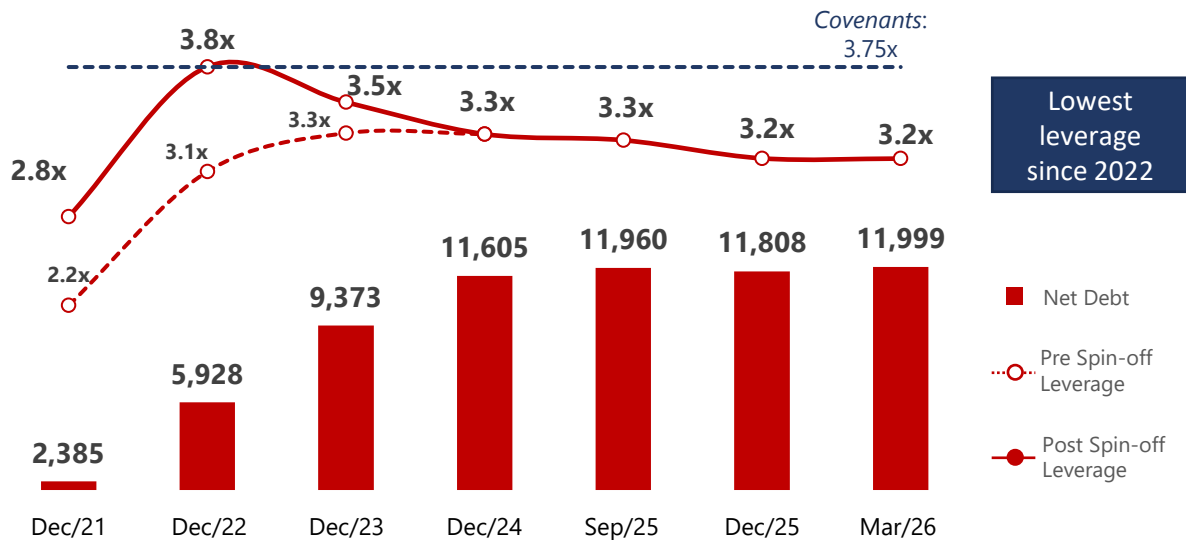
Fundraising in 1Q26  
**R\$ 575 million**  
 Pre-paid debt in 1Q26  
**R\$ 494 million**



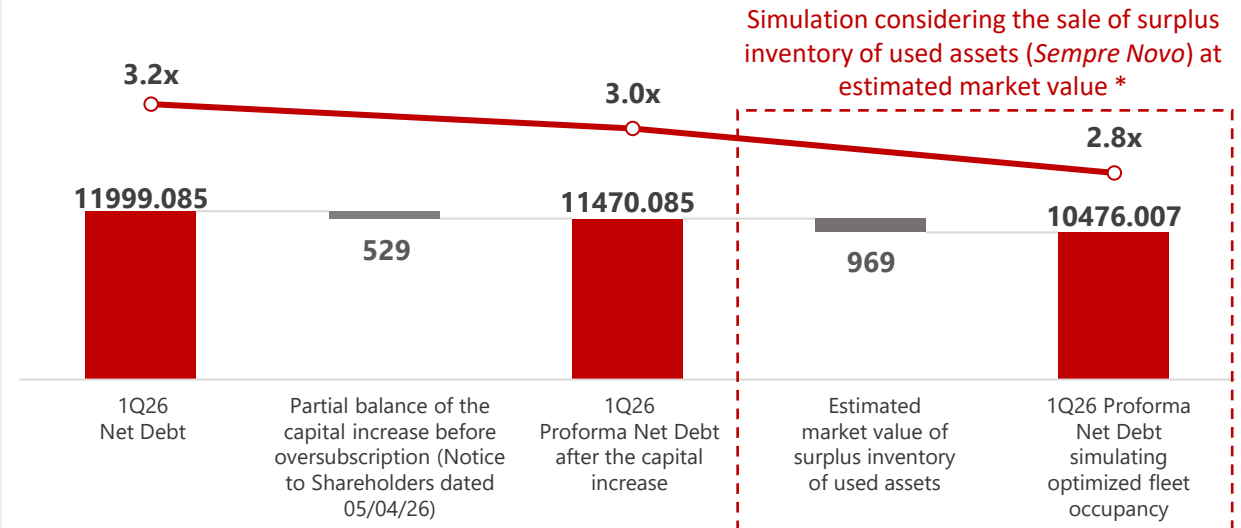
## Fleet Value vs. Net Debt\* | R\$ billion



## Net Debt and Leverage for Covenant Purposes | R\$ million

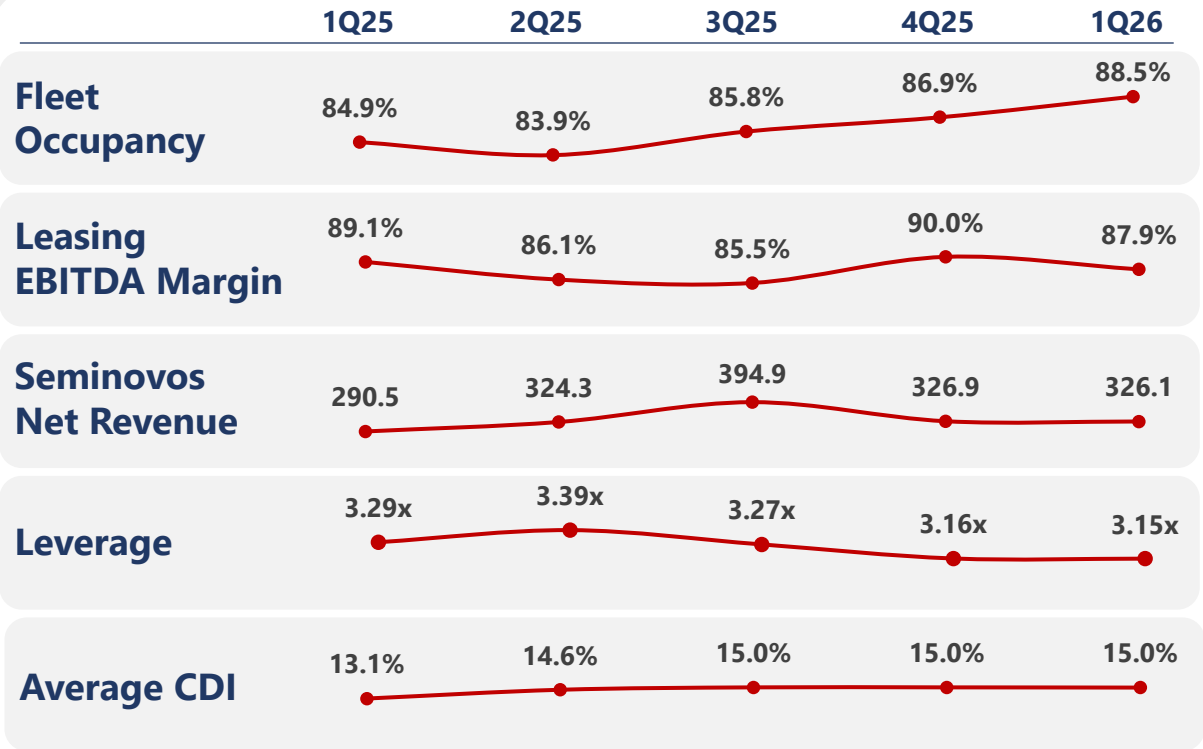


## Net debt and pro forma leverage for covenant purposes | R\$ million

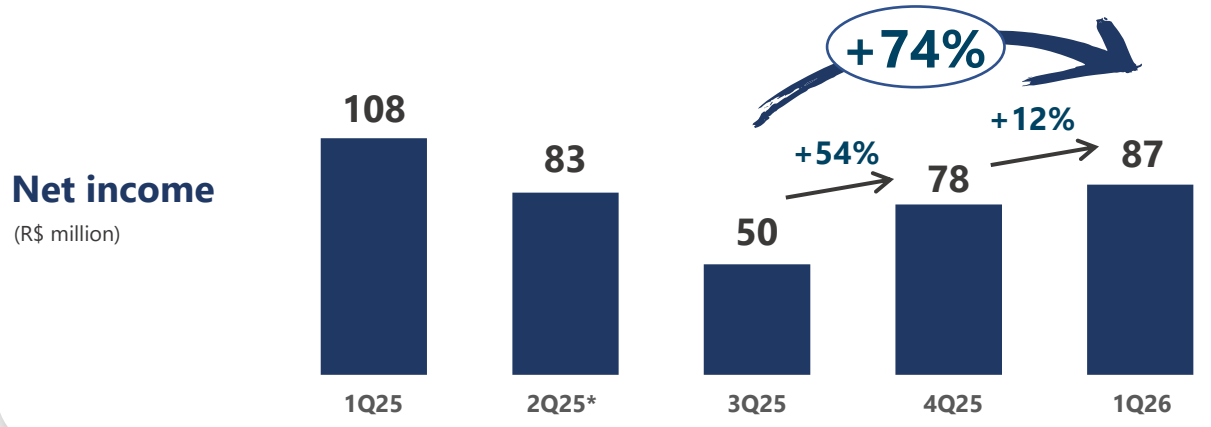


\*Subject to variations in demand, price, receipt of payments, and other market conditions.

# FINAL MESSAGE: INCREASING PROFIT THROUGH EFFICIENCY



- Opportunities to reduce inventory through leasing and sales (guidance of 90% occupancy rate in Dec/26);
- EBITDA margin to be benefited by higher fleet utilization and cost and expense control;
- Consistent growth in Used Assets Sales revenue corresponding to the expansion of sales channels and digital tools (still maturing);
- Lower net Capex: leasing net revenue growth of 9.8% vs. gross fixed assets increase of 2.1% (efficiency gain);



**Second consecutive quarter of net profit growth driven exclusively by operational efficiency gains and deleveraging, even in a high interest rate environment.**

\*Includes adjusted figures to exclude extraordinary and non-recurring effects related to the reversal of acquisition-related provisions in 2Q25.

## INVESTOR RELATIONS

[ri.grupovamos.com.br](http://ri.grupovamos.com.br)

[ri@grupovamos.com.br](mailto:ri@grupovamos.com.br)

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

# THANK YOU!

