

Resultados 1T25

Barueri, 13 de Maio de 2025. A ARMAC (Armac Locação, Logística e Serviços S.A. – B3: ARML3) anuncia seus resultados referentes ao 1º trimestre de 2025 (1T25). As demonstrações financeiras intermediárias da Companhia para os exercícios findos em 31 de março de 2025 e de 2024 foram preparadas de acordo com as práticas contábeis adotadas no Brasil, que compreendem as normas da Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e os pronunciamentos do Comitê de Pronunciamentos Contábeis (CPC), estão em conformidade com as normas internacionais de contabilidade (International Financial Reporting Standards – IFRS) emitidas pelo International Accounting Standards Board – IASB, e evidenciam todas as informações relevantes próprias das demonstrações financeiras intermediárias, e somente elas, as quais estão consistentes com as utilizadas pela Administração na sua gestão. Estes demonstrativos são apresentados consolidados e em Reais.

DESTAQUES DO TRIMESTRE

Receita Bruta

R\$ 481,8 milhões

+12,0% vs. 1T24

CAPEX

R\$ 129,6 milhões

+32,1% vs. 1T24

Frota de Locação

11.525 equipamentos

Valor da Frota Total: R\$ 3,1 bi

EBITDA

R\$ 148,8 milhões

-16,5% vs. 1T24

Receita Seminovos

R\$ 63,7 milhões

+152,4% vs. 1T24

Alavancagem

2,34x (Dívida Líquida/EBITDA)

-0,02x vs. 4T24

R\$ milhões	1T24	1T25	YoY
Frota de Locação (# de equipamentos)	10.226	11.525	12,7%
CAPEX	98,1	129,6	32,1%
Receita Bruta	430,1	481,8	12,0%
Receita bruta de locação	404,8	403,9	(0,2%)
EBITDA Locação	173,3	140,9	(18,7%)
% receita líquida de locação	47,8%	38,9%	-8,9 p.p.
EBITDA	178,2	148,8	(16,5%)
% receita líquida	46,0%	35,1%	-10,8 p.p.
Lucro Líquido	53,1	12,5	(76,4%)
% receita líquida	13,7%	2,8%	-10,9 p.p.
Lucro Líquido Caixa ¹	104,3	30,7	(70,6%)
Dívida Líquida	1.455,1	1.656,1	13,8%
Dívida Líquida / EBITDA ² UDM	2,13x	2,34x	0,21x
ROIC ³	19,5%	16,3%	-3,2 p.p.

¹ Exclui (i) o imposto de renda e contribuição social diferidos e (ii) os impostos incidentes sobre a receita apurada no respectivo exercício a título de PIS/COFINS pagos com crédito fiscal.

² EBITDA Covenant: Exclui custos e despesas não recorrentes.

³ ROIC calculado utilizando o EBIT dos últimos doze meses.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

Prezados Investidores,

Ao longo do primeiro trimestre de 2025, concentramos os nossos esforços em implementar a nova régua de alocação de capital da Companhia (Mensagem da Administração 4T24: A mesma estratégia, uma nova régua).

O processo englobou uma série de iniciativas, incluindo (i) otimização da eficiência operacional; (ii) adequação de preços; e em alguns casos, (iii) revisão do portfólio de contratos, uma vez que o ambiente econômico atual exige ênfase na geração de caixa e menor tolerância a contratos com perfil de queima de caixa prolongada ou elevado consumo de capital de giro.

Nos primeiros cinco meses do ano, a execução dessa agenda avançou de forma consistente: Promovemos ajustes em nossa estrutura interna, conduzimos renegociações de preço em contratos relevantes e, por fim, sempre que identificamos um projeto com retorno sobre o capital de giro e ativo imobilizado aquém do nosso custo de capital, optamos pela desmobilização. Em outras palavras, abdicamos de lucro contábil em prol de lucro econômico.

Esse processo gerará ruídos temporários sobre nossos resultados ao longo do ano, uma vez que a frota desmobilizada passa por manutenção antes de ser vendida ou realugada. Esperamos, por um lado, impactos negativos em curto prazo como: (a) queda momentânea da receita de locação; (b) perda pontual da contribuição contábil dos contratos desmobilizados; e (c) aumento temporário da frota em manutenção.

Por outro lado, antecipamos efeitos positivos estruturais que transbordam os ganhos diretos atrelados às desmobilizações, tal como: (a) menor SG&A; (b) menor necessidade de capital de giro; e (c) maior geração de caixa com a venda de seminovos.

A opção de desmobilizar a frota é economicamente viável devido à principal vantagem competitiva da Companhia:

Uma estrutura robusta de manutenção, capaz de recondicionar equipamentos utilizados de forma intensiva, é primordial para maximizar o valor residual de ativos após um ciclo de monetização.

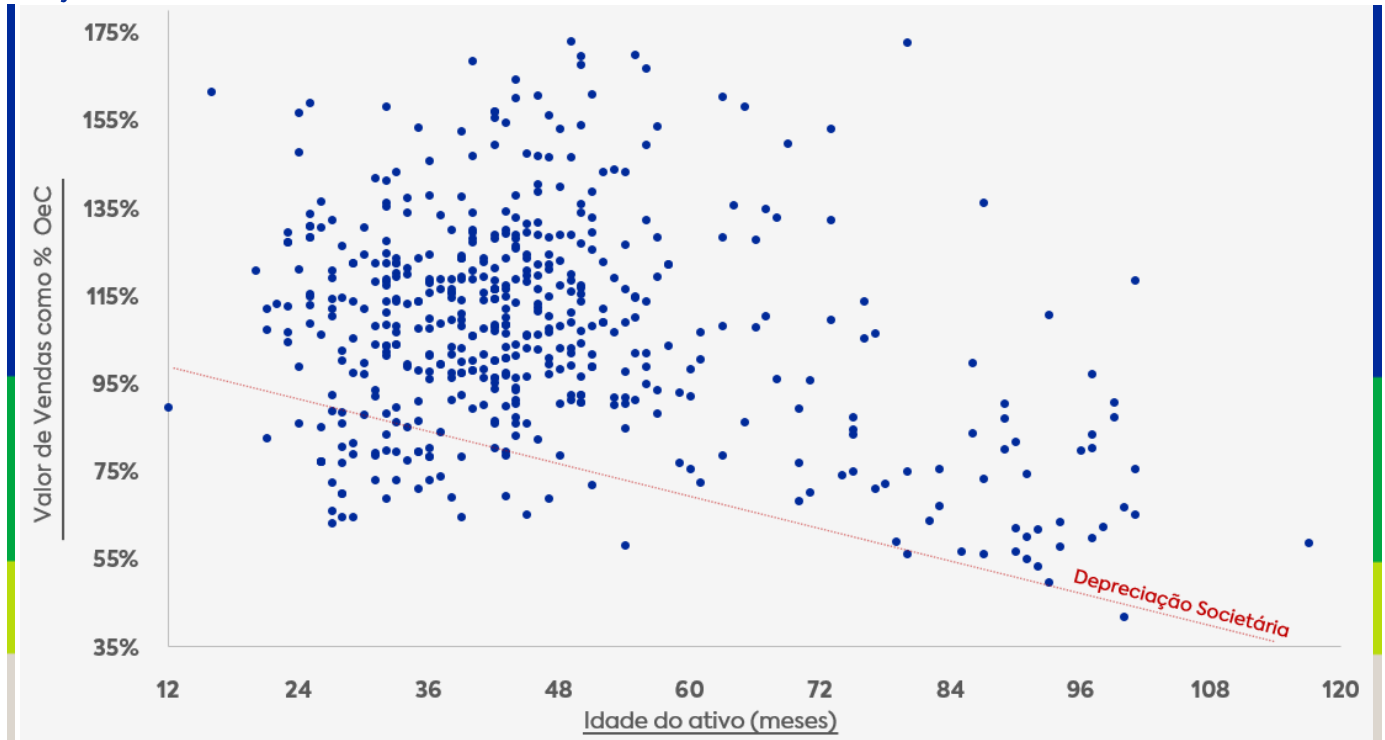
No passado, a Armac alavancava esta competência única e exclusivamente para estender a vida útil das máquinas; atualmente, a Companhia tem a flexibilidade de usufruir da estrutura de manutenção como instrumento de liquidez.

Nesse contexto, gostaríamos de aproveitar a oportunidade para compartilhar uma atualização sobre a Venda de Seminovos:

No primeiro trimestre de 2025, registramos um recorde de R\$64 milhões em vendas de ativos, um crescimento de 152% em relação ao mesmo período do ano anterior. A Armac já detém a maior rede de lojas de seminovos de máquinas de linha amarela do Brasil, e os resultados reforçam o reconhecimento dos clientes quanto à proposta de valor: uma rede nacional com máquinas de único dono, procedência conhecida e oferta diversificada – multimarcas, multicategorias, multi-idade e multi-horímetro.

O gráfico abaixo apresenta as transações de venda de Seminovos de Linha Amarela desde 2024. Esses dados destacam a nossa capacidade de concluir, de forma eficiente e rentável, a atual adequação de portfólio, ao mesmo tempo em que consolidam uma nova alavanca competitiva dentro do modelo de negócios da Armac – com potencial relevante para apoiar a retomada do crescimento nos próximos ciclos.

Relação entre Valor de Venda e Idade do ativo



Fonte: Análise interna da companhia

Neste trimestre, atuamos também na evolução dos canais de venda, atendimento & suporte pós-venda da Unidade de Locação Simples. Em específico, aproveitamos o momento macroeconômico mais restritivo para alguns concorrentes para conquistar *market-share*. Já observamos resultados positivos nessa frente, evidenciados por uma alta no NPS dos clientes atendidos e pela retomada de relacionamentos comerciais relevantes. Não obstante o ganho de *market-share*, o volume de chuvas observado em nossas maiores regiões de atuação no primeiro trimestre foi cerca de 15% superior em relação ao quarto trimestre, e uma desaceleração no início de novos projetos de infraestrutura resultou em uma redução de cerca de 20% na receita de Locação Simples no primeiro trimestre.

A queda da receita de Locação Simples foi o principal detrator da produtividade e margem no primeiro trimestre, dado que os efeitos das desmobilizações contratuais só devem se materializar a partir do segundo trimestre. Com o fim do período de chuvas e o foco renovado da Companhia em Locações Simples, em um ambiente competitivo mais benigno, esperamos que a participação desse tipo de contrato em nossa receita bruta de locação e serviços volte a crescer e compense total ou parcialmente os contratos de longo-prazo desmobilizados.

Ao final deste ciclo, esperamos retomar a margem EBITDA de Locação e Serviços para patamares superiores a 50%, com liberação estimada de aproximadamente R\$500 milhões de capital, entre ativos imobilizados vendidos e capital de giro retornado.

Por fim, agradecemos o comprometimento do nosso time de colaboradores e a confiança de nossos clientes.

Administração

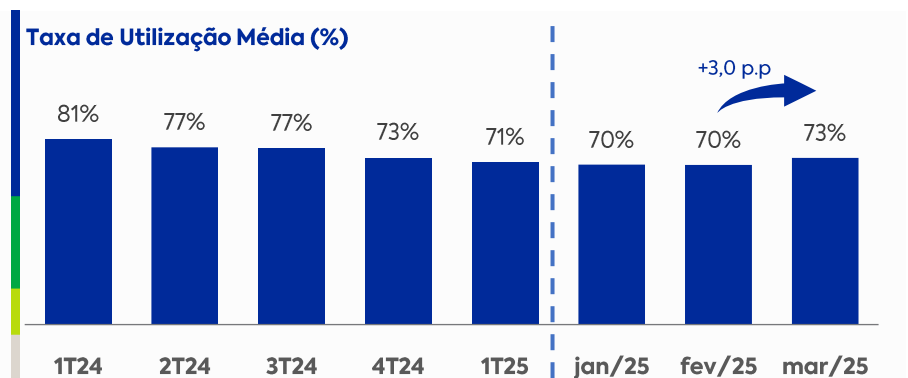
FROTA DE LOCAÇÃO

Encerramos o 1T25 com uma frota de locação total de 11.525 equipamentos, composta majoritariamente por máquinas de linha amarela, caminhões vocacionais e empilhadeiras, além de plataformas elevatórias, geradores e veículos de apoio.



TAXA DE UTILIZAÇÃO¹

No 1T25, a nossa taxa de utilização média foi de 71,0%, redução de 2,0 p.p. comparado ao 4T24, principalmente, devido a (i) maior incidência de chuvas no 1T25 vs 4T24. Começamos a apresentar melhorias na taxa de utilização média, que encerrou março em 73% e deve retomar ao patamar de 80% ao longo do ano.

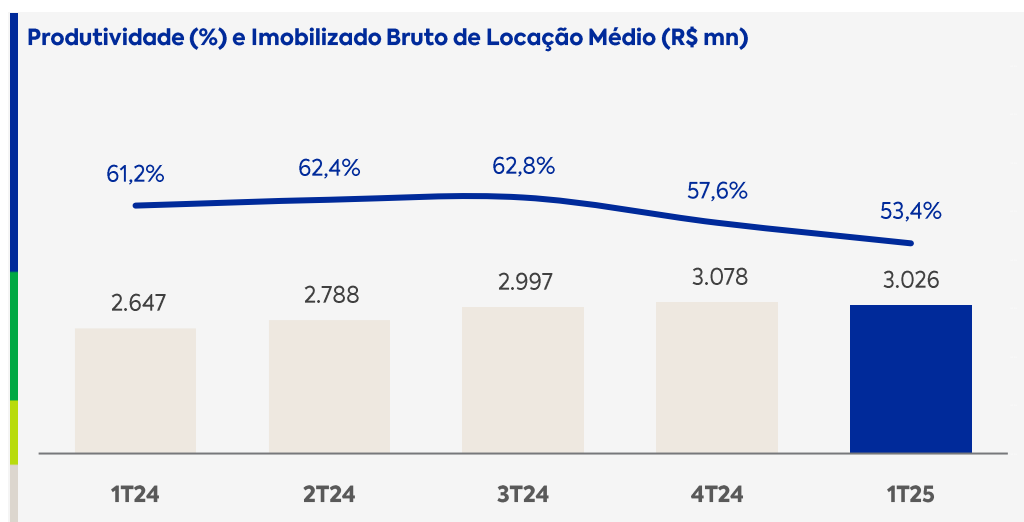


¹ Desconsidera do cálculo os ativos disponíveis para a venda.

PRODUTIVIDADE

Um dos indicadores financeiros que consideramos mais importantes para a avaliação e acompanhamento do desempenho de nosso modelo de negócio é a produtividade². Ele reflete tanto a saúde comercial de contratos quanto a saúde operacional dos ativos, capazes de manter alta geração de receita ao longo do tempo. Este indicador também reflete a recorrente capacidade da companhia em adquirir ativos a custos atrativos e mantê-los operacionais por longo período.

No 1T25, a produtividade atingiu 53,4%, uma redução de 4,2 p.p. em relação ao 4T24. A redução na produtividade do trimestre é explicada, principalmente, pela maior incidência de chuvas em 2025, que reduz significativamente o ritmo das obras de infraestrutura, consequentemente aumentando as devoluções de máquinas nos contratos de locação simples.

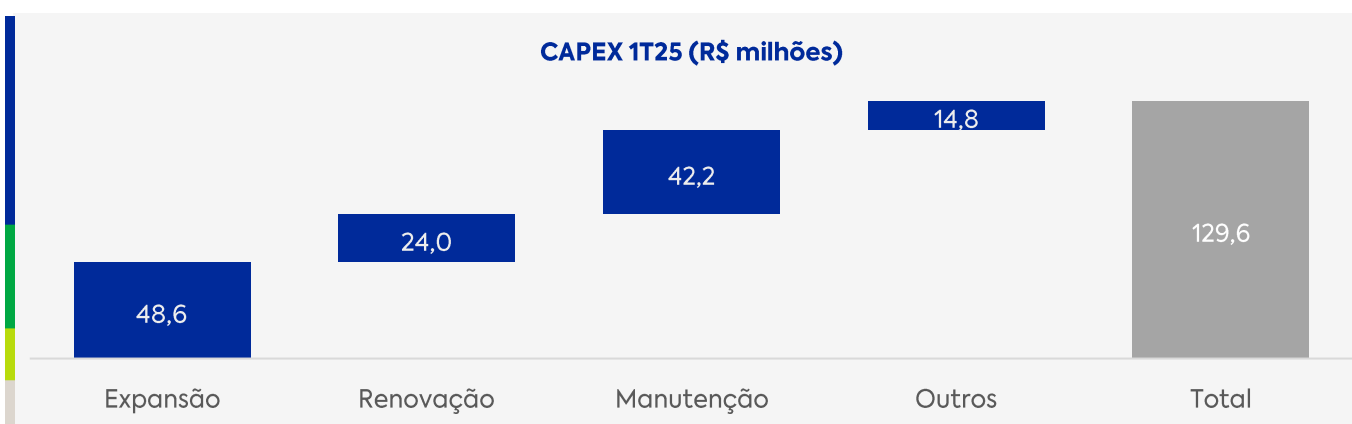


² Esse indicador é calculado através da receita bruta de locação da Companhia no trimestre, anualizada, dividida pelo valor do imobilizado bruto de locação reduzido dos ativos disponíveis para venda, considerando a média do período apurado.

INVESTIMENTOS

No 1T25, o CAPEX totalizou R\$ 129,6 milhões, crescimento de 32,1% comparado ao 1T24.

R\$ milhões	1T24	1T25	YoY
Aquisição de ativos imobilizados	51,8	103,6	100,0%
Operações não-caixa de aquisição de Imobilizado	46,3	26,0	(43,9%)
Aquisição de ativos intangíveis	-	-	-
CAPEX orgânico	98,1	129,6	32,1%
M&A	-	-	-
CAPEX total	98,1	129,6	32,1%



Com o objetivo de aprimorar a transparência e facilitar a modelagem da Armac passamos a segregar o CAPEX em (i) Expansão, (ii) Renovação, (iii) Manutenção e (iv) Outros:

(i) Expansão: Inclui aquisição de máquinas, equipamentos e implementos de locação para novos contratos.

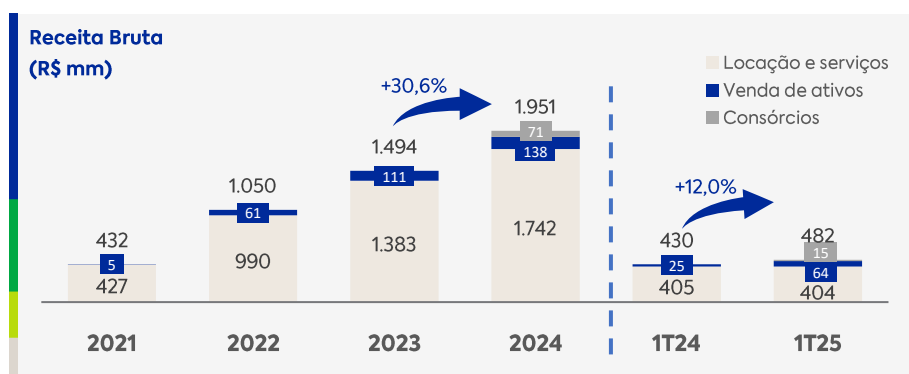
(ii) Renovação: Relacionado à aquisição de novas máquinas para adequação do portfólio de locação.

(iii) Manutenção: Composto por peças e melhorias para manter a qualidade e disponibilidade do portfólio de máquinas e equipamentos de locação.

(iv) Outros: Compreende construções e reformas em andamento, expansão de oficinas, filiais, lojas e outros.

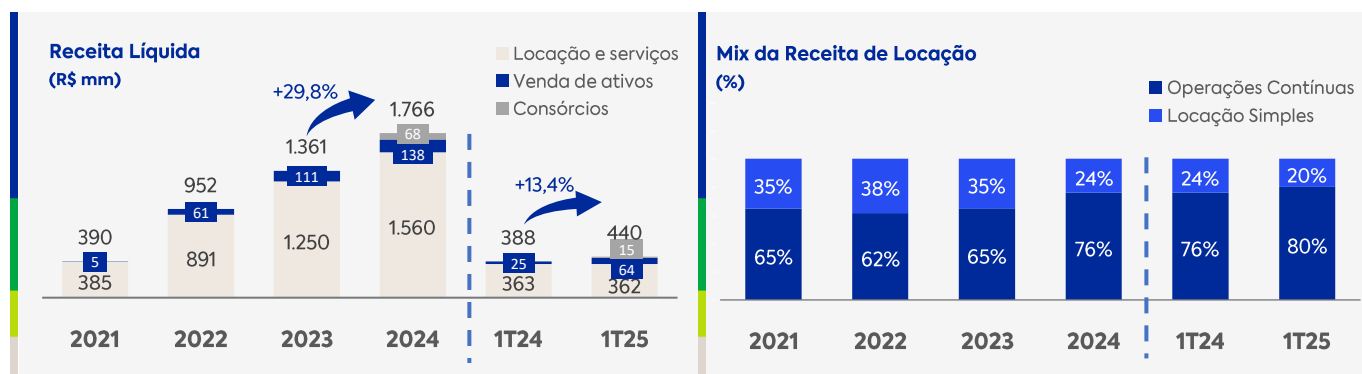
RECEITA BRUTA

No 1T25, a receita bruta atingiu R\$ 481,8 milhões, com expansão de 12,0% em relação ao 1T24. A receita bruta de locação totalizou R\$ 403,9 milhões, ficando estável em relação ao 1T24.



RECEITA LÍQUIDA

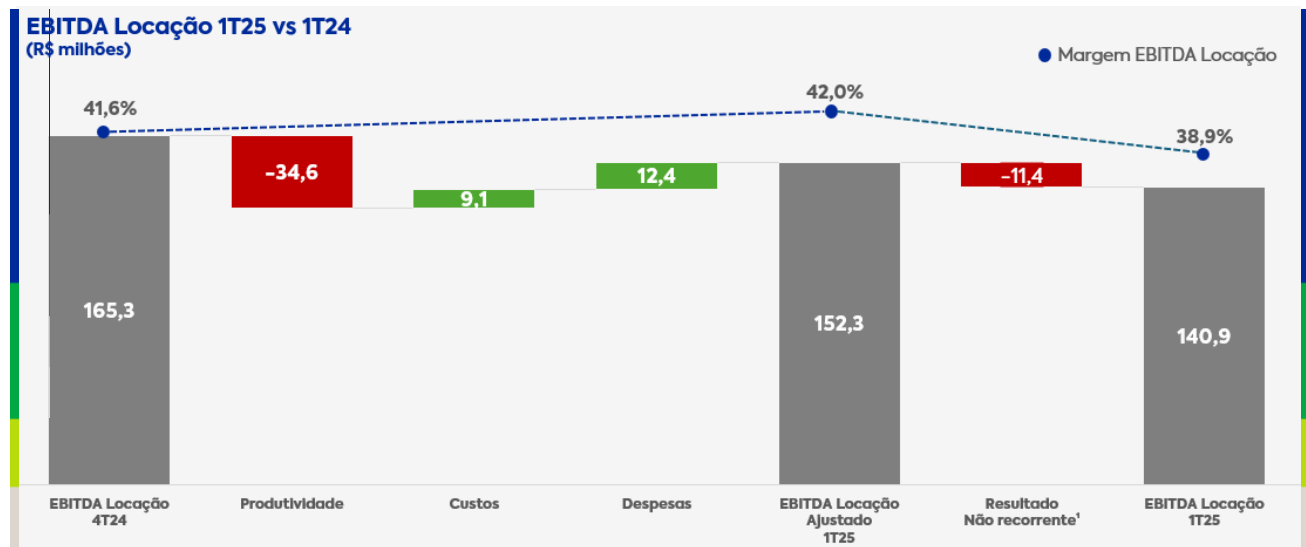
No 1T25, a receita líquida atingiu R\$ 439,9 milhões, expansão de 13,4% quando comparada com o 1T24. A receita líquida de locação atingiu R\$ 362,4 milhões, ficando estável em relação ao 1T24.



EBITDA

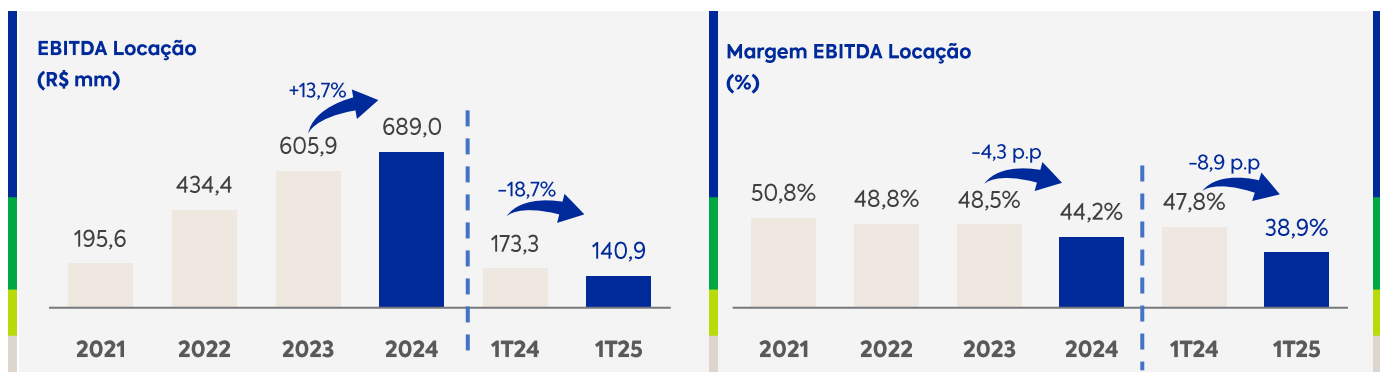
No 1T25, o EBITDA totalizou R\$ 148,8 milhões, com redução de 16,5% em relação ao 1T24 principalmente devido a: (i) menor mix das receitas das operações de Locação Simples, (ii) gastos não recorrentes relacionados as desmobilizações, redução de estrutura e vendas de Seminovos (R\$ 5,7 milhões) e (iii) constituição de PDD (R\$ 5,7 milhões) devido ao não recebimento dos valores vencidos a mais de 180 dias de um cliente em específico. Não obstante, estamos avaliando com nossos assessores legais, as opções para execuções das garantias reais apresentadas por esse devedor.

Excluindo o resultado não recorrente (R\$ 11,4 milhões), a margem EBITDA Ajustada de Locação seria de 42,0%, apresentando aumento de 0,4 p.p. em relação ao 4T24.



¹ Inclui custos não recorrentes relacionados a rescisões, desmobilizações e redução de estrutura e despesas não recorrentes relacionados a Seminovos e PDD ocorridas no 1T25.

R\$ milhões	1T24	1T25	YoY
EBITDA Locação	173,3	140,9	(18,7%)
% margem EBITDA Locação	47,8%	38,9%	-8,9 p.p.
EBITDA Venda de Ativos	4,9	6,1	24,9%
% margem EBITDA Venda de Ativos	19,5%	9,6%	-9,8 p.p.
EBITDA Consórcios	-	1,7	-
% margem EBITDA Consórcios	-	10,9%	-
EBITDA	178,2	148,8	(16,5%)
% margem EBITDA	46,0%	33,8%	-12,0 p.p.

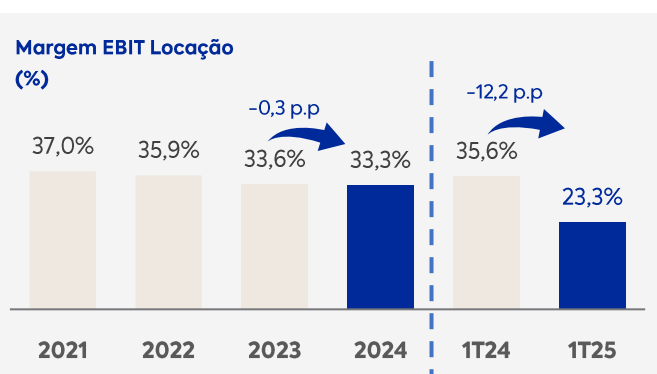
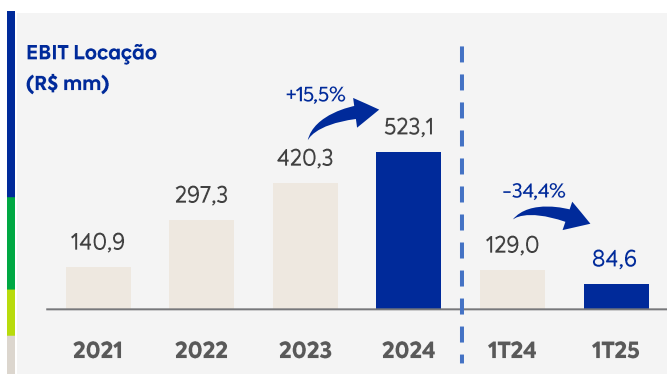


EBIT LOCAÇÃO

No 1T25, o EBIT Locação, atingiu R\$ 90,3 milhões, uma redução de 30,0% em comparação ao 1T24. A margem EBIT Locação totalizou 23,3% no 1T25 vs. 35,6% no 1T24.

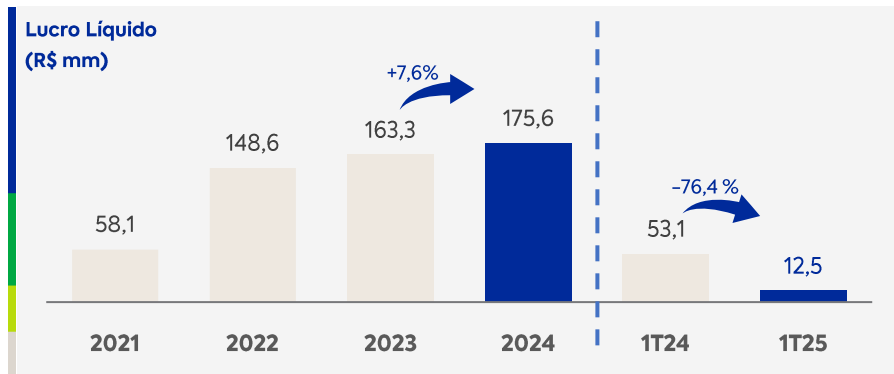
No 1T25, o EBIT foi de R\$ 98,1 milhões, redução de 26,8% em relação ao 1T24, devido ao menor resultado de Locação e ao aumento da depreciação entre os períodos.

	1T24	1T25	YoY
EBIT Locação	129,0	84,6	(34,4%)
<i>Margem EBIT Locação</i>	35,6%	23,3%	-12,2 p.p.
EBIT Venda de Ativos	4,9	6,1	24,9%
<i>% Margem EBIT Venda de Ativos</i>	19,5%	9,6%	-9,8 p.p.
EBIT Consórcios	-	1,7	-
<i>% Margem EBIT Consórcios</i>	-	10,9%	-
EBIT	134,0	92,4	(31,0%)
<i>% Margem EBIT</i>	34,5%	21,0%	-8,9 p.p.



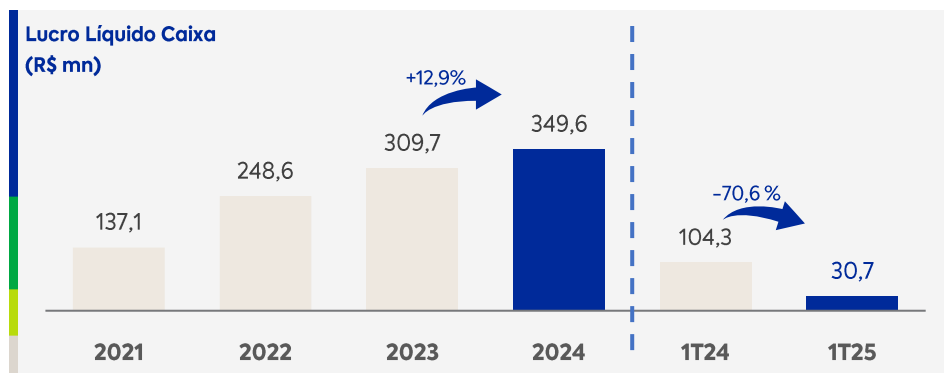
LUCRO LÍQUIDO

O Lucro Líquido atingiu R\$ 12,5 milhões no 1T25, redução de 76,4% em relação ao 1T24 devido: (i) a redução do EBITDA entre os períodos (–R\$ 29,4 milhões), (ii) ao pior resultado financeiro (–R\$ 19,4 milhões) em função do aumento das taxas de juros e (iii) ao aumento da depreciação no período (–R\$ 12,2 milhões) em função do aumento do imobilizado bruto (+13,7%) que foi parcialmente compensado pelo maior diferimento de imposto (+R\$ 20,3 milhões) entre os períodos.

LUCRO LÍQUIDO CAIXA³

R\$ milhões	1T24	1T25	YoY
Lucro Líquido	53,1	12,5	(76,4%)
Imposto de renda e cont. social diferidos	15,0	(9,6)	(164,0%)
PIS/COFINS incidentes sobre a receita pagos com crédito fiscal	36,1	27,8	(23,1%)
Lucro Líquido Caixa	104,3	30,7	(70,6%)
% margem Lucro Líquido Caixa	26,9%	7,0%	-19,8 p.p.

O Lucro Líquido Caixa⁵ atingiu R\$ 30,7 milhões no 1T25, queda de 70,6% em relação ao 1T24 devido, principalmente, ao menor Lucro Líquido no período.



³ Exclui: (i) o imposto de renda e contribuição social diferidos e (ii) os impostos incidentes sobre a receita apurada no respectivo exercício a título de PIS/COFINS pagos com crédito fiscal.

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL GERENCIAL

No 1T25, o fluxo de caixa operacional gerencial totalizou R\$ 346,1 milhões, representando uma conversão de 245,6% do EBITDA de Locação, com aumento de 178,7 p.p. em relação ao 1T24. A melhora no fluxo de caixa operacional gerencial foi devida à: (i) redução do Contas a Receber no 1T25, objeto de sucessivas negociações da administração com clientes de Operações Contínuas e (ii) melhoria do prazo de pagamento de fornecedores.

Como referência, encerramos o 1T25 com: (i) 92 dias de prazo médio de recebimento, uma evolução de 26 dias em relação ao prazo médio do 4T24, porém ainda superior aos 80 dias de prazo médio observados em 2023 e (ii) 46 dias de prazo médio de pagamento, uma evolução de 29 dias em relação ao prazo médio do 4T24.

A administração segue focada em explorar alternativas para melhoria do capital de giro da Companhia.

R\$ milhões	1T24	1T25	YoY
Caixa líq. das atividades operacionais	68,4	244,5	257,5%
Exclusão fornecedores máquina	8,9	(34,2)	(483,7%)
Aquisição de ativos imobilizados	51,8	103,6	100,0%
Recebimento pela venda de imobilizado	(25,2)	(63,6)	152,1%
Juros sobre financiamentos	7,4	95,1	1189,0%
Juros fornecedores convênio	21,3	17,2	(19,2%)
Pgto. de arrendamento de direito de uso	(1,9)	(2,4)	27,2%
Pagamento e captação de parcelamentos	-	(0,6)	-
Receitas financeiras	(21,4)	(20,0)	(6,3%)
Rendimento de aplicações financeiras	14,9	6,4	(57,0%)
Fluxo de caixa operacional gerencial	124,2	346,1	178,7%
% EBITDA Locação	71,7%	245,6%	+173,8 p.p.

ENDIVIDAMENTO

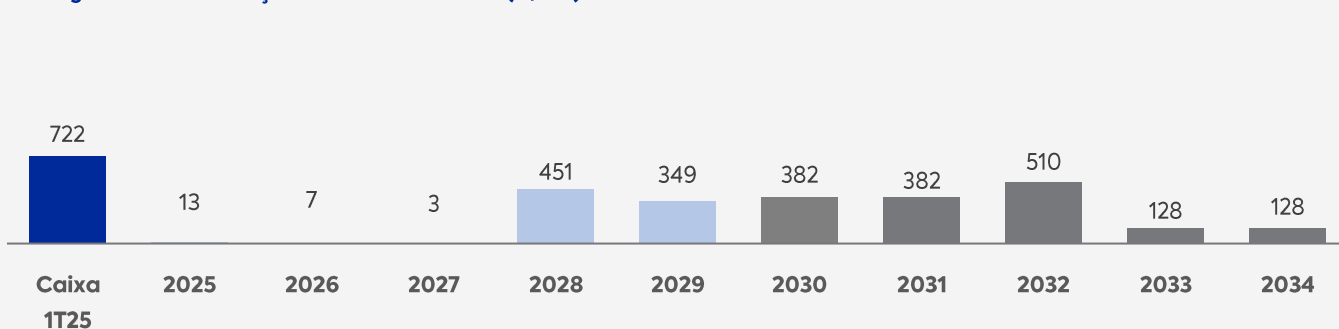
A Companhia encerrou o 1T25 com R\$ 721,6 milhões em caixa, valor suficiente para cobrir as amortizações até o quarto trimestre de 2029. Esse conservadorismo nos permitirá seguir executando nosso plano estratégico, mesmo atravessando um período de juros elevados e incertezas econômicas.

A dívida líquida encerrou o trimestre em R\$ 1.656,1 milhões, em comparação a R\$ 1.748,9 milhões no 4T24, resultando em uma alavancagem de 2,34x, redução de 0,2x comparado ao 4T24 devido à maior geração de caixa no período. Encerramos o 1T25 com um spread médio da dívida em CDI + 1,3% e prazo médio de pagamento de 5,7 anos.

R\$ milhões	4T24	1T25	QoQ
Dívida financeira de curto prazo	73,6	50,5	(31,4%)
Dívida financeira de longo prazo	2.316,8	2.327,2	0,4%
Dívida bruta	2.390,4	2.377,7	(0,5%)
Caixa e equivalentes de caixa	(641,5)	(721,6)	12,5%
Dívida líquida	1.748,9	1.656,1	(5,3%)
Dívida líquida / EBITDA ¹ UDM	2,36x	2,34x	-0,02x

¹ EBITDA Covenant: Exclui custos e despesas não recorrentes.

Cronograma de Amortização da Dívida Financeira (R\$ mn)

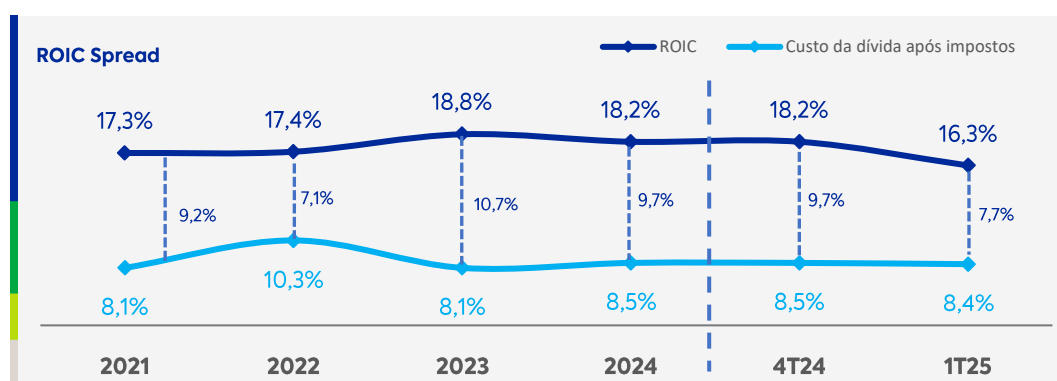


Composição dos Saldos (R\$ milhares)	1T25	Taxa ao Ano (%)	Vencimento
Debênture III	316.902	CDI + 2,25%	2029
Debênture IV	698.065	CDI + 1,90%	2032
Debênture V – 1ª Série	451.734	CDI + 1,35%	2032
Debênture V – 2ª Série	384.104	CDI + 1,60%	2034
CRA – 1ª Série	105.814	CDI + 1,65%	2028
CRA – 2ª Série	456.645	IPCA + 7,57%	2029
Outras Linhas	23.724		
Subtotal	2.436.988		
(-) Custos a Amortizar	(59.277)		
Total	2.377.711		

RENTABILIDADE

Para calcular o ROIC da Companhia, partimos do NOPAT consolidado dos últimos 12 meses e o dividimos pelo capital investido médio calculado sobre o lado direito de nosso balanço (Patrimônio Líquido + Dívida Líquida). Nos últimos 12 meses findos no 1T25, o ROIC Contábil totalizou 16,3%, redução de 1,8 p.p. em relação ao 4T24.

R\$ milhões	4T24 UDM	1T25 UDM	QoQ
EBIT Consolidado	523,1	481,5	(7,9%)
Imposto de renda corrente	(9,9)	(10,5)	6,2%
NOPAT Consolidado	513,2	471,1	(8,2%)
Patrimônio Líquido	1.258,6	1.263,4	0,4%
Dívida Líquida	1.748,9	1.656,1	(5,3%)
Capital Investido	3.007,5	2.919,5	(2,9%)
<i>Capital investido médio</i>	<i>2.816,4</i>	<i>2.890,2</i>	<i>2,6%</i>
ROIC	18,2%	16,3%	-1,8 p.p.



DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Valores expressos em R\$ milhares

	1T24	1T25	YoY
Receita operacional bruta	430.062	481.800	12,0%
(-) Impostos sobre vendas	(42.275)	(41.883)	(0,9%)
% receita bruta	-9,8%	-8,7%	+1,1 p.p.
Receita operacional líquida	387.787	439.917	13,4%
(-) Custo dos serviços prestados	(214.230)	(289.086)	34,9%
% receita líquida	-55,2%	-65,7%	-10,5 p.p.
Lucro bruto	173.557	150.831	(13,1%)
% receita líquida	44,8%	34,3%	-10,5 p.p.
(-) Despesas operacionais	(39.606)	(58.404)	47,5%
% receita líquida	-10,2%	-13,3%	-3,1 p.p.
Lucro operacional	133.951	92.427	(31,0%)
% receita líquida	34,5%	21,0%	-13,5 p.p.
(+) Receitas financeiras	21.400	20.045	(6,3%)
(-) Despesas financeiras	(87.202)	(105.214)	20,7%
Lucro antes do IRCS	68.149	7.258	(89,3%)
% receita líquida	17,6%	1,6%	-15,9 p.p.
(-) Imposto de renda e contribuição social	(15.035)	5.254	(134,9%)
Lucro líquido	53.114	12.512	(76,4%)
% receita líquida	13,7%	2,8%	-10,9 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

Valores expressos em R\$ milhares

	1T24	1T25	YoY
Caixa e equivalentes de caixa	264.629	470.640	77,8%
Aplicações Financeiras	1.080.342	250.935	(76,8%)
Contas a receber de clientes	403.695	378.742	(6,2%)
Estoques	55.505	78.320	41,1%
Tributos a recuperar	28.805	46.924	62,9%
Outros ativos	59.483	58.542	(1,6%)
Ativos disponíveis para venda	-	107.447	-
Ativo circulante	1.892.459	1.391.548	-26,5%
Tributos a recuperar	-	-	-
Depósitos judiciais	1.960	1.886	(3,8%)
Outros ativos	30.153	36.451	20,9%
Imobilizado	2.673.707	2.931.651	9,6%
Intangível	122.072	195.716	60,3%
Opção de Compra	-	18.463	-
Ativo não circulante	2.827.892	3.184.168	12,6%
Total do ativo	4.720.351	4.575.716	-3,1%
Fornecedores	34.891	92.691	165,7%
Fornecedores convênio	256.415	271.398	5,8%
Empréstimos e financiamentos	366.950	50.479	(86,2%)
Contas a pagar por aquisição de empresas	2.010	19.002	845,4%
Arrendamento por direito de uso	6.993	9.621	37,6%
Obrigações sociais e trabalhistas	65.838	62.295	(5,4%)
Parcelamento de tributos	147	2.427	1551,0%
Obrigações tributárias	28.387	23.270	(18,0%)
Juros sobre capital próprio a pagar	12.615	3.257	(74,2%)
Outras contas a pagar	13.635	41.216	202,3%
Passivo circulante	787.881	575.655	-26,9%
Empréstimos e financiamentos	2.433.112	2.327.233	(4,4%)
Contas a pagar por aquisição de empresas	16.551	101.344	512,3%
Arrendamento por direito de uso	75.036	83.191	10,9%
Parcelamentos de tributos	196	4.708	2302,0%
Tributos diferidos	136.614	163.172	19,4%
Provisão para Riscos Trabalhistas	119	7.976	6602,5%
Passivo não circulante	2.661.628	2.687.624	1,0%
Capital social e reservas	1.089.548	1.087.884	(0,2%)
Reserva de lucros	181.294	214.221	18,2%
Transações entre sócios	-	(38.703)	-
Participação dos não controladores	-	49.035	-
Patrimônio líquido	1.270.842	1.312.437	3,3%
Total do passivo e do patrimônio líquido	4.720.351	4.575.716	-3,1%

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Valores expressos em R\$ milhares

	1T24	1T25
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	68.149	7.258
<u>Ajustado por</u>		
Depreciação e amortização	44.250	56.326
Custo na baixa de ativos sinistrados e desmobilizados	20.325	57.486
Atualização monetária sobre contas a pagar	474	4.349
Plano de pagamento baseado em ações	826	(5.253)
Perdas e provisão de créditos esperados	3.180	8.144
Encargos sobre arrendamento de direito de uso	2.685	3.014
Juros sobre empréstimos e financiamentos	72.312	86.790
Juros e ajuste a valor presente de fornecedores convenio	9.721	9.973
Rendimento de aplicações financeiras	(14.896)	(6.410)
Outras (receitas) despesas operacionais	39	413
<u>Variações nos ativos e passivos</u>		
Contas a receber de clientes	(81.279)	175.342
Impostos a recuperar	1.020	(2.261)
Depósitos judiciais	(105)	(352)
Estoques	4.091	(12.870)
Outros ativos	(18.698)	(3.387)
Fornecedores	(1.284)	56.600
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	11.260	(2.556)
Obrigações tributárias	19.074	3.992
Outros passivos	10.470	27.531
Juros sobre financiamentos	(7.380)	(95.131)
Juros sobre arrendamentos de direito de uso	(2.686)	(3.014)
Juros sobre parcelamentos	-	(61)
Juros pagos de fornecedores convênio	(21.332)	(17.237)
Aquisição de ativos imobilizados	(51.816)	(103.622)
Imposto de renda e contribuição social pagos no exercício	-	(513)
Processos judiciais pagos	-	(32)
Caixa líquido das atividades operacionais	68.400	244.518
Aplicação financeira	(590.256)	186.051
Contas a pagar por aquisição de empresas	-	(8.872)
Caixa líquido das atividades de investimento	(590.256)	177.179
Captação de empréstimos e financiamentos	694.350	(151)
Captação e pagamento de parcelamentos	-	(556)
Pagamentos de dividendos	(12.615)	(9.054)
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(9.307)	(4.166)
Pagamentos de arrendamento de direito de uso	(1.917)	(2.439)
Pagamentos de fornecedores convenio	(138.431)	(145.604)
Caixa líquido das atividades de financiamento	532.080	(161.970)
Aumento/Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	10.224	259.728

MÉTRICAS NÃO CONTÁBEIS

CAPEX: calculado pela adição de (i) “Aquisição de ativos imobilizados”, conforme descrito nas Demonstrações dos Fluxos de Caixa, (ii) “Aquisição de ativos intangíveis” conforme descrito nas Demonstrações dos Fluxos de Caixa, (iii) aquisição de ativos imobilizados financiados, em que o pagamento é feito diretamente ao fornecedor, (iv) geração de crédito de PIS/COFINS na aquisição de imobilizado, que é desembolsado ao fornecedor no momento da compra do equipamento e (v) aquisição de outras sociedades.

EBITDA: O EBITDA consiste no lucro (prejuízo) líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social (corrente e diferido), dos custos e despesas de depreciação e amortização, e do resultado não recorrente. A Margem EBITDA é calculada pela divisão do EBITDA pela receita operacional líquida.

EBITDA LOCAÇÃO: O EBITDA Locação consiste no lucro (prejuízo) líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social (corrente e diferido), dos custos e despesas de depreciação e amortização, do resultado da venda de ativo imobilizado, do resultado de consórcios. A Margem EBITDA Locação é calculada pela divisão do EBITDA Locação pela receita operacional líquida da locação de equipamentos e prestação de serviços.

EBITDA AJUSTADO LOCAÇÃO: O EBITDA Ajustado Locação consiste no lucro (prejuízo) líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social (corrente e diferido), dos custos e despesas de depreciação e amortização, do resultado da venda de ativo imobilizado, do resultado de consórcios e dos custos e despesas não recorrentes. A Margem EBITDA Ajustado Locação é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado Locação pela receita operacional líquida da locação de equipamentos e prestação de serviços.

EBITDA VENDA DE ATIVOS: O EBITDA Venda de Ativos consiste no lucro (prejuízo) líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social (corrente e diferido), dos custos e despesas de depreciação e amortização, do resultado da locação de equipamentos e prestação de serviços e do resultado de consórcios. A Margem EBITDA Venda de Ativos é calculada pela divisão do EBITDA Venda de Ativos pela receita operacional líquida da venda de ativos.

EBITDA CONSÓRCIOS: O EBITDA Consórcios consiste no lucro (prejuízo) líquido da Companhia acrescido do resultado financeiro líquido, do imposto de renda e contribuição social (corrente e diferido), dos custos e despesas de depreciação e amortização, do resultado da locação de equipamentos e prestação de serviços e do resultado de venda de ativos imobilizado. A Margem EBITDA Consórcios é calculada pela divisão do EBITDA Consórcios pela receita operacional líquida de Consórcios.

EBIT LOCAÇÃO: O EBIT Locação consiste no lucro operacional antes do resultado deduzido do resultado não recorrente, do resultado da venda de imobilizados e do resultado de consórcios. A Margem EBIT Locação é calculada pela divisão do EBIT Locação pela receita operacional líquida da locação de equipamentos e prestação de serviços.

LUCRO LÍQUIDO CAIXA: O lucro líquido caixa ajustado é a soma (i) do lucro líquido, (ii) do imposto de renda e contribuição social diferidos, (iii) dos impostos incidentes sobre a receita apurada no respectivo exercício a título de PIS/COFINS pagos com crédito fiscal, e (iv) do resultado não recorrente de depreciação. Essa medida reflete os efeitos observados no resultado da Companhia pelos impostos efetivamente pagos no período.

LUCRO DE CAIXA OPERACIONAL GERENCIAL: O Fluxo de Caixa Operacional Gerencial equivale ao fluxo de caixa líquido proveniente das atividades operacionais desconsiderando os efeitos da aquisição e venda de imobilizado, bem como das despesas e receitas financeiras e resultado não recorrente.

DISCLAIMER

As métricas não contábeis apresentadas neste relatório não são medidas de desempenho financeiro, liquidez ou endividamento reconhecidas pelo BR GAAP nem pelas IFRS, e não possuem significado padrão. Outras companhias podem calcular as métricas não contábeis apresentadas neste relatório de forma distinta não havendo, desta forma, comparação entre as divulgações. As declarações contidas neste relatório relativas à perspectiva dos negócios da Companhia, às projeções e resultados e ao potencial de crescimento dela constituem-se em meras previsões e foram baseadas nas expectativas da administração em relação ao futuro da Companhia. Essas expectativas são altamente dependentes de mudanças no mercado e no desempenho econômico geral do País, do setor e do mercado internacional; estando, portanto, sujeitas a mudanças.

1Q25 Results

Barueri, May 13th, 2025. ARMAC (Armac Locação, Logística e Serviços S.A. – B3: ARML3) announces today its results for the 1st quarter of 2025 (1Q25). The Company's interim financial statements for the periods ended in March 31st 2025 and 2024 have been prepared in accordance with the accounting practices adopted in Brazil, including the rules issued by the Brazilian Securities Commission (CVM) and the pronouncements issued by the Brazilian Accounting Pronouncements Committee (CPC), and are in conformity with the International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and provide all the significant information related solely to the interim financial statements, which is consistent with the information used by management. The financial statements were prepared in Reais.

QUARTERLY HIGHLIGHTS

Gross Revenues

R\$ 481.8 million

+12.0% vs. 1Q24

CAPEX

R\$ 129.6 million

+32.1% vs. 1Q24

Rental Fleet

11,525 equipment

Total Fleet Value: R\$ 3.1 billion

EBITDA

R\$ 148.8 million

-16.5% vs. 1Q24

Used Asset sales

R\$ 63.7 million

+152.4% vs. 1Q24

Leverage

2.34x (Net Debt/EBITDA)

-0.02x vs. 4Q24

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Rental Fleet Size (# Equipment)	10.226	11.525	12,7%
CAPEX	98,1	129,6	32,1%
Gross Revenue	430,1	481,8	12,0%
Gross Revenue from rental	404,8	403,9	(0,2%)
Rental EBITDA	173,3	140,9	(18,7%)
% net revenue from rental	47,8%	38,9%	-8,9 p.p.
EBITDA	178,2	148,8	(16,5%)
% net revenue	46,0%	35,1%	-10,8 p.p.
Net Income	53,1	12,5	(76,4%)
% net revenue	13,7%	2,8%	-10,9 p.p.
Cash Tax Earnings ¹	104,3	30,7	(70,6%)
Net Debt	1.455,1	1.656,1	13,8%
Net Debt / EBITDA ² LTM	2,13x	2,34x	0,21x
ROIC ³	19,5%	16,3%	-3,2 p.p.

¹ Excludes (i) deferred taxes, and (ii) taxes deducted from gross revenues generated in the current period that were paid using PIS/COFINS Credits.

² EBITDA Covenant: Excludes non-recurring costs and expenses.

³ ROIC calculated using the EBIT of the last twelve months.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

Dear Investors,

During the first quarter of 2025, we concentrated our efforts on implementing the Company's new capital allocation standard (Management Message 4Q24: The Same Strategy, a Higher Standard).

This process involved a series of initiatives, including (i) optimizing operational efficiency; (ii) price adjustments; and, in some cases, (iii) reviewing the contract portfolio, as the current economic environment demands an emphasis on cash generation and a lower tolerance for contracts with a prolonged cash burn profile or high working capital consumption.

In the first five months of the year, the execution of this agenda progressed consistently: We implemented adjustments in our internal structure, renegotiated prices on significant contracts, and, whenever we identified a project with a return on working capital and fixed assets below our cost of capital, we opted for decommissioning. In other words, we prioritized economic profit over accounting profit.

This process will generate temporary disruptions in our results throughout the year, as the decommissioned fleet undergoes maintenance before being sold or re-rented. In the short term, we expect negative impacts, including: (a) a temporary drop in rental revenue; (b) a one-off loss of accounting contribution from decommissioned contracts; and (c) a temporary increase in the fleet under maintenance.

On the other hand, we anticipate positive structural effects that extend beyond the direct gains from decommissioned, such as: (a) reduced SG&A; (b) lower working capital requirements; and (c) increased cash generation from the sale of used equipment.

The decision to decommission the fleet is economically viable due to the Company's primary competitive advantage: A robust maintenance structure capable of reconditioning heavily used equipment, which is essential for maximizing the residual value of assets after a monetization cycle.

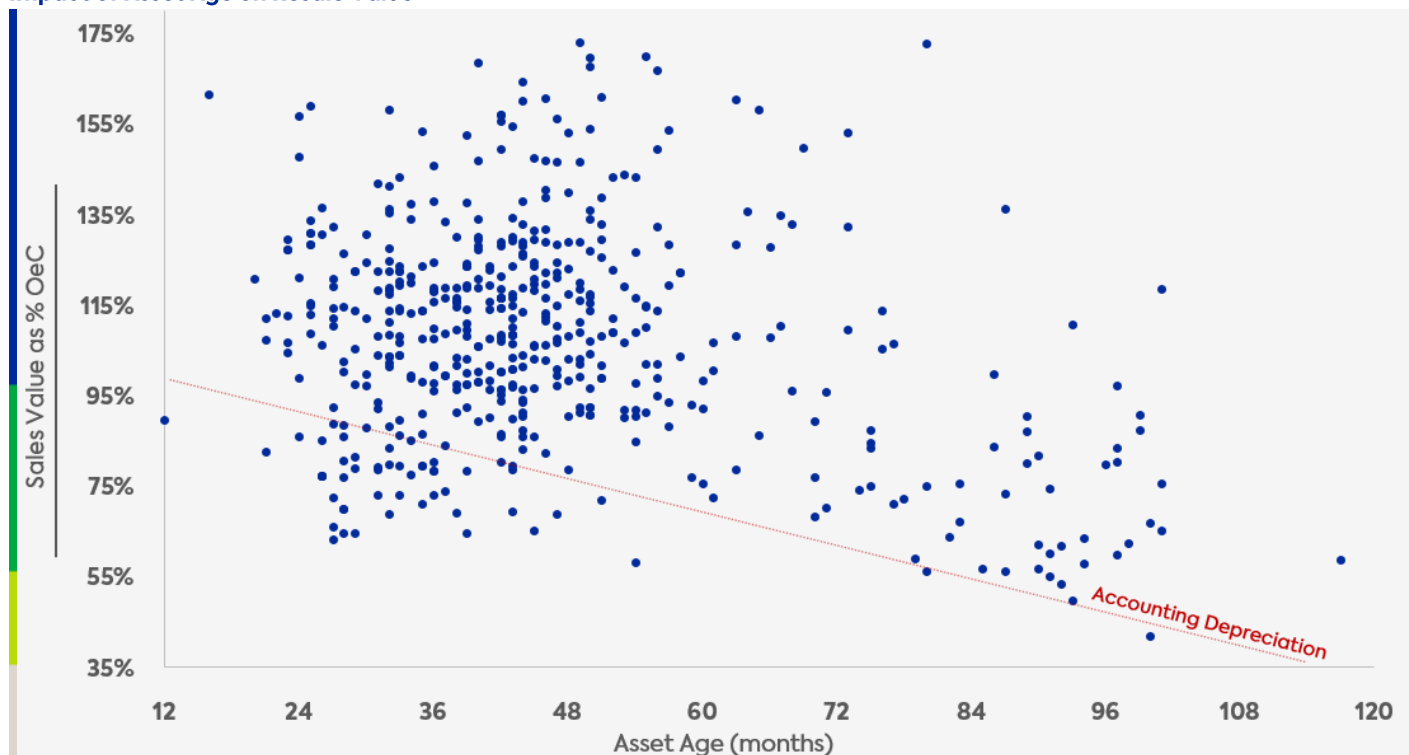
In the past, Armac leveraged this unique competency exclusively to extend the useful life of its machines; now, the Company has the flexibility to use the maintenance structure as a liquidity tool.

In this context, we would like to take the opportunity to share an update on Used Asset Sales:

In the first quarter of 2025, we recorded a record R\$64 million in asset sales, a 152 % increase compared to the same period last year. Armac already holds the largest network of used Earthmoving machinery stores in Brazil, and the results reinforce customer recognition of the value proposition: a national network with single-owner machines, known provenance, and a diverse offering – multibrand, multicategory, multi-age, and multihour meter.

The graph below presents the sales transactions of Earthmoving Used Assets since 2024. These data highlight our capacity to efficiently and profitably complete the current portfolio adjustment, while at the same time, consolidating a new competitive lever within Armac's business model – with significant potential to support growth recovery in future cycles.

Impact of Asset Age on Resale Value



Source: Internal Analysis

This quarter, we also focused on improving the sales channels, customer service, and post-sales support of the Simple Rental Unit. In particular, we took advantage of the tighter macroeconomic conditions affecting some competitors to expand our market share. We have already seen positive results in this area, evidenced by an increase in the NPS (Net Promoter Score) of customers served and the resumption of significant business relationships. Despite the market share gain, the volume of rainfall in our operating regions during the first quarter was 15% higher compared to 2024 and a slower ramp-up of new infrastructure projects resulted in a decline of approximately 20% in Simple Rental revenues during the first quarter.”.

The decline in Simple Rental revenue was the main detractor from productivity and margin in the first quarter, as the effects of contract divestments are expected to materialize only from the second quarter onward. With the end of the rainy season and the Company’s renewed focus on Simple Rentals in a more benign competitive environment, we expect the share of this type of contract in our gross rental and services revenue to grow and fully or partially offset the long-term contracts decommissioned.

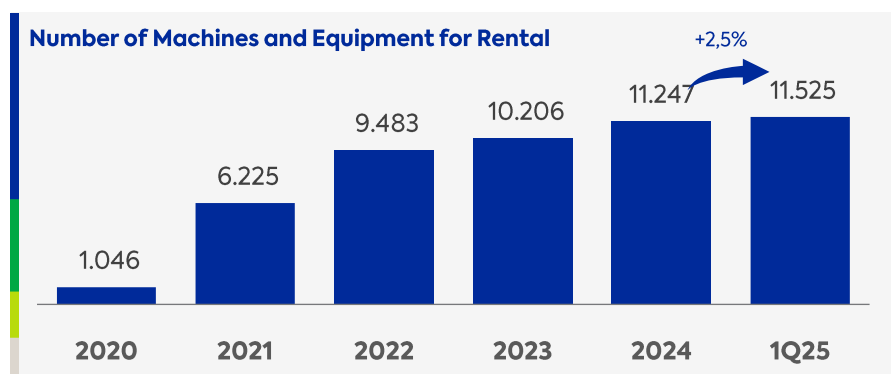
At the end of this cycle, we anticipate restoring the Rental EBITDA to levels above 50%, with an estimated release of approximately R\$500 million in capital, between sold fixed assets and returned working capital.

Lastly, we thank our team of employees for their commitment and our clients for their trust.

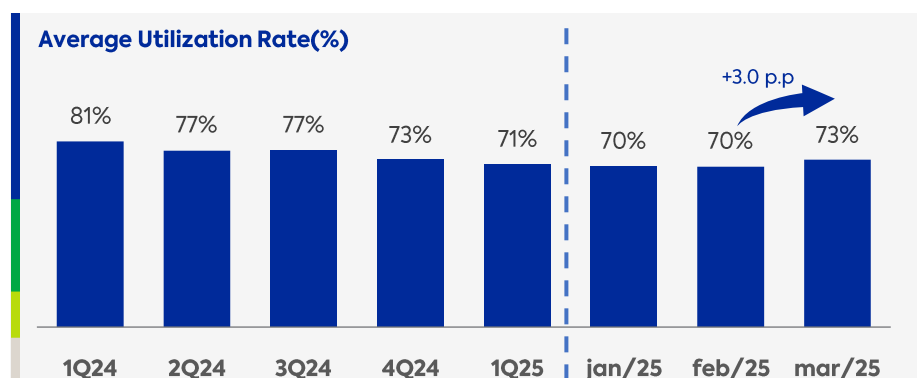
Management

RENTAL FLEET

We ended 1Q25 with a total rental fleet of 11,525 equipment, primarily composed of earthmoving machines, vocational trucks and forklifts, in addition to aerial platforms, power generators and support vehicles.

UTILIZATION RATE¹

In 1Q25, our average utilization rate was 71.0%, a decrease of 2.0 percentage points compared to 4Q24, primarily due to (i) higher rainfall incidence in 1Q25 versus 4Q24. We have begun to see improvements in the average utilization rate, which ended March at 73%, and we expect it to return to the 80% level over the course of the year.

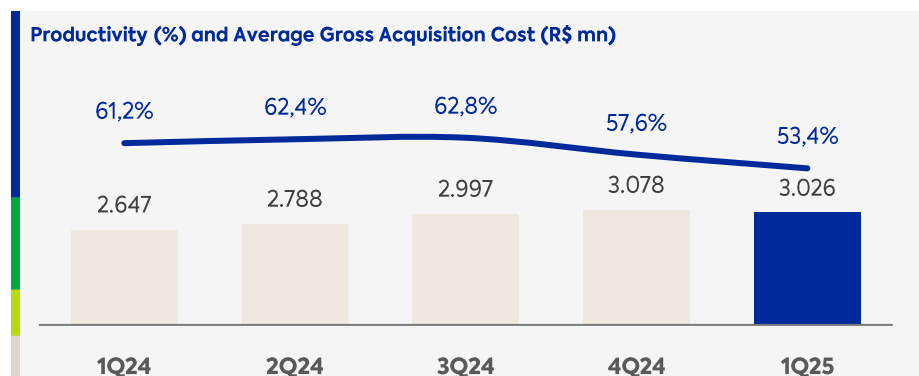


¹ Assets held for sale are excluded from the calculation.

PRODUCTIVITY

One of the most important financial indicators to assess our business model is productivity². The indicator reflects the sustainability of our contracts both from an operational and commercial point of view, capable of maintaining high revenue generation throughout time. It also reflects the recurrent capacity of the Company in acquiring assets at attractive costs and maintaining them operational through long periods.

In 1Q25, productivity reached 53.4%, a decrease of 4.2 percentage points compared to 4Q24. The decline in quarterly productivity is mainly explained by the higher incidence of rainfall in 2025, which significantly slows down infrastructure projects, consequently leading to increased machine returns in simple rental contracts.

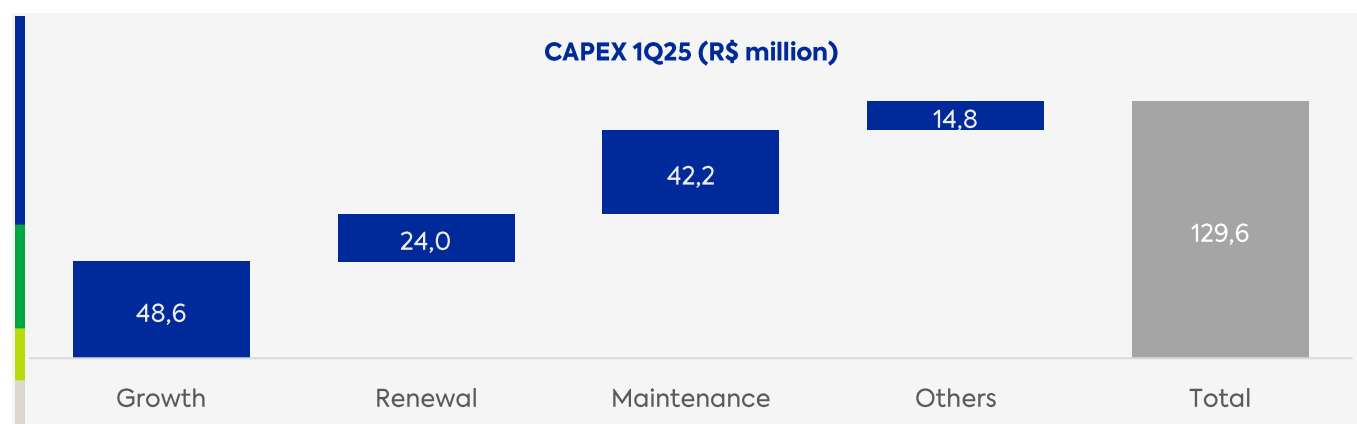


² Productivity is calculated using annualized quarterly gross revenue from rental and services, divided by the total original equipment cost of our rental fleet reduced by Available for Sale Assets, considering the average of the period.

INVESTMENTS

In 1Q25, total CAPEX amounted to R\$ 129.6 million, representing a 32.1% increase compared to 1Q24.

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Acquisition of fixed assets	51,8	103,6	100,0%
Non-cash ops for the acquisition of Fixed Assets	46,3	26,0	(43,9%)
Purchase of intangible assets	-	-	-
Organic CAPEX	98,1	129,6	32,1%
M&A	-	-	-
Total CAPEX	98,1	129,6	32,1%



To enhance transparency and facilitate Armac's modeling, we have begun to break down CAPEX into the following categories: (i) Expansion, (ii) Renewal, (iii) Maintenance, and (iv) Others:

(i) Expansion: Includes the purchase of machinery, equipment, and rental implements for new contracts.

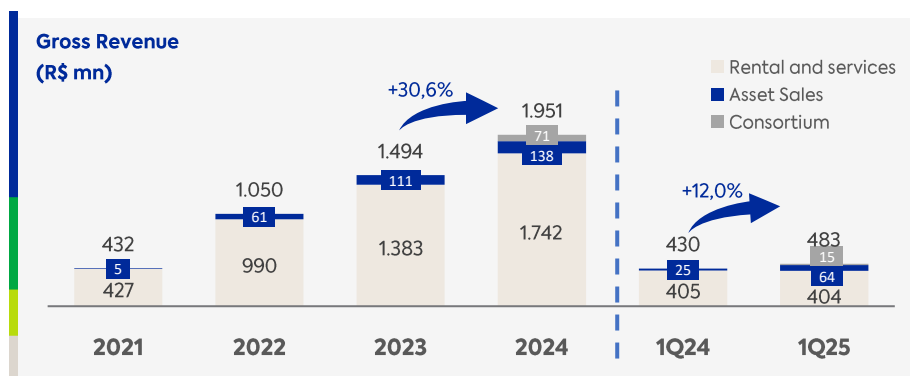
(ii) Renewal: Related to the acquisition of new machines to optimize the rental portfolio.

(iii) Maintenance: Comprises parts and improvements necessary to maintain the quality and availability of the rental machinery and equipment.

(iv) Others: Encompasses ongoing construction and renovations, expansion of workshops, branches, stores, and other projects.

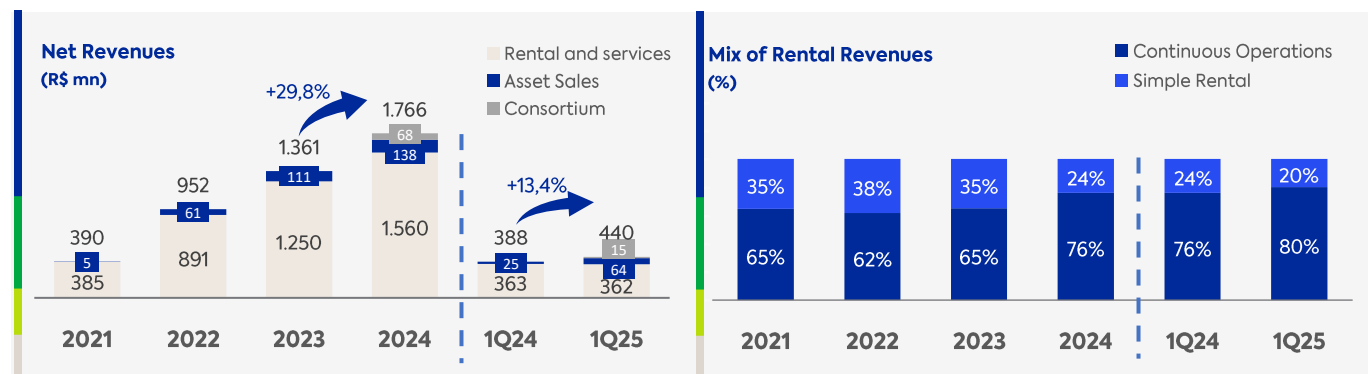
GROSS REVENUES

In 1Q25, gross revenue reached R\$ 481.8 million, representing a 12.0% increase compared to 1Q24. Total rental revenue totaled R\$ 403.9 million, stable versus 1Q24.



NET REVENUES

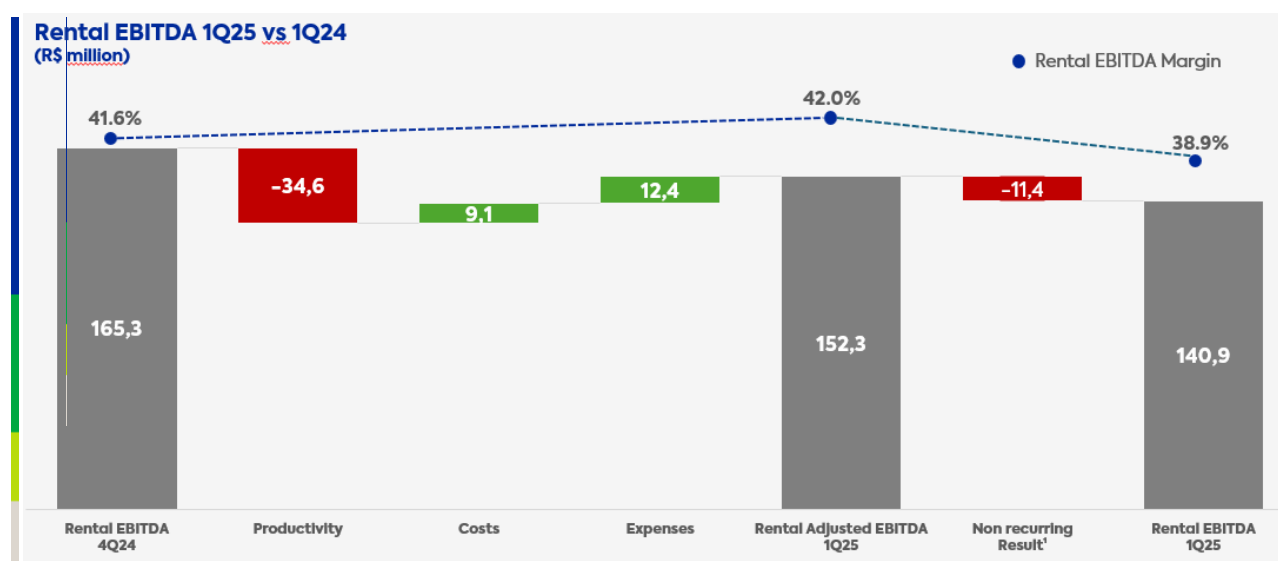
In 1Q25, net revenue reached R\$ 439.9 million, a 13.4% increase compared to 1Q24. Net rental revenue amounted to R\$ 362.4 million, remaining stable versus 1Q24.



EBITDA

In 1Q25, total EBITDA was R\$ 148.8 million, representing a 16.5% decrease compared to 1Q24. This decline was primarily driven by: (i) a lower mix of revenues from Simple Rental operations; (ii) non-recurring expenses related to decommissioning contracts, restructuring, and used equipment sales (R\$ 5.7 million); and (iii) the formation of a Provision for Doubtful Debts (PDD) (R\$ 5.7 million) due to the non-receipt of overdue amounts over 180 days from a specific customer. We are also evaluating with our legal advisors options for executing the collateral securities provided by this debtor.

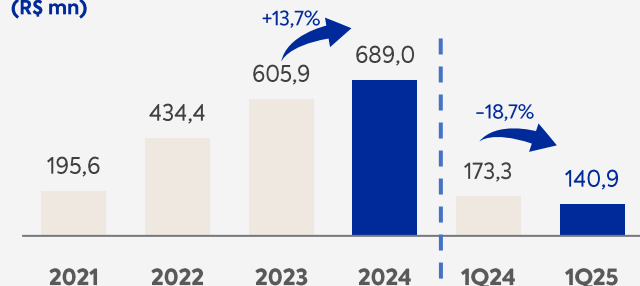
Excluding the non-recurring item (R\$ 11.4 million), the adjusted EBITDA margin for Rental would be 42.0%, a 0.4 percentage point increase compared to 4Q24.



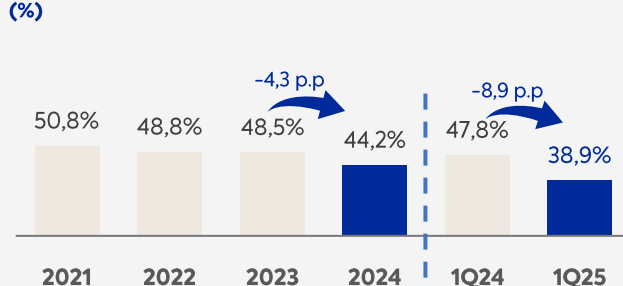
¹ Includes non-recurring costs related to terminations, divestments, restructuring, and non-recurring expenses associated with Used Equipment and PDD incurred in 1Q25.

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Rental EBITDA	173,3	140,9	(18,7%)
% Rental EBITDA margin	47,8%	38,9%	-8,9 p.p.
Asset Sales EBITDA	4,9	6,1	24,9%
% Asset Sales EBITDA margin	19,5%	9,6%	-9,8 p.p.
Consortium EBITDA	-	1,7	-
% Consortium EBITDA margin	-	10,9%	-
EBITDA	178,2	148,8	(16,5%)
% EBITDA margin	46,0%	33,8%	-12,0 p.p.

Rental EBITDA
(R\$ mn)



Rental EBITDA margin
(%)



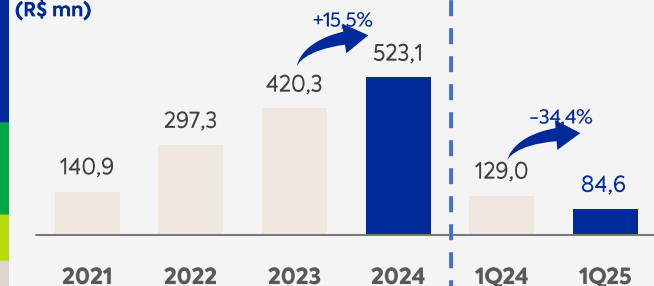
Rental EBIT

In 1Q25, EBIT from Rental amounted to R\$ 90.3 million, a 30.0% decrease compared to 1Q24. The EBIT margin for Rental was 23.3% in 1Q25, compared to 35.6% in 1Q24.

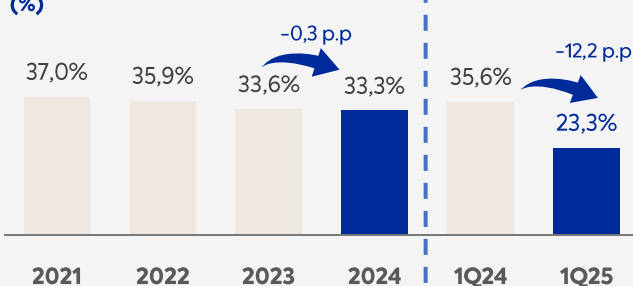
In 1Q25, total EBIT was R\$ 98.1 million, representing a 26.8% decline compared to 1Q24, primarily due to lower rental results and higher depreciation expenses year-over-year.

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Rental EBIT	129,0	84,6	(34,4%)
% Rental EBIT margin	35,6%	23,3%	-12,2 p.p.
Asset Sales EBIT	4,9	6,1	24,9%
% Asset Sales EBIT margin	19,5%	9,6%	-9,8 p.p.
Consortium EBIT	-	1,7	-
% Consortium EBIT margin	-	10,9%	-
EBIT	134,0	92,4	(31,0%)
EBIT margin	34,5%	21,0%	-8,9 p.p.

Rental EBIT
(R\$ mn)

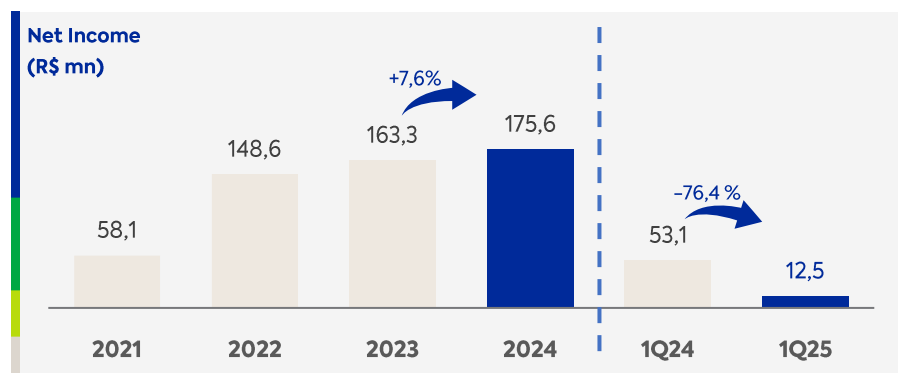


Rental EBIT margin
(%)



NET INCOME

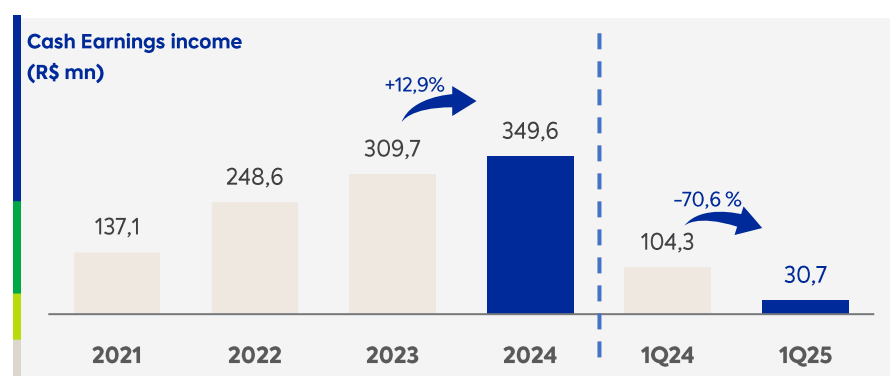
In 1Q25, Net Income amounted to R\$ 12.5 million, representing a 76.4% decrease compared to 1Q24. This decline was primarily due to: (i) a reduction in EBITDA of R\$ 29.4 million; (ii) a worse financial result of R\$ 19.4 million driven by rising interest rates; and (iii) increased depreciation expenses of R\$ 12.2 million due to a 13.7% rise in gross fixed assets partially offset by an increase in tax deferrals (+R\$ 20.3 million) between the periods



CASH EARNINGS INCOME³

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Net income	53,1	12,5	(76,4%)
Deferred taxes	15,0	(9,6)	(164,0%)
PIS/COFINS levied on revenue paid with tax credit	36,1	27,8	(23,1%)
Cash Tax Earnings	104,3	30,7	(70,6%)
% Cash Tax Earnings margin	26,9%	7,0%	-19,8 p.p.

In 1Q25, Net Cash Profit (Lucro Líquido Caixa) amounted to R\$ 30.7 million, a 70.6% decrease compared to 1Q24, primarily due to the lower net profit in the period.



³ Excludes: (i) deferred taxes, (ii) taxes deducted from gross revenues generated in the current period that were paid using PIS/COFINS Credits.

MANAGERIAL CASH FLOW

In 1Q25, Managerial Operating Cash Flow amounted to R\$ 346.1 million, representing a conversion of 245.6% of Rental EBITDA, up 178.7 percentage points from 1Q24. The improvement in Managerial Operating Cash Flow was driven by: (i) a reduction in Accounts Receivable in 1Q25, resulting from ongoing negotiations between management and clients of Continuous Operations; and (ii) an extension of supplier payment terms.

As a reference, at the end of 1Q25, the average collection period was 92 days, a 26-day improvement compared to the average of 118 days in 4Q24, although still above the 80-day average observed in 2023. The average payables period was 28 days, an 18-day improvement from the 4Q24 average.

Management remains focused on exploring alternatives to improve the Company's working capital.

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Net cash from operating activities	68,4	244,5	257,5%
Exclusion of equipment suppliers	8,9	(34,2)	(483,7%)
Purchase of property, plant and equipment	51,8	103,6	100,0%
Proceeds from Sale of PP&E	(25,2)	(63,6)	152,1%
Interest on financing	7,4	95,1	1189,0%
Interest on suppliers under agreement	21,3	17,2	(19,2%)
Payment of right-of-use leases	(1,9)	(2,4)	27,2%
Installment issuance and payments	-	(0,6)	-
Financial income	(21,4)	(20,0)	(6,3%)
Income from short-term investments	14,9	6,4	(57,0%)
Managerial Operating Cash Flow	124,2	346,1	178,7%
% Rental EBITDA	71,7%	245,6%	+173,8 p.p.

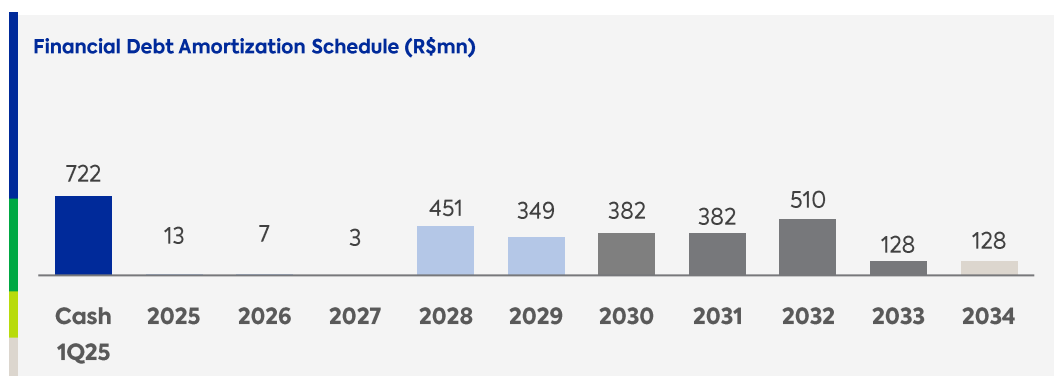
INDEBTEDNESS

The Company ended 1Q25 with R\$ 721.6 million in cash, an amount sufficient to cover maturities until the fourth quarter of 2029. This conservative approach will allow us to continue executing our strategic plan, even amid a period of high interest rates and economic uncertainties.

Net debt at the end of the quarter was R\$ 1,656.1 million, compared to R\$ 1,748.9 million in 4Q24, resulting in a leverage ratio of 2.34x—a decrease of 0.2x from 4Q24, driven by higher cash generation during the period. We closed 1Q25 with an average debt spread of CDI + 1.3% and an average payment term of 5.7 years.

R\$ million	1Q24	1Q25	YoY
Short-term Debt	73,6	50,5	(31,4%)
Long-term Debt	2.316,8	2.327,2	0,4%
Gross Debt	2.390,4	2.377,7	(0,5%)
Cash and cash equivalents	(641,5)	(721,6)	12,5%
Net Debt	1.748,9	1.656,1	(5,3%)
Net Debt / EBITDA ¹ LTM	2,36x	2,34x	-0,02x

¹ EBITDA Covenant: Excludes non recurring costs and expenses

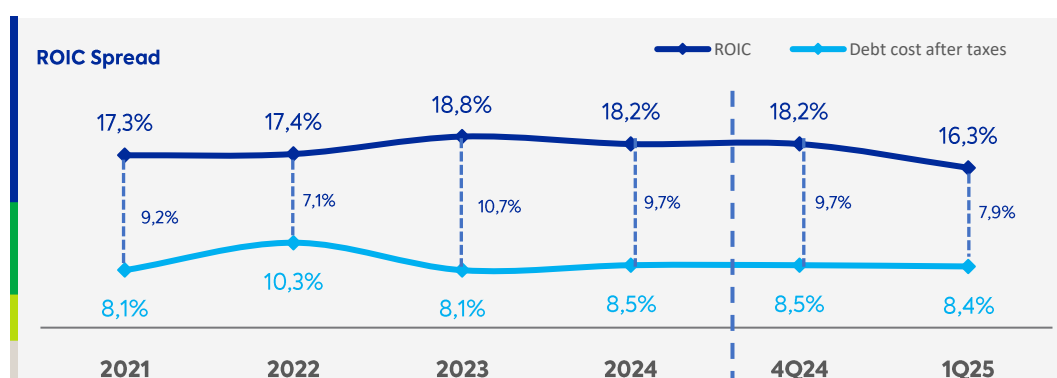


Debt Composition (R\$ thousands)	1Q25	Interest Rate (%)	Maturity
Debênture III	316.902	CDI + 2,25%	2029
Debênture IV	698.065	CDI + 1,90%	2032
Debênture V - 1 st Serie	451.734	CDI + 1,35%	2032
Debênture V - 2nd Serie	384.104	CDI + 1,60%	2034
CRA (1st Series)	105.814	CDI + 1,65%	2028
CRA (2nd Series)	456.645	IPCA + 7,57%	2029
Others	23.724		
Subtotal	2.436.988		
(-) Amortization Costs	(59.277)		
Total	2.377.711		

PROFITABILITY

To calculate the Company's ROIC, we start with the last twelve months NOPAT and divide it by the average invested capital, calculated based on the right side of our balance sheet (Shareholders' Equity plus Net Debt). Over the last 12 months ending in 1Q25, the total accounting ROIC was 16.3%, a decrease of 1.8 percentage points compared to 4Q24.

R\$ million	1Q24 LTM	1Q25 LTM	QoQ
Consolidated EBIT	495,4	481,5	(2,8%)
Current Income Tax	-	(10,5)	-
Consolidated NOPAT	495,4	471,1	(4,9%)
Equity	1.270,8	1.263,4	(0,6%)
Net Debt	1.455,1	1.656,1	13,8%
Invested Capital	2.725,9	2.919,5	7,1%
<i>Average Invested Capital</i>	<i>2.537,5</i>	<i>2.890,2</i>	<i>13,9%</i>
ROIC	19,5%	16,3%	-3,1 p.p.



INCOME STATEMENT

In thousands of Brazilian reais

	1Q24	1Q25	YoY
Gross operating revenue	430.062	481.800	12,0%
(–) Sales tax	(42.275)	(41.883)	(0,9%)
% gross revenue	-9,8%	-8,7%	+1,1 p.p.
Net operating revenue	387.787	439.917	13,4%
(–) Cost of service	(214.230)	(289.086)	34,9%
% net revenue	-55,2%	-65,7%	-10,5 p.p.
Gross profit	173.557	150.831	(13,1%)
% net revenue	44,8%	34,3%	-10,5 p.p.
(–) Operating expenses	(39.606)	(58.404)	47,5%
% net revenue	-10,2%	-13,3%	-3,1 p.p.
Operating income	133.951	92.427	(31,0%)
% net revenue	34,5%	21,0%	-13,5 p.p.
(+) Financial Revenue	21.400	20.045	(6,3%)
(–) Financial Expenses	(87.202)	(105.214)	20,7%
Income before taxes & Social Contribution	68.149	7.258	(89,3%)
% net revenue	17,6%	1,6%	-15,9 p.p.
(–) Income tax & Social Contribution	(15.035)	5.254	(134,9%)
Net income	53.114	12.512	(76,4%)
% net revenue	13,7%	2,8%	-10,9 p.p.

BALANCE SHEET

In thousands of Brazilian reais

	1Q24	1Q25	YoY
Cash & cash equivalents	264.629	470.640	77,8%
Financial investments	1.080.342	250.935	(76,8%)
Trade receivables	403.695	378.742	(6,2%)
Inventories	55.505	78.320	41,1%
Recoverable Taxes	28.805	46.924	62,9%
Other assets	59.483	58.542	(1,6%)
Assets Available for Sale	-	107.447	-
Total current assets	1.892.459	1.391.548	-26,5%
Recoverable taxes	-	-	-
Court deposit	1.960	1.886	(3,8%)
Other assets	30.153	36.451	20,9%
Property, plant and equipment	2.673.707	2.931.651	9,6%
Intangible assets	122.072	195.716	60,3%
Call option	-	18.463	-
Total noncurrent assets	2.827.892	3.184.168	12,6%
Total assets	4.720.351	4.575.716	-3,1%
	-	-	-
Trade payables	34.891	92.691	165,7%
Suppliers under agreement	256.415	271.398	5,8%
Borrowings and financing	366.950	50.479	(86,2%)
Accounts payable due to company acquisitions	2.010	19.002	845,4%
Lease payables for right of use	6.993	9.621	37,6%
Payroll and related taxes	65.838	62.295	(5,4%)
Taxes payable	147	2.427	1551,0%
Taxes obligations	28.387	23.270	(18,0%)
Interest on shareholders' equity payable	12.615	3.257	(74,2%)
Other current Liabilities	13.635	41.216	202,3%
Total current liabilities	787.881	575.655	-26,9%
Borrowings and financing	2.433.112	2.327.233	(4,4%)
Accounts payable due to company acquisitions	16.551	101.344	512,3%
Lease payables for right of use	75.036	83.191	10,9%
Taxes in installments	196	4.708	2302,0%
Deferred Taxes	136.614	163.172	19,4%
Provision for labor litigations	119	7.976	6602,5%
Total noncurrent liabilities	2.661.628	2.687.624	1,0%
Capital and reserves	1.089.548	1.087.884	(0,2%)
Earnings Reserves	181.294	214.221	18,2%
Transactions between partners	-	(38.703)	-
Non-controlling interest	-	49.035	-
Equity	1.270.842	1.312.437	3,3%
Total liabilities and equity	4.720.351	4.575.716	-3,1%

CASH FLOW STATEMENT

In thousands of Brazilian reais

	1Q24	1Q25
Profit before income tax and social contribution	68.149	7.258
<u>Adjusted for</u>		
Depreciation and amortization	44.250	56.326
Cost of disposal of damaged and demobilized assets	20.325	57.486
Monetary correction on accounts payables	474	4.349
Share-based payment plan	826	(5.253)
Provision for doubtful debts	3.180	8.144
Charges on leased right-of-use assets	2.685	3.014
Interest on borrowings and financing	72.312	86.790
Accrued interest on suppliers under agreement	9.721	9.973
Income from financial investments	(14.896)	(6.410)
Other operating expenses (revenues)	39	413
<u>Changes in assets and liabilities:</u>		
Trade receivables	(81.279)	175.342
Recoverable taxes	1.020	(2.261)
Court deposits	(105)	(352)
Inventories	4.091	(12.870)
Other assets	(18.698)	(3.387)
Accounts payable	(1.284)	56.600
Payroll and related taxes	11.260	(2.556)
Taxes payable	19.074	3.992
Other payables	10.470	27.531
Interest on financing	(7.380)	(95.131)
Interest on leased right-of-use assets	(2.686)	(3.014)
Interest on instalments	-	(61)
Interest on suppliers under agreement	(21.332)	(17.237)
Purchase of property, plant and equipment	(51.816)	(103.622)
Income tax and social contribution paid in the year	-	(513)
Legal proceedings paid	-	(32)
Net cash generated from operating activities	68.400	244.518
Financial investments	(590.256)	186.051
Accounts payable due to company acquisitions	-	(8.872)
Net cash generated from investing activities	(590.256)	177.179
Borrowings and financing	694.350	(151)
Installments issuance and payment	-	(556)
Payment of dividends	(12.615)	(9.054)
Repayment of borrowings and financing	(9.307)	(4.166)
Payment of right-of-use leases	(1.917)	(2.439)
Payment of suppliers under agreement	(138.431)	(145.604)
Stocks on Treasury	-	-
Net cash provided by financing activities	532.080	(161.970)
Net increase in cash and cash equivalents	10.224	259.728

Non-GAAP Metrics

CAPEX: Calculated as the sum of (i) “Acquisition of property, plant, and equipment,” as described in the Cash Flow Statements; (ii) “Acquisition of intangible assets,” as detailed in the Cash Flow Statements; (iii) acquisition of property, plant, and equipment financed directly to the supplier; (iv) PIS/COFINS credit generated on the acquisition of fixed assets, paid directly to the supplier at the time of purchase; and (v) acquisition of other companies.

EBITDA: EBITDA represents the Company’s net income (loss) increased by net financial result, income taxes (current and deferred), depreciation and amortization expenses, and non-recurring results. The EBITDA margin is calculated by dividing EBITDA by net operating revenue.

RENTAL EBITDA: Rental EBITDA consists of net income (loss) plus net financial result, income taxes (current and deferred), depreciation and amortization expenses, gains from the sale of fixed assets, and results from consortium. The Rental EBITDA margin is obtained by dividing this figure by net operating revenue from equipment rentals and services.

ADJUSTED RENTAL EBITDA: Rental EBITDA consists of net income (loss) plus net financial result, income taxes (current and deferred), depreciation and amortization expenses, gains from the sale of fixed assets, and results from consortium, and non-recurring costs and expenses. The Adjusted Rental EBITDA margin is obtained by dividing this figure by net operating revenue from equipment rentals and services.

ASSET SALE EBITDA: Asset Sale EBITDA consists of net income (loss) plus net financial result, income taxes (current and deferred), depreciation and amortization expenses, rental income from equipment and services and results from consortium. The Asset Sale EBITDA margin is obtained by dividing this figure by net operating revenue from Asset Sale.

CONSORTIUM EBITDA: Consortium EBITDA consists of net income (loss) plus net financial result, income taxes (current and deferred), depreciation and amortization, rental income from equipment and services, and results from the sale of fixed assets. The Consortium EBITDA margin obtained by dividing this figure by net operating revenue from consortium.

RENTAL EBIT: EBIT from Rentals is operating income before deducting non-recurring results, gains from the sale of fixed assets, and consortium results. The adjusted EBIT margin is obtained by dividing this EBIT by net operating revenue from equipment rentals and services.

ADJUSTED EBIT: EBIT from Rentals as described above, prior to deduction of non-recurring results, sale of fixed assets, and consortium

NET CASH INCOME: Adjusted net income is the sum of (i) net income, (ii) deferred income tax and social contribution, (iii) taxes levied on revenue recognized in the period, paid with tax credits (PIS/COFINS), and (iv) non-recurring depreciation results. This measure reflects the actual cash-related effects on the Company’s results for the period.

MANAGERIAL OPERATING CASH FLOW: This is the net cash flow from operating activities, excluding effects from asset acquisitions and sales, financial expenses and income, and non-recurring results.

DISCLAIMER

The non-GAAP metrics presented in this report are not measures of financial performance, liquidity, or leverage recognized under BR GAAP or IFRS standards, and they do not have standardized meanings. Other companies may calculate these non-GAAP metrics differently, and therefore, comparisons between disclosures may not be appropriate. Statements in this report regarding the Company’s business outlook, projections, results, and growth potential are forward-looking and based on management’s expectations regarding the Company’s future. These expectations are highly dependent on changes in market conditions and the overall economic performance of the country, sector, and international markets, and are therefore subject to change.