

Resultado 2T26

Vargem Grande Paulista, 11 de agosto de 2026. A ARMAC (Armac Locação, Logística e Serviços S.A. – B3: ARML3) anuncia seus resultados referentes ao 2º trimestre de 2026 (2T26). As informações contábeis intermediárias da Companhia para os exercícios findos em 30 de junho de 2026 e de 2025 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.

R\$ 586,2 M

Receita Bruta

+19,3% YoY

R\$ 217,0 M

EBITDA Locação e Serv.

+37,1% YoY

54,2%

Margem EBITDA Locação

+11,4 p.p. YoY

DESTAQUES TRIMESTRAIS CONSOLIDADOS

Tabela 1

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Receita Bruta	491,4	488,5	586,2	20,0%	19,3%
Receita bruta de Locação e Serviços	409,5	378,3	441,0	16,6%	7,7%
Receita bruta de venda de ativos	74,9	110,2	145,2	31,7%	93,8%
EBITDA Locação & Serviços	158,3	160,5	217,0	35,3%	37,1%
% receita líquida de Locação & Serviços	42,8%	47,1%	54,2%	+7,1 p.p.	+11,4 p.p.
EBITDA	141,2	210,6	218,2	3,6%	54,5%
% receita líquida	31,3%	46,7%	40,0%	-6,7 p.p.	+8,7 p.p.
Lucro Líquido (Prejuízo)	(6,7)	13,3	7,7	(42,2%)	N/D
% receita líquida	(1,5%)	2,9%	1,4%	-1,5 p.p.	+2,9 p.p.
Lucro Líquido Ajustado¹	10,0	15,2	10,1	(33,4%)	1,1%
Dívida Líquida	1.793,3	2.001,3	2.200,6	10,0%	22,7%
Dívida Líquida / EBITDA ² UDM	2,54x	2,37x	2,50x	0,13x	-0,04x
ROIC Anualizado³	13,8%	14,3%	14,0%	-0,3 p.p.	+0,3 p.p.

¹ Exclui custos e despesas não recorrentes pós imposto de renda e contribuições.

² EBITDA Covenant: Exclui custos e despesas não recorrentes do EBITDA acumulado dos últimos doze meses e inclui o EBITDA dos últimos doze meses das empresas adquiridas.

³ ROIC Ajustado Anualizado é calculado anualizando o EBIT trimestral incluindo os resultados dos três meses findos em 30/junho/2026 das sociedades adquiridas, e excluindo os efeitos de despesas não recorrentes.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

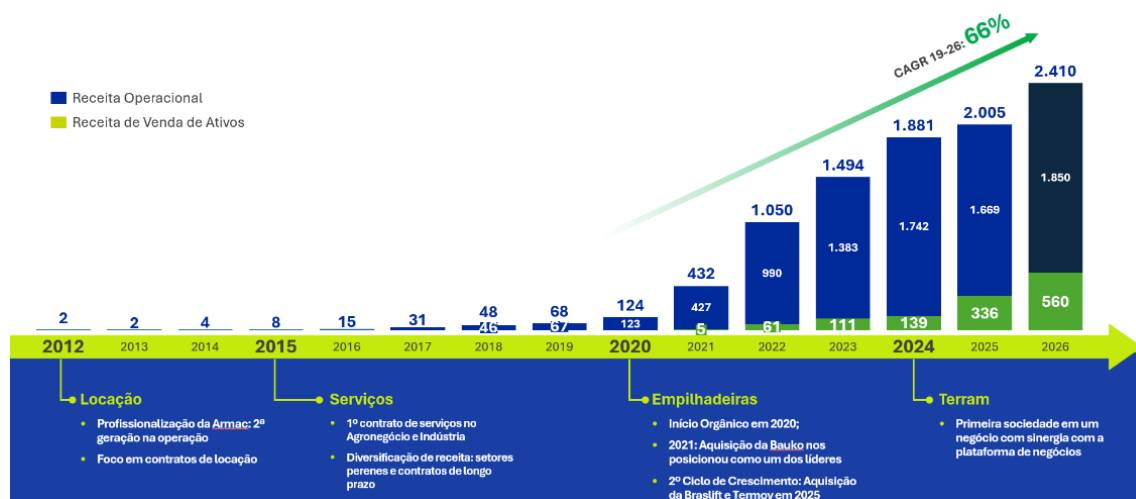
Caros acionistas,

Colhemos resultados no 2T26 consistentes com nosso momento. Após criar uma escala única em nosso mercado, estamos concentrados em fazer escala se converter em ROIC elevado e geração de caixa livre ao acionista crescente e duradoura.

O Brasil é um país de dimensão continental, e para atender os anseios de mais de 200 milhões de pessoas, terá necessariamente de construir muita infraestrutura. Soma-se a isso a vocação agrícola, mineral e energética, e acreditamos estar em mercados resilientes que crescem acima do PIB. Há ainda o crescimento da penetração de locação e das soluções pay-per-use em toda a economia. Com 25% de penetração de locação, mesmo que o uso de máquinas parasse de crescer, ainda são muitos proprietários de equipamentos a converter para nossas soluções.

O tamanho da oportunidade nos deu motivos para um IPO e o risco de um crescimento acelerado que raramente termina bem no Brasil. De 2019 a 2024, multiplicamos a Companhia por 27x. Foram erros e acertos: geração de caixa e ROIC foram penalizados em um período em que os juros multiplicaram por 3x. Nossos acionistas pagaram um preço alto. Todavia, aqueles que permanecem conosco são hoje donos de uma Companhia dominante, estrategicamente bem-posicionada em um mercado de mais de R\$60 bilhões por ano, fragmentado e de alto crescimento.

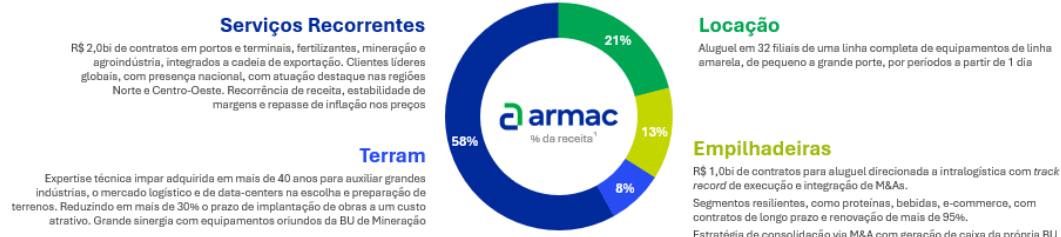
A plataforma está criada. Agora o desafio é gerar caixa e bons retornos com ela.



Com o racional de resiliência, crescemos diversificando setores, entrando em segmentos que utilizam nossos equipamentos em seu *core*, mas com estruturas de mercado e modelos de contratação diferentes dos da locação simples. E durante essa fase, a Companhia foi **subsegmentada** em relação ao que seria necessário para ter *accountability* de performance e vencer nos diferentes segmentos.

O primeiro pilar da jornada de criação de valor foi segmentar a Companhia e dar a cada time autonomia para definir estratégia e processos alinhados com as demandas de cada mercado, centralizando apenas as decisões de alocação de capital. Este trimestre é o primeiro em que apresentamos nossas quatro verticais: **Serviços Recorrentes, Locação, Empilhadeiras e Terram**.

Um modelo de gestão único sustenta a escalabilidade das quatro unidades de negócio



Sinergias:

ESCALA DE COMPRAS

Todas as verticais compram equipamentos e peças dos mesmos O&Ms. Os maiores descontos e melhores condições de pagamento do mercado

CAPILARIDADE

Estrutura de distribuição e vendas que nenhuma das verticais poderia construir sozinha

ACESSO A CAPITAL

O menor custo de capital do setor no Brasil a serviço das 4 verticais

Os números contam melhor a história. Já estamos colhendo os frutos de mudanças de estratégia e de gestão em Serviços Recorrentes e Empilhadeiras, que contribuíram para o maior EBITDA histórico (R\$ 217 milhões) e a maior margem desde o IPO (54,2%).

Além da melhora de rentabilidade, as duas verticais voltaram a crescer via M&As e organicamente.

Contudo, a segmentação da Companhia evidenciou que nosso negócio de **Locação** é onde temos a maior oportunidade de *turn-around*.

Por mais de 10 anos, direcionamos frotas depreciadas de **Serviços Recorrentes** para uma segunda vida no negócio de **Locação**. E para isso, mantínhamos 2 grandes oficinas de reformas em São Paulo – que chegaram a ter 600 profissionais e um investimento mensal superior a R\$20 milhões. Os números e o feedback dos Clientes nos convenceram que essa estratégia não escalou bem. E o legado da operação do negócio de **Locação** como uma extensão de vida dos equipamentos de **Serviços Recorrentes** está expresso nos números.

Apesar da performance atual, a oportunidade em **Locação** é imensa. É de longe o maior mercado consumidor de máquinas, fragmentado em milhões de Clientes, que têm demandas difíceis de prever por equipamentos e em períodos de aluguel que vão de 1 dia a alguns meses. É um negócio de geração de valor comprovada nos Estados Unidos, onde capilaridade, distribuição e logística de frota são competências tão fundamentais quanto a manutenção dos equipamentos. A reforma tributária, ao solucionar a principal fonte de competição neste segmento - que é a informalidade - vai criar um super ciclo de consolidação. Em suma, é uma oportunidade de ouro, que será um dos motores de crescimento dos nossos resultados dos próximos anos – tanto pelas vindouras melhorias de gestão, quanto pela consolidação e crescimento da penetração de soluções de locação conforme nossa distribuição aumenta pelo Brasil.

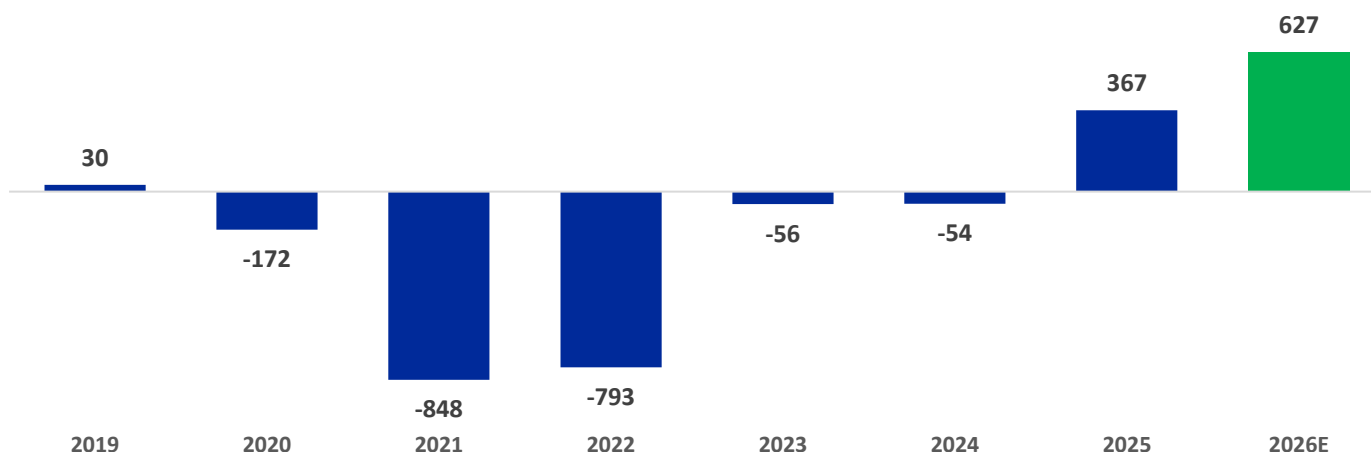
Nosso plano para melhorar o negócio de **Locação** é sólido e já está em execução acelerada:

- i) Substituição de poucas grandes oficinas por dezenas de filiais e oficinas tipo “pit-stop” que vão aproximar nossa oferta de Clientes em todo o Brasil;
- ii) Renovação da frota, migrando de um modelo em que “empurrávamos” determinados equipamentos para um modelo “puxado” pelas demandas dos Clientes. Estamos executando esta mudança em momento favorável, com participação de fabricantes Chineses e incrementos de CAPEX mínimos em relação aos equipamentos vendidos. Todavia, ao sobrepor frotas novas com usadas, que serão vendidas em 12-18 meses, o efeito de curto-prazo é um aumento do capital empregado;
- iii) Sinergias entre os times de Venda de Seminovos e de Locação;
- iv) Disciplina de Preços e segmentação adequada da oferta para diferentes Clientes;

Estas e outras iniciativas nos deixam confiantes que em breve o negócio de **Locação** terá bons retornos e crescimento previsível.

Estamos equilibrando as estratégias acima com o imperativo de gerar caixa e desalavancar. Buscaremos um patamar crescente de geração de caixa, suficiente para servir os juros, desalavancar gradualmente e sustentar um patamar de crescimento que permita à Companhia dobrar a cada 4 ou 5 anos.

FLUXO DE CAIXA LIVRE GERENCIAL (-) DESEMBOLSOS M&A¹



¹Ver tabela 13, 2026E corresponde aos valores do 1S26 anualizados.

Com nossa geração de caixa de 2026, quitamos aproximadamente R\$300 milhões em operações de risco sacado e interrompemos o uso de instrumentos de antecipação de recebíveis no valor de ~R\$130 milhões. Esses movimentos geram desalavancagem e um balanço mais limpo, alinhado ao nosso objetivo de nos tornar empresa referência em geração de valor, transparência e respeito com o investidor.

Gestão de caixa e alavancagem é central na tomada de decisão da Armac

Dívida líquida expandida¹ / EBITDA ajustado LTM



Modelo altamente gerador de caixa: Contratos rentáveis e previsíveis aliados à frota líquida proporcionada pela maior rede de lojas do Brasil e gestão de frota

Dívida 100% pós-fixada, em moeda local e alongada
Histórico de 6 emissões de debêntures, CRA e dívidas bancárias

Abordagem conservadora permite o acesso recorrente ao mercado de capitais e nossa credibilidade como emissor

R\$ 2,20 bi

Dívida líquida (2T26)



AA-

Rating de crédito



CDI + 1,3%

Custo financeiro médio



4,3 anos

Prazo médio — pico de amortização apenas em 2029



Para concluir, agradecemos o compromisso do super time que está fazendo essa transformação acontecer.

E muito obrigado também aos Clientes que nos confiam suas operações e aos fornecedores que acreditam na Armac como o principal canal de acesso direto ao usuário de equipamentos no Brasil.

Atenciosamente,

A Administração.

EBITDA

Tabela 2

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
EBITDA Locação & Serviços	158,3	160,5	217,0	35,3%	37,1%
% margem EBITDA Locação & Serviços	42,8%	47,1%	54,2%	+7,1 p.p.	+11,4 p.p.
EBITDA Venda de Ativos	(4,6)	8,2	1,1	N/D	N/D
% margem EBITDA Venda de Ativos	-6,1%	7,4%	0,8%	-6,6 p.p.	+6,9 p.p.
EBITDA Consórcios	(12,5)	0,0	0,0	N/D	N/D
Outras Receitas/Despesas M&A's ¹	0,0	42,0	0,0	-100%	N/D
EBITDA	141,2	210,6	218,2	3,6%	54,5%
% margem EBITDA	31,3%	46,7%	40,0%	-6,7 p.p.	+8,7 p.p.
Resultado Não Recorrente²	25,4	2,9	3,7	-	-
EBITDA Ajustado	166,6	213,5	221,9	3,9%	33,2%
% margem EBITDA Ajustado	36,9%	47,3%	40,6%	-6,7 p.p.	+3,7 p.p.

¹ Inclui o impacto positivo de R\$ 41,3 milhões referente à compra vantajosa da Braslift e Engelog e o impacto negativo de R\$ 4,8 milhões referente às despesas com as aquisições concluídas ao longo do 1T26.
² Inclui gastos e despesas não recorrentes de Locação e Venda de ativos.

RESULTADO DE LOCAÇÃO & SERVIÇOS

Tabela 3

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Receita Líquida	369,9	340,9	400,7	17,5%	8,3%
(-) Custo dos serviços prestados (ex depreciação)	(160,8)	(144,7)	(148,1)	2,4%	(7,9%)
Lucro Bruto (ex depreciação)	209,1	196,2	252,5	28,7%	20,8%
% margem bruta	56,5%	57,6%	63,0%	+5,5 p.p.	+6,5 p.p.
(-) Despesas operacionais (ex depreciação)	(50,8)	(35,7)	(35,5)	(0,5%)	(30,1%)
EBITDA Locação & Serviços	158,3	160,5	217,0	35,3%	37,1%
% margem EBITDA Locação & Serviços	42,8%	47,1%	54,2%	+7,1 p.p.	+11,4 p.p.
(+) Resultado não recorrente Locação e Serviços	10,2	2,9	(0,3)	N/D	N/D
EBITDA Locação & Serviços Ajustado	168,5	163,4	216,7	32,7%	28,6%
% margem EBITDA Locação & Serviços Ajustada	45,6%	47,9%	54,1%	+6,2 p.p.	+8,5 p.p.

No 2T26, a receita bruta de Locação & Serviços atingiu R\$ 400,7 milhões, crescimento de 17,5% em relação ao 1T26. A variação é explicada pela: (i) Sazonalidade e primeiros resultados das novas políticas comerciais na unidade de negócios de Locação (+R\$ 28,8 milhões), (ii) a consolidação integral de empresas adquiridas nas verticais de negócios de Serviços e de Empilhadeiras (+R\$12,8 milhões), (iii) aceleração do ritmo dos projetos em execução pela Terram (+ R\$ 1,8 milhão).

O EBITDA de Locação & Serviços¹ totalizou R\$ 217,0 milhões no 2T26, aumento de 35,3% e 37,1% em relação ao 1T26 e 2T25, respectivamente. A margem totalizou 54,2%, aumento de 7,1 p.p. e 11,4 p.p. em relação ao 1T26 e 2T25, respectivamente.

A melhora na margem em relação ao 2T25 resulta das diversas iniciativas adotadas para aumentar a rentabilidade, principalmente da unidade de negócios de Serviços e da redução dos custos fixos corporativos ao longo dos últimos meses.

¹ A partir do 2T25, excluímos do resultado de Locação & Serviços a totalidade de custos relacionados a venda de ativos (baixa do imobilizado, frete das máquinas, manutenção e preparação), assim como suas despesas (marketing, despesas com pessoal e comissões). Com esse ajuste, revisamos o EBITDA de Locação & Serviços e Venda de ativos dos períodos comparáveis.

RESULTADO DE VENDA DE ATIVOS

Tabela 4

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Receita Líquida	74,9	110,2	145,2	31,7%	93,8%
(-) Baixa do imobilizado	(71,4)	(95,9)	(133,8)	39,4%	87,4%
Lucro Bruto ex custos dos serviços prestados	3,5	14,3	11,4	(20,3%)	223,7%
% margem bruta contábil	4,7%	12,9%	7,8%	-5,1 p.p.	+3,1 p.p.
(-) Custo dos serviços prestados ¹	(2,2)	(2,3)	(5,1)	125,3%	137,3%
Lucro Bruto	1,4	12,0	6,2	(47,9%)	361,2%
(-) Despesas de vendas	(6,0)	(3,8)	(5,1)	33,3%	(14,2%)
EBITDA Venda de Ativos	(4,6)	8,2	1,1	(86,2%)	N/D
% margem EBITDA Venda de Ativos	-6,1%	7,4%	0,8%	-6,6 p.p.	+6,9 p.p.
(+) Resultado não recorrente Venda de Ativos	0,0	0,0	4,0	N/D	N/D
EBITDA Venda de Ativos Ajustada	(4,6)	8,2	5,1	(37,1%)	N/D
% margem EBITDA Venda de Ativos Ajustada	-6,1%	7,4%	3,5%	-3,9 p.p.	+9,7 p.p.

A receita de venda de ativos totalizou R\$ 145,2 milhões no 2T26, crescimento de 93,8% em relação ao 2T25. Seguimos na execução do plano de abertura de novas lojas, e encerramos o trimestre com 19 lojas de Armac Seminovos no Brasil.

O EBITDA de Venda de Ativos foi de R\$ 1,1 milhão no período com margem próxima de 0, resultado alinhado ao papel estratégico destas atividades na reciclagem de capital da Armac.

No trimestre, os custos e despesas não recorrentes totalizaram R\$ 4,0 milhões nas atividades de venda de ativos. Estas ocorrências foram pontuais e estão relacionadas à venda de veículos leves da frota de apoio, e à correção de competência no registro de devoluções de vendas de ativos em uma de nossas empresas controladas, que passou a ser consolidada integralmente neste trimestre.

DESEMPENHO DAS VERTICAIS DE NEGÓCIOS E CONSOLIDADO

Tabela 5

Resultado Locação & Serviços 2T26 — R\$ milhões	Serviços Recorrentes	Locação	Empilhadeiras	Terram	Consolidado
Receita Bruta	239,0	101,6	63,8	36,6	441,0
Deduções	-23,6	-8,3	-6,5	-2,0	-40,3
Receita Líquida	215,5	93,3	57,3	34,6	400,7
(-) Custo dos serviços prestados (ex depreciação)	-85,3	-25,2	-14,4	-19,1	-144,0
Lucro Bruto (ex depreciação)	130,2	68,1	42,9	15,5	256,7
% margem bruta	60,4%	72,9%	74,9%	44,8%	64,1%
(-) Despesas operacionais (ex depreciação)	-10,8	-18,8	-4,7	-5,3	-39,7
EBITDA Locação & Serviços	119,3	49,3	38,2	10,2	217,0
% margem EBITDA Locação & Serviços	55,4%	52,8%	66,7%	29,4%	54,2%
(+) Resultado não recorrente Locação & Serviços	3,7	2,8	-6,8	0,0	-0,3
EBITDA Locação & Serviços Ajustado	123,0	52,1	31,5	10,2	216,7
% margem EBITDA Locação e Serviços Ajustada	57,1%	55,8%	54,9%	29,4%	54,1%
Depreciação	-40,4	-41,8	-10,5	-1,8	-94,5
EBIT Locação & Serviços	79,0	7,5	27,7	8,3	122,5

Tabela 6

Resultado Venda de Ativos 2T26 - R\$ milhões	Serviços Recorrentes	Locação	Empilhadeiras	Terram	Consolidado
Receita Líquida	42,4	96,1	2,8	3,90	145,2
(-) Baixa do Imobilizado *Não Caixa	-46,8	-84,3	-2,7	0,00	-133,8
Lucro Bruto	-4,5	11,8	0,1	3,90	11,4
% margem Venda de Ativos	-10,5%	12,2%	5,3%	100,0%	7,8%
COGS & SG&A Venda de Ativos	-4,6	-5,4	-0,2	0,00	-10,2
EBITDA Venda de Ativos	-9,1	6,4	-0,1	3,90	1,1

Tabela 7

ROIC 2T26 — R\$ milhões	Serviços Recorrentes	Locação	Empilhadeira	Terram	Consolidado
EBIT Locação & Serviços	79,0	7,5	27,7	8,3	122,5
EBIT Venda de Ativos	-9,1	6,4	-0,1	3,9	1,1
Resultado Não recorrente ¹	7,66	2,80	0,00	0,0	3,7
Imposto de renda corrente	-0,3	-0,3	-1,93	0,0	-2,6
NOPAT Anualizado Ajustado	309,0	65,5	102,9	48,9	499,3
Imobilizado Líquido	1405,1	1536,9	324,8	61,3	3.328,1
Contas a Receber	171,5	264,1	62,3	32,4	530,2
Ativos desmobilizados ²	227,0	414,8	35,4	0,0	677,2
Outros Ativos e Passivos ³	N/D	N/D	N/D	N/D	-977,7
Capital Investido	1.803,6	2.215,9	422,4	93,6	3.557,8
ROIC	17,1%	3,0%	24,3%	52,3%	14,0%
ROIC Ajustado⁴	19,6%	3,6%	26,6%	52,3%	17,3%

¹ Inclui os resultados não recorrentes de Locação & Serviços e Venda de Ativos. Os eventos não recorrentes registrados no resultado de Empilhadeiras são diferenças temporais dos últimos 12 meses referentes à contabilização do tratamento fiscal do REIDI sobre as receitas, sem impacto para cálculo do ROIC.

² Ativos desmobilizados incluem os Ativos Disponíveis à Venda e Ativos em processo de preparação para venda.

³ Outros ativos e passivos considera todos ativos e passivos da Companhia excluindo o capital imobilizado (Imobilizado Líquido, Contas a Receber e Ativos desmobilizados).

⁴ ROIC Ajustado exclui os Ativos destinados à Venda da base do capital investido.

Tabela 8

Indicadores 2T26 — R\$ milhões	Serviços Recorrentes	Locação	Empilhadeiras	Terram	Consolidado
Imobilizado Bruto Locação	1.135,6	1.460,7	347,1	114,3	3.057,7
Receita Bruta Anualizada	956,1	406,4	255,1	146,4	1.764,0
Produtividade	84,2%	27,8%	73,5%	128,1%	57,7%

DESTAQUES – VERTICAL DE NEGÓCIOS DE SERVIÇOS RECORRENTES

Tabela 9

Resultado de Serviços Recorrentes — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	197,7	215,5	9,0%
(–) Custo dos serviços prestados (ex depreciação)	-84,5	-85,3	1,0%
Lucro Bruto (ex depreciação)	113,2	130,2	15,0%
% margem bruta	57,3%	60,4%	3,1 p.p.
(–) Despesas operacionais (ex depreciação)	-5,8	-10,8	86,0%
EBITDA Serviços Recorrentes	107,4	119,3	11,1%
% margem EBITDA Serviços Recorrentes	54,3%	55,4%	1,1 p.p.
(+) Resultado não recorrente	2,9	3,7	0,0
EBITDA Serviços Recorrentes Ajustado	110,3	123,0	11,5%
% margem EBITDA Serviços Ajustada	55,8%	57,1%	1,3 p.p.
Depreciação	-39,5	-40,4	2,0%
EBIT Serviços Recorrentes	67,9	79,0	16,4%

Venda de Ativos de Serviços Recorrentes — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	28,9	42,4	46,9%
(–) Baixa do Imobilizado e SG&A	-28,5	-51,5	80,3%
EBITDA Venda de Ativos Serviços Recorrentes	0,3	-9,1	N/D
% margem EBITDA Venda de Ativos Serviços Recorrentes	1,1%	-21,4%	(22,5) p.p.

ROIC - Serviços Recorrentes — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
EBIT Serviços Recorrentes	67,9	79,0	16,4%
EBIT Venda de Ativos	0,3	(9,1)	N/D
Resultado Não Recorrente	2,9	7,7	164,2%
Imposto de renda corrente	(0,0)	(0,3)	1411,5%
NOPAT Serviços Recorrentes Anualizado	284,2	309,0	8,7%
Imobilizado Líquido	1.293,1	1.405,1	8,7%
Contas a Receber	143,6	171,5	19,4%
Ativos em desmobilização	163,1	227,0	39,2%
Capital Investido Serviços Recorrentes	1.599,8	1.803,6	12,7%
ROIC Serviços Recorrentes	17,8%	17,1%	-0,6 p.p.
ROIC Serviços Recorrentes Ajustado	19,8%	19,6%	-0,2 p.p.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO

É hoje a maior vertical de atuação da Armac, estrategicamente servindo clientes em setores da economia brasileira que crescem mais que o PIB, e nos garante uma altíssima previsibilidade de receitas da Companhia.

Contamos com **backlog de receitas superior a R\$2,0 bilhões**, reforçando a aderência de nossas soluções às necessidades destes variados clientes.

Ao longo de 2025 submetemos esta vertical de negócios a uma extensa revisão de suas operações em busca de margens operacionais e retornos sobre capital que permitam a continuidade da trajetória de crescimento aliada à criação de valor.

Esta vertical possui uma **vocação estrutural para crescimento orgânico**, contudo, como visto nos últimos 6 meses, oportunidades de alocação de capital alinhadas aos nossos objetivos de longo prazo foram executadas.

A aquisição da Engelog, concluída ao final de fevereiro, já contribuiu com receitas, porém seus contratos ainda operam com margens EBITDA inferiores aos nossos padrões. Oportunidades de conquista de novos clientes, alinhamento de processos internos, e otimização de estruturas administrativas estão em curso e sinalizam convergência ao grau de eficiência das operações “veteranas” da Armac ao longo dos próximos meses.

Neste trimestre as receitas de Serviços Recorrentes apresentaram desempenho positivo de R\$ 17,8 milhões (+9,0%) frente ao 1T26. O EBITDA atingiu R\$ 119,3 milhões, um crescimento de R\$ 9,0 milhões (+11,1%) frente ao 1T26.

A margem EBITDA do 2T26 foi de 55,4%, uma expansão de +1,1 p.p. frente ao 1T26.

Ao final do 2T26, o ROIC Ajustado da unidade de negócios, ou seja, desconsiderando a frota à venda e eventos não recorrentes, atingiu 19,6%, uma redução de -0,2 p.p. em relação ao 1T26.

DESTAQUES – VERTICAL DE NEGÓCIOS DE LOCAÇÃO

Tabela 10

Resultado de Locação — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	65,0	93,3	43,5%
(-) Custo dos serviços prestados (ex depreciação)	-24,3	-25,2	3,8%
Lucro Bruto (ex depreciação)	40,7	68,1	67,3%
% margem bruta	62,6%	72,9%	10,4 p.p.
(-) Despesas operacionais (ex depreciação)	-16,6	-18,8	13,5%
EBITDA Locação	24,1	49,3	104,3%
% margem EBITDA Locação	37,1%	52,8%	15,7 p.p.
(+) Resultado não recorrente Locação	0,0	2,8	N/D
EBITDA Locação Ajustado	24,1	52,1	115,9%
% margem EBITDA Locação Ajustada	37,1%	55,8%	18,7 p.p.
Depreciação	-43,1	-41,8	-3,0%
EBIT Locação	-18,9	7,5	N/D

Venda de Ativos de Locação— R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	72,6	96,1	32,3%
(-) Baixa do Imobilizado e SG&A	-71,8	-89,7	24,9%
EBITDA Venda de Ativos Locação	0,8	6,4	717,9%
% margem EBITDA Venda de Ativos Locação	1,1%	6,6%	5,6 p.p.

ROIC - Locação - R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
EBIT Locação	(18,9)	7,5	N/D
EBIT Venda de Ativos	0,8	6,4	717,9%
Resultado Não Recorrente	0,0	2,8	N/D
IR Corrente	(0,0)	(0,3)	N/D
NOPAT Locação Anualizado	(72,7)	65,5	N/D
Imobilizado Líquido	1.356,4	1.536,9	13,3%
Contas a Receber	135,0	264,1	95,7%
Ativos desmobilizados	484,1	414,8	-14,3%
Capital Investido	1.975,6	2.215,9	12,2%
ROIC Locação	-3,7%	3,0%	+6,6 p.p.
ROIC Locação Ajustado	-4,9%	3,6%	+8,5 p.p.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO

Através desta vertical de negócios somos líderes na oferta de soluções ao maior mercado consumidor de máquinas do Brasil. Este mercado de locação é altamente fragmentado, geograficamente disperso em território brasileiro, e estimamos que seu tamanho em 2025 tenha sido superior a R\$30 bilhões.

Como exposto em nossa mensagem inicial, esta vertical de negócios será o motor de nosso crescimento futuro, focada na regionalização e na diversificação da base de clientes.

Neste trimestre iniciamos um acelerado movimento de adequação de políticas, estruturas, e mix de máquinas para rapidamente capturarmos retornos sobre capital semelhantes aos retornos das demais verticais de negócios. Justamente por este motivo, gastos excepcionais e de caráter não recorrente podem acontecer ao longo dos próximos trimestres, a exemplo dos R\$ 2,8 milhões incorridos neste trimestre ligados a ajustes de nossa estrutura.

No 2T26, a **Receita Líquida de Locação atingiu R\$ 93,3 milhões, expansão de +R\$ 28,3 milhões (+43,5%)** em relação ao 1T26. Este desempenho foi impulsionado parcialmente pela sazonalidade favorável do período, e mais importante, pelos primeiros efeitos das novas políticas comerciais já implementadas.

O **EBITDA Locação Ajustado totalizou R\$ 52,1 milhões, crescimento de R\$ 28,0 milhões (+115,9%)** em relação ao 1T26.

Os primeiros resultados do turn-around já contribuíram para a expansão da **margem EBITDA de Locação Ajustada, a qual no trimestre foi de 55,8%, crescimento de +18,7 p.p.** em relação ao 1T26.

DESTAQUES – VERTICAL DE NEGÓCIOS DE EMPILHADEIRAS

Tabela 11

Resultado de Empilhadeiras - R\$ Milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	45,3	57,3	26,4%
(-) Custo dos serviços prestados (ex depreciação)	-15,0	-14,4	-4,3%
Lucro Bruto (ex depreciação)	30,3	42,9	41,6%
% margem bruta	66,9%	74,9%	8,0 p.p.
(-) Despesas operacionais (ex depreciação)	-7,8	-4,7	-39,6%
EBITDA Empilhadeiras	22,5	38,2	69,7%
% margem EBITDA Empilhadeiras	49,7%	66,7%	17,0 p.p.
(+) Resultado não recorrente Locação	0,0	-6,8	N/D
EBITDA Empilhadeiras Ajustado	22,5	31,5	39,7%
% margem EBITDA Locação Ajustada	49,7%	54,9%	5,2 p.p.
Depreciação	-8,7	-10,5	20,4%
EBIT Empilhadeiras	13,8	27,7	101,0%

Venda de Ativos de Empilhadeiras — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	1,7	2,8	69,2%
(-) Baixa do Imobilizado e SG&A	-1,7	-2,9	75,3%
EBITDA Venda de Ativos Empilhadeiras	0,0	-0,1	N/D
% margem EBITDA Venda de Ativos Empilhadeiras	1,1%	-2,5%	(3,6) p.p.

ROIC - Empilhadeiras — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
EBIT Empilhadeiras	13,8	27,7	101,0%
EBIT Venda de Ativos	0,0	(0,1)	N/D
Resultado Não Recorrente ¹	0,0	0,0	N/D
IR	(0,0)	(1,9)	N/D
NOPAT Empilhadeiras Anualizado	55,2	102,9	86,3%
Imobilizado Líquido	346,0	324,8	-6,1%
Contas a Receber	36,3	62,3	71,8%
Ativos desmobilizados	43,6	35,4	-19,0%
Capital Investido Empilhadeiras	425,9	422,4	-0,8%
ROIC Empilhadeiras (%)	13,0%	24,3%	+11,4 p.p.
ROIC Empilhadeiras Ajustado	14,4%	26,6%	+12,1 p.p.

¹ Os eventos não recorrentes registrados no resultado de Empilhadeiras são diferenças temporais dos últimos 12 meses referentes a contabilização do tratamento fiscal do REIDI sobre as receitas, sem impacto para cálculo do ROIC.

² O ROIC de Empilhadeiras no 1T26 considera somente o resultado de março/26 da Braslift, considerando o resultado completo do 1T26, o ROIC Empilhadeiras e ROIC Empilhadeiras ajustado seriam de 22,7% e 25,3% respectivamente.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO

A vertical de aluguel de empilhadeiras é responsável por atender, por meio de contratos de longa duração, frequentemente superiores a 5 anos, clientes que atuam em segmentos como automobilístico, proteína animal, bebidas, e e-commerce.

Contamos com backlog de receitas superior a R\$ 1,0 bilhão, derivado dos elevados níveis de qualidade, *stickiness*, e *switching cost* de nossas soluções.

Este é um mercado maduro, no qual a locação de máquinas frente à propriedade já é a regra, porém ainda apresenta uma elevada fragmentação. Neste contexto, a alocação de capital para esta vertical de negócios tende a privilegiar oportunidades de crescimento inorgânico.

Nossas experiências recentes (Termov e Braslift) reforçam o mérito e capacidade de executar aquisições de empresas, as quais após integradas a nossa plataforma, geram resultados e caixa suficientes para além de remunerar economicamente nosso investimento, pagar as parcelas remanescentes de suas aquisições.

Neste trimestre, as receitas de Empilhadeiras cresceram R\$ 12,0 milhões (+26,4%) em relação ao 1T26, principalmente devido à contabilização do resultado da Braslift ao longo de todo o trimestre vs. 1 mês no 1T26.

O EBITDA Ajustado, desconsiderando os efeitos positivos decorrentes do aproveitamento de créditos tributários nas empresas adquiridas, foi de R\$ 31,5 milhões no 2T26, crescimento de R\$ 9,0 milhões (+39,7%) em relação ao 1T26.

A margem EBITDA foi de 54,9% no trimestre, refletindo a escala, eficiência, e previsibilidade do modelo de negócios.

Ao final do 2T26, o ROIC Ajustado atingiu 26,6%, um crescimento de 1,3 p.p. em relação ao 1T26².

DESTAQUES – TERRAM

Tabela 12

Resultado Terram — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	32,8	34,6	5,5%
(-) Custo dos serviços prestados (ex depreciação)	-20,8	-19,1	-8,3%
Lucro Bruto (ex depreciação)	11,9	15,5	29,5%
% margem bruta	36,5%	44,8%	8,3 p.p.
(-) Despesas operacionais (ex depreciação)	-5,5	-5,3	-4,1%
EBITDA Terram	6,4	10,2	58,7%
% margem EBITDA Terram	19,5%	29,4%	9,8 p.p.
(+) Resultado não recorrente Terram	0,0	0,0	0,0
EBITDA Terram Ajustado	6,4	10,2	58,7%
% margem EBITDA Terram Ajustada	19,5%	29,4%	9,8 p.p.
Depreciação	-1,7	-1,8	6,1%
EBIT	4,7	8,3	78,0%

Venda de Ativos Terram — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Receita Líquida	7,1	3,9	-45,0%
(-) Baixa do Imobilizado e SG&A	0,0	0,0	0,0%
EBITDA Venda de Ativos Terram	7,1	3,9	-45,0%
% margem EBITDA Venda de Ativos Terram	100,0%	100,0%	0,0 p.p.

COMENTÁRIOS SOBRE O DESEMPENHO

A Terram é a unidade de negócios especializada em soluções críticas de estabilização de solo e terraplanagem, com presença forte nos mercados mais estratégicos para o desenvolvimento de projetos de centros de distribuição ligados ao e-commerce, data-centers, e projetos industriais.

No 2T26, a Receita Líquida atingiu R\$ 34,6 milhões, crescimento de 5,5% em relação ao 1T26, refletindo o avanço natural da execução de sua carteira de projetos.

O EBITDA totalizou R\$ 10,2 milhões, com margem de 29,4%, uma expansão de 9,8 p.p. no trimestre reflexo principalmente das sinergias decorrentes da integração com a Armac (frota nova, redução dos custos de manutenção) e das iniciativas de otimização operacional implementadas ao longo do período.

FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL GERENCIAL

Tabela 13

R\$ milhões	1T25	2T25	3T25	4T25	2025	1T26	2T26	1S26
EBITDA	148,8	141,2	198,3	176,0	664,3	210,6	218,2	428,8
Custo da Venda de Ativos ¹	57,5	71,4	78,3	113,1	320,3	95,9	133,8	229,7
Working Capital ² Operacional	(5,2)	(72,0)	46,7	(33,5)	(64,0)	54,4	(64,3)	(9,9)
Outros efeitos não caixa ³	3,1	(0,2)	5,7	(20,9)	(12,3)	(44,2)	4,7	(39,5)
Fluxo de Caixa Operacional Gerencial	204,2	140,5	329,0	234,7	908,3	316,7	292,4	609,1
CAPEX Expansão	(48,7)	(6,1)	(35,2)	(192,3)	(282,4)	(109,8)	(113,4)	(223,1)
CAPEX Manutenção	(36,5)	(21,9)	(33,8)	(45,5)	(137,7)	(29,5)	(33,0)	(62,5)
CAPEX Renovação e Outros ³	(41,1)	(143,7)	(111,0)	(106,5)	(402,4)	(96,3)	(312,1)	(408,5)
Aumento / (Redução) - Fornecedores Máquinas ⁴	39,4	47,6	(48,9)	266,5	304,5	148,3	306,4	454,8
Fluxo de Caixa Livre Gerencial	117,1	16,3	100,0	156,9	390,4	229,5	140,3	369,8
Resultado Financeiro ⁵	(85,2)	(99,7)	(90,2)	(100,8)	(375,9)	(107,5)	(138,9)	(246,4)
Resultado Financeiro Não Caixa ⁵	(12,9)	51,7	(54,8)	59,4	43,5	(32,9)	14,9	(18,0)
Fluxo de Caixa Equity Gerencial	19,1	(31,7)	(45,0)	115,6	58,0	89,1	16,3	105,3
M&A	(8,9)	(0,0)	(9,5)	(5,5)	(23,8)	(56,2)	-	(56,2)
Dividendos e JCP	(9,1)	(19,9)	(1,1)	-	(30,0)	-	(21,7)	(21,7)
Recompra Ações	-	-	(1,0)	(0,8)	(1,8)	-	-	-
Dívida Líquida Controladas	-	-	-	-	-	(168,5)	-	(168,5)
Variação Dívida Líquida Expandida	1,2	(51,6)	(56,5)	109,3	2,4	(135,7)	(5,4)	(141,1)
Aumento / (Redução) - Antecipação de Recebíveis	211,2	(15,1)	19,2	(28,9)	186,3	53,5	(134,7)	(81,3)
Aumento / (Redução) - Fornecedores Convênio ⁶	(119,6)	(70,4)	74,2	(18,3)	(134,1)	(224,8)	(59,1)	(283,9)
Variação Dívida Líquida	92,7	(137,1)	36,9	62,1	54,5	(307,0)	(199,3)	(506,3)

¹Nota explicativa nº 26

² Working Capital considera variações de estoque, contas a receber, fornecedores e outras variações de capital de giro.

³ Outros efeitos não caixa inclui provisões, planos de pagamentos baseados em ações, reversão do earn-out da Terram, e compra vantajosa de sociedades.

³ inclui CAPEX Renovação e Outros

⁴ Corresponde às variações de capital de giro na linha de Fornecedores Máquinas.

⁵ Resultado Financeiro Não Caixa (DFC), inclui juros apropriados à DRE e ainda não pagos, e ajustes de valor presente (AVP) de contas do ativo e do passivo circulante.

⁶ Corresponde às variações de capital de giro na linha de Fornecedores Convênio (Risco Sacado) – Nota explicativa nº 16.2

INVESTIMENTOS

No 2T26, o CAPEX totalizou R\$ 465,0 milhões, aumento de 94,6% comparado ao 1T26. Importante mencionar que dos R\$ 671,6 milhões de CAPEX em Máquinas e Equipamentos de Locação realizados no 1S26, apenas R\$ 216,8 milhões tiveram desembolso caixa, resultado dos melhores termos e condições junto aos fornecedores de máquinas.

Tabela 14

CAPEX (Máquinas e Equipamentos Locação) - R\$ milhões	1T26	2T26	1S26
CAPEX Competência	218,9	452,7	671,6
Efetivamente pago no trimestre	17,1	87,4	104,5
Saldo a pagar (Fornecedores e outros)	201,8	365,2	567,0
CAPEX Caixa	70,6	146,2	216,8
Pago referente à competências do trimestre	17,1	87,4	104,5
Pago referente à competências anteriores	53,4	58,8	112,3
R\$ milhões	1T26	2T26	1S26
CAPEX de Expansão	109,8	113,4	223,2
CAPEX de Renovação	90,2	307,1	397,3
CAPEX Sustaining	29,5	33,0	62,5
CAPEX Máquinas e Equipamentos (Locação + Apoio)	229,5	453,5	682,9
Outros	6,1	5,1	11,2
CAPEX orgânico	235,6	458,5	694,1
M&A	302,0	-	302,0
CAPEX Total	537,6	458,5	996,1

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

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

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

(iii) Sustaining: Composto por peças de alto valor 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.

ENDIVIDAMENTO

A Companhia encerrou o 2T26 com R\$ 935,1 milhões em caixa, valor suficiente para cobrir as amortizações até o primeiro trimestre de 2030.

A dívida líquida expandida encerrou o trimestre em R\$ 2.200,6 milhões, um aumento de R\$ 147,4 milhões em comparação ao 1T26, resultando em uma alavancagem de 2,51x, representando um aumento de 0,06x frente ao 1T26. A qualidade, e previsibilidade, da geração de caixa operacional da Companhia nos permitiu continuar a trajetória de amortizar 100% de nossas operações de risco sacado. No trimestre amortizamos R\$ 51,9 milhões desta modalidade de financiamento, impactando negativamente nossas disponibilidades de caixa e equivalente de caixa.

A Companhia concluiu em junho sua 1ª emissão de notas comerciais, no valor de R\$100 milhões, com vencimento em 7,5 anos e carência de principal de 3,5 anos, a CDI +1,55%, com o objetivo de reforçar a posição de caixa.

Adicionalmente, no 2T26 descontinuamos a antecipação de recebíveis já performados no valor de R\$ 130 milhões.

Encerramos o 2T26 com um spread médio da dívida em CDI + 1,3% e prazo médio de pagamento de 4,3 anos.

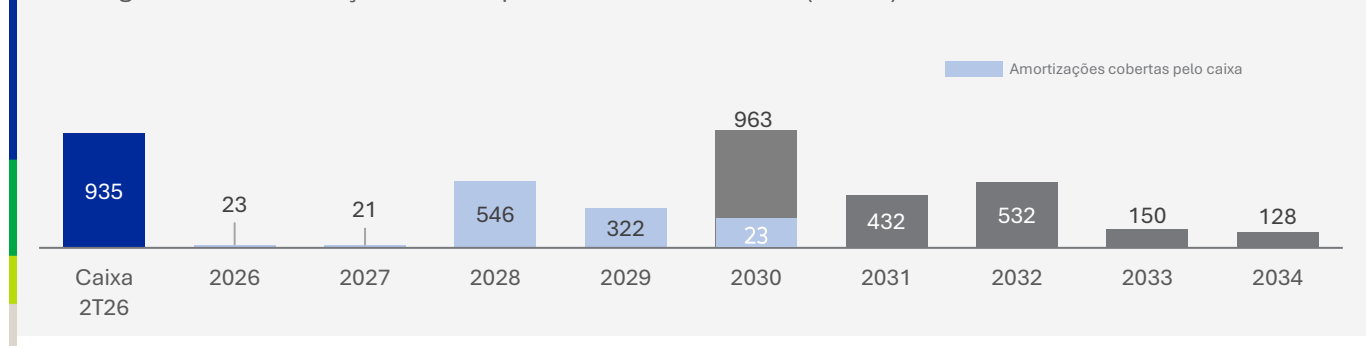
Tabela 15

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Dívida financeira de curto prazo ¹	83,6	216,8	216,8	(0,0%)	159,4%
Dívida financeira de longo prazo	2.333,0	2.832,0	2.919,0	3,1%	25,1%
Dívida bruta	2.416,6	3.048,8	3.135,8	2,9%	29,8%
Caixa e equivalentes de caixa	(623,3)	(1.047,5)	(935,2)	(10,7%)	50,0%
Dívida líquida	1.793,3	2.001,3	2.200,6	10,0%	22,7%
Dívida líquida / EBITDA ² UDM	2,54x	2,37x	2,50x	0,13x	-0,04x
Risco Sacado	188,6	51,9	0,0	N/D	N/D
Antecipação de Recebíveis	196,0	239,7	108,8	(54,6%)	-44,5%
Dívida Líquida Expandida	2.177,9	2.293,0	2.309,4	0,7%	6,0%
Dívida Líquida Expandida/EBITDA UDM	3,09x	2,72x	2,62x	-0,10x	-0,46x

¹Dívida financeira de curto prazo 2T26 composta por 194 mm de juros apropriados.

²EBITDA Covenant: Exclui custos e despesas não recorrentes e inclui o resultado dos últimos 12 meses das empresas adquiridas.

Cronograma de Amortização do Principal da Dívida Financeira¹ (R\$ mn)



Exclui os juros apropriados das debêntures e correção monetária do CRA.

Tabela 16

Composição dos Saldos (R\$ milhares)	2T26	Taxa ao Ano (%)	Vencimento
Debênture III	180.618	CDI + 2,25%	2029
Debênture IV	723.649	CDI + 1,90%	2032
Debênture V - 1ª Série	446.422	CDI + 1,35%	2032
Debênture V - 2ª Série	386.431	CDI + 1,60%	2034
Debênture VI- 1ª e 2ª	510.091	CDI + 1,55%	2030
Nota Comercial	98.945	CDI + 1,55%	2033
CRA - 1ª Série	100.925	CDI + 1,65%	2028
CRA - 2ª Série	461.192	IPCA + 7,57%	2029
Outras Linhas ¹	227.489		
Subtotal	3.135.762		
(-) Custos a Amortizar	(57.929)		
Total	3.077.833		

¹ Inclui as dívidas consolidadas das empresas controladas pela Armac.

RENTABILIDADE

Para calcular o ROIC da Companhia, partimos do NOPAT consolidado anualizado e dividimos pelo capital investido calculado sobre o lado direito de nosso balanço (Patrimônio Líquido + Dívida Líquida). Neste trimestre, consideramos para o cômputo do EBIT Anualizado o resultado tal qual composto por todos os meses do trimestre das empresas adquiridas, uma vez que seu capital investido naturalmente já integrou nosso balanço patrimonial. Para calcular o ROIC Ajustado da Companhia, removemos do Capital Investido os Ativos desmobilizados (formado pelos ativos disponíveis à venda e os ativos em preparação para venda).

No 2T26, o ROIC Ajustado anualizado totalizou 17,3%, aumento de 0,3 p.p. em relação ao 2T25.

Tabela 17

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
EBIT Anualizado Consolidado ⁽¹⁾	328,3	499,1	495,0	(0,8%)	50,8%
Imposto de renda corrente	(5,8)	(0,2)	(10,2)	4714,5%	77,0%
Resultado não recorrente ¹ anualizado	101,4	11,6	14,8	27,2%	(85,4%)
NOPAT Ajustado Consolidado	423,9	510,5	499,3	(2,2%)	17,8%
Patrimônio Líquido ²	1.281,2	1.359,8	1.357,1	(0,2%)	5,9%
Dívida Líquida	1.793,3	2.001,3	2.200,6	10,0%	22,7%
Capital Investido	3.074,5	3.361,1	3.557,8	5,9%	15,7%
ROIC Consolidado	13,8%	15,2%	14,0%	-1,2 p.p.	+0,3 p.p.
Ativos desmobilizados	300,0	620,0	677,2	9,2%	125,7%
Capital Investido Ajustado	2.774,5	2.741,1	2.880,6	5,1%	3,8%
ROIC Consolidado Ajustado	15,3%	18,6%	17,3%	-1,3 p.p.	+0,3 p.p.

¹ Inclui os resultados de 3 meses findos em 31/03/2026 de Engellog e Braslift no resultado do 1T26.

² Exclui do Patrimônio Líquido os juros sobre capital propostos e os dividendos adicionais aprovados em AGO, conforme Demonstração das Mutações do Patrimônio Líquido.

DEMONSTRAÇÃO DE RESULTADOS

Valores expressos em R\$ milhares

	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Receita operacional bruta	491.425	488.533	586.157	20,0%	19,3%
(-) Impostos sobre vendas	(39.958)	(37.469)	(40.344)	7,7%	1,0%
% receita bruta	-8,1%	-7,7%	-6,9%	+0,8 p.p.	+1,2 p.p.
Receita operacional líquida	451.467	451.064	545.813	21,0%	20,9%
(-) Custo dos serviços prestados	(303.869)	(329.537)	(375.722)	14,0%	23,6%
% receita líquida	-67,3%	-73,1%	-68,8%	+4,2 p.p.	-1,5 p.p.
Lucro bruto	147.598	121.527	170.091	40,0%	15,2%
% receita líquida	32,7%	26,9%	31,2%	+4,2 p.p.	-1,5 p.p.
(-) Despesas operacionais	(65.523)	(3.950)	(46.334)	1073,0%	(29,3%)
% receita líquida	-14,5%	-0,9%	-8,5%	-7,6 p.p.	+6,0 p.p.
Lucro operacional	82.075	117.577	123.757	5,3%	50,8%
% receita líquida	18,2%	26,1%	22,7%	-3,4 p.p.	+4,5 p.p.
(+) Receitas financeiras	19.611	38.383	32.829	(14,5%)	67,4%
(-) Despesas financeiras	(119.350)	(145.915)	(171.724)	17,7%	43,9%
Lucro antes do IRCS	-17.663	10.045	-15.138	(250,7%)	(14,3%)
% receita líquida	-3,9%	2,2%	-2,8%	-5,0 p.p.	+1,1 p.p.
(-) Imposto de renda e contribuição social	10.948	3.251	22.824	602,1%	108,5%
Lucro líquido	-6.716	13.296	7.686	(42,2%)	(214,5%)
% receita líquida	-1,5%	2,9%	1,4%	-1,5 p.p.	+2,9 p.p.

BALANÇO PATRIMONIAL

Valores expressos em R\$ milhares

	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Caixa e equivalentes de caixa	363.919	161.967	87.113	(46,2%)	(76,1%)
Aplicações Financeiras	259.413	871.882	813.502	(6,7%)	213,6%
Contas a receber de clientes	391.430	342.378	530.224	54,9%	35,5%
Estoques	81.951	93.607	93.374	(0,2%)	13,9%
Tributos a recuperar	50.677	70.432	66.281	(5,9%)	30,8%
Outros ativos	83.117	57.327	50.295	(12,3%)	(39,5%)
Ativos disponíveis para venda	235.042	412.832	287.182	(30,4%)	22,2%
Opção de compra sobre participação minoritária	-	-	24.201	-	-
Ativo circulante	1.465.549	2.010.424	1.952.171	-2,9%	33,2%
Aplicações Financeiras	-	13.673	34.536	152,6%	-
Tributos diferidos	-	13.418	15.010	11,9%	-
Depósitos judiciais	2.466	2.037	1.950	(4,2%)	(20,9%)
Outros ativos	34.426	19.205	18.203	(5,2%)	(47,1%)
Imobilizado	2.873.304	3.335.432	3.718.094	11,5%	29,4%
Intangível	190.411	204.786	203.644	(0,6%)	7,0%
Opção de compra sobre participação minoritária	19.148	23.460	-	(100,0%)	(100,0%)
Direito com Operações de Derivativos	-	6.165	-	(100,0%)	-
Ativo não circulante	3.119.754	3.618.176	3.991.438	10,3%	27,9%
Total do ativo	4.585.303	5.628.601	5.943.609	5,6%	29,6%
Fornecedores	141.972	456.860	551.942	20,8%	288,8%
Fornecedores convênio	188.578	51.912	-	(100,0%)	(100,0%)
Empréstimos e financiamentos	83.573	216.829	216.773	(0,0%)	159,4%
Contas a pagar por aquisição de empresas	19.002	60.851	118.309	94,4%	522,6%
Arrendamento por direito de uso	11.820	20.079	25.755	28,3%	117,9%
Obrigações sociais e trabalhistas	66.378	48.441	54.577	12,7%	(17,8%)
Parcelamento de tributos	4.227	-	-	-	(100,0%)
Obrigações tributárias	22.743	32.028	21.575	(32,6%)	(5,1%)
Juros sobre capital próprio a pagar	1.842	20.616	2.702	(86,9%)	46,7%
Outras contas a pagar	65.475	23.744	25.675	8,1%	(60,8%)
Obrigações com Operações de Derivativos	-	372	14.571	3818,0%	-
Passivo circulante	605.611	931.732	1.031.879	10,7%	70,4%
Fornecedores	-	132.591	124.709	(5,9%)	-
Empréstimos e financiamentos	2.333.031	2.832.002	2.918.989	3,1%	25,1%
Contas a pagar por aquisição de empresas	105.928	110.355	61.278	(44,5%)	(42,2%)
Arrendamento por direito de uso	101.263	125.125	136.613	9,2%	34,9%
Parcelamentos de tributos	5.489	-	-	-	(100,0%)
Tributos diferidos	150.709	128.258	105.634	(17,6%)	(29,9%)
Provisão para Riscos Trabalhistas	2.049	8.753	8.986	2,7%	338,6%
Obrigações Tributárias	-	-	394	-	-
Passivo não circulante	2.698.470	3.337.084	3.356.603	0,6%	24,4%
Capital social e reservas	1.088.063	1.090.504	1.087.636	(0,3%)	(0,0%)
Reserva de lucros	183.270	226.002	230.899	2,2%	26,0%
Transações entre sócios	(38.703)	(38.703)	56.005	N/D	N/D
Participação dos não controladores	48.592	81.982	180.587	120,3%	271,6%
Patrimônio líquido	1.281.222	1.359.785	1.555.127	14,4%	21,4%
Total do passivo e do patrimônio líquido	4.585.303	5.628.601	5.943.609	5,6%	29,6%

DEMONSTRAÇÃO DE FLUXO DE CAIXA

Valores expressos em R\$ milhares

	2T25	1T26	2T26
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social	(17.663)	10.045	(15.138)
Ajustado por			
Depreciação e amortização	59.153	93.037	94.400
Outras despesas operacionais	-	-	-
Ganho residual na baixa de ativos desmobilizados	(3.508)	(14.257)	(11.356)
Plano de pagamento baseado em ações	180	1.687	1.733
Perdas e provisão de créditos esperados	2.540	-	1.298
Encargos sobre arrendamento de direito de uso	3.476	5.513	5.536
Atualização monetária sobre contas a pagar de aquisições	1.515	1.887	5.068
Atualização de contrato de compra - earn-out	455	-	1.136
Operações com Derivativos	-	(1.030)	20.821
Atualização da Opção de Compra - put e call	2.614	1.323	2.895
Juros e ajuste a valor presente de fornecedores convenio	8.771	8.514	49
Juros e amortizações sobre empréstimos e financiamentos	84.431	118.308	121.694
Juros sobre parcelamento de tributos	198	38	(38)
Rendimento de aplicações financeiras	(8.597)	(28.998)	(22.217)
Ganho de Indenização por aquisição de empresa	-	-	-
Provisão para riscos cíveis, tributários e trabalhistas	(2.871)	902	551
Ganho por compra vantajosa	-	(46.773)	0
Variações nos ativos e passivos			
Contas a receber de clientes	(15.229)	102.304	(189.143)
Estoques	(3.631)	(2.950)	233
Impostos a recuperar	(3.651)	(24.986)	4.151
Depósitos judiciais	(580)	290	86
Outros ativos	(22.550)	2.340	22.382
Fornecedores	49.283	98.558	(145.220)
Obrigações trabalhistas e previdenciárias	4.083	(6.869)	6.136
Obrigações tributárias	(60)	4.746	(13.180)
Pagamento de parcelamento de tributos	(622)	-	-
Outras contas a pagar	20.420	(1.238)	(10.566)
Juros sobre financiamentos	(45.627)	(122.918)	(90.112)
Juros sobre arrendamentos de direito de uso	(3.476)	(5.509)	(5.472)
Juros pagos de fornecedores convênio	(21.166)	(30.603)	(5.879)
Juros sobre parcelamentos	(52)	(34)	34
Processos judiciais pagos	(3.057)	(271)	(318)
Aquisição de ativos imobilizados	(70.407)	(222.183)	(16.903)
Recebimento pela venda de imobilizado	74.893	110.206	145.152
Imposto de renda e contribuição social pagos no exercício	(2.083)	(2.596)	2.596
Caixa líquido das atividades operacionais	87.179	48.483	(89.589)
Aplicação financeira	119	41.740	38.817
Aquisição de Coligada e Controlada	-	(56.226)	1
Aquisição de ativos intangíveis e Assunção de Caixa	(7)	(343)	(578)
Contas a pagar por aquisição de empresas	(0)	(10.158)	-
Caixa líquido das atividades de investimento	113	(24.988)	38.240
Captação de empréstimos e financiamentos	397	149.731	98.910
Pagamentos de empréstimos e financiamentos	(4.240)	(101.651)	(22.647)
Pagamentos de arrendamento de direito de uso	(2.770)	(5.736)	(5.614)
Transações com fornecedores por meio de instituições financeiras	(171.450)	(139.193)	(56.379)
Pagamentos de parcelamento de tributos	-	-	-
Ações em tesouraria	-	-	(4.602)
Pagamentos de dividendos e juros sobre capital	(19.882)	(4.318)	(29.360)
Caixa líquido das atividades de financiamento	(197.944)	(101.166)	(19.691)
Aumento/Redução líquida de caixa e equivalentes de caixa	(110.652)	(77.672)	(71.040)

MÉTRICAS NÃO CONTÁBEIS

CAPEX: calculado pela adição de (i) “Aquisição de ativos imobilizados”, conforme descrito nas Demonstrações dos Fluxos de Caixa, (ii) “Novos compromissos líquidos de ajuste a valor presente” conforme descrito na nota explicativa de Fornecedores Convênio e (iii) 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 DE LOCAÇÃO & SERVIÇOS: O EBITDA de Locação & Serviços 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 de Locação e Serviços é calculada pela divisão do EBITDA de Locação e Serviços pela receita operacional líquida da locação de equipamentos e prestação de serviços.

EBITDA DE LOCAÇÃO & SERVIÇOS AJUSTADO: 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 de Locação & Serviços ajustada é calculada pela divisão do EBITDA Ajustado Locação pela receita operacional líquida da locação de equipamentos e prestação de serviços.

EBITDA/EBIT VENDA DE ATIVOS: O EBITDA/EBIT 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.

ATIVOS DESMOBILIZADOS: Os Ativos desmobilizados incluem os Ativos Disponíveis à Venda e Ativos em processo de preparação para venda.

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.

2Q26 Results

Vargem Grande Paulista, August 11, 2026. ARMAC (Armac Locação, Logística e Serviços S.A. – B3: ARML3) announces its results for the 2nd quarter of 2026 (2Q26). The Company's interim financial statements for the periods ended June 30, 2026 and 2025 were prepared in accordance with accounting practices adopted in Brazil, which include the rules of the Securities and Exchange Commission (CVM) and the pronouncements of the Accounting Pronouncements Committee (CPC), and are in compliance with International Financial Reporting Standards (IFRS) issued by the International Accounting Standards Board (IASB), and disclose all relevant information specific to the financial statements, and only that information, which is consistent with that used by Management in its management. These statements are presented on a consolidated basis and in Reais (Brazilian currency).

R\$ 586,2 M

Gross Revenue

+19,3% YoY

R\$ 217,0 M

Rental & Services EBITDA

+37,1% YoY

54,2%

Rental EBITDA Margin

+11,4 p.p. YoY

CONSOLIDATED QUARTER HIGHLIGHTS

Table 1

R\$ million	2Q25	1Q26	2Q26	QoQ	YoY
Gross Revenue	491,4	488,5	586,2	20,0%	19,3%
Gross Revenue from rental	409,5	378,3	441,0	16,6%	7,7%
Gross Revenue from asset sales	74,9	110,2	145,2	31,7%	93,8%
Adjusted Rental EBITDA¹	158,3	160,5	217,0	35,3%	37,1%
% net revenue from rental	42,8%	47,1%	54,2%	+7,1 p.p.	+11,4 p.p.
Adjusted EBITDA¹	141,2	210,6	218,2	3,6%	54,5%
% net revenue	31,3%	46,7%	40,0%	-6,7 p.p.	+8,7 p.p.
Net Income (Loss)	(6,7)	13,3	7,7	(42,2%)	N/D
% net revenue	(1,5%)	2,9%	1,4%	-1,5 p.p.	+2,9 p.p.
Adjusted Net Income²	10,0	15,2	10,1	(33,4%)	1,1%
Net Debt	1.793,3	2.001,3	2.200,6	10,0%	22,7%
Net Debt / EBITDA³ LTM	2,54x	2,43x	2,50x	0,07x	-0,04x
Adjusted Annualized ROIC⁴	13,8%	14,3%	14,0%	-0,3 p.p.	+0,2 p.p.

¹Excludes non-recurring costs and expenses net of income tax and social contribution.

²EBITDA Covenant: Excludes non-recurring costs and expenses from the accumulated EBITDA of the last twelve months and includes the EBITDA of the last twelve months of the acquired companies.

³Annualized Adjusted ROIC is calculated by annualizing quarterly EBIT including the results of the three months ended June 30, 2026 of the acquired companies, and excluding the effects of non-recurring expenses.

MESSAGE FROM THE MANAGEMENT

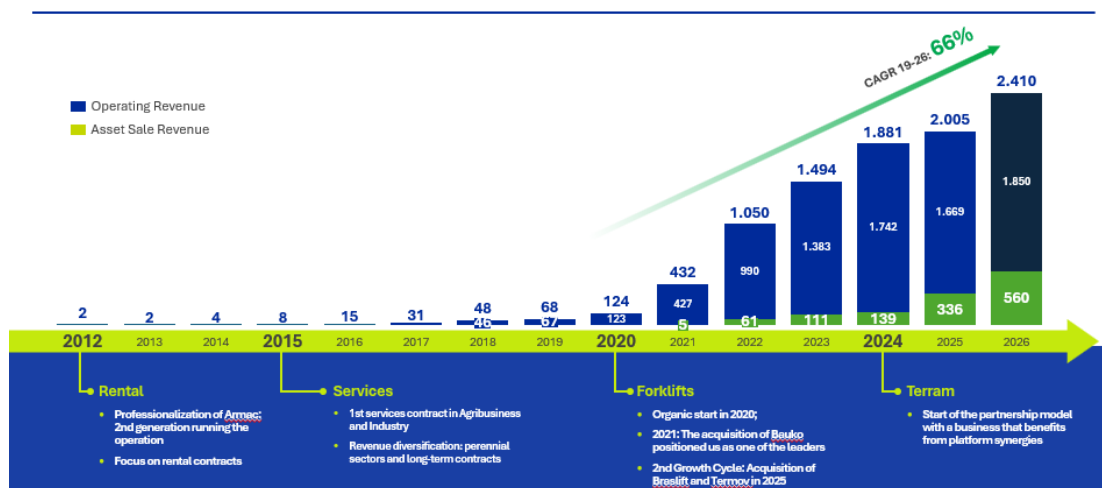
Dear shareholders,

We delivered results in 2Q26 consistent with our current momentum. Having built unmatched scale in our market, we are now focused on converting that scale into high ROIC and growing, lasting free cash flow generation for our shareholders.

Brazil is a country of continental dimensions, and to meet the needs of more than 200 million people, it will necessarily have to build a great deal of infrastructure. Added to this are the country's agricultural, mining, and energy strengths, and we believe we operate in resilient markets that grow above GDP. There is also the increasing penetration of rental and pay-per-use solutions throughout the economy. With rental penetration at 25%, even if machine usage stopped growing, there would still be many equipment owners to convert to our solutions.

The size of the opportunity gave us the rationale for an IPO — and for taking on the risk of accelerated growth, something that rarely ends well in Brazil. From 2019 to 2024, we multiplied the Company by 27x. There were mistakes and successes along the way: cash generation and ROIC were penalized during a period in which interest rates multiplied by 3x. Our shareholders paid a high price. However, those who remain with us today own a dominant Company, strategically well-positioned in a fragmented, high-growth market of more than R\$ 60 billion per year.

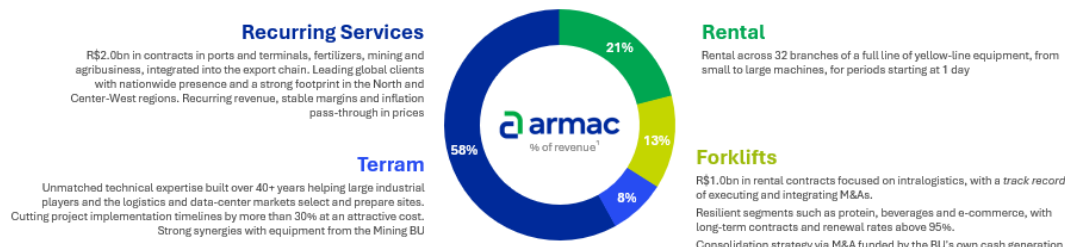
The platform has been built. The challenge now is to generate cash and strong returns from it.



With resilience as our rationale, we grew by diversifying across sectors, entering segments that use our equipment at their core, but with market structures and contracting models different from those of simple rental. And during this phase, the Company was **under-segmented** relative to what would be necessary to ensure performance accountability and win in each of these different segments.

The first pillar of our value creation journey was to segment the Company and give each team the autonomy to define strategies and processes aligned with the demands of each market, centralizing only capital allocation decisions. This quarter is the first in which we present our four verticals: **Recurring Services, Rental, Forklifts, and Terram**.

A single management model underpins the scalability of the four business units



Synergies:

PURCHASING SCALE

All verticals purchase equipment and parts from the same O&Ms. The largest discounts and best payment terms in the market

FOOTPRINT

A distribution and sales structure that none of the verticals could build alone

ACCESS TO CAPITAL

The lowest cost of capital in the sector in Brazil serving the 4 verticals

The numbers tell the story better. We are already reaping the benefits of strategy and management changes in Recurring Services and Forklifts, which contributed to our highest EBITDA on record (R\$ 217 million) and the highest margin since the IPO (54.2%).

In addition to improved profitability, both verticals resumed growth through M&A and organically.

However, the segmentation of the Company made clear that our Rental business is where we have the greatest turnaround opportunity.

For more than 10 years, we directed depreciated fleets from **Recurring Services** to a second life in the **Rental business**. To support this, we maintained 2 large refurbishment workshops in São Paulo — which at their peak had 600 professionals and monthly investments exceeding R\$ 20 million. The numbers and Client feedback convinced us that this strategy did not scale well. And the legacy of operating the Rental business as a life extension for **Recurring Services** equipment is reflected in the numbers.

Despite its current performance, the opportunity in **Rental** is immense. It is by far the largest machine-consuming market, fragmented across millions of Clients, whose equipment needs are difficult to predict and whose rental periods range from 1 day to a few months. It is a business with proven value generation in the United States, where footprint, distribution, and fleet logistics are competencies as fundamental as equipment maintenance. The tax reform, by addressing the main source of competition in this segment — informality — will create a consolidation supercycle. In short, it is a golden opportunity, and it will be one of the growth engines of our results in the coming years — driven both by upcoming management improvements and by consolidation and the growing penetration of rental solutions as our distribution expands across Brazil.

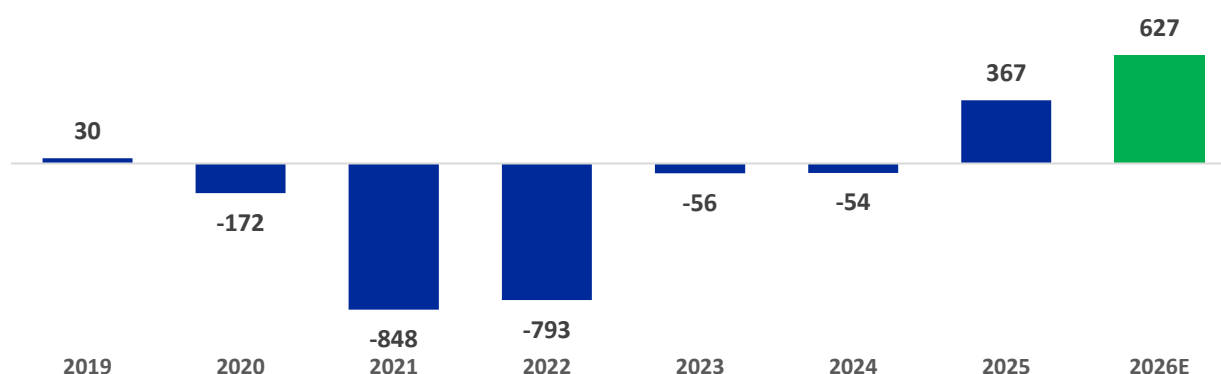
Our plan to improve the **Rental business** is solid and already in accelerated execution:

- (i) Replacement of a few large workshops with dozens of branches and "pit-stop" style workshops that will bring our offering closer to Clients throughout Brazil;
- (ii) Fleet renewal, migrating from a model in which we "pushed" certain equipment to a model "pulled" by Client demand. We are executing this shift at a favorable moment, with the participation of Chinese manufacturers and minimal CAPEX increments relative to the equipment being sold. However, by overlapping new fleets with used ones — which will be sold within 12-18 months — the short-term effect is an increase in capital employed;
- (iii) Synergies between the Pre-Owned Sales and Rental teams;
- (iv) Pricing discipline and proper segmentation of our offering for different Clients.

These and other initiatives make us confident that the **Rental business** will soon deliver strong returns and predictable growth.

We are balancing the strategies above with the imperative of generating cash and deleveraging. We will pursue increasing levels of cash generation, sufficient to service interest, deleverage gradually, and sustain a growth rate that allows the Company to double every 4 to 5 years.

MANAGERIAL FREE CASH FLOW (-) CASH PAID FOR ACQUISITIONS¹



¹ See table 13. 2026E corresponds to annualized 1H26 figures.

With our 2026 cash generation, we amortized approximately R\$ 300 million in supplier financing arrangements and discontinued the use of receivables discounting instruments in the amount of ~R\$ 130 million. These moves drive deleveraging and a cleaner balance sheet, aligned with our goal of becoming a benchmark company in value generation, transparency, and respect for investors.

Cash and leverage management is central to Armac's decision-making

Expanded net debt¹ / LTM adjusted EBITDA



Highly cash-generative model: Profitable, predictable contracts combined with the liquid fleet provided by Brazil's largest branch network and fleet management

Debt 100% floating-rate, in local currency and long-dated
Track record of 6 issuances of debentures, CRA and bank debt

A conservative approach enables recurring access to capital markets and underpins our credibility as an issuer

R\$2.20bn

Net debt (2Q26)



AA-

Credit rating



CDI + 1.3%

Average cost of debt



4.3 years

Average tenor — amortization peak only in 2029



In closing, we thank our outstanding team for their commitment to making this transformation happen.

We also extend our sincere thanks to the Clients who entrust their operations to us and to the suppliers who believe in Armac as the leading channel of direct access to equipment users in Brazil.

Sincerely,

Management

EBITDA

Table 2

R\$ million	2Q25	1Q26	2Q26	QoQ	YoY
Rental & Services EBITDA	158,3	160,5	217,0	35,3%	37,1%
% Rental & Services EBITDA margin	42,8%	47,1%	54,2%	+7,1 p.p.	+11,4 p.p.
Asset Sales EBITDA	(4,6)	8,2	1,1	N/D	N/D
% Asset Sale EBITDA margin	-6,1%	7,4%	0,8%	-6,6 p.p.	+6,9 p.p.
Consortium EBITDA	(12,5)	-	0,0	N/D	N/D
M&A's Other Revenues/Expenses ¹	-	42,0	-	-100%	N/D
EBITDA	141,2	210,6	218,2	3,6%	54,5%
% EBITDA margin	31%	47%	40%	-6,7 p.p.	+8,7 p.p.
Non recurring results ²	25,4	2,9	3,7	-	-
Adjusted EBITDA	166,6	213,5	221,9	3,9%	33,2%
% Adjusted EBITDA margin	36,9%	47,3%	40,6%	-6,7 p.p.	+3,7 p.p.

¹ Includes the positive impact of R\$ 41.3 million related to the bargain purchase of Braslift and Engellog and the negative impact of R\$ 4.8 million related to transaction costs of acquisitions completed during 1Q26.

² Includes non-recurring costs and expenses from Rental and Asset Sales.

RENTAL & SERVICES RESULTS

Table 3

R\$ million	2Q25	1Q26	2Q26	QoQ	YoY
Net Revenue	369,9	340,9	400,7	17,5%	8,3%
(-) COGS (ex depreciation)	(160,8)	(144,7)	(148,1)	2,4%	(7,9%)
Gross Profit (ex depreciation)	209,1	196,2	252,5	28,7%	20,8%
% gross margin	56,5%	57,6%	63,0%	+5,5 p.p.	+6,5 p.p.
(-) SG&A (ex depreciation)	(50,8)	(35,7)	(35,5)	(0,5%)	(30,1%)
Rental & Services EBITDA	158,3	160,5	217,0	35,3%	37,1%
% Rental & Services EBITDA margin	42,8%	47,1%	54,2%	+7,1 p.p.	+11,4 p.p.
(+) Non recurring rental results	10,2	2,9	(0,3)	N/D	N/D
Adjusted Rental & Services EBITDA	168,5	163,4	216,7	32,7%	28,6%
% Adjusted Rental & Services EBITDA margin	45,6%	47,9%	54,1%	+6,2 p.p.	+8,5 p.p.

In 2Q26, Rental & Services gross revenue reached R\$ 400.7 million, an increase of 17.5% compared to 1Q26. The variation is explained by: (i) seasonality and the first results of the new commercial policies in the Rental vertical (+R\$ 28.8 million), (ii) the full consolidation of companies acquired in the Services and Forklifts verticals (+R\$ 12.8 million), and (iii) the accelerated pace of projects under execution by Terram (+R\$ 1.8 million).

Rental & Services EBITDA¹ totaled R\$ 217.0 million in 2Q26, an increase of 35.3% and 37.1% compared to 1Q26 and 2Q25, respectively. The margin was 54.2%, an increase of 7.1 p.p. and 11.4 p.p. compared to 1Q26 and 2Q25, respectively.

The margin improvement compared to 2Q25 results from the various initiatives adopted to increase profitability, mainly in the Services vertical, and from the reduction in corporate fixed costs over recent months.

¹ Starting from 2Q25, we excluded from the Rental & Services results all costs related to asset sales (asset write-off, machine freight, maintenance and preparation), as well as their expenses (marketing, personnel expenses and commissions). With this adjustment, we revised the Rental & Services and Asset Sales EBITDA for the comparable periods.

ASSET SALES RESULTS

Table 4

R\$ million	2Q25	1Q26	2Q26	QoQ	YoY
Net Revenues	74,9	110,2	145,2	31,7%	93,8%
(-) Cost of demobilized assets	(71,4)	(95,9)	(133,8)	39,4%	87,4%
Gross profit ex cost of demobilized assets	3,5	14,3	11,4	(20,3%)	223,7%
% margem bruta contábil	4,7%	12,9%	7,8%	-5,1 p.p.	+3,1 p.p.
(-) COGS ¹	(2,2)	(2,3)	(5,1)	125,3%	137,3%
Gross profit	1,4	12,0	6,2	(47,9%)	361,2%
(-) SG&A	(6,0)	(3,8)	(5,1)	33,3%	(14,2%)
Asset Sales EBITDA	(4,6)	8,2	1,1	(86,2%)	N/D
% Asset Sales EBITDA margin	-6,1%	7,4%	0,8%	-6,6 p.p.	+6,9 p.p.

Asset sales revenue totaled R\$ 145.2 million in 2Q26, an increase of 93.8% compared to 2Q25. We continue to execute our new store opening plan, closing the quarter with 19 Armac Seminovos stores in Brazil.

Asset Sales EBITDA was R\$ 1.1 million in the period, with a margin close to zero, a result aligned with the strategic role of these activities in Armac's capital recycling.

In the quarter, non-recurring costs and expenses totaled R\$ 4.0 million in asset sales activities. These occurrences were one-off in nature and are related to the sale of light vehicles from the support fleet, and to an accrual-period correction in the recording of asset sales returns at one of our subsidiaries, which became fully consolidated this quarter.

PERFORMANCE OF THE VERTICALS AND CONSOLIDATED RESULTS

Table 5

Rental & Services Results 2Q26 — R\$ million	Recurring Services	Rental	Forklifts	Terram	Consolidated
Gross Revenue	239,0	101,6	63,8	36,6	441,0
Deductions	-23,6	-8,3	-6,5	-2,0	-40,3
Net Revenue	215,5	93,3	57,3	34,6	400,7
(-) Cost of services rendered (ex-depreciation)	-85,3	-25,2	-14,4	-19,1	-144,0
Gross Profit (ex-depreciation)	130,2	68,1	42,9	15,5	256,7
% gross margin	60,4%	72,9%	74,9%	44,8%	64,1%
(-) Operating expenses (ex-depreciation)	-10,8	-18,8	-4,7	-5,3	-39,7
Rental & Services EBITDA	119,3	49,3	38,2	10,2	217,0
% Rental & Services EBITDA margin	55,4%	52,8%	66,7%	29,4%	54,2%
(+) Non-recurring Rental & Services result	3,7	2,8	-6,8	0,0	-0,3
Adjusted Rental & Services EBITDA	123,0	52,1	31,5	10,2	216,7
% Adjusted Rental & Services EBITDA margin	57,1%	55,8%	54,9%	29,4%	54,1%
Depreciation	-40,4	-41,8	-10,5	-1,8	-94,5
Rental & Services EBIT	79,0	7,5	27,7	8,3	122,5

Table 6

Asset Sales Results 2Q26 - R\$ million	Recurring Services	Rental	Forklifts	Terram	Consolidated
Net Revenue	42,4	96,1	2,8	3,90	145,2
(-) PP&E Write-off *Non-Cash	-46,8	-84,3	-2,7	0,00	-133,8
Gross Profit	-4,5	11,8	0,1	3,90	11,4
% Asset Sales margin	-10,5%	12,2%	5,3%	100,0%	7,8%
Asset Sales COGS & SG&A	-4,6	-5,4	-0,2	0,00	-10,2
Asset Sales EBITDA	-9,1	6,4	-0,1	3,90	1,1

Table 7

ROIC 2Q26 — R\$ million	Recurring Services	Rental	Forklifts	Terram	Consolidated
Rental & Services EBIT	79,0	7,5	27,7	8,3	122,5
Asset Sales EBIT	-9,1	6,4	-0,1	3,9	1,1
Non-recurring result ¹	7,66	2,80	0,00	0,0	3,7
Current income tax	-0,3	-0,3	-1,93	0,0	-2,6
Adjusted Annualized NOPAT	309,0	65,5	102,9	48,9	499,3
Imobilizado Líquido	1405,1	1536,9	324,8	61,3	3.328,1
Contas a Receber	171,5	264,1	62,3	32,4	530,2
Demobilized assets ²	227,0	414,8	35,4	0,0	677,2
Other Assets and Liabilities ³	N/D	N/D	N/D	N/D	-977,7
Invested Capital	1.803,6	2.215,9	422,4	93,6	3.557,8
ROIC	17,1%	3,0%	24,3%	52,3%	14,0%
Adjusted ROIC⁴	19,6%	3,6%	26,6%	52,3%	17,3%

¹ Includes non-recurring results from Rental & Services and Asset Sales. The non-recurring events recorded in the Forklifts results are timing differences from the last 12 months related to the accounting treatment of REIDI tax benefits on revenues, with no impact on the ROIC calculation.

² Demobilized assets include Assets Available for Sale and assets in the process of being prepared for sale.

³ Other assets and liabilities considers all of the Company's assets and liabilities excluding invested fixed capital (Net PP&E, Trade Receivables, and Demobilized assets).

⁴ Adjusted ROIC excludes Assets Available for Sale from the invested capital base.

Table 8

Indicators 2Q26 — R\$ million	Recurring Services	Rental	Forklifts	Terram	Consolidated
Gross Rental PP&E	1.135,6	1.460,7	347,1	114,3	3.057,7
Annualized Gross Revenue	956,1	406,4	255,1	146,4	1.764,0
Productivity	84,2%	27,8%	73,5%	128,1%	57,7%

HIGHLIGHTS – RECURRING SERVICES VERTICAL

Table 9

Recurring Services Results — R\$ million	1T26	2T26	QoQ
Net Revenue	197,7	215,5	9,0%
(–) Cost of services rendered (ex-depreciation)	-84,5	-85,3	1,0%
Gross Profit (ex-depreciation)	113,2	130,2	15,0%
% gross margin	57,3%	60,4%	3,1 p.p.
(–) Operating expenses (ex-depreciation)	-5,8	-10,8	86,0%
Recurring Services EBITDA	107,4	119,3	11,1%
% Recurring Services EBITDA margin	54,3%	55,4%	1,1 p.p.
(+) Non-recurring result	2,9	3,7	0,0
Adjusted Recurring Services EBITDA	110,3	123,0	11,5%
% Adjusted Services EBITDA margin	55,8%	57,1%	1,3 p.p.
Depreciation	-39,5	-40,4	2,0%
Recurring Services EBIT	67,9	79,0	16,4%

Recurring Services Asset Sales — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Net Revenue	28,9	42,4	46,9%
(–) Cost of asset sale and SG&A	-28,5	-51,5	80,3%
Asset Sales EBITDA - Recurring Services	0,3	-9,1	N/A
% Asset Sales EBITDA margin - Recurring Services	1,1%	-21,4%	(22,5) p.p.

ROIC - Recurring Services — R\$ milhões	1T26	2T26	QoQ
Recurring Services EBIT	67,9	79,0	16,4%
Asset Sales EBIT	0,3	(9,1)	N/A
Non-recurring result	2,9	7,7	164,2%
Current income tax	(0,0)	(0,3)	1411,5%
Annualized Recurring Services NOPAT	284,2	309,0	8,7%
Net PP&E	1.293,1	1.405,1	8,7%
Accounts Receivable	143,6	171,5	19,4%
Demobilized Assets	163,1	227,0	39,2%
Recurring Services Invested Capital	1.599,8	1.803,6	12,7%
Recurring Services ROIC	17,8%	17,1%	-0,6 p.p.
Adjusted Recurring Services ROIC	19,8%	19,6%	-0,2 p.p.

COMMENTS ON PERFORMANCE

This is currently Armac's largest vertical, strategically serving clients in sectors of the Brazilian economy that grow faster than GDP, and providing the Company with a very high degree of revenue predictability.

We have a **revenue backlog exceeding R\$ 2.0 billion**, reinforcing the fit of our solutions to the needs of this diverse client base.

Throughout 2025, we subjected this vertical to an extensive review of its operations in pursuit of operating margins and returns on capital that allow the continuation of our growth trajectory combined with value creation.

This vertical **has a structural drive for organic growth**; however, as seen over the last 6 months, capital allocation opportunities aligned with our long-term objectives were also executed.

The acquisition of Engelog, completed at the end of February, has already contributed revenues, although its contracts still operate with EBITDA margins below our standards. Opportunities to win new clients, align internal processes, and optimize administrative structures are underway and signal convergence toward the efficiency levels of Armac's "veteran" operations over the coming months.

In the quarter, Recurring Services revenues delivered a positive performance of R\$ 17.8 million (+9.0%) compared to 1Q26. EBITDA reached R\$ 119.3 million, an increase of R\$ 9.0 million (+11.1%) compared to 1Q26.

The **2Q26 EBITDA margin was 55.4%**, an expansion of +1.1 p.p. compared to 1Q26.

At the end of 2Q26, the vertical's Adjusted ROIC — that is, excluding the fleet held for sale and non-recurring events — reached 19.6%, a decrease of -0.2 p.p. compared to 1Q26.

HIGHLIGHTS – RENTAL VERTICAL

Table 10

Rental Results — R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Net Revenue	65,0	93,3	43,5%
(-) Cost of services rendered (ex-depreciation)	-24,3	-25,2	3,8%
Gross Profit (ex-depreciation)	40,7	68,1	67,3%
% gross margin	62,6%	72,9%	10,4 p.p.
(-) Operating expenses (ex-depreciation)	-16,6	-18,8	13,5%
Rental EBITDA	24,1	49,3	104,3%
% Rental EBITDA margin	37,1%	52,8%	15,7 p.p.
(+) Non-recurring Rental result	0,0	2,8	N/A
Adjusted Rental EBITDA	24,1	52,1	115,9%
% Adjusted Rental EBITDA margin	37,1%	55,8%	18,7 p.p.
Depreciation	-43,1	-41,8	-3,0%
Rental EBIT	-18,9	7,5	N/A

Rental Asset Sales — R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Net Revenue	72,6	96,1	32,3%
(-) Cost of asset sale and SG&A	-71,8	-89,7	24,9%
Rental Asset Sales EBITDA	0,8	6,4	717,9%
% Rental Asset Sales EBITDA margin	1,1%	6,6%	5,6 p.p.

ROIC - Rental - R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Rental EBIT	(18,9)	7,5	N/A
Asset Sales EBIT	0,8	6,4	717,9%
Non-recurring result	0,0	2,8	N/A
Current income tax	(0,0)	(0,3)	N/A
Annualized Rental NOPAT	(72,7)	65,5	N/A
Net PP&E	1.356,4	1.536,9	13,3%
Accounts Receivable	135,0	264,1	95,7%
Demobilized assets	484,1	414,8	-14,3%
Invested Capital	1.975,6	2.215,9	12,2%
Rental ROIC	-3,7%	3,0%	+6,6 p.p.
Adjusted Rental ROIC	-4,9%	3,6%	+8,5 p.p.

COMMENTS ON PERFORMANCE

Through this vertical, we are the leader in providing solutions to the largest machine-consuming market in Brazil. This rental market is highly fragmented, geographically dispersed across the Brazilian territory, and we estimate its size in 2025 **exceeded R\$ 30 billion**.

As outlined in our opening message, this vertical will be the engine of our future growth, focused on regionalization and diversification of the client base.

This quarter, we began an accelerated effort to adjust policies, structures, and machine mix to quickly capture returns on capital similar to those of our other verticals. Precisely for this reason, exceptional and non-recurring expenses may occur over the coming quarters, such as the R\$ 2.8 million incurred this quarter related to adjustments to our structure.

In 2Q26, **Rental Net Revenue reached R\$ 93.3 million, an expansion of +R\$ 28.3 million (+43.5%) compared to 1Q26**. This performance was driven partly by the favorable seasonality of the period and, more importantly, by the first effects of the new commercial policies already implemented.

Adjusted Rental EBITDA totaled R\$ 52.1 million, an increase of R\$ 28.0 million (+115.9%) compared to 1Q26.

The first results of the turnaround have already contributed to the expansion of the **Adjusted Rental EBITDA margin, which reached 55.8% in the quarter, an increase of +18.7 p.p. compared to 1Q26**.

HIGHLIGHTS – FORKLIFTS VERTICAL

Table 11

Forklifts Results - R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Net Revenue	45,3	57,3	26,4%
(-) Cost of services rendered (ex-depreciation)	-15,0	-14,4	-4,3%
Gross Profit (ex-depreciation)	30,3	42,9	41,6%
% gross margin	66,9%	74,9%	8,0 p.p.
(-) Operating expenses (ex-depreciation)	-7,8	-4,7	-39,6%
Forklifts EBITDA	22,5	38,2	69,7%
% Forklifts EBITDA margin	49,7%	66,7%	17,0 p.p.
(+) Non-recurring Forklifts result	0,0	-6,8	N/A
Adjusted Forklifts EBITDA	22,5	31,5	39,7%
% Adjusted Forklifts EBITDA margin	49,7%	54,9%	5,2 p.p.
Depreciation	-8,7	-10,5	20,4%
Forklifts EBIT	13,8	27,7	101,0%

Forklifts Asset Sales — R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Net Revenue	1,7	2,8	69,2%
(-) Cost of asset sale and SG&A	-1,7	-2,9	75,3%
Forklifts Asset Sales EBITDA	0,0	-0,1	N/A
% Forklifts Asset Sales EBITDA margin	1,1%	-2,5%	(3,6) p.p.

ROIC - Forklifts — R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Forklifts EBIT	13,8	27,7	101,0%
Asset Sales EBIT	0,0	(0,1)	N/A
Non-recurring result ¹	0,0	0,0	N/A
Current income tax	(0,0)	(1,9)	N/A
Annualized Forklifts NOPAT	55,2	102,9	86,3%
Net PP&E	346,0	324,8	-6,1%
Accounts Receivable	36,3	62,3	71,8%
Demobilized assets	43,6	35,4	-19,0%
Forklifts Invested Capital	425,9	422,4	-0,8%
Forklifts ROIC (%)	13,0%	24,3%	+11,4 p.p.
Adjusted Forklifts ROIC	14,4%	26,6%	+12,1 p.p.

¹ The non-recurring events recorded in the Forklifts results are timing differences from the last 12 months related to the accounting treatment of REIDI tax benefits on revenues, with no impact on the ROIC calculation.

² Forklifts ROIC in 1Q26 considers only Braslift's March 2026 results; considering the full 1Q26 results, Forklifts ROIC and Adjusted Forklifts ROIC would have been 22.7% and 25.3%, respectively.

COMMENTS ON PERFORMANCE

The forklift rental vertical serves clients through long-term contracts, frequently exceeding 5 years, in segments such as automotive, animal protein, beverages, and e-commerce.

We have a revenue backlog exceeding R\$ 1.0 billion, derived from the high quality, stickiness, and switching costs of our solutions.

This is a mature market, in which renting machines rather than owning them is already the norm, yet it remains highly fragmented. In this context, capital allocation for this vertical tends to favor inorganic growth opportunities.

Our recent experiences (Termov and Braslift) reinforce the merit of — and our ability to execute — company acquisitions which, once integrated into our platform, generate results and cash sufficient not only to economically remunerate our investment, but also to pay the remaining installments of their own acquisitions.

In the quarter, Forklifts revenues grew R\$ 12.0 million (+26.4%) compared to 1Q26, mainly due to the recognition of Braslift's results throughout the entire quarter vs. 1 month in 1Q26.

Adjusted EBITDA, excluding the positive effects from the utilization of tax credits at the acquired companies, was R\$ 31.5 million in 2Q26, an increase of R\$ 9 million (+39.7%) compared to 1Q26.

The EBITDA margin was 54.9% in the quarter, reflecting the scale, efficiency, and predictability of the business model.

At the end of 2Q26, Adjusted ROIC reached 26.6%, an increase of 1.3 p.p. compared to 1Q26².

HIGHLIGHTS – TERRAM

Table 12

Terram Results — R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Net Revenue	32,8	34,6	5,5%
(–) Cost of services rendered (ex-depreciation)	-20,8	-19,1	-8,3%
Gross Profit (ex-depreciation)	11,9	15,5	29,5%
% gross margin	36,5%	44,8%	8,3 p.p.
(–) Operating expenses (ex-depreciation)	-5,5	-5,3	-4,1%
Terram EBITDA	6,4	10,2	58,7%
% Terram EBITDA margin	19,5%	29,4%	9,8 p.p.
(+) Non-recurring Terram result	0,0	0,0	0,0
Adjusted Terram EBITDA	6,4	10,2	58,7%
% Adjusted Terram EBITDA margin	19,5%	29,4%	9,8 p.p.
Depreciation	-1,7	-1,8	6,1%
EBIT	4,7	8,3	78,0%

Terram Asset Sales — R\$ million	1Q26	2Q26	QoQ
Net Revenue	7,1	3,9	-45,0%
(–) Cost of asset sale and SG&A	0,0	0,0	0,0%
Terram Asset Sales EBITDA	7,1	3,9	-45,0%
% Terram Asset Sales EBITDA margin	100,0%	100,0%	0.0 p.p.

COMMENTS ON PERFORMANCE

Terram is the vertical specialized in critical soil stabilization and earthmoving solutions, with a strong presence in the most strategic markets for the development of e-commerce distribution centers, data centers, and industrial projects.

In 2Q26, Net Revenue reached R\$ 34.6 million, an increase of 5.5% compared to 1Q26, reflecting the natural progress in the execution of its project backlog.

EBITDA totaled R\$ 10.2 million, with a margin of 29.4%, an expansion of 9.8 p.p. in the quarter, mainly reflecting the synergies from the integration with Armac (new fleet, lower maintenance costs) and the operational optimization initiatives implemented throughout the period.

MANAGERIAL OPERATING CASH FLOW

Tabela 13

R\$ million	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	2025	1Q26	2Q26	1H26
EBITDA	148,8	141,2	198,3	176,0	664,3	210,6	218,2	428,8
Cost of Assets Sold ¹	57,5	71,4	78,3	113,1	320,3	95,9	133,8	229,7
Operating Working Capital ²	(5,2)	(72,0)	46,7	(33,5)	(64,0)	54,4	(64,3)	(9,9)
Other Non-Cash Effects ³	3,1	(0,2)	5,7	(20,9)	(12,3)	(44,2)	4,7	(39,5)
Managerial Operating Cash Flow	204,2	140,5	329,0	234,7	908,3	316,7	292,4	609,1
Expansion CAPEX	(48,7)	(6,1)	(35,2)	(192,3)	(282,4)	(109,8)	(113,4)	(223,1)
Maintenance CAPEX	(36,5)	(21,9)	(33,8)	(45,5)	(137,7)	(29,5)	(33,0)	(62,5)
Renewal CAPEX and Others ³	(41,1)	(143,7)	(111,0)	(106,5)	(402,4)	(96,3)	(312,1)	(408,5)
Increase / (Decrease) - Machinery Suppliers ⁴	39,4	47,6	(48,9)	266,5	304,5	148,3	590,4	738,7
Managerial Free Cash Flow	117,1	16,3	100,0	156,9	390,4	229,5	424,2	653,7
Financial Result ⁵	(85,2)	(99,7)	(90,2)	(100,8)	(375,9)	(107,5)	(138,9)	(246,4)
Non-Cash Financial Result ⁵	(12,9)	51,7	(54,8)	59,4	43,5	(32,9)	14,9	(18,0)
Managerial Equity Cash Flow	19,1	(31,7)	(45,0)	115,6	58,0	89,1	300,2	389,3
M&A	(8,9)	(0,0)	(9,5)	(5,5)	(23,8)	(56,2)	-	(56,2)
Dividends and Interest on Capital	(9,1)	(19,9)	(1,1)	-	(30,0)	-	(29,4)	(29,4)
Share Buyback	-	-	(1,0)	(0,8)	(1,8)	-	-	-
Net Debt of Subsidiaries	-	-	-	-	-	(168,5)	-	(168,5)
Change in Expanded Net Debt	1,2	(51,6)	(56,5)	109,3	2,4	(135,7)	270,8	135,2
Increase / (Decrease) - Receivables Anticipation	211,2	(15,1)	19,2	(28,9)	186,3	53,5	(134,7)	(81,3)
Increase / (Decrease) - Supplier Agreements (Forfeiting) ⁶	(119,6)	(70,4)	74,2	(18,3)	(134,1)	(224,8)	(59,1)	(283,9)
Change in Net Debt	92,7	(137,1)	36,9	62,1	54,5	(307,0)	77,0	(230,0)

¹ Notes to the Financial Statements n. 26.² Working Capital considers changes in inventories, trade receivables, suppliers, and other working capital variations.³ Other non-cash effects include provisions, share-based compensation plans, reversal of Terram's earn-out, and bargain purchase of companies.⁴ Includes Renewal and Other CAPEX.⁵ Corresponds to working capital changes in the Machine Suppliers line.⁶ Non-Cash Financial Result (Cash Flow Statement) includes interest accrued to the income statement and not yet paid, and present value adjustments (AVP) of current asset and liability accounts.⁶ Corresponds to working capital changes in the Supplier Agreements (Forfeiting) line - Note n. 16.2.

INVESTMENTS

In 2Q26, CAPEX totaled R\$ 465.0 million, an increase of 94.6% compared to 1Q26. It is worth noting that of the R\$ 671.6 million in Rental Machinery and Equipment CAPEX deployed in 1H26, only R\$ 216.8 million involved cash disbursement, a result of improved terms and conditions with machine suppliers.

Table 14

CAPEX (Rental Machinery & Equipment) - R\$ million	1Q26	2Q26	1H26
Accrual CAPEX	218,9	452,7	671,6
Effectively paid in the quarter	17,1	87,4	104,5
Balance payable (Suppliers and others)	201,8	365,2	567,0
Cash CAPEX	70,6	146,2	216,8
Paid related to the quarter's accruals	17,1	87,4	104,5
Paid related to prior quarters' accruals	53,4	58,8	112,3

R\$ million	2T25	1T26	2T26	1H26	YoY
Expansion CAPEX	6,1	109,8	113,4	223,2	1744,1%
Renewal CAPEX	130,8	90,2	307,1	397,3	134,7%
Sustaining CAPEX	23,0	29,5	33,0	62,5	43,4%
Machinery & Equipment CAPEX (Rental + Support)	160,0	229,5	453,5	682,9	183,5%
Other	20,5	6,1	5,1	11,2	-75,2%
Organic CAPEX	180,5	235,6	458,5	694,1	154,1%
M&A	-	302,0	-	302,0	-
Total CAPEX	180,5	537,6	458,5	996,1	154,1%

In order to enhance transparency and facilitate modeling of Armac, we now segregate CAPEX into (i) Expansion, (ii) Renewal, (iii) Sustaining, and (iv) Other:

- (i) Expansion: Includes acquisition of machines, equipment, and rental implements for new contracts or scope expansions.
- (ii) Renewal: Related to the acquisition of new machines to optimize the rental portfolio.
- (iii) Sustaining: Comprised of high-value parts and improvements to maintain the quality and availability of the rental machine and equipment portfolio.
- (iv) Other: Includes ongoing construction and renovations, expansion of workshops, branches, stores, and other.

INDEBTEDNESS

The Company ended 2Q26 with R\$ 935.1 million in cash, an amount sufficient to cover maturities until the first quarter of 2030.

Expanded net debt closed the quarter at R\$ 2,200.6 million, an increase of R\$ 147.4 million compared to 1Q26, resulting in a leverage ratio of 2.51x, an increase of 0.06x compared to 1Q26. The quality and predictability of the Company's operating cash generation allowed us to continue on the path of amortizing 100% of our supplier financing arrangements (forfaiting). In the quarter, we amortized R\$ 51.9 million of this financing modality, negatively impacting our cash and cash equivalents.

In June, the Company completed its 1st issuance of commercial notes, in the amount of R\$ 100 million, with a 7.5-year maturity and a 3.5-year principal grace period, at CDI + 1.55%, aimed at strengthening its cash position.

Additionally, in 2Q26 we discontinued the discounting of performed receivables in the amount of R\$ 130 million.

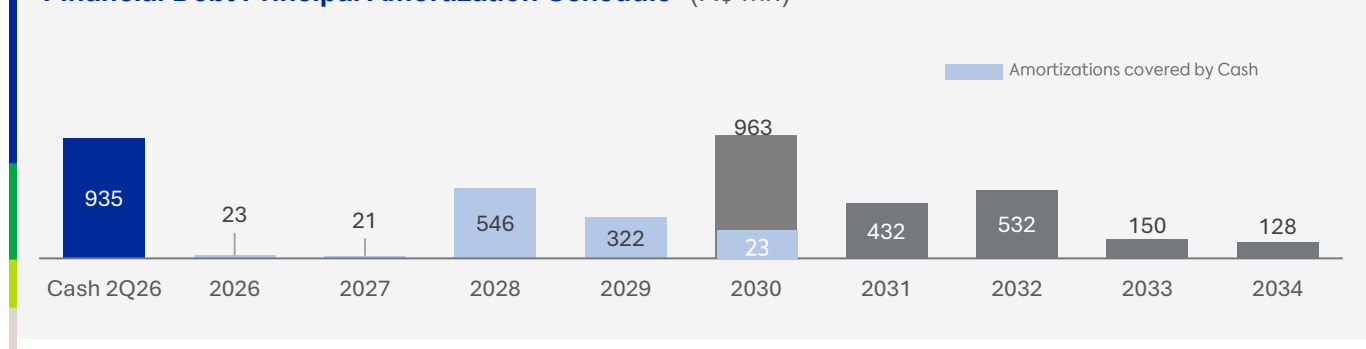
We closed 2Q26 with an average debt spread of CDI + 1.3% and an average debt maturity of 4.3 years.

Table 15

R\$ million	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Short-term financial debt ¹	83,6	216,8	216,8	(0,0%)	159,4%
Long-term financial debt	2.333,0	2.832,0	2.919,0	3,1%	25,1%
Gross debt	2.416,6	3.048,8	3.135,8	2,9%	29,8%
Cash and cash equivalents	(623,3)	(1.047,5)	(935,2)	(10,7%)	50,0%
Net debt	1.793,3	2.001,3	2.200,6	10,0%	22,7%
Net debt / LTM EBITDA ²	2,54x	2,37x	2,50x	0,13x	-0,04x
Reverse Factoring	188,6	51,9	0,0	N/A	N/A
Receivables Anticipation	196,0	239,7	108,8	(54,6%)	-44,5%
Expanded Net Debt	2.177,9	2.293,0	2.309,4	0,7%	6,0%
Expanded Net Debt / LTM EBITDA	3,09x	2,72x	2,62x	-0,10x	-0,46x

¹ Short-term financial debt in 2Q26 comprises R\$ 194 million in accrued interest.

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

Financial Debt Principal Amortization Schedule¹ (R\$ mn)

¹ Excludes accrued interest on debentures and monetary correction of the CRA.

Table 16

Debt Composition (R\$ thousands)	2Q26	Interest Rate (%)	Maturity
Debênture III	180.618	CDI + 2,25%	2029
Debênture IV	723.649	CDI + 1,90%	2032
Debênture V - 1 st Serie	446.422	CDI + 1,35%	2032
Debênture V - 2nd Serie	386.431	CDI + 1,60%	2034
Debênture VI - 1 st and 2 nd Serie	510.091	CDI + 1,55%	2030
Commercial Notes	98.945	CDI + 1,55%	2033
CRA (1st Series)	100.925	CDI + 1,65%	2028
CRA (2nd Series)	461.192	IPCA + 7,57%	2029
Others	227.489		
Subtotal	3.135.762		
(-) Amortization Costs	(57.929)		
Total	3.077.833		

¹ Includes the consolidated debts of the companies controlled by Armac.

PROFITABILITY

To calculate the Company's ROIC, we start with the annualized consolidated NOPAT and divide it by the invested capital, calculated based on the right side of our balance sheet (Shareholders' Equity + Net Debt). This quarter, for the computation of Annualized EBIT, we considered the results as if composed of all months of the quarter for the acquired companies, since their invested capital had naturally already been integrated into our balance sheet. To calculate the Company's Adjusted ROIC, we remove Demobilized assets (comprised of assets available for sale and assets being prepared for sale) from Invested Capital.

In 2Q26, the annualized Adjusted ROIC totaled 17.3%, an increase of 0.3 p.p. compared to 2Q25.

Table 17

R\$ milhões	2T25	1T26	2T26	QoQ	YoY
Consolidated Annualized EBIT (1)	328,3	499,1	495,0	(0,8%)	50,8%
Current income tax	(5,8)	(0,2)	(10,2)	4714,5%	77,0%
Annualized non-recurring result ¹	101,4	11,6	14,8	27,2%	(85,4%)
Consolidated Adjusted NOPAT	423,9	510,5	499,3	(2,2%)	17,8%
Shareholders' Equity ²	1.281,2	1.359,8	1.357,1	(0,2%)	5,9%
Net Debt	1.793,3	2.001,3	2.200,6	10,0%	22,7%
Invested Capital	3.074,5	3.361,1	3.557,8	5,9%	15,7%
Consolidated ROIC	13,8%	15,2%	14,0%	-1,2 p.p.	+0,3 p.p.
Decommissioned Assets	300,0	620,0	677,2	9,2%	125,7%
Adjusted Invested Capital	2.774,5	2.741,1	2.880,6	5,1%	3,8%
Adjusted Consolidated ROIC	15,3%	18,6%	17,3%	-1,3 p.p.	+0,3 p.p.

¹ Includes the results of the 3 months ended March 31, 2026 for Engellog and Braslift.

² Excludes from Shareholders' Equity the proposed interest on equity and the additional dividends approved at the Annual Shareholders' Meeting, in accordance with the Statement of Changes in Shareholders' Equity.

INCOME STATEMENT

Values expressed in thousands of Brazilian Reais (R\$)

	2Q25	1Q26	2Q26	QoQ	YoY
Gross operating revenue	491.425	488.533	586.157	20,0%	19,3%
(-) Sales tax	(39.958)	(37.469)	(40.344)	7,7%	1,0%
% gross revenue	-8,1%	-7,7%	-6,9%	+0,8 p.p.	+1,2 p.p.
Net operating revenue	451.467	451.064	545.813	21,0%	20,9%
(-) Cost of service	(303.869)	(329.537)	(375.722)	14,0%	23,6%
% net revenue	-67,3%	-73,1%	-68,8%	+4,2 p.p.	-1,5 p.p.
Gross profit	147.598	121.527	170.091	40,0%	15,2%
% net revenue	32,7%	26,9%	31,2%	+4,2 p.p.	-1,5 p.p.
(-) Operating expenses	(65.523)	(3.950)	(46.334)	1073,0%	(29,3%)
% net revenue	-14,5%	-0,9%	-8,5%	-7,6 p.p.	+6,0 p.p.
Operating income	82.075	117.577	123.757	5,3%	50,8%
% net revenue	18,2%	26,1%	22,7%	-3,4 p.p.	+4,5 p.p.
(+) Financial Revenue	19.611	38.383	32.829	(14,5%)	67,4%
(-) Financial Expenses	(119.350)	(145.915)	(171.724)	17,7%	43,9%
Income before taxes & Social Contribution	-17.663	10.045	-15.138	(250,7%)	(14,3%)
% net revenue	-3,9%	2,2%	-2,8%	-5,0 p.p.	+1,1 p.p.
(-) Income tax & Social Contribution	10.948	3.251	22.824	602,1%	108,5%
Net income	-6.716	13.296	7.686	(42,2%)	(214,5%)
% net revenue	-1,5%	2,9%	1,4%	-1,5 p.p.	+2,9 p.p.

BALANCE SHEET

Values expressed in thousands of Brazilian Reais (R\$)

	2Q25	1Q26	2Q26	QoQ	YoY
Cash & cash equivalents	363.919	161.967	87.113	(46,2%)	(76,1%)
Financial investments	259.413	871.882	813.502	(6,7%)	213,6%
Trade receivables	391.430	342.378	530.224	54,9%	35,5%
Inventories	81.951	93.607	93.374	(0,2%)	13,9%
Recoverable Taxes	50.677	70.432	66.281	(5,9%)	30,8%
Other assets	83.117	57.327	50.295	(12,3%)	(39,5%)
Assets Available for Sale	235.042	412.832	287.182	(30,4%)	22,2%
Call option on a minority stake	-	-	24.201	-	-
Total current assets	1.465.549	2.010.424	1.952.171	-2,9%	33,2%
Financial investments	-	13.673	34.536	152,6%	-
Recoverable taxes	-	13.418	15.010	11,9%	-
Court deposit	2.466	2.037	1.950	(4,2%)	(20,9%)
Other assets	34.426	19.205	18.203	(5,2%)	(47,1%)
Property, plant and equipment	2.873.304	3.335.432	3.718.094	11,5%	29,4%
Intangible assets	190.411	204.786	203.644	(0,6%)	7,0%
Derivative operations rights	-	6.165	-	(100,0%)	-
Total noncurrent assets	3.100.606	3.618.176	3.991.438	10,3%	28,7%
Total assets	4.566.155	5.628.601	5.943.609	5,6%	30,2%
Trade payables	141.972	456.860	551.942	20,8%	288,8%
Suppliers financing	188.578	51.912	-	(100,0%)	(100,0%)
Borrowings and financing	83.573	216.829	216.773	(0,0%)	159,4%
Accounts payable due to company acquisitions	19.002	60.851	118.309	94,4%	522,6%
Lease payables for right of use	11.820	20.079	25.755	28,3%	117,9%
Payroll and related taxes	66.378	48.441	54.577	12,7%	(17,8%)
Taxes payable	4.227	-	-	-	(100,0%)
Taxes obligations	22.743	32.028	21.575	(32,6%)	(5,1%)
Interest on shareholders' equity payable	1.842	20.616	2.702	(86,9%)	46,7%
Other current Liabilities	65.475	23.744	25.675	8,1%	(60,8%)
Derivative operations obligations	-	372	14.571	3818,0%	-
Total current liabilities	605.611	931.732	1.031.879	10,7%	70,4%
Trade payables	-	132.591	124.709	(5,9%)	-
Borrowings and financing	2.333.031	2.832.002	2.918.989	3,1%	25,1%
Accounts payable due to company acquisitions	105.928	110.355	61.278	(44,5%)	(42,2%)
Lease payables for right of use	101.263	125.125	136.613	9,2%	34,9%
Taxes in installments	5.489	-	-	-	(100,0%)
Deferred Taxes	150.709	128.258	105.634	(17,6%)	(29,9%)
Provision for labor litigations	2.049	8.753	8.986	2,7%	338,6%
Total noncurrent liabilities	2.698.470	3.337.084	3.356.603	0,6%	24,4%
Capital and reserves	1.088.063	1.090.504	1.087.636	(0,3%)	(0,0%)
Earnings Reserves	183.270	226.002	230.899	2,2%	26,0%
Transactions between partners	(38.703)	(38.703)	56.005	(244,7%)	(244,7%)
Non-controlling interest	48.592	81.982	180.587	120,3%	271,6%
Equity	1.281.222	1.359.785	1.555.127	14,4%	21,4%
Total liabilities and equity	4.585.303	5.628.601	5.943.609	5,6%	29,6%

CASH FLOW STATEMENT

Values expressed in thousands of Brazilian Reals (R\$)

	2Q25	1Q26	2Q26
Profit before income tax and social contribution	(17.663)	10.045	(15.138)
<u>Adjusted for</u>			
Depreciation and amortization	59.153	93.037	94.400
Other operating expenses	-	-	-
Gain on disposal of decommissioned assets	(3.508)	(14.257)	(11.356)
Share-based payment plan	180	1.687	1.733
Expected credit losses and provisions	2.540	-	1.298
Charges on leased right-of-use assets	3.476	5.513	5.536
Monetary correction on accounts payable from acquisitions	1.515	1.887	5.068
Earn-out purchase contract update	455	-	1.136
Derivative operations	-	(1.030)	20.821
Put and call option update	2.614	1.323	2.895
Interest and present value adjustment on suppliers under agreement	8.771	8.514	49
Interest and amortization on borrowings and financing	84.431	118.308	121.694
Interest on tax installments	198	38	(38)
Income from financial investments	(8.597)	(28.998)	(22.217)
Indemnity gain on company acquisition	-	-	-
Provision for civil, tax and labor risks	(2.871)	902	551
Gain from bargain purchase	-	(46.773)	0
<u>Changes in assets and liabilities</u>			
Trade receivables	(15.229)	102.304	(189.143)
Inventories	(3.631)	(2.950)	233
Recoverable taxes	(3.651)	(24.986)	4.151
Court deposits	(580)	290	86
Other assets	(22.550)	2.340	22.382
Trade payables	49.283	98.558	(145.220)
Payroll and related taxes	4.083	(6.869)	6.136
Taxes payable	(60)	4.746	(13.180)
Tax installment payments	(622)	-	-
Other payables	20.420	(1.238)	(10.566)
Interest on borrowings	(45.627)	(122.918)	(90.112)
Interest on leased right-of-use assets	(3.476)	(5.509)	(5.472)
Interest paid on suppliers under agreement	(21.166)	(30.603)	(5.879)
Interest on tax installments	(52)	(34)	34
Legal proceedings paid	(3.057)	(271)	(318)
Purchase of property, plant and equipment	(70.407)	(222.183)	(16.903)
Proceeds from sale of property, plant and equipment	74.893	110.206	145.152
Income tax and social contribution paid	(2.083)	(2.596)	2.596
Net cash generated from operating activities	87.179	48.483	(89.589)
Financial investments	119	41.740	38.817
Acquisition of subsidiary and associate	-	(56.226)	1
Purchase of intangible assets and cash assumption	(7)	(343)	(578)
Accounts payable from company acquisitions	(0)	(10.158)	-
Net cash used in investing activities	113	(24.988)	38.240
Borrowings and financing	397	149.731	98.910
Repayment of borrowings and financing	(4.240)	(101.651)	(22.647)
Payment of right-of-use leases	(2.770)	(5.736)	(5.614)
Payment of suppliers under agreement	(171.450)	(139.193)	(56.379)
Stocks on Treasury	-	-	(4.602)
Payment of dividends and interest on equity	(19.882)	(4.318)	(29.360)
Net cash provided by financing activities	(197.944)	(101.166)	(19.691)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(110.652)	(77.672)	(71.040)

NON-ACCOUNTING METRICS

CAPEX: calculated by adding (i) “Acquisition of fixed assets,” as described in the Cash Flow Statements, (ii) “New commitments net of adjustment to present value,” as described in the explanatory note for Supplier Agreements, and (iii) acquisition of other companies.

EBITDA: EBITDA consists of the Company’s net profit (loss) plus net financial income, income tax and social contribution (current and deferred), depreciation and amortization costs and expenses, and non-recurring income. The EBITDA Margin is calculated by dividing EBITDA by net operating revenue.

RENTAL & SERVICES EBITDA: Rental & Services EBITDA consists of the Company’s net profit (loss) plus net financial income, income tax and social contribution (current and deferred), depreciation and amortization costs and expenses, proceeds from the sale of fixed assets, and results from Consortiums. The Rental EBITDA Margin is calculated by dividing Rental EBITDA by net operating revenue from equipment rental and service provision.

RENTAL & SERVICES ADJUSTED EBITDA: Rental & Services Adjusted EBITDA consists of the Company’s net profit (loss) plus net financial income, income tax and social contribution (current and deferred), depreciation and amortization costs and expenses, proceeds from the sale of fixed assets, results from Consortiums, and non-recurring costs and expenses. The Adjusted EBITDA for Rental Margin is calculated by dividing Adjusted EBITDA for Rental by net operating revenue from equipment rental and service provision.

EBITDA/EBIT FROM ASSET SALES: EBITDA from Asset Sales consists of the Company’s net profit (loss) plus net financial income, income tax and social contribution (current and deferred), depreciation and amortization costs and expenses, income from equipment rental and service provision, and income from Consortiums. The EBITDA Margin from Asset Sales is calculated by dividing EBITDA from Asset Sales by net operating revenue from asset sales.

CONSORTIUM EBITDA: Consortium EBITDA consists of the Company’s net profit (loss) plus net financial income, income tax and social contribution (current and deferred), depreciation and amortization costs and expenses, income from equipment rental and service provision, and proceeds from the sale of fixed assets. The Consortium EBITDA Margin is calculated by dividing Consortium EBITDA by net operating revenue from Consortiums.

RENTAL EBIT: Rental EBIT consists of operating profit before financial results, less non-recurring income, income from the sale of fixed assets, and income from Consortiums. The Rental EBIT Margin is calculated by dividing Rental EBIT by net operating revenue from equipment rental and service provision.

DISCLAIMER

The non-accounting metrics presented in this report are not measures of financial performance, liquidity, or indebtedness recognized under BR GAAP or IFRS, and have no standard meaning. Other companies may calculate the non-accounting metrics presented in this report differently, and therefore, no comparison can be made between the disclosures. The statements contained in this report regarding the Company’s business outlook, projections and results, and its growth potential constitute mere forecasts and are based on management’s expectations regarding the Company’s future. These expectations are highly dependent on changes in the market and the overall economic performance of the country, the sector, and the international market; and are therefore subject to change.