



RESULTADOS 4T25 e 2025

TELECONFERÊNCIA

Data: 26 de março de 2026

Horário 11h00 (São Paulo) / 10h00 (NY)

Acesso Zoom: [Clique Aqui](#)



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN



UMA EMPRESA DO GRUPO

DADOS CONSOLIDADOS

| (R\$ milhões) | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| Receita bruta | 1.648,3 | 1.331,5 | 23,8% | 1.682,1 | -2,0% | 6.357,2 | 5.283,5 | 20,3% |
| Deduções | (165,3) | (138,3) | 19,5% | (153,1) | 8,0% | (601,5) | (584,2) | 3,0% |
| Receita líquida | 1.483,0 | 1.193,2 | 24,3% | 1.529,0 | -3,0% | 5.755,7 | 4.699,3 | 22,5% |
| Serviços | 1.071,6 | 962,1 | 11,4% | 1.038,7 | 3,2% | 4.073,0 | 3.649,8 | 11,6% |
| % da Receita líquida total | 72,3% | 80,6% | -8,4 p.p. | 67,9% | 4,3 p.p. | 70,8% | 77,7% | -6,9 p.p. |
| Venda de ativos | 326,9 | 164,8 | 98,4% | 394,9 | -17,2% | 1.336,7 | 723,7 | 84,7% |
| % da Receita líquida total | 22,0% | 13,8% | 8,2 p.p. | 25,8% | -3,8 p.p. | 23,2% | 15,4% | 7,8 p.p. |
| Indústria | 113,3 | 79,5 | 42,5% | 101,7 | 11,3% | 387,7 | 420,6 | -7,8% |
| % da Receita líquida total | 7,6% | 6,7% | 1,0 p.p. | 6,7% | 1,0 p.p. | 6,7% | 9,0% | -2,2 p.p. |
| Eliminações intercompany | (28,7) | (13,1) | 119,3% | (6,4) | 352,2% | (41,7) | (94,8) | -56,1% |
| % da Receita líquida total | -1,9% | -1,1% | -0,8 p.p. | -0,4% | -1,5 p.p. | -0,7% | -2,0% | 1,3 p.p. |
| EBITDA | 956,9 | 845,5 | 13,2% | 895,0 | 6,9% | 3.649,8 | 3.313,7 | 10,1% |
| Locação | 968,5 | 857,9 | 12,9% | 889,5 | 8,9% | 3.636,9 | 3.297,3 | 10,3% |
| Industrial | (11,6) | (12,4) | -6,4% | 5,6 | -307,4% | 12,9 | 16,4 | -21,2% |
| Depreciação e amortização | (263,9) | (210,8) | 25,2% | (273,1) | -3,4% | (1.037,8) | (750,6) | 38,3% |
| EBIT | 693,0 | 634,7 | 9,2% | 621,9 | 11,4% | 2.611,9 | 2.563,0 | 1,9% |
| Locação | 711,2 | 652,2 | 9,1% | 622,7 | 14,2% | 2.624,4 | 2.566,3 | 2,3% |
| Industrial | (18,2) | (17,5) | 4,0% | (0,8) | 2109,5% | (12,4) | (3,2) | 284,2% |
| Resultado Financeiro | (591,6) | (444,4) | 33,1% | (562,1) | 5,2% | (2.178,5) | (1.620,4) | 34,4% |
| EBT | 101,4 | 190,3 | -46,7% | 59,8 | 69,6% | 433,4 | 942,6 | -54,0% |
| IR | (23,7) | (26,3) | -9,8% | (9,3) | 154,6% | (104,7) | (217,7) | -51,9% |
| % Alíquota efetiva | -23,4% | -13,8% | -9,6 p.p. | -15,6% | -7,8 p.p. | -24,2% | -23,1% | -1,1 p.p. |
| Lucro Líquido | 77,7 | 164,0 | -52,6% | 50,4 | 53,9% | 328,7 | 724,9 | -54,7% |
| Efeitos não recorrentes | - | - | - | - | - | (14,8) | 82,3 | -118,0% |
| Efeitos não recorrentes líquidos de IR | - | - | - | - | - | (9,8) | 54,3 | -118,0% |
| EBITDA Ajustado* | 956,9 | 845,5 | 13,2% | 895,0 | 6,9% | 3.635,0 | 3.395,9 | 7,0% |
| % Margem EBITDA Ajustada | 64,5% | 70,9% | -6,3p.p. | 58,5% | 6,0p.p. | 63,2% | 72,3% | -9,1p.p. |
| EBIT Ajustado* | 693,0 | 634,7 | 9,2% | 621,9 | 11,4% | 2.597,1 | 2.645,3 | -1,8% |
| % Margem EBIT Ajustada | 46,7% | 53,2% | -6,5p.p. | 40,7% | 6,1p.p. | 45,1% | 56,3% | -11,2p.p. |
| Lucro Líquido Ajustado* | 77,7 | 164,0 | -52,6% | 50,4 | 53,9% | 318,9 | 779,2 | -59,1% |
| % Margem Líquida Ajustada | 5,2% | 13,7% | -8,5p.p. | 3,3% | 1,9p.p. | 5,5% | 16,6% | -11,0p.p. |
| Dívida Líquida | 11.808,0 | 11.605,1 | 1,7% | 11.959,9 | -1,3% | 11.808,0 | 11.605,1 | 1,7% |
| Alavancagem | 3,16x | 3,31x | -0,15x | 3,27x | -0,11x | 3,16x | 3,31x | -0,15x |
| Dados operacionais | | | | | | | | |
| Capex Contratado | 609,3 | 1.020,9 | -40,3% | 954,9 | -36,2% | 3.954,7 | 5.010,3 | -21,1% |
| Capex Implantado | 908,8 | 1.015,9 | -10,5% | 1.044,8 | -13,0% | 4.200,0 | 5.004,0 | -16,1% |
| Frota de locação (# de ativos) | 51.953 | 51.604 | 0,7% | 52.047 | -0,2% | 51.953 | 51.604 | 0,7% |
| ROIC | 13,9% | 15,6% | -1,7p.p. | 14,2% | -0,3p.p. | 13,9% | 15,6% | -1,7p.p. |
| Spread ROIC-KD | 3,1p.p. | 6,7p.p. | -3,6p.p. | 3,3p.p. | -0,2p.p. | 3,1p.p. | 6,7p.p. | -3,6p.p. |

*Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes do 2T24 (efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário), além de efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O ano de 2025 foi marcado por **recordes operacionais e financeiros**, tanto em locação como em venda de Seminovos, e **entrega do nosso guidance para o ano**. As demonstrações do resultado apresentaram recordes de receita e EBITDA beneficiados pelo positivo desempenho dos serviços de locação, que mais que compensaram a normalização das margens de vendas de ativos e o ano desafiador no segmento de Indústria. Mesmo com o processo de normalização da depreciação de ativos e a manutenção da taxa básica de juros em 15%, conseguimos apresentar **inflexão do lucro operacional (EBIT) e do lucro líquido** no 4T25, resultado de todo o trabalho dedicado ao ganho de eficiência, produtividade e lucratividade.

Adicionalmente, entregamos todas essas conquistas cumprindo um dos grandes objetivos do ano, que foi **desalavancar a Companhia de forma orgânica**, com **aumento da geração de caixa operacional** tanto por locação como por venda de ativos, **diligência na compra de ativos novos, aumento da taxa de ocupação dos ativos existentes e sem depender da redução da taxa básica de juros**.

Os resumos desses e outros detalhes sobre cada segmento estão disponibilizados a seguir:

📍 VAMOS Locação:

- 📍 **Recordes:** imobilizado bruto total, imobilizado bruto locado, contratos em vigor, contratos por cliente, receita líquida, EBITDA e EBIT;
- 📍 **Crescimento de forma diversificada:** redução da concentração da receita nos top100 clientes;
- 📍 **Capex Contratado:** TIRs do 4T25 e de 2025 foram as maiores desde 2022;
- 📍 **Aluguel de ativos usados (Sempre Novo + Extensões):** responsáveis por 32% do Capex Contratado do 4T25 e por 31% do ano de 2025. Mês de outubro/2025 apresentou contratação recorde do Sempre Novo;
- 📍 **Ativos retomados:** importantes quedas de 40,9% T/T e de 38,6% A/A no 4T25. Em 2025 a redução foi de 19,5% em relação a 2024. Sua representatividade do ativo imobilizado reduziu para 3,3% no 4T25 (anualizado) e 5,5% em 2025, explicada pela diligência nas aprovações de crédito, recuperação de recebíveis vencidos e menor exposição a setores voláteis;
- 📍 **Menor estoque de ativos 0km desde o IPO, com menor prazo de giro de estoque da história:** redução das compras de ativos novos para estoque e forte volume de Capex Implantado;
- 📍 **Menor estoque de ativos disponíveis para locação ou venda desde o 1T24:** redução de 12% no ano, com consumo de R\$1,3 bilhão através de locação (R\$716 milhões) e de venda de ativos (R\$614 milhões);
- 📍 **Aumento da ocupação e produtividade:** imobilizado bruto locado recorde e a maior taxa de ocupação desde 2020 (87%), com aumento de 11% da receita líquida enquanto o imobilizado bruto total cresceu apenas 5%;

- 📍 **Inadimplência em queda:** redução para 0,8% da receita líquida de serviços, com a recuperação de créditos anteriormente provisionados de R\$17 milhões no 4T25 e menor incidência de atrasos nos pagamentos;
- 📍 **Rentabilidade:** margens EBITDA de 90% e EBIT de 66% no 4T25 foram as maiores do ano, sem ainda capturar todo o potencial de ocupação e diluição dos custos e despesas e em paralelo ao processo contínuo de normalização das taxas de depreciação.

📍 **VAMOS Seminovos:**

- 📍 **Recordes:** tanto em volume no ano (+103% A/A) como em receita (+85% A/A). Desde 2021, o crescimento médio (CAGR) foi de 77% ao ano;
- 📍 **Margem EBITDA:** positiva em 1,2% no 4T25 e em 3,8% em 2025.

- 📍 **Indústria:** resultado trimestral impactado por pior mix e menor volume de venda de implementos e ajuste de inventário na Truckvan. Somados os efeitos, houve prejuízo líquido de R\$13 milhões no 4T25.

Por fim, destacamos os esforços em melhorar o relacionamento da Companhia com o mercado de capitais, dando **maior transparência** quanto às oportunidades e desafios, abertura de **50 novos indicadores operacionais e financeiros**, divulgação de *Guidance* e prévias de resultados trimestrais, visando contribuir com o correto entendimento de nossos negócios. Seguindo essas boas práticas, divulgamos abaixo o nosso **Guidance para o ano de 2026**.

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

¹ Valor menor calculado com o montante menor de compra de ativos novos e o valor maior de Receita Bruta de Venda de Ativos. Valor maior calculado de forma inversa. ² Para fins de *covenants*. ³ Valor menor calculado com o valor menor de Dívida Líquida e o valor maior de EBITDA. Valor maior calculado de forma inversa.

Agradecemos a dedicação dos nossos colaboradores e a confiança de nossos clientes, fornecedores, acionistas e credores pela confiança em nosso trabalho. Seguiremos empenhados em entregar cada vez mais melhores resultados.

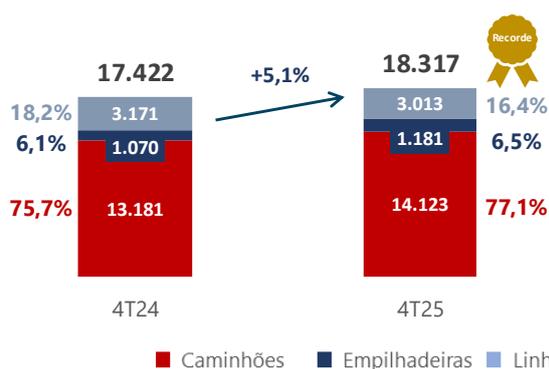
Gustavo Braga Couto
CEO

1) LOCAÇÃO

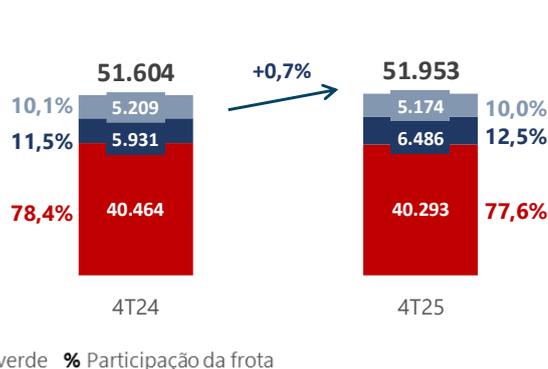
O segmento de locação apresentou grande ganho de eficiência e produtividade, com crescimento do EBITDA e do EBIT em maior proporção à receita, ao imobilizado bruto locado e ao imobilizado bruto total.

1.1) Dados operacionais

Ativo imobilizado ⁽¹⁾ | (R\$ milhões)



Frota de locação ⁽¹⁾ | (#)

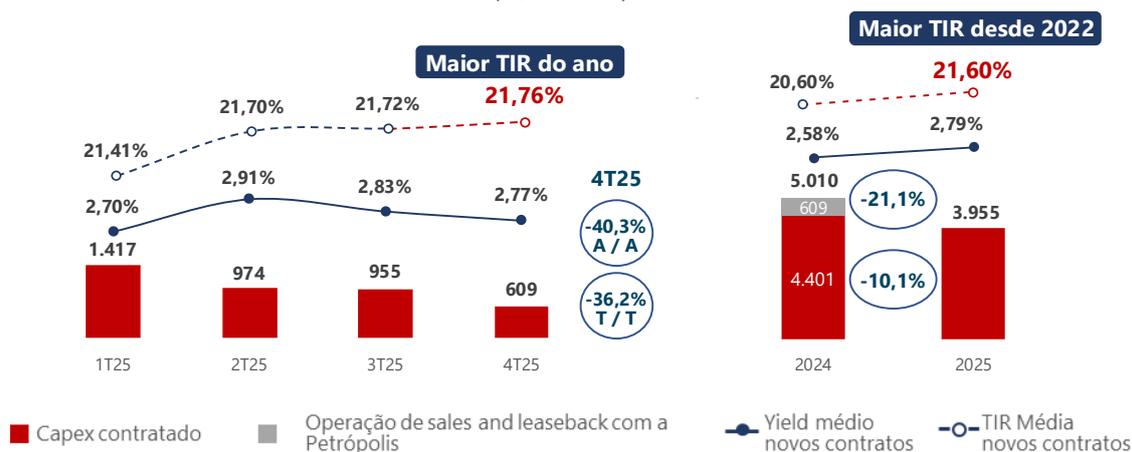


(1) Caminhões inclui caminhão-trator, caminhões, veículos utilitários, ônibus e carretas. Não considera os ativos disponíveis para venda.

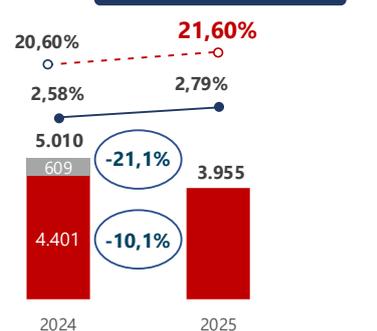
Crescimento da Frota: a Companhia tem sido bem-sucedida no aumento da ocupação da frota sem a necessidade de aumento do Imobilizado Bruto na mesma proporção, o que explica o menor crescimento da frota em comparação ao aumento da receita de serviços de locação;

Capex Contratado - Novos contratos de locação

(R\$ milhões)



Maior TIR desde 2022



TIR: 4T25 apresentou a maior TIR do ano e, junto com a TIR acumulada de 2025, foi a maior desde 2022. Beneficiada pela readequação dos preços e pela seletividade do crescimento em contratos mais rentáveis;

📍 **Capex Contratado:** sazonalidade de contratações em 2025 apresentou diferenças em relação ao histórico da Companhia devido a uma maior concentração de contratações no 3T25, o que explica a variação de -40,3% A/A no 4T25 vs -10,1% A/A no acumulado de 2025. Sobre a queda em 2025, houve arrefecimento do ritmo de fechamento de novos contratos com ativos novos devido a tratativas comerciais mais alongadas e complexas dada a adequação de preços e maior restrição na aprovação de crédito por parte da Companhia, bem como pela atual conjuntura de juros elevados e arrefecimento da economia;

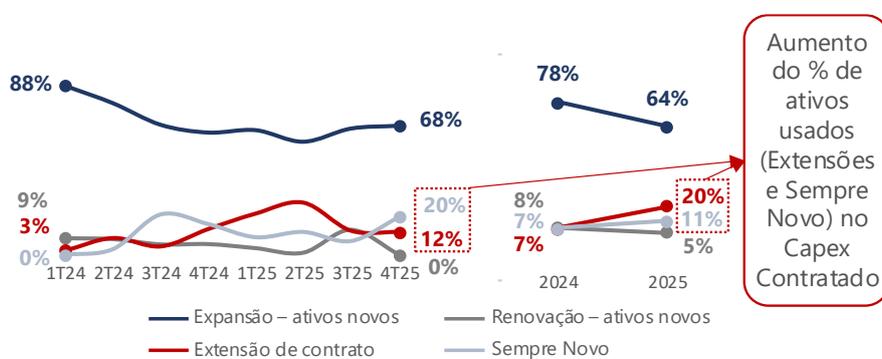
Capex Contratado por tipo de contrato

| | 4T25 | Var. vs. 4T24 (%) | Prazo médio (meses) | 2025 | Var. vs. 2024 (%) | Prazo médio (meses) |
|---|------------|-------------------|---------------------|--------------|-------------------|---------------------|
| Novos contratos com ativos novos | 411 | -37% | 58 | 2.542 | -35% | 54 |
| Renovação com ativos novos | 2 | -97% | 60 | 193 | -50% | 53 |
| Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços | 75 | -47% | 12 | 778 | +123% | 21 |
| Sempre Novo – ativos usados | 121 | -28% | 32 | 441 | +25% | 35 |
| Total | 609 | -40% | 47 | 3.955 | -21% | 45 |

54%

dos contratos com vencimentos em 2025 foram estendidos por 21 meses (média)

Representatividade do Capex Contratado por tipo de contrato



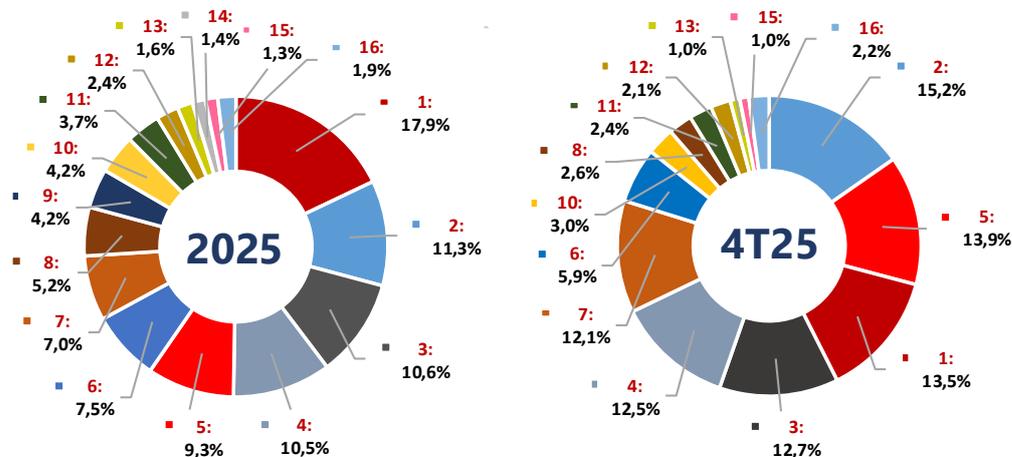
Aumento do % de ativos usados (Extensões e Sempre Novo) no Capex Contratado

📍 **Sempre Novo:** maior participação já registrada de Capex Contratado (20% no 4T25). Recorde mensal registrado em outubro/25. Produto tem apresentado maior entendimento e aceitação por parte dos clientes e seu mercado endereçável pode ser beneficiado à medida que o *mix* de ativos retomados apresente maior diversificação;

📍 Locação de ativos usados (Sempre Novo + Extensões de contratos) chegou a uma representatividade de 32% do Capex Contratado do 4T25 e de 31% de 2025;

Capex Contratado por segmento

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



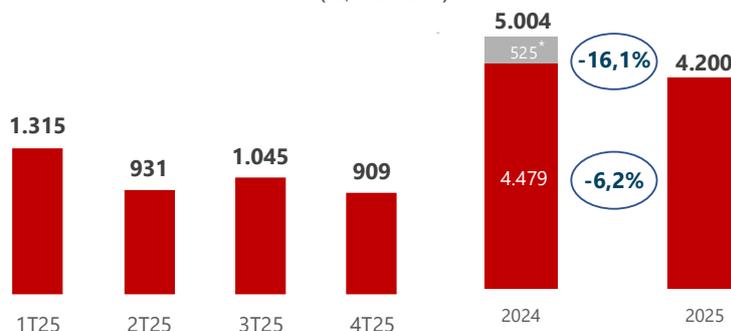
Evolução da base de contratos



📍 **Capex Contratado por segmento e evolução da base de contratos:** o ano de 2025 apresentou maior diversificação setorial, com a conquista de novos clientes e aumento do número de contratos por clientes de diversos setores. O segmento suco-alcooleiro, setor com maior participação da receita de serviços de locação, seguiu sendo o que mais contratou no ano. No entanto, sua participação na contratação (17,9%) ficou abaixo da sua participação na receita de serviços de locação (23,7% em dez/25 – vide página 17);

CAPEX implantado

(R\$ milhões)



*Operação de sales and leaseback com a Petrópolis

Capex Implantado por tipo de contrato

(R\$ milhões)

| | 4T25 | Var. vs 4T24 (%) | Prazo médio (meses) | 2025 | Var. vs. 2024 (%) | Prazo médio (meses) |
|---|------------|------------------|---------------------|--------------|-------------------|---------------------|
|  Novos contratos com ativos novos | 687 | -1% | 52 | 2.831 | -33% | 53 |
|  Renovação com ativos novos | 76 | +5.052% | 50 | 170 | +31% | 51 |
|  Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços | 81 | -50% | 14 | 777 | +94% | 21 |
|  Sempre Novo – ativos usados | 65 | -59% | 31 | 422 | +69% | 33 |
| Total | 909 | -11% | 46 | 4.200 | -16% | 44 |

54%

dos contratos com vencimentos em 2025 foram estendidos por 21 meses (média)

Capex implantado por prazo de contrato – 4T25 (NOVO)

(R\$ milhões e % do Capex Implantado)

| Prazo do contrato | Ativos Novos (Expansão + Renovação) | | Extensão | | Sempre Novo | | Total | |
|-------------------|--|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | R\$ milhões | % | R\$ milhões | % | R\$ milhões | % | R\$ milhões | % |
| 1 ano | 1 | 0,2% | 72 | 89,8% | 7 | 11,6% | 81 | 8,9% |
| 1 a 2 anos | 0 | 0,0% | 5 | 6,1% | 18 | 28,2% | 23 | 2,5% |
| 2 a 3 anos | 11 | 1,4% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 11 | 1,2% |
| 3 a 4 anos | 183 | 24,0% | 3 | 3,5% | 34 | 52,7% | 220 | 24,3% |
| 4 a 5 anos | 269 | 35,2% | 0 | 0,1% | 1 | 1,6% | 270 | 29,7% |
| 5 a 6 anos | 231 | 30,3% | 0 | 0,5% | 2 | 3,0% | 234 | 25,7% |
| 6 a 7 anos | 51 | 6,7% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 51 | 5,6% |
| 7 a 8 anos | 14 | 1,8% | 0 | 0,0% | 2 | 2,9% | 16 | 1,8% |
| 8 a 9 anos | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| 9 a 10 anos | 2 | 0,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 2 | 0,2% |
| Total | 764 | 100,0% | 81 | 100,0% | 65 | 100,0% | 909 | 100,0% |

Capex implantado por prazo de contrato – 2025 (NOVO)

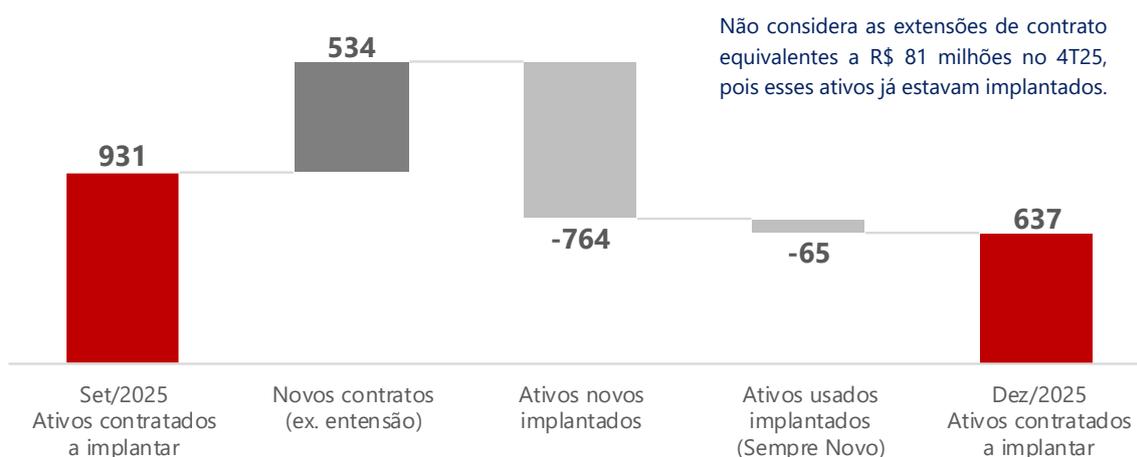
(R\$ milhões e % do Capex Implantado)

| Prazo do contrato | Ativos Novos (Expansão + Renovação) | | Extensão | | Sempre Novo | | Total | |
|-------------------|--|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|--------------|---------------|
| | R\$ milhões | % | R\$ milhões | % | R\$ milhões | % | R\$ milhões | % |
| 1 ano | 22 | 0,7% | 332 | 42,8% | 58 | 13,8% | 412 | 9,8% |
| 1 a 2 anos | 58 | 1,9% | 260 | 33,4% | 127 | 30,1% | 445 | 10,6% |
| 2 a 3 anos | 88 | 2,9% | 151 | 19,5% | 7 | 1,7% | 247 | 5,9% |
| 3 a 4 anos | 557 | 18,6% | 12 | 1,6% | 129 | 30,6% | 698 | 16,6% |
| 4 a 5 anos | 776 | 25,9% | 1 | 0,1% | 44 | 10,5% | 821 | 19,5% |
| 5 a 6 anos | 1248 | 41,6% | 20 | 2,6% | 53 | 12,5% | 1321 | 31,4% |
| 6 a 7 anos | 219 | 7,3% | 0 | 0,0% | 1 | 0,2% | 220 | 5,2% |
| 7 a 8 anos | 25 | 0,8% | 0 | 0,0% | 3 | 0,6% | 28 | 0,7% |
| 8 a 9 anos | 8 | 0,3% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 8 | 0,2% |
| 9 a 10 anos | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% | 0 | 0,0% |
| Total | 3.001 | 100,0% | 777 | 100,0% | 422 | 100,0% | 4.200 | 100,0% |

- 📍 **Capex Implantado por prazo de contrato (NOVO):** indicador contribui para melhor projeção da movimentação do Imobilizado Bruto e sua Desmobilização, e as respectivas Receitas de Serviço de Locação e de Venda de Ativos (Seminovos);

Capex a implantar (já contratado)

(R\$ milhões)



Término Antecipado de Contrato*

(R\$ milhões)

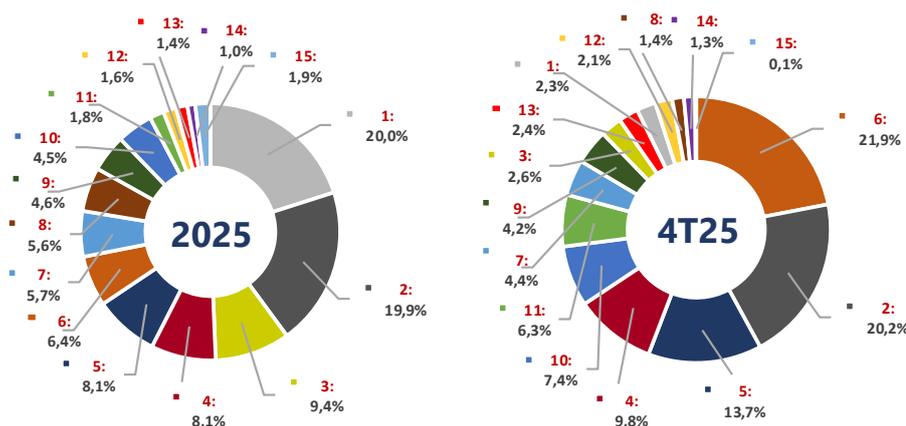


*Valor de aquisição – bruto contábil.

Segmentação do Capex Retornado

(%)

- 1: Transporte de grãos
- 2: Transporte de cargas gerais
- 3: Bebidas
- 4: Açúcar e Álcool
- 5: Engenharia
- 6: Transporte de combustíveis
- 7: Limpeza urbana
- 8: Serviços
- 9: Agronegócio
- 10: Indústria
- 11: Produtor Rural
- 12: Energia
- 13: Logística
- 14: Mineração
- 15: Outros



📍 **Capex Retornado (4T25: -38,6% A/A e -40,9% T/T, 2025: -19,5%):** diligência na aprovação de crédito, maior sucesso na cobrança de faturas em atraso e menor exposição da receita a setores da economia que foram mais ofensores em inadimplência e, por consequência, em retomadas de ativos. Ressaltamos que o montante de R\$148 milhões de Capex Retornado do 4T25 também foi beneficiado pela postergação de retomada de ativos que foi concluída apenas em Jan/26;

📍 Transporte de Grãos ainda foi o maior ofensor de Capex Retornado em 2025 por conta da alta concentração no primeiro semestre. A exposição da receita de serviços de locação a esse setor reduziu para 1,1% em dez/25 vs 2,7% em dez/24, o que explica sua baixa participação e o menor montante de Capex Retornado no 4T25.

| Vencimento original do contrato | Capex retomado (R\$ milhões) | | | | | |
|---------------------------------|------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1T25 | 2T25 | 3T25 | 4T25 | 2025 | |
| | R\$ 217,4 | R\$ 364,9 | R\$ 251,1 | R\$ 148,4 | R\$ 981,8 | |
| 2025 | 1T | 4,3% | | | | 1,0% |
| | 2T | 14,7% | 1,3% | | | 3,7% |
| | 3T | 4,8% | 8,0% | 1,6% | | 4,4% |
| | 4T | 7,2% | 0,6% | 4,3% | 1,2% | 3,1% |
| 2026 | 1T | 7,1% | 7,2% | 2,5% | 3,1% | 5,4% |
| | 2T | 1,0% | 11,9% | 5,2% | 9,1% | 7,4% |
| | 3T | 2,1% | 4,1% | 7,6% | 17,0% | 6,5% |
| | 4T | 1,1% | 1,5% | 5,1% | 4,3% | 2,8% |
| 2027 | 1T | 0,7% | 3,8% | 7,7% | 1,7% | 3,8% |
| | 2T | 3,4% | 1,7% | 11,9% | 3,9% | 5,0% |
| | 3T | 6,8% | 8,7% | 2,8% | 5,1% | 6,2% |
| | 4T | 7,3% | 6,7% | 12,3% | 2,8% | 7,7% |
| 2028 | 1T | 2,6% | 5,1% | 4,7% | 11,9% | 5,5% |
| | 2T | 6,1% | 5,9% | 4,9% | 4,7% | 5,5% |
| | 3T | 8,8% | 10,0% | 10,5% | 11,0% | 10,0% |
| | 4T | 10,3% | 9,7% | 1,7% | 9,0% | 7,7% |
| 2029 | 1T | 6,5% | 4,1% | 4,7% | 1,1% | 4,3% |
| | 2T | 3,0% | 4,3% | 1,8% | 4,7% | 3,4% |
| | 3T | 0,2% | 4,7% | 2,0% | 1,8% | 2,6% |
| | 4T | | 0,1% | 7,2% | 3,6% | 2,4% |
| 2030 | 1T | | 0,4% | 0,1% | 0,3% | 0,2% |
| | 2T | 1,0% | | | 2,1% | 0,5% |
| | 3T | 0,6% | | 0,1% | 0,9% | 0,3% |
| | 4T | 0,4% | | 0,1% | 0,0% | 0,1% |
| 2031 | 1T | | | 0,5% | 0,0% | 0,1% |
| | 2T | | 0,1% | 0,1% | 0,6% | 0,2% |
| 2032 | 1T | | | 0,6% | | 0,2% |
| Total (%) | | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% | 100,0% |

📍 **Capex Retomado por vencimento original do contrato (NOVO):** indicador contribui para melhor projeção da desmobilização da frota alugada. Através do histórico dos prazos dos contratos de ativos retomados, é possível estimar as variações do Cronograma de Desmobilização de ativos alugados (vide página 16) à medida que ocorram novas retomadas de ativos;

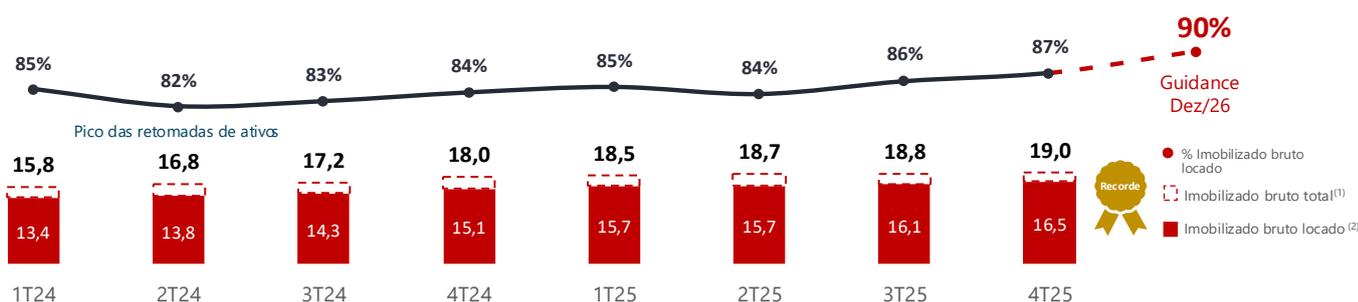
Safra de implantação dos ativos retomados

| Ano de Implantação | Capex Retomado pelo ano de implantação (R\$ milhões) | % ano de implantação do total devolvido | Capex Retomado no ano em que foi retomado (R\$ milhões) | % Capex retomado pelo ano de implantação / Capex implantado no ano |
|--------------------|--|---|---|--|
| Outros períodos | 160 | 5,42% | - | - |
| 2021 | 512 | 17,32% | - | 24,64% |
| 2022 | 1.257 | 42,48% | - | 26,02% |
| 2023 | 775 | 26,21% | 757 | 16,56% |
| 2024 | 221 | 7,48% | 1.220 | 4,42% |
| 2025 | 32 | 1,09% | 982 | 0,77% |
| Total | 2.959 | 100,00% | 2.959 | 14,23% |

Imobilizado bruto locado e Ocupação da frota

(R\$ bilhões e %)

| (R\$ milhões) | | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) |
|------------------|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| A | Imobilizado Bruto Locado | 16.514,9 | 15.127,0 | 9,2% | 16.125,8 | 2,4% |
| B | Imobilizado Bruto disponível para locação | 1.802,3 | 2.294,9 | -21,5% | 1.988,4 | -9,4% |
| A + B = C | Imobilizado Bruto locação (veículos + máquinas) | 18.317,2 | 17.421,9 | 5,1% | 18.114,1 | 1,1% |
| D | Estoque de seminovos (Ativos mantidos para venda) | 695,4 | 550,8 | 26,3% | 659,2 | 5,5% |
| C+D = E | Imobilizado Bruto locação + estoque de seminovos | 19.012,7 | 17.972,7 | 5,8% | 18.773,4 | 1,3% |
| A / E | (%) Taxa de ocupação | 86,9% | 84,2% | 2,7 p.p. | 85,9% | 1,0 p.p. |



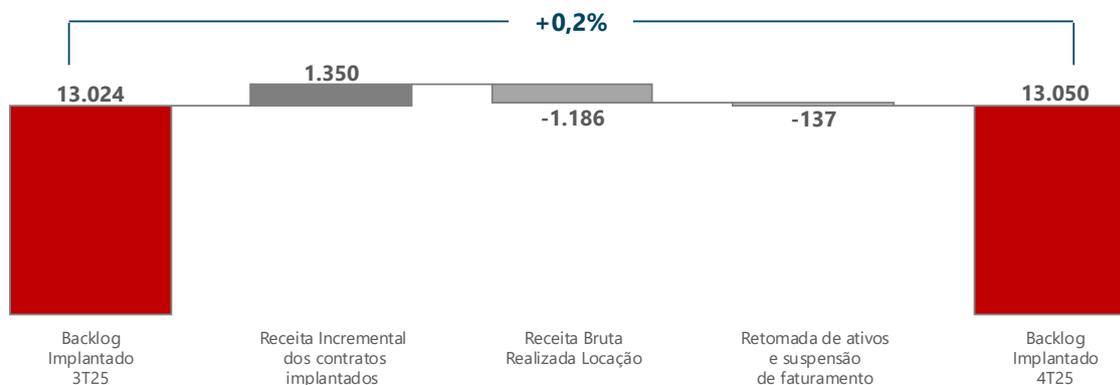
(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 11 e 13 das DFs).

(2) Imobilizado bruto total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados disponíveis para locação ou venda.

- Recordes de frota alugada e de ativo imobilizado bruto são resultados da estratégia de continuar crescendo e liderando a penetração do mercado de locação de ativos pesados no País;
- Ocupação de 87,0% no 4T25 foi a maior desde 2020;
- Aumento dos estoques de ativos disponíveis para venda é explicado pelo processo natural de aumento de desmobilizações com o crescimento da frota nos últimos anos.

Backlog da receita do capex implantado (receitas futuras de locação)

(R\$ milhões)



Distribuição anual da receita futura contratada e implantada (NOVO)

(R\$ milhões)



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

Cronograma do backlog (nota explicativa 28)

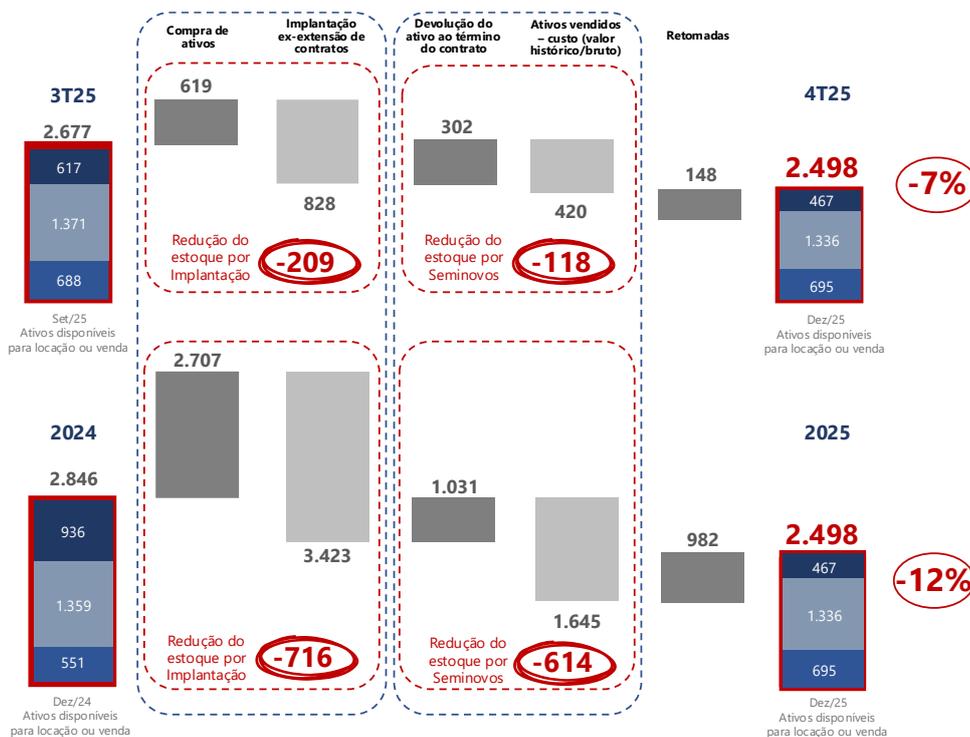
(R\$ milhões)

| Até 1 ano | De 1 a 2 anos | De 2 a 3 anos | De 3 a 4 anos | De 4 a 5 anos | Acima de 5 anos | Total |
|-----------|---------------|---------------|---------------|---------------|-----------------|---------------|
| 4.378 | 3.596 | 2.662 | 1.555 | 586 | 273 | 13.050 |

Backlog da receita de serviços de locação em R\$13 bilhões demonstra a capacidade da Companhia em manter o backlog em patamar robusto através de maior ocupação, mesmo com prazos menores de locação com a maior exposição a extensões de contrato e Sempre Novo.

Evolução dos ativos disponíveis para locação ou venda (imobilizado bruto)

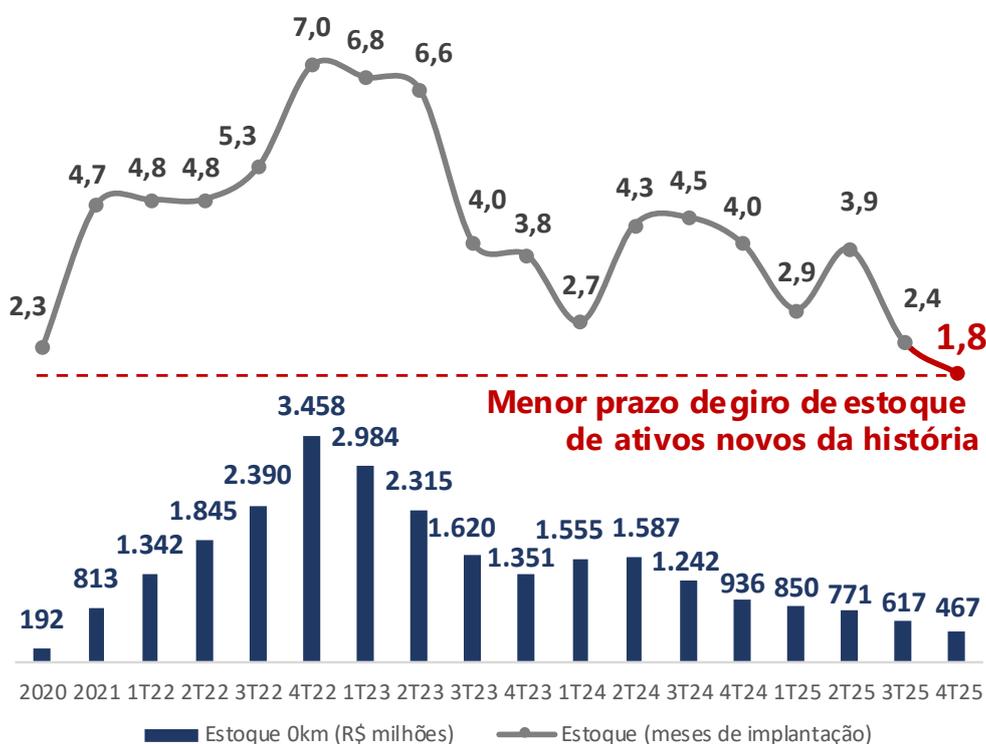
(R\$ milhões)



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

Otimização dos estoques de ativos novos

(Meses e R\$ milhões)



Menor prazo de giro de estoque de ativos novos da história

- 📍 **Estoque de ativos disponíveis para locação ou venda:** saldo de R\$2,5 bilhões em Dez/25 foi o menor do ano. Seu valor líquido de depreciação é de R\$2,1 bilhões. O valor informado de R\$2,5 bilhões serve para fins de comparabilidade da movimentação do saldo de imobilizado bruto alugado;
- 📍 Redução de estoque foi beneficiada pela i) diminuição de R\$716 milhões via implantação de novos contratos de locação e ii) redução de R\$614 milhões através da venda de ativos;
- 📍 **A redução do estoque por implantação e venda de Seminovos totalizou R\$327 milhões no 4T25 (R\$209 milhões + R\$118 milhões) e foi 121% maior que as retomadas do trimestre (R\$148 milhões). Em 2025, esse montante foi de R\$1,3 bilhão (R\$716 milhões + R\$614 milhões), 35% maior que as retomadas do ano (R\$982 milhões);**
- 📍 **O estoque de ativos novos do 4T25 (R\$467 milhões) é o menor desde 2020, enquanto o prazo de giro de estoque é o menor da história, fruto da maior assertividade nas vendas e redução das compras de ativos novos para estoque.**

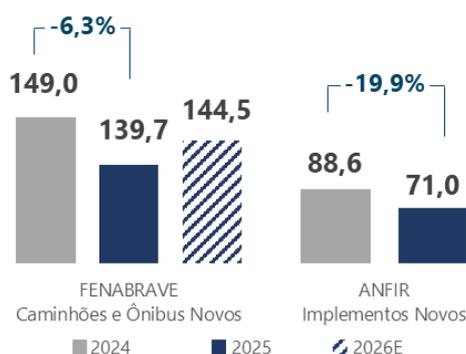
2) Seminovos

Recordes em volume e receita com abertura de novas lojas e contratação de força de vendas que, mesmo ainda em processo de maturação, em adição a maior presença digital, diferenciaram os resultados da Vamos daqueles apresentados pelo mercado brasileiro de venda de veículos pesados e implementos novos e usados.

2.1) Dados setoriais

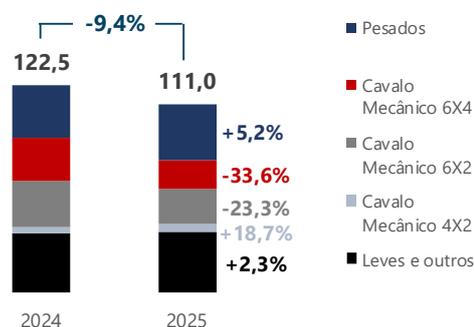
Mercado brasileiro: vendas de caminhões e implementos novos

(Fenabrave e ANFIR – milhares de unidades)



Mercado brasileiro: venda de caminhões novos por categoria (NOVO)

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



FENABRAVE

Unidades - Veículos Novos

| | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Caminhões | 110.873 | 121.373 | -8,7% |
| Ônibus | 28.844 | 27.674 | 4,2% |
| Total | 139.717 | 149.047 | -6,3% |

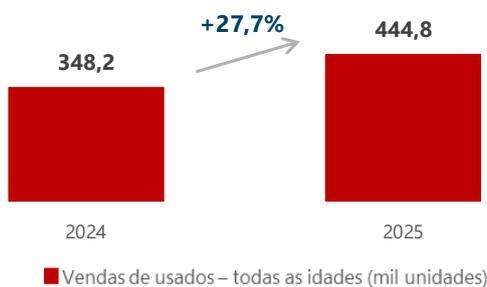
ANFIR

Unidades

| | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Reboques e Semirreboques | | | |
| Tanque Carbono | 5.026 | 9.160 | -45,1% |
| Dolly | 5.629 | 8.341 | -32,5% |
| Graneleiro/Carga seca | 12.833 | 18.632 | -31,1% |
| Canaveiro | 1.535 | 2.176 | -29,5% |
| Basculante | 12.105 | 17.141 | -29,4% |
| Tanque Inox | 478 | 624 | -23,4% |
| Transporte de Toras | 2.144 | 2.554 | -16,1% |
| Baú Frigorífico | 2.139 | 2.377 | -10,0% |
| Porta-Container | 4.890 | 5.316 | -8,0% |
| Baú Lonado | 6.142 | 6.675 | -8,0% |
| Carrega Tudo | 2.516 | 2.612 | -3,7% |
| Silo | 607 | 580 | 4,7% |
| Baú Carga Geral | 12.124 | 10.218 | 18,7% |
| Especial | 2.821 | 2.193 | 28,6% |
| Tanque Alumínio | 2 | 0 | - |
| Total | 70.991 | 88.599 | -19,9% |

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

(FENAUTO e Companhia – milhares de unidades)



■ Vendas de usados – todas as idades (mil unidades)

* Não considera veículos comerciais leves e máquinas

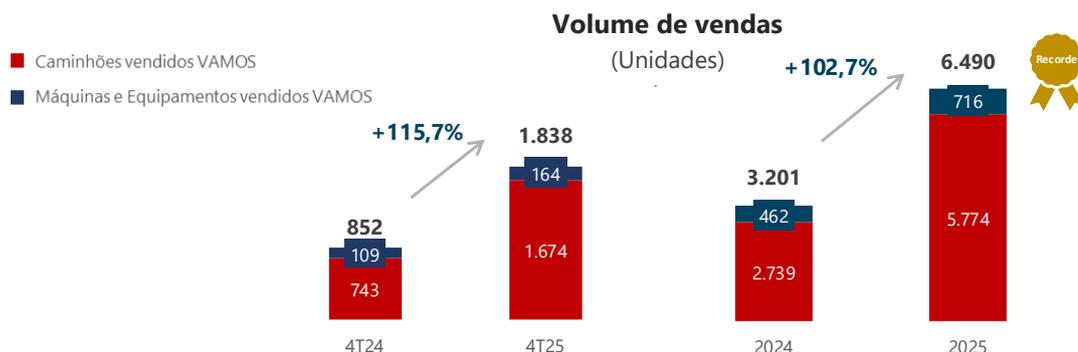
Correlação entre o preço dos ativos novos e Seminovos (5 anos)

(tabela FIPE)



- Queda de 6,3% nos emplacamentos de caminhões e ônibus novos em 2025. Especificamente em caminhões, fortes quedas de 33,6% nos emplacamentos de cavalos mecânicos 6x4 e de 23,3% de cavalos mecânicos 6x2;
- Queda mais acentuada de emplacamentos de implementos rodoviários, em 19,9%, com quedas em quase todos os tipos de implementos;
- Mercado brasileiro de venda de caminhões e ônibus usados apresentou crescimento de 27,7% para todas as idades, indicando uma migração de compra de veículos pesados novos para usados devido a preço, restrições a crédito e à maior oferta de usados, sobretudo por locadoras;
- Os preços de veículos pesados 0km passaram a apresentar estabilidade no segundo semestre de 2025, enquanto os veículos pesados Seminovos seguem apresentando apreciação acumulada de preço para o período de 5 anos, reforçando a característica intrínseca de maior previsibilidade de preços e depreciação dos tipos de ativos operados pela Companhia.

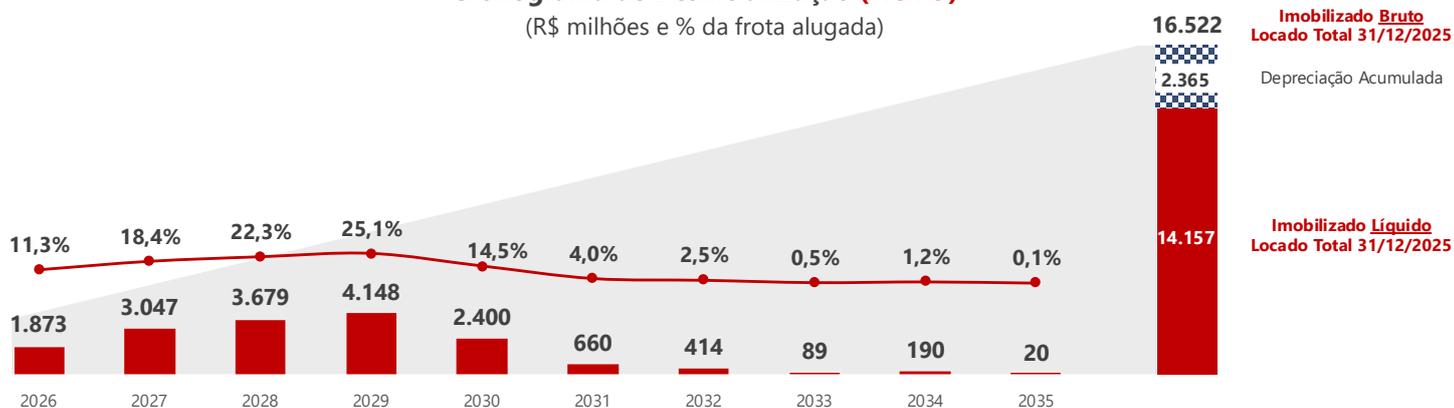
2.2) Dados operacionais



- ◉ Dentro do contexto de retração das vendas de caminhões e implementos novos e crescimento de dois dígitos de ativos usados, a Companhia mais que dobrou seus volumes de vendas no 4T25 e em 2025;
- ◉ VAMOS ainda é pouco representativa no mercado pulverizado de venda de ativos usados até 10 anos, o que nos dá segurança para continuar crescendo no setor de locação nos próximos anos;
- ◉ A Companhia segue reforçando sua estrutura de venda através de abertura de lojas e da contratação de mais vendedores e colaboradores;
- ◉ O atual quadro de vendedores possui um potencial de aumentar as vendas em cerca de 20% ao atingir o ponto de maturação;
- ◉ Curva de maturação de venda de novos vendedores pode levar de 12 a 24 meses. Durante este período, é natural que haja impactos na margem EBITDA da Companhia.

Cronograma de Desmobilização (NOVO)

(R\$ milhões e % da frota alugada)



- ◉ **Cronograma de Desmobilização do Imobilizado Bruto Locado (NOVO):** imobilizado bruto locado (saldo de 31/12/25) organizado em montantes de acordo com seus respectivos termos de contrato;
- ◉ Saldo e distribuição apresentarão mudanças conforme novos contratos sejam implantados (Capex Implantado de ativos novos e de Sempre Novo) e atuais contratos sejam estendidos (Capex Implantado de Extensão) ou encerrados de forma antecipada (Capex Retomado);
- ◉ Para projetar o valor de mercado (custo de venda) dos ativos a serem desmobilizados, é necessário estimar a depreciação acumulada para subtrair do valor do Imobilizado Bruto nos respectivos períodos.

3) DRE (Locação + Seminovos)

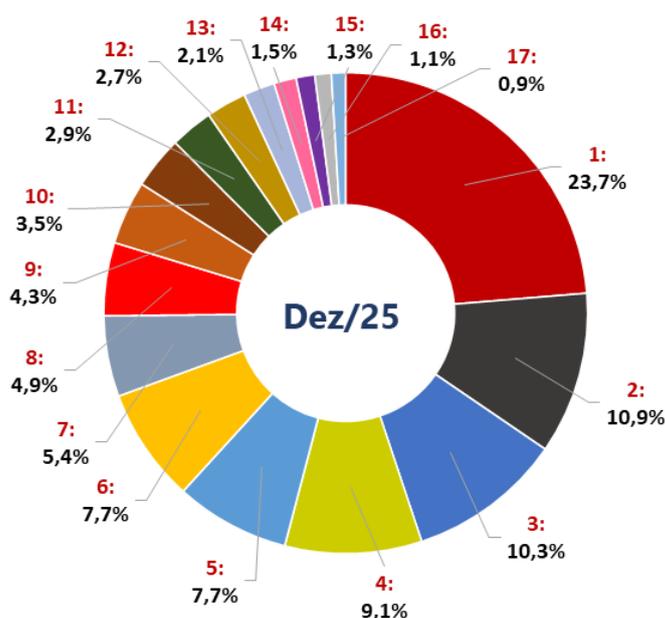
3.1) Receitas

| (R\$ milhões) - valores brutos de eliminações | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|----------------|----------------|--------------|
| Receita bruta | 1.535,1 | 1.240,5 | 23,7% | 1.554,8 | -1,3% | 5.905,8 | 4.849,1 | 21,8% |
| Serviços de Locação | 1.189,8 | 1.068,3 | 11,4% | 1.148,2 | 3,6% | 4.523,4 | 4.071,7 | 11,1% |
| Venda de ativos seminovos | 345,2 | 172,2 | 100,5% | 406,6 | -15,1% | 1.382,4 | 777,3 | 77,8% |
| Deduções | (136,6) | (113,7) | 20,1% | (121,2) | 12,7% | (496,1) | (475,6) | 4,3% |
| Serviços de Locação | (118,3) | (106,3) | 11,3% | (109,5) | 8,0% | (450,4) | (422,0) | 6,7% |
| Venda de ativos seminovos | (18,3) | (7,5) | 145,7% | (11,7) | 57,1% | (45,7) | (53,6) | -14,7% |
| Receita líquida | 1.398,5 | 1.126,8 | 24,1% | 1.433,6 | -2,5% | 5.409,7 | 4.373,5 | 23,7% |
| Serviços de Locação | 1.071,6 | 962,1 | 11,4% | 1.038,7 | 3,2% | 4.073,0 | 3.649,8 | 11,6% |
| % da Receita líquida total | 76,6% | 85,4% | -8,8 p.p. | 72,5% | 4,2 p.p. | 75,3% | 83,5% | -8,2 p.p. |
| Com manutenção | 313,4 | 320,8 | -2,3% | 297,2 | 5,5% | 1.169,4 | 1.212,6 | -3,6% |
| % da Receita líquida de serviços | 22,4% | 28,5% | -6,1 p.p. | 20,7% | 1,7 p.p. | 21,6% | 27,7% | -6,1 p.p. |
| Sem manutenção | 758,2 | 641,3 | 18,2% | 741,5 | 2,2% | 2.903,6 | 2.437,2 | 19,1% |
| % da Receita líquida de serviços | 54,2% | 56,9% | -2,7 p.p. | 51,7% | 2,5 p.p. | 53,7% | 55,7% | -2,1 p.p. |
| Venda de ativos seminovos | 326,9 | 164,8 | 98,4% | 394,9 | -17,2% | 1.336,7 | 723,7 | 84,7% |
| % da Receita líquida total | 23,4% | 14,6% | 8,8 p.p. | 27,5% | -4,2 p.p. | 24,7% | 16,5% | 8,2 p.p. |

- Recorde de receita de locação beneficiada pelo aumento da taxa de ocupação (a maior desde 2020), recorde de frota alugada, aumento dos *yields* marginais, reajustes de preços dos contratos – principalmente quando há extensão de prazos – e reversão de cancelamento de receita de clientes que estavam inadimplentes e regularizaram seus pagamentos.
- Boa diversificação setorial, com expansão da receita em diversos setores, como serviços, logística, comércio e *e-commerce*, limpeza urbana, indústria, energia elétrica, transporte de combustíveis e outros;
- Crescimento de 98,4% A/A da receita de Seminovos no 4T25 foi maior do que a apresentada em todo o ano de 2025 (+84,7%). A redução em relação ao 3T25 se deve exclusivamente à sazonalidade de vendas.

Receita de locação por segmentos dos clientes

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



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

3.2) Custos e despesas

| (R\$ milhões) - valores brutos de eliminações | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---|----------------|----------------|------------------|----------------|-----------------|------------------|----------------|-------------------|
| Custo total de locação (ex. depreciação) | (350,8) | (173,0) | 102,8% | (444,6) | -21,1% | (1.439,1) | (705,9) | 103,9% |
| % da receita total de locação | -25,1% | -15,4% | -9,7 p.p. | -31,0% | 5,9 p.p. | -26,6% | -16,1% | -10,5 p.p. |
| Custos de serviços de locação | (27,9) | (38,0) | -26,6% | (50,9) | -45,3% | (152,8) | (128,3) | 19,1% |
| % da receita de serviços de locação | -2,6% | -3,9% | 1,3 p.p. | -4,9% | 2,3 p.p. | -3,8% | -3,5% | -0,2 p.p. |
| Pessoal | (23,2) | (18,8) | 23,7% | (22,5) | 2,9% | (87,1) | (66,1) | 31,7% |
| % da receita de serviços de locação | -2,2% | -2,0% | -0,2 p.p. | -2,2% | 0,0 p.p. | -2,1% | -1,8% | -0,3 p.p. |
| Manutenção e peças | (58,1) | (47,5) | 22,4% | (51,3) | 13,3% | (222,9) | (171,9) | 29,7% |
| % da receita de serviços de locação | -5,4% | -4,9% | -0,5 p.p. | -4,9% | -0,5 p.p. | -5,5% | -4,7% | -0,8 p.p. |
| Gastos com veículos | (38,8) | (58,7) | -33,9% | (58,6) | -33,9% | (190,0) | (199,9) | -5,0% |
| % da receita de serviços de locação | -3,6% | -6,1% | 2,5 p.p. | -5,6% | 2,0 p.p. | -4,7% | -5,5% | 0,8 p.p. |
| Outros custos | (16,4) | (17,0) | -4,0% | (10,2) | 60,5% | (50,4) | (70,4) | -28,5% |
| % da receita de serviços de locação | -1,5% | -1,8% | 0,2 p.p. | -1,0% | -0,5 p.p. | -1,2% | -1,9% | 0,7 p.p. |
| Créditos de PIS/COFINS | 108,6 | 104,1 | 4,4% | 91,8 | 18,3% | 397,5 | 380,0 | 4,6% |
| % da receita de serviços de locação | 10,1% | 10,8% | -0,7 p.p. | 8,8% | 1,3 p.p. | 9,8% | 10,4% | -0,7 p.p. |
| Custos de venda de ativos | (323,0) | (135,0) | 139,2% | (393,7) | -18,0% | (1.286,3) | (577,6) | 122,7% |
| % da receita de venda de ativos | -98,8% | -82,0% | -16,8 p.p. | -99,7% | 0,9 p.p. | -96,2% | -79,8% | -16,4 p.p. |
| Despesas (ex. depreciação) | (79,2) | (110,2) | -28,2% | (99,6) | -20,5% | (333,7) | (384,7) | -13,3% |
| % da receita total de locação | -5,7% | -9,8% | 4,1 p.p. | -6,9% | 1,3 p.p. | -6,2% | -8,8% | 2,6 p.p. |
| Comerciais, gerais e administrativas | (88,1) | (107,7) | -18,2% | (93,5) | -5,8% | (352,0) | (379,8) | -7,3% |
| % da receita de locação | -6,3% | -9,6% | 3,3 p.p. | -6,5% | 0,2 p.p. | -6,5% | -8,7% | 2,2 p.p. |
| Comerciais | (45,0) | (25,5) | 76,0% | (42,0) | 6,9% | (138,6) | (90,6) | 53,0% |
| % da receita de serviços de locação | -4,2% | -2,7% | -1,5 p.p. | -4,0% | -0,1 p.p. | -3,4% | -2,5% | -0,9 p.p. |
| Gerais e administrativas | (34,6) | (49,9) | -30,6% | (34,2) | 1,3% | (122,3) | (104,5) | 17,0% |
| % da receita de serviços de locação | -3,2% | -5,2% | 2,0 p.p. | -3,3% | 0,1 p.p. | -3,0% | -2,9% | -0,1 p.p. |
| PDD* | (8,5) | (32,3) | -73,6% | (17,3) | -50,8% | (91,1) | (184,7) | -50,7% |
| % da receita de serviços de locação | -0,8% | -3,4% | 2,6 p.p. | -1,7% | 0,9 p.p. | -2,2% | -5,1% | 2,8 p.p. |
| Outras receitas (despesas)** | 8,9 | (2,5) | -451,9% | (6,1) | - | 18,3 | (4,8) | -478,2% |
| % da receita de locação | 0,6% | -0,2% | 0,9 p.p. | -0,4% | 1,1 p.p. | 0,3% | -0,1% | 0,4 p.p. |
| EBITDA de serviços | 964,5 | 828,2 | 16,5% | 888,2 | 8,6% | 3.586,5 | 3.151,1 | 13,8% |
| % Margem EBITDA de serviços | 90,0% | 86,1% | 3,9 p.p. | 85,5% | 4,5 p.p. | 88,1% | 86,3% | 1,7 p.p. |
| EBITDA de venda de ativos | 3,9 | 29,7 | -86,7% | 1,2 | 216,5% | 50,4 | 146,2 | -65,5% |
| % Margem EBITDA de venda de ativos | 1,2% | 18,0% | -16,8 p.p. | 0,3% | 0,9 p.p. | 3,8% | 20,2% | -16,4 p.p. |
| % Margem EBITDA de venda de Caminhões | 1,2% | 17,6% | -16,3 p.p. | 1,6% | -0,4 p.p. | 4,8% | 19,5% | -14,6 p.p. |
| % Margem EBITDA de venda de outros ativos | 0,0% | 26,0% | -26,0 p.p. | -12,8% | 12,9 p.p. | -3,9% | 29,8% | -33,7 p.p. |
| Depreciação e amortização | (257,2) | (205,7) | 25,1% | (266,7) | -3,6% | (1.012,5) | (731,0) | 38,5% |
| EBIT de serviços | 707,3 | 622,5 | 13,6% | 621,5 | 13,8% | 2.574,0 | 2.420,1 | 6,4% |
| % Margem EBIT de serviços | 66,0% | 64,7% | 1,3 p.p. | 59,8% | 6,2 p.p. | 63,2% | 66,3% | -3,1 p.p. |
| EBIT de venda de ativos | 3,9 | 29,7 | -86,7% | 1,2 | 216,5% | 50,4 | 146,2 | -65,5% |
| % Margem EBIT de venda de ativos | 1,2% | 18,0% | -16,8 p.p. | 0,3% | 0,9 p.p. | 3,8% | 20,2% | -16,4 p.p. |
| Despesas não recorrentes | - | - | - | - | - | (14,8) | 82,3 | -118,0% |
| EBITDA de serviços ajustado | 964,5 | 828,2 | 16,5% | 888,2 | 8,6% | 3.571,7 | 3.233,4 | 10,5% |
| % Margem EBITDA de serviços ajustada | 90,0% | 86,1% | 3,9 p.p. | 85,5% | 4,5 p.p. | 87,7% | 88,6% | -0,9 p.p. |
| EBIT de serviços ajustado | 707,3 | 622,5 | 13,6% | 621,5 | 13,8% | 2.559,2 | 2.502,4 | 2,3% |
| % Margem EBIT de serviços ajustada | 66,0% | 64,7% | 1,3 p.p. | 59,8% | 6,2 p.p. | 62,8% | 68,6% | -5,7 p.p. |

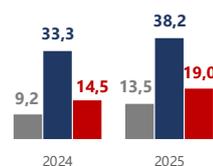
* Provisão para perdas esperadas (impairment) de contas a receber. Não considera o impairment extraordinário do 2T24 de R\$78,5 milhões.

** Efeitos não recorrentes dos efeitos climáticos do Rio Grande do Sul de R\$3,7 milhões no 2T24 e reversão de provisão não recorrente de R\$14,8 milhões referente a um ajuste contábil do valor a ser pago por aquisição de empresas no 2T25.

Principais destaques:

- Pessoal:** 4T25 em linha ao 3T25. Os aumentos anuais do 4T25 e de 2025 se devem ao crescimento necessário do quadro de funcionários para desempenhar os recordes consecutivos nas receitas de locação e Seminovos;
- Manutenção, peças e gastos com veículos:** os crescimentos no 4T25 e em 2025 em manutenção refletem as preparações de ativos para incrementar a oferta de ativos para o Sempre Novo e para aumentar a liquidez dos ativos usados para venda. Gastos com veículos foram menores no 4T25 e em 2025 devido a estornos de provisionamentos de IPVA e reembolso de multas de trânsito de clientes;
- Outros custos:** variações de outros custos diversos, como impostos, taxas, prestações de serviços, viagens e reembolsos, e aluguéis de equipamentos;
- Crédito de PIS/Cofins:** estável A/A no 4T25 e em 2025. Na comparação do 4T25 com o 3T25, houve aumento de compras de ativos novos e contabilização de créditos que não foram reconhecidos no 3T25;
- Comerciais, Gerais e Administrativas:** expansão dos times de vendas e maiores despesas de comissionamento atreladas aos crescimentos das receitas, em especial de Seminovos. A PDD apresentou queda sequencial pelo segundo trimestre consecutivo. Houve recebimento de valores em atraso e previamente provisionados (R\$17 milhões) e redução de novas faturas em atraso. Isso permitiu com que sua representatividade reduzisse para 0,8% da receita líquida de serviços de locação;
- Outras receitas (despesas):** apresentaram saldos positivos no 4T25 e em 2025 devido a estorno de comissões a terceiros e processo de reconciliação de lançamentos realizados em trimestres passados;
- Margem EBITDA de Locação:** beneficiada, principalmente, pelo aumento da ocupação, redução da inadimplência e outras receitas;
- Custos de venda de ativos:** reflete o alto volume de venda de Seminovos. Sua expansão maior do que a da receita se deve ao processo natural de normalização das margens e reduções pontuais de preços;
- Margem EBITDA de Seminovos:** o aumento do 4T25 em relação ao 3T25 se deve ao *mix* de vendas;
- Depreciação:** segue adequada, permitindo margens positivas nas vendas de Seminovos. No 4T25, a taxa de depreciação para Caminhões apresentou leve queda devido a concentração de venda de ativos com maior depreciação. Para Máquinas e Equipamentos, o aumento se deve a classificação de recuperação remota de um tamanho limitado de ativos específicos. Sua redução é esperada nos próximos trimestres.

Depreciação anualizada por ativo
(R\$ mil)

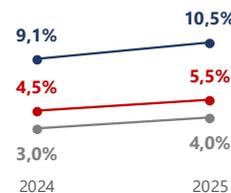
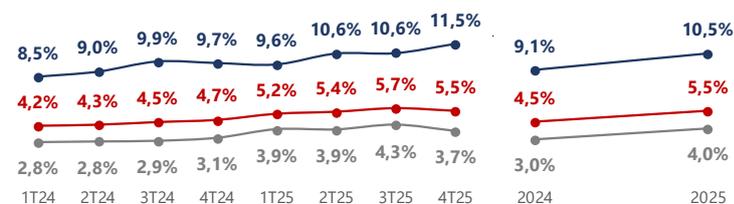


■ Caminhões

■ Máquinas

■ Caminhões + Máquinas

Taxa de depreciação implícita
(%)



Depreciação anualizada por ativo: valor de depreciação do trimestre multiplicado por 4 e dividido pela frota média (unidades) do período.
Taxa de depreciação: valor de depreciação do trimestre multiplicado por 4 dividido pelo imobilizado médio do período.

4) INDÚSTRIA

4.1) Receita líquida

| (R\$ milhões) - valores brutos de eliminações | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Receita bruta | 142,0 | 104,0 | 36,5% | 133,6 | 6,2% | 493,2 | 529,3 | -6,8% |
| Deduções | (28,7) | (24,6) | 16,9% | (31,9) | -10,1% | (105,4) | (108,7) | -3,0% |
| Receita líquida | 113,3 | 79,5 | 42,5% | 101,7 | 11,3% | 387,7 | 420,6 | -7,8% |

4.2) Custos e despesas

| (R\$ milhões) - valores brutos de eliminações | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Custos (ex. depreciação) | (109,0) | (77,2) | 41,2% | (81,9) | 33,1% | (325,9) | (345,6) | -5,7% |
| % da receita de indústria | -96,2% | -97,1% | 0,9 p.p. | -80,5% | -15,8 p.p. | -84,0% | -82,2% | -1,9 p.p. |
| Custos de serviços de customização | (104,1) | (73,6) | 41,4% | (77,6) | 34,1% | (310,0) | (330,8) | -6,3% |
| % da receita de indústria | -91,9% | -92,6% | 0,7 p.p. | -76,3% | -15,6 p.p. | -80,0% | -78,6% | -1,3 p.p. |
| Custos diretos | (81,6) | (53,6) | 52,4% | (58,2) | 40,1% | (229,8) | (252,7) | -9,1% |
| % da receita de indústria | -72,1% | -67,4% | -4,7 p.p. | -57,2% | -14,8 p.p. | -59,3% | -60,1% | 0,8 p.p. |
| Pessoal | (19,9) | (17,8) | 11,8% | (17,2) | 15,4% | (71,7) | (68,9) | 4,1% |
| % da receita de indústria | -17,6% | -22,4% | 4,8 p.p. | -16,9% | -0,6 p.p. | -18,5% | -16,4% | -2,1 p.p. |
| Manutenção e peças | (1,5) | (1,5) | -2,5% | (1,3) | 12,4% | (5,1) | (5,4) | -4,6% |
| % da receita de indústria | -1,3% | -1,9% | 0,6 p.p. | -1,3% | 0,0 p.p. | -1,3% | -1,3% | 0,0 p.p. |
| Gastos com veículos | (1,1) | (0,8) | 50,0% | (0,9) | 29,7% | (3,4) | (3,8) | -11,8% |
| % da receita de indústria | -1,0% | -1,0% | -0,1 p.p. | -0,9% | -0,1 p.p. | -0,9% | -0,9% | 0,0 p.p. |
| Outros custos | (4,9) | (3,6) | 37,3% | (4,2) | 16,1% | (15,9) | (14,9) | 6,8% |
| % da receita de indústria | -4,3% | -4,5% | 0,2 p.p. | -4,2% | -0,2 p.p. | -4,1% | -3,5% | -0,6 p.p. |
| Despesas (ex. depreciação) | (15,8) | (13,6) | 16,7% | (14,3) | 10,9% | (55,3) | (54,4) | 1,5% |
| % da receita de indústria | -14,0% | -17,1% | 3,1 p.p. | -14,0% | 0,1 p.p. | -14,3% | -12,9% | -1,3 p.p. |
| Comerciais, gerais e administrativas | (18,3) | (16,7) | 9,6% | (15,5) | 18,0% | (62,8) | (62,5) | 0,5% |
| % da receita de indústria | -16,2% | -21,1% | 4,9 p.p. | -15,3% | -0,9 p.p. | -16,2% | -14,8% | -1,3 p.p. |
| Comerciais | (2,5) | (4,1) | -37,7% | (0,8) | 217,9% | (11,9) | (13,8) | -13,9% |
| % da receita de indústria | -2,2% | -5,1% | 2,9 p.p. | -0,8% | -1,5 p.p. | -3,1% | -3,3% | 0,2 p.p. |
| Administrativas | (15,1) | (12,8) | 18,4% | (15,3) | -1,0% | (50,7) | (48,8) | 4,0% |
| % da receita de indústria | -13,3% | -16,0% | 2,7 p.p. | -15,0% | 1,7 p.p. | -13,1% | -11,6% | -1,5 p.p. |
| PDD* | (0,7) | 0,1 | - | 0,5 | - | (0,2) | 0,1 | - |
| % da receita de indústria | -0,6% | 0,1% | -0,7 p.p. | 0,5% | -1,1 p.p. | -0,1% | 0,0% | -0,1 p.p. |
| Outras receitas (despesas) | 2,5 | 3,2 | -20,8% | 1,3 | 96,6% | 7,5 | 8,0 | -6,5% |
| % da receita de indústria | 2,2% | 4,0% | -1,8 p.p. | 1,3% | 1,0 p.p. | 1,9% | 1,9% | 0,0 p.p. |
| EBITDA | (11,6) | (12,4) | -6,4% | 5,6 | -307,4% | 12,9 | 16,4 | -21,2% |
| % Margem EBITDA | -10,2% | -15,6% | 5,3 p.p. | 5,5% | -15,7 p.p. | 3,3% | 3,9% | -0,6 p.p. |
| Depreciação | (6,7) | (5,2) | 29,1% | (6,4) | 4,0% | (25,4) | (19,6) | 29,2% |
| EBIT | (18,2) | (17,5) | 4,0% | (0,8) | 2109,5% | (12,4) | (3,2) | 284,2% |
| % Margem EBIT | -16,1% | -22,1% | 6,0 p.p. | -0,8% | -15,3 p.p. | -3,2% | -0,8% | -2,4 p.p. |

- 📍 O aumento da receita líquida no 4T25 reflete o reconhecimento de receita dos caminhões a gás customizados pela BMB e entregues à Vamos;
- 📍 O resultado operacional reflete pior mix e menor volume de venda de implementos e ajuste de inventário na Truckvan. Adicionalmente, como os caminhões a gás preparados pela BMB foram entregues ao cliente final apenas no 1T26, foi realizado um ajuste de lucro não-realizável que neutralizou a receita adicional com a entrega desses ativos pela BMB à Vamos. O resultado real e positivo desta operação será reconhecido no 1T26.

VAMOS | Resultado Consolidado

| (R\$ milhões) | 4T25 | 4T24 | Var. (%) | 3T25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|----------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|------------------|------------------|---------------|
| Receita bruta | 1.648,3 | 1.331,5 | 23,8% | 1.682,1 | -2,0% | 6.357,2 | 5.283,5 | 20,3% |
| Deduções | (165,3) | (138,3) | 19,5% | (153,1) | 8,0% | (601,5) | (584,2) | 3,0% |
| Receita líquida | 1.483,0 | 1.193,2 | 24,3% | 1.529,0 | -3,0% | 5.755,7 | 4.699,3 | 22,5% |
| Serviços | 1.071,6 | 962,1 | 11,4% | 1.038,7 | 3,2% | 4.073,0 | 3.649,8 | 11,6% |
| % da Receita líquida total | 72,3% | 80,6% | -8,4 p.p. | 67,9% | 4,3 p.p. | 70,8% | 77,7% | -6,9 p.p. |
| Venda de ativos | 326,9 | 164,8 | 98,4% | 394,9 | -17,2% | 1.336,7 | 723,7 | 84,7% |
| % da Receita líquida total | 22,0% | 13,8% | 8,2 p.p. | 25,8% | -3,8 p.p. | 23,2% | 15,4% | 7,8 p.p. |
| Indústria | 113,3 | 79,5 | 42,5% | 101,7 | 11,3% | 387,7 | 420,6 | -7,8% |
| % da Receita líquida total | 7,6% | 6,7% | 1,0 p.p. | 6,7% | 1,0 p.p. | 6,7% | 9,0% | -2,2 p.p. |
| Eliminações intercompany | (28,7) | (13,1) | 119,3% | (6,4) | 352,2% | (41,7) | (94,8) | -56,1% |
| % da Receita líquida total | -1,9% | -1,1% | -0,8 p.p. | -0,4% | -1,5 p.p. | -0,7% | -2,0% | 1,3 p.p. |
| EBITDA Ajustado* | 956,9 | 845,5 | 13,2% | 895,0 | 6,9% | 3.635,0 | 3.395,9 | 7,0% |
| Locação Ajustado* | 968,5 | 857,9 | 12,9% | 889,5 | 8,9% | 3.622,0 | 3.379,5 | 7,2% |
| Serviços Ajustado* | 964,5 | 828,2 | 16,5% | 888,2 | 8,6% | 3.571,7 | 3.233,4 | 10,5% |
| Venda de ativos* | 3,9 | 29,7 | -86,7% | 1,2 | 216,5% | 50,4 | 146,2 | -65,5% |
| Industrial | (11,6) | (12,4) | -6,4% | 5,6 | -307,4% | 12,9 | 16,4 | -21,2% |
| Depreciação e amortização | (263,9) | (210,8) | 25,2% | (273,1) | -3,4% | (1.037,8) | (750,6) | 38,3% |
| EBIT Ajustado* | 693,0 | 634,7 | 9,2% | 621,9 | 11,4% | 2.597,1 | 2.645,3 | -1,8% |
| Locação Ajustado* | 711,2 | 652,2 | 9,1% | 622,7 | 14,2% | 2.609,6 | 2.648,6 | -1,5% |
| Serviços Ajustado* | 707,3 | 622,5 | 13,6% | 621,5 | 13,8% | 2.559,2 | 2.502,4 | 2,3% |
| Venda de ativos | 3,9 | 29,7 | -86,7% | 1,2 | 216,5% | 50,4 | 146,2 | -65,5% |
| Industrial | (18,2) | (17,5) | 4,0% | (0,8) | 2109,5% | (12,4) | (3,2) | 284,2% |
| Resultado Financeiro | (591,6) | (444,4) | 33,1% | (562,1) | 5,2% | (2.178,5) | (1.620,4) | 34,4% |
| EBT Ajustado* | 101,4 | 190,3 | -46,7% | 59,8 | 69,6% | 418,6 | 1.024,9 | -59,2% |
| IR Ajustado* | (23,7) | (26,3) | -9,8% | (9,3) | 154,6% | (99,7) | (245,7) | -59,4% |
| % Alíquota efetiva | -23,4% | -13,8% | -9,6 p.p. | -15,6% | -7,8 p.p. | -23,8% | -24,0% | 0,2 p.p. |
| Lucro Líquido Ajustado* | 77,7 | 164,0 | -52,6% | 50,4 | 53,9% | 318,9 | 779,2 | -59,1% |

*Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes do 2T24 (efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário), além de efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

- Recordes na receita consolidada de 2025 e nos EBITDAs consolidados do 4T25 e de 2025;
- Recordes dos EBITDAs consolidados do 4T25 e de 2025 se devem ao EBITDA recorde de serviços de locação, mais que compensando as reduções em venda de ativos e indústria;
- Redução da margem EBITDA consolidada reflete a maior participação de Seminovos no mix da receita, além de suas reduções das margens;
- Despesa financeira líquida maior A/A com o aumento da dívida líquida expandida média (dívida líquida + cessão de recebíveis) e da taxa básica de juros (+33,3% A/A). Na comparação do 4T25 com o 3T25, o aumento se deve à emissão do bond liquidado em outubro e seu custo de carregamento até a conclusão de todas as recompras de dívidas em dezembro de 25;
- Lucro líquido do 4T25 apresentou inflexão as quedas sequenciais apresentadas ao longo do ano com os sucessivos aumentos dos juros. Uma vez que os mesmos permaneceram estáveis no 3T25 e no 4T25, foi possível apresentar crescimento através de todas as melhorias operacionais que vem sendo entregues ao longo do ano.

5) Endividamento e alavancagem

| (R\$ milhões) | 4T25 | 4T24 | Var % A/A | 3T25 | Var % T/T |
|--|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| Dívida bruta | 16.526,0 | 14.393,3 | 14,8% | 16.557,5 | -0,2% |
| Dívida bruta - Curto prazo | 1.669,7 | 942,4 | 77,2% | 1.694,6 | -1,5% |
| Dívida bruta - Longo prazo | 14.929,0 | 13.461,7 | 10,9% | 14.710,2 | 1,5% |
| Instrumentos financeiros e derivativos | -291,6 | -111,3 | 162,0% | -103,0 | 183,1% |
| Caixa e aplicações financeiras | 4.718,0 | 2.788,2 | 69,2% | 4.597,6 | 2,6% |
| Dívida Líquida | 11.808,0 | 11.605,1 | 1,7% | 11.959,9 | -1,3% |
| EBITDA UDM* | 3.741,1 | 3.501,9 | 6,8% | 3.652,8 | 2,4% |
| Alavancagem Líquida (Dívida Líquida/EBITDA) | 3,16x | 3,31x | -0,15x | 3,27x | -0,11x |
| Prazo Médio Bruto (anos) | 3,4 | 3,9 | -12,3% | 3,2 | 8,3% |
| Prazo Médio Líquido (anos) | 4,2 | 4,7 | -10,2% | 4,0 | 7,4% |

*Últimos Doze Meses

Definição para cálculo da alavancagem para fins de *covenants*:

- **Dívida Líquida:** inclui apenas empréstimos, financiamentos e debêntures, sem considerar cessão de direitos creditórios.
- **EBITDA UDM:** exclui os efeitos de imparidade nos ativos UDM e os não recorrentes ocorridos no 2T25.

Ajustes no EBITDA para fins de

covenants

(R\$ milhões)

| | 2025 | 2024 | Var % | 3T25 UDM | Var % |
|--|----------------|----------------|--------------|----------------|-------------|
| EBITDA contábil | 3.649,8 | 3.313,7 | 10,1% | 3.538,4 | 3,1% |
| (+) Imparidade de contas a receber (PDD) | (91,3) | (106,0) | -13,9% | (114,4) | -20,2% |
| (+) Incremento extraordinário na imparidade de contas a receber (PDD) | - | (78,6) | -100,0% | - | - |
| (+) Imparidade em ativos decorrentes dos efeitos climáticos no Rio Grande do Sul | - | (3,7) | -100,0% | - | - |
| EBITDA para fins de <i>covenants</i> | 3.741,1 | 3.501,9 | 6,8% | 3.652,8 | 2,4% |

Dívida líquida e alavancagem para fins de *covenants*

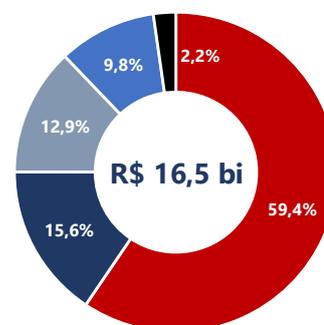
(R\$ milhões)



Segmentação da dívida bruta por instrumento

(%)

- Mercado de Dívida Local
- Banco de Fomento
- Dívidas Bancárias Estrangeiras
- Mercado de Dívida Estrangeiro
- Dívidas Bancárias Locais

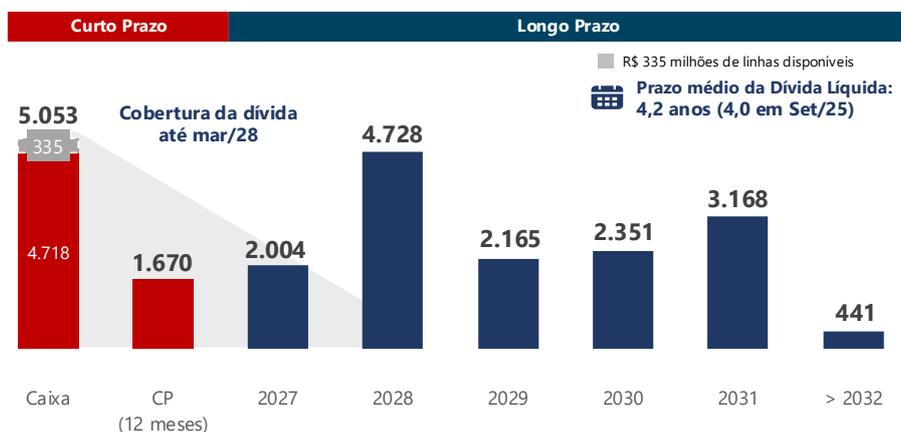


Valor da frota vs. Dívida Líquida (R\$ bilhões)

- Dívida Líquida* = Dívida Líquida + Capital de Giro + Cessão de recebíveis
- Valor da frota = Imobilizado Líquido consolidado (veículos + máquinas) + estoques de seminovos disponíveis para venda
- Ratio



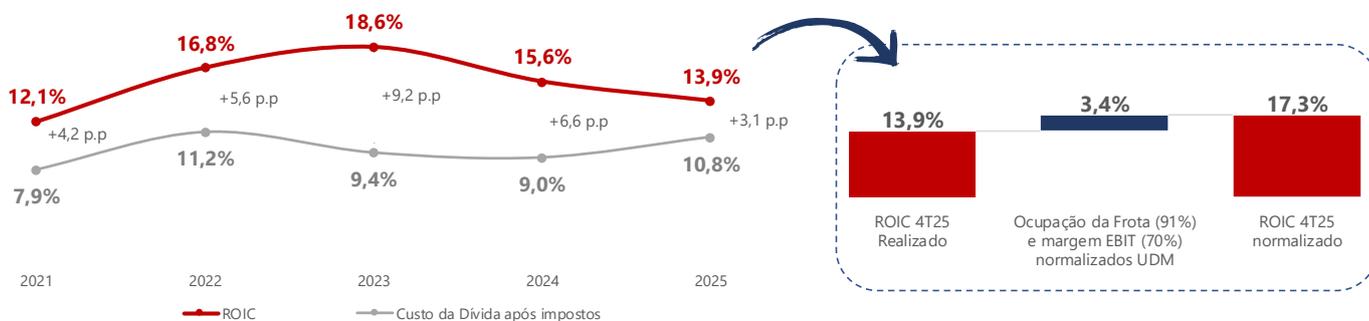
Cronograma de amortização da dívida (R\$ milhões)



| Dívida (31/12/2025) | Emissão | Vencimento | Estrutura | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | >2032 | Total |
|--|------------|------------|---|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------|-----------------|
| Finame | 12/09/2022 | 15/10/2028 | SELIC + 1,73% | 105,5 | 105,5 | 72,1 | - | - | - | - | 283,2 |
| Finame | 06/03/2023 | 15/06/2029 | IPCA + 6,65% | 454,7 | 859,8 | 826,8 | 230,2 | - | - | - | 2.371,6 |
| Empréstimo Externo - 4131 | 28/06/2024 | 28/06/2027 | CDI + 2,10% | - | 275,7 | - | - | - | - | - | 275,7 |
| 2ª Debênture | 20/08/2019 | 20/08/2026 | CDI + 1,81% | 64,8 | - | - | - | - | - | - | 64,8 |
| 3ª Debênture | 08/07/2021 | 16/06/2031 | SWAP 131,75% CDI CDI+2,53% IPCA+6,36% | - | 103,9 | 103,9 | 377,1 | 273,2 | 273,2 | - | 1.131,3 |
| 4ª Debênture | 15/10/2021 | 15/10/2031 | SWAP 127,50% CDI+2,60% IPCA+7,68% | 322,2 | 333,3 | 311,5 | 376,6 | 376,6 | 301,0 | - | 2.021,3 |
| 7ª Debênture | 16/06/2023 | 15/06/2028 | CDI + 2,17% | 125,0 | - | 125,0 | - | - | - | - | 250,0 |
| 9ª Debênture | 20/12/2023 | 20/12/2028 | CDI + 2,35% | - | 125,0 | 125,0 | - | - | - | - | 250,0 |
| 10ª Debênture | 23/02/2024 | 21/02/2029 | CDI + 2,35% | - | - | 250,0 | 250,0 | - | - | - | 500,0 |
| 11ª Debênture | 12/07/2024 | 25/06/2029 | CDI + 2,35% | - | - | 525,0 | 525,0 | - | - | - | 1.050,0 |
| 13ª Debênture | 02/10/2025 | 20/09/2030 | CDI+2,25% | - | - | - | - | 600,0 | - | - | 600,0 |
| Debênture Cambial | 12/08/2025 | 22/03/2028 | US\$ 275MM SWAP CDI+ 0,67% Pré 7,23% | - | - | 275,1 | - | - | - | - | 275,1 |
| CRA 2 | 15/11/2019 | 13/11/2026 | SWAP 133,80% CDI Pré 8,0% | 37,5 | - | - | - | - | - | - | 37,5 |
| CRA 3 | 12/06/2020 | 14/06/2027 | SWAP 165,00% CDI IPCA+5,70% | 231,9 | 231,9 | - | - | - | - | - | 463,8 |
| CRA 4 | 26/11/2020 | 18/11/2030 | SWAP 133,60% CDI IPCA+5,73% | - | - | 180,6 | 180,6 | 180,6 | - | - | 541,9 |
| CRA 5 | 02/06/2022 | 15/05/2037 | SWAP 112,65% CDI IPCA+6,68% | - | - | - | - | 116,9 | 116,9 | 459,2 | 692,9 |
| CRA 6 | 03/02/2023 | 14/01/2030 | CDI + 1,05% IPCA + 7,16% | - | - | 233,5 | - | 560,6 | - | - | 794,1 |
| CRA 7 | 16/11/2023 | 16/11/2033 | Pré 12,05% + IPCA + 6,69% | - | - | - | 297,4 | 337,4 | 26,5 | 53,0 | 714,3 |
| CDCA | 16/09/2024 | 15/09/2031 | Pré 13,62% + IPCA + 7,91% | - | - | - | - | - | 878,5 | - | 878,5 |
| Nota Promissória | 03/12/2021 | 03/12/2028 | CDI + 2,40% | - | - | 132,4 | - | - | - | - | 132,4 |
| Nota Comercial | 07/06/2022 | 07/06/2028 | 114,00% CDI | 83,3 | 83,3 | 83,3 | - | - | - | - | 250,0 |
| BID | 21/01/2025 | 15/12/2031 | US\$30MM SWAP CDI+1,90% SOFR+3,11% | 23,6 | - | - | - | - | 117,9 | - | 141,5 |
| Loan | 25/03/2025 | 25/03/2028 | US\$ 50MM SWAP CDI+0,21% SOFR+4,71% | 0,1 | 0,5 | 1.513,2 | - | - | - | - | 1.513,8 |
| Bond | 02/10/2025 | 26/01/2031 | SWAP CDI+ 3,68 USD+9,20% | - | - | - | - | - | 1.650,7 | - | 1.650,7 |
| Juros líquidos incorridos, custos de captação e swap | | | | | | | | | | | - 358,4 |
| Caixa e equivalentes de caixa | | | | | | | | | | | - 4.718,0 |
| Dívida Líquida | | | | 1.448,9 | 2.119,0 | 4.757,5 | 2.236,9 | 2.445,3 | 3.364,7 | 512,2 | 11.808,0 |

6) Indicadores de retorno e rentabilidade

ROIC (%)



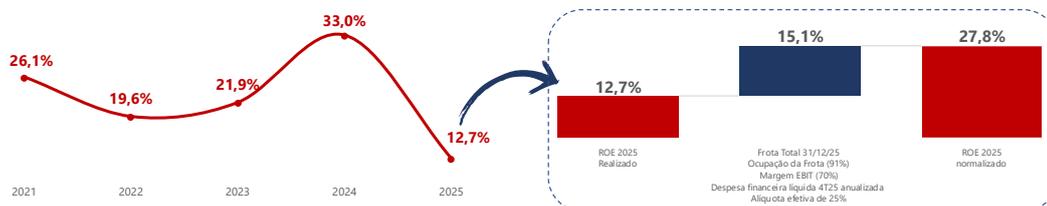
| ROIC (R\$ milhões) | 2025 |
|--|-----------------|
| EBIT | 2.597,1 |
| Despesas financeiras líquidas | -2.178,5 |
| EBT | 418,6 |
| Impostos | -99,7 |
| Alíquota efetiva | -23,8% |
| NOPAT | 1.978,8 |
| Dívida líquida média ¹ | 11.706,7 |
| Patrimônio líquido médio ¹ | 2.502,1 |
| Capital Investido Médio¹ | 14.208,8 |
| ROIC 2025 | 13,9% |

Conciliação ROIC 4T25 UDM normalizado

4T25 Anualizado

| | |
|---|--------------|
| Imobilizado alugado 4T25 | 16.515 |
| Normalização (ocupação de 91%) | 787 |
| Imobilizado alugado normalizado | 17.302 |
| (=) Receita anual estimada (yield mensal de 2,5%) | 5.190 |
| (-) Dedução da receita | -480 |
| (=) Receita líquida | 4.710 |
| EBIT (Margem EBIT de 70%) | 3.297 |
| Alíquota normalizada | 25,0% |
| NOPAT | 2.459 |
| Capital investido | 14.209 |
| ROIC 4T25 UDM realizado | 13,9% |
| ROIC 4T25 anualizado normalizado | 17,3% |
| Incremento de ROIC | 3,4% |

ROE (%)



| ROE (R\$ milhões) | 2025 |
|---|----------------|
| Lucro líquido ajustado | 318,9 |
| Patrimônio líquido médio¹ | 2.502,2 |
| ROE 4T25 UDM | 12,7% |

¹ Considera média entre o período atual e dezembro de 2024

Anexo 1) DRE por segmento

| DRE Locação (R\$ milhões) | 4T25 | 4T24 | Var% | 2025 | 2024 | Var% |
|--|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|--------------|
| Receita Líquida Total | 1.398,5 | 1.126,8 | 24,1% | 5.409,7 | 4.373,5 | 23,7% |
| Receita Líquida de serviços | 1.071,6 | 962,1 | 11,4% | 4.073,0 | 3.649,8 | 11,6% |
| Receita Líquida de Venda de Ativos | 326,9 | 164,8 | 98,4% | 1.336,7 | 723,7 | 84,7% |
| Custo total | -603,1 | -374,5 | 61,1% | -2.433,5 | -1.420,6 | 71,3% |
| Custo de serviços | -27,9 | -38,0 | -26,6% | -152,8 | -128,3 | 19,1% |
| Depreciação | -252,2 | -201,5 | 25,2% | -994,3 | -714,7 | 39,1% |
| Custo de Venda de Ativos | -323,0 | -135,0 | 139,2% | -1.286,3 | -577,6 | 122,7% |
| Lucro bruto | 795,4 | 752,4 | 5,7% | 2.976,2 | 2.952,9 | 0,8% |
| Lucro bruto de serviços | 791,5 | 722,6 | 9,5% | 2.925,8 | 2.806,8 | 4,2% |
| Lucro bruto de venda de ativos | 3,9 | 29,7 | -86,7% | 50,4 | 146,2 | -65,5% |
| Despesa operacional total | -84,2 | -100,2 | -15,9% | -351,8 | -386,6 | -9,0% |
| Despesas Gerais e Adm. (Ex- depreciação) | -86,5 | -93,8 | -7,9% | -350,9 | -371,1 | -5,4% |
| Depreciação | -5,0 | -4,2 | 18,8% | -18,1 | -16,3 | 11,5% |
| Outras despesas e receitas | 7,3 | -2,1 | -445,5% | 17,3 | 0,7 | 2337,2% |
| EBIT | 711,2 | 652,2 | 9,1% | 2.624,4 | 2.566,3 | 2,3% |
| Margem EBIT s/ receita líquida de serviços | 66,0% | 64,7% | 1,3 p.p. | 63,2% | 66,3% | -3,1 p.p. |
| EBITDA | 968,5 | 857,9 | 12,9% | 3.636,9 | 3.297,3 | 10,3% |
| Margem EBITDA s/ receita líquida de serviços | 90,0% | 86,1% | 3,9 p.p. | 88,1% | 86,3% | 1,7 p.p. |

*Resultado bruto de eliminações intercompany.

| DRE Industrial (R\$ milhões) | 4T25 | 4T24 | Var% | 2025 | 2024 | Var% |
|----------------------------------|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Receita Líquida Total | 113,3 | 79,5 | 42,5% | 387,7 | 420,6 | -7,8% |
| Custo total | -115,1 | -82,9 | 38,8% | -342,6 | -365,8 | -6,3% |
| Lucro bruto | -1,8 | -3,4 | -47,0% | 45,1 | 54,9 | -17,8% |
| Despesa operacional total | -16,4 | -14,1 | 16,4% | -57,5 | -58,1 | -1,0% |
| EBIT | -18,2 | -17,5 | 4,0% | -12,4 | -3,2 | 284,5% |
| Margem EBIT s/ receita líquida | -16,1% | -22,1% | 6,0 p.p. | -3,2% | -0,8% | -2,4 p.p. |
| EBITDA | -11,6 | -12,4 | -6,4% | 12,9 | 16,4 | -21,2% |
| Margem EBITDA s/ receita líquida | -10,2% | -15,6% | 5,3 p.p. | 3,3% | 3,9% | -0,6 p.p. |

*Resultado bruto de eliminações intercompany.

| DRE VAMOS Consolidado (R\$ milhões) | 4T25 | 4T24 | Var% | 2025 | 2024 | Var% |
|--|----------------|----------------|------------------|-----------------|-----------------|-------------------|
| Receita Líquida Total | 1.483,0 | 1.193,2 | 24,3% | 5.755,7 | 4.699,3 | 22,5% |
| Custo total | -689,5 | -444,6 | 55,1% | -2.738,1 | -1.693,9 | 61,6% |
| Lucro bruto | 793,5 | 748,6 | 6,0% | 3.017,6 | 3.005,4 | 0,4% |
| Lucro bruto de serviços | 789,7 | 719,2 | 9,8% | 2.970,9 | 2.861,6 | 3,8% |
| Lucro (Prejuízo) bruto de venda de ativos | 3,9 | 29,7 | -86,7% | 50,4 | 146,2 | -65,5% |
| Eliminações | -0,1 | -0,3 | -51,4% | -3,7 | -2,4 | 53,7% |
| Despesas operacionais | -100,5 | -113,9 | -11,8% | -420,5 | -360,0 | 16,8% |
| Despesas Adm. e Comerciais | -104,8 | -110,2 | -4,9% | -412,8 | -428,0 | -3,5% |
| Depreciação | -5,6 | -4,7 | 18,9% | -20,4 | -19,9 | 2,5% |
| Outras Receitas (Despesas) Operacionais | 9,8 | 0,6 | 1416,0% | 23,9 | 3,2 | 648,2% |
| Eliminações | 0,1 | 0,3 | -50,4% | 3,7 | 2,4 | 53,8% |
| EBIT | 693,0 | 634,7 | 9,2% | 2.597,1 | 2.645,3 | -1,8% |
| <i>Margem EBIT</i> | <i>46,7%</i> | <i>53,2%</i> | <i>-6,5 p.p.</i> | <i>45,1%</i> | <i>56,3%</i> | <i>-11,2 p.p.</i> |
| EBITDA | 956,9 | 845,5 | 13,2% | 3.634,9 | 3.395,9 | 7,0% |
| <i>Margem EBITDA</i> | <i>64,5%</i> | <i>70,9%</i> | <i>-6,3 p.p.</i> | <i>63,2%</i> | <i>72,3%</i> | <i>-9,1 p.p.</i> |
| Resultado financeiro líquido | -591,6 | -444,4 | 33,1% | -2.178,5 | -1.620,4 | 34,4% |
| Imposto de renda e contribuição social | -23,7 | -26,3 | -9,8% | -104,7 | -217,7 | -51,9% |
| Lucro Líquido - Operações Continuadas | 77,7 | 164,0 | -52,6% | 318,9 | 779,2 | -59,1% |
| <i>Margem líquida</i> | <i>5,2%</i> | <i>13,7%</i> | <i>-8,5 p.p.</i> | <i>5,5%</i> | <i>16,6%</i> | <i>-11,0 p.p.</i> |

*Considera os resultados de operações continuadas, excluindo o resultado do segmento de concessionárias.

Anexo 2) Balanço Patrimonial Consolidado

| Ativo | 4T25 (dez/25) | 4T24 (dez/24) | Passivo | 4T25 (dez/25) | 4T24 (dez/24) |
|---|--------------------------|--------------------------|--|--------------------------|--------------------------|
| Circulante | | | Circulante | | |
| Caixa e equivalentes de caixa | 325,4 | 152,9 | Fornecedores | 696,8 | 650,3 |
| Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras | 4.392,6 | 2.635,3 | Empréstimos, financiamentos e debêntures | 1.669,7 | 942,4 |
| Instrumentos financeiros derivativos | 55,5 | 0,0 | Instrumentos financeiros derivativos | 69,0 | 0,0 |
| Contas a receber | 667,6 | 540,2 | Arrendamentos por direito de uso | 20,7 | 14,9 |
| Estoques | 130,6 | 103,9 | Cessão de direitos creditórios | 666,5 | 556,8 |
| Ativos mantidos para venda | 502,8 | 427,8 | Obrigações trabalhistas | 48,6 | 34,8 |
| Tributos a recuperar | 57,8 | 33,5 | Tributos a recolher | 51,5 | 24,5 |
| Imposto de renda e contribuição social a recuperar | 253,3 | 194,3 | Adiantamentos de clientes | 64,5 | 71,6 |
| Despesas antecipadas | 15,5 | 13,5 | Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar | 132,6 | 249,6 |
| Adiantamentos a terceiros | 15,9 | 27,1 | Obrigações a pagar por aquisição de empresas | 85,7 | 102,0 |
| Outros créditos | 14,1 | 16,0 | Outras contas a pagar | 47,2 | 82,3 |
| Total do ativo circulante | 6.431,2 | 4.144,5 | Total do passivo circulante | 3.552,7 | 2.729,2 |
| Não Circulante | | | Não Circulante | | |
| Realizável a longo prazo | 4T25 (dez/25) | 4T24 (dez/24) | Fornecedores | 4T25 (dez/25) | 4T24 (dez/24) |
| Instrumentos financeiros derivativos | 236,1 | 111,3 | Empréstimos, financiamentos e debêntures | 37,4 | 32,7 |
| Contas a receber | 23,2 | 32,5 | Arrendamentos por direito de uso | 14.929,0 | 13.461,7 |
| Tributos a recuperar | 0,0 | 37,7 | Imposto de renda e contribuição social diferidos | 70,9 | 74,1 |
| Imposto de renda e contribuição social diferidos | 68,1 | 60,8 | Provisão para demandas judiciais e administrativas | 974,0 | 862,0 |
| Depósitos judiciais | 1,8 | 1,8 | Cessão de direitos creditórios | 25,5 | 40,2 |
| Ativo de indenização | 18,5 | 36,9 | Instrumentos financeiros derivativos | 637,7 | 499,0 |
| Outros créditos | 3,4 | 2,1 | Obrigações a pagar por aquisição de empresas | 150,0 | 100,5 |
| Total do Realizável a Longo Prazo | 351,1 | 283,1 | Outras contas a pagar | 22,7 | 19,8 |
| | | | Outras contas a pagar | 2,7 | 15,2 |
| | | | Total do Passivo Não Circulante | 16.849,8 | 15.105,4 |
| | | | Patrimônio líquido | 4T25 (dez/25) | 4T24 (dez/24) |
| Investimentos Imobilizado | 10,1 | - | Capital social | 1.013,0 | 1.013,0 |
| Intangível | 15.995,3 | 15.669,6 | Reservas de capital | 1.585,7 | 1.586,1 |
| Total do ativo não circulante | 16.533,4 | 16.132,5 | Ações em tesouraria | (174,9) | (112,9) |
| | | | Lucros (prejuízos) acumulados | 0,0 | (23,9) |
| | | | Reservas de lucros | 154,8 | 0,0 |
| | | | Outros resultados abrangentes | -16,4 | -19,9 |
| Ativo Total | 22.964,6 | 20.277,0 | Total do Patrimônio Líquido | 2.562,1 | 2.442,4 |
| | | | Total do Passivo e Patrimônio Líquido | 22.964,6 | 20.277,0 |

Anexo 3) Fluxo de Caixa Consolidado

| (R\$ milhões) | 4T25 (dez/25) | 4T24 (dez/24) | Var% A/A |
|---|------------------|------------------|---------------|
| Fluxo de caixa das atividades operacionais | | | |
| Lucro antes do imposto de renda e da contribuição social | 433 | 943 | -54,0% |
| Ajustes para: | | | |
| Depreciação e amortização | 1.038 | 751 | 38,3% |
| Custo de venda de ativos desmobilizados | 1.284 | 578 | 122,3% |
| Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas | 4 | (1) | -370,2% |
| Provisão para perdas esperadas (impairment) de contas a receber | 91 | 185 | -50,5% |
| Baixa de outros ativos imobilizados e intangíveis | 19 | 24 | -24,0% |
| Resultado nas operações de derivativos (hedge) | 438 | (42) | -1150,0% |
| Juros sobre venda de participação societária | - | - | - |
| Juros sobre compra de ações a termo | - | 6 | -100,0% |
| Juros e variações monetárias e cambiais sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, arrendamentos e outros passivos financeiros | 2.131 | 1.977 | 7,7% |
| Despesas com captação | 48 | 27 | 77,3% |
| Juros sobre desconto de recebíveis | 10 | 19 | -48,6% |
| | 5.495 | 4.466 | 23,0% |
| Variações em: | | | |
| Contas a receber | (583) | (317) | 84,1% |
| Estoques | (27) | 29 | -192,4% |
| Tributos a recuperar | 13 | (54) | -124,7% |
| Fornecedores | 51 | 123 | -58,3% |
| Floor Plan | - | 194 | -100,0% |
| Obrigações trabalhistas e tributos a recolher | 20 | 20 | -2,5% |
| Outros ativos e passivos circulantes e não circulantes | (49) | (108) | -54,5% |
| Variações no capital circulante líquido operacional | (574) | (113) | 409,3% |
| Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures e arrendamentos | (1.824) | (1.215) | 50,2% |
| Compra de ativo imobilizado operacional para locação | (2.232) | (2.883) | -22,6% |
| Imposto de renda e contribuição social pagos | (1) | (5) | -80,6% |
| Investimentos (resgates) em títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras | (1.757) | (976) | 80,1% |
| Caixa (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais | (894) | (725) | 23,3% |
| Fluxo de caixa das atividades de investimentos | | | |
| Aumento de capital em controladas | (9) | - | - |
| Adiantamento para futuro aumento de capital | (1) | - | - |
| Adições ao imobilizado | (20) | (32) | -37,2% |
| Adições ao intangível | (4) | (0) | 1564,5% |
| Transação de compra de ações a termo | - | (6) | -100,0% |
| Caixa líquido decorrente da absorção de cisão | - | (69) | -100,0% |
| Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento | (34) | (107) | -68,3% |
| Fluxo de caixa das atividades de financiamentos | | | |
| Dividendos e juros sobre capital próprio pagos | (249) | (341) | -26,9% |
| Pagamento de derivativos contratados para fins de hedge | (368) | (329) | 11,9% |
| Recebimento (pagamento) por opção de compra de taxa IDI | - | 3 | -100,0% |
| Recuperação de ações em tesouraria | (62) | (101) | -38,2% |
| Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures | 6.144 | 2.638 | 132,9% |
| Pagamentos de empréstimos, financiamentos e debêntures, risco sacado e arrendamentos | (4.800) | (708) | 577,9% |
| Juros e variações monetárias e cambiais sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, arrendamentos e outros passivos financeiros | - | - | - |
| Novas cessões de direitos creditórios | 1.440 | 201 | 616,5% |
| Pagamento de cessão de direitos creditórios | (1.362) | (698) | 95,3% |
| Pagamento de parcelamento de aquisição de empresa | (6) | (98) | -94,2% |
| Vendas de recebíveis | 364 | 319 | 13,8% |
| Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento | 1.101 | 887 | 24,0% |
| Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa | 172 | 55 | 212,6% |
| Caixa e equivalentes de caixa | | | |
| No início do período | 153 | 98 | 56,4% |
| No final do período | 325 | 153 | 112,8% |
| Aumento (redução) líquido de caixa e equivalentes de caixa | 172 | 55 | 212,6% |
| Principais transações que não afetaram o caixa, registradas no balanço | | | |
| Captação de financiamentos para aquisição de imobilizado | (460) | (1.151) | -60,1% |
| Adição de direito de uso (IFRS 16) | (31) | (67) | -53,4% |



RESULTS 4Q25 & 2025

CONFERENCE CALL

Date: March 26, 2026

Time: 11:00 AM (São Paulo) / 10:00 AM (NY)

Zoom link: [Clique Aqui](#)



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN



UMA EMPRESA DO GRUPO

CONSOLIDATED DATA

| (R\$ million) | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--------------------------------------|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|------------------|------------------|---------------|
| Gross Revenue | 1,648.3 | 1,331.5 | 23.8% | 1,682.1 | -2.0% | 6,357.2 | 5,283.5 | 20.3% |
| Deductions | (165.3) | (138.3) | 19.5% | (153.1) | 8.0% | (601.5) | (584.2) | 3.0% |
| Net Revenue | 1,483.0 | 1,193.2 | 24.3% | 1,529.0 | -3.0% | 5,755.7 | 4,699.3 | 22.5% |
| Services | 1,071.6 | 962.1 | 11.4% | 1,038.7 | 3.2% | 4,073.0 | 3,649.8 | 11.6% |
| % of Total Net Revenue | 72.3% | 80.6% | -8.4 p.p. | 67.9% | 4.3 p.p. | 70.8% | 77.7% | -6.9 p.p. |
| Asset Sales | 326.9 | 164.8 | 98.4% | 394.9 | -17.2% | 1,336.7 | 723.7 | 84.7% |
| % of Total Net Revenue | 22.0% | 13.8% | 8.2 p.p. | 25.8% | -3.8 p.p. | 23.2% | 15.4% | 7.8 p.p. |
| Industrial | 113.3 | 79.5 | 42.5% | 101.7 | 11.3% | 387.7 | 420.6 | -7.8% |
| % of Total Net Revenue | 7.6% | 6.7% | 1.0 p.p. | 6.7% | 1.0 p.p. | 6.7% | 9.0% | -2.2 p.p. |
| Intercompany eliminations | (28.7) | (13.1) | 119.3% | (6.4) | 352.2% | (41.7) | (94.8) | -56.1% |
| % of Total Net Revenue | -1.9% | -1.1% | -0.8 p.p. | -0.4% | -1.5 p.p. | -0.7% | -2.0% | 1.3 p.p. |
| EBITDA | 956.9 | 845.5 | 13.2% | 895.0 | 6.9% | 3,649.8 | 3,313.7 | 10.1% |
| Leasing | 968.5 | 857.9 | 12.9% | 889.5 | 8.9% | 3,636.9 | 3,297.3 | 10.3% |
| Industrial | (11.6) | (12.4) | -6.4% | 5.6 | -307.4% | 12.9 | 16.4 | -21.2% |
| Depreciation and amortization | (263.9) | (210.8) | 25.2% | (273.1) | -3.4% | (1,037.8) | (750.6) | 38.3% |
| EBIT | 693.0 | 634.7 | 9.2% | 621.9 | 11.4% | 2,611.9 | 2,563.0 | 1.9% |
| Leasing | 711.2 | 652.2 | 9.1% | 622.7 | 14.2% | 2,624.4 | 2,566.3 | 2.3% |
| Industrial | (18.2) | (17.5) | 4.0% | (0.8) | 2109.5% | (12.4) | (3.2) | 284.2% |
| Financial Results | (591.6) | (444.4) | 33.1% | (562.1) | 5.2% | (2,178.5) | (1,620.4) | 34.4% |
| EBT | 101.4 | 190.3 | -46.7% | 59.8 | 69.6% | 433.4 | 942.6 | -54.0% |
| Income Tax | (23.7) | (26.3) | -9.8% | (9.3) | 154.6% | (104.7) | (217.7) | -51.9% |
| % Effective tax rate | -23.4% | -13.8% | -9.6 p.p. | -15.6% | -7.8 p.p. | -24.2% | -23.1% | -1.1 p.p. |
| Net Income | 77.7 | 164.0 | -52.6% | 50.4 | 53.9% | 328.7 | 724.9 | -54.7% |
| Non-recurring effects | - | - | - | - | - | (14.8) | 82.3 | -118.0% |
| Net non-recurring effects | - | - | - | - | - | (9.8) | 54.3 | -118.0% |
| Adjusted EBITDA* | 956.9 | 845.5 | 13.2% | 895.0 | 6.9% | 3,635.0 | 3,395.9 | 7.0% |
| % Adjusted EBITDA Margin | 64.5% | 70.9% | -6.3p.p. | 58.5% | 6.0p.p. | 63.2% | 72.3% | -9.1p.p. |
| Adjusted EBIT* | 693.0 | 634.7 | 9.2% | 621.9 | 11.4% | 2,597.1 | 2,645.3 | -1.8% |
| % Adjusted EBIT Margin | 46.7% | 53.2% | -6.5p.p. | 40.7% | 6.1p.p. | 45.1% | 56.3% | -11.2p.p. |
| Adjusted Net Income* | 77.7 | 164.0 | -52.6% | 50.4 | 53.9% | 318.9 | 779.2 | -59.1% |
| % Adjusted Net Margin | 5.2% | 13.7% | -8.5p.p. | 3.3% | 1.9p.p. | 5.5% | 16.6% | -11.0p.p. |
| Net Debt | 11,808.0 | 11,605.1 | 1.7% | 11,959.9 | -1.3% | 11,808.0 | 11,605.1 | 1.7% |
| Financial Leverage | 3.16x | 3.31x | -0.15x | 3.27x | -0.11x | 3.16x | 3.31x | -0.15x |
| Operational data | | | | | | | | |
| Contracted Capex | 609.3 | 1,020.9 | -40.3% | 954.9 | -36.2% | 3,954.7 | 5,010.3 | -21.1% |
| Implemented Capex | 908.8 | 1,015.9 | -10.5% | 1,044.8 | -13.0% | 4,200.0 | 5,004.0 | -16.1% |
| Leasing fleet (# of assets) | 51,953 | 51,604 | 0.7% | 52,047 | -0.2% | 51,953 | 51,604 | 0.7% |
| ROIC | 13.9% | 15.6% | -1.7p.p. | 14.2% | -0.3p.p. | 13.9% | 15.6% | -1.7p.p. |
| Spread ROIC-KD | 3.1p.p. | 6.7p.p. | -3.6p.p. | 3.3p.p. | -0.2p.p. | 3.1p.p. | 6.7p.p. | -3.6p.p. |

* Excludes extraordinary and non-recurring effects from 2Q24 (climatic effects in Rio Grande do Sul + extraordinary increase in bad debt provisions), in addition to the effects in 2Q25 of reversing provisions for the payment of M&As.

MESSAGE FROM MANAGEMENT

The year 2025 was marked by **operational and financial records**, both in leasing and in the sale of used vehicles, and the **delivery of our guidance for the year**. The income statements showed record revenue and EBITDA, benefiting from the positive performance of leasing services, which more than compensated for the normalization of asset sales margins and the challenging year in the Industrial segment. Even with the normalization of asset depreciation and the maintenance of the basic interest rate at 15%, we managed to show **an inflection in operating profit (EBIT) and net profit** in 4Q25, a result of all the work dedicated to gaining efficiency, productivity, and profitability.

Additionally, we delivered all these achievements while fulfilling one of the year's major objectives, which was to **organically deleverage the Company, increasing operational cash flow** through both leasing and asset sales, **new assets purchase diligence, increasing the occupancy rate of existing assets**, and **without depending on reductions in the basic interest rate**.

Summaries of these and other details about each segment are available below.:

📍 **VAMOS Leasing:**

- 📍 **Records:** total gross fixed assets, leased gross fixed assets, contracts in effect, contracts by cliente, net revenue, EBITDA and EBIT;
- 📍 **Diversified growth:** reducing revenue concentration among the top 100 clients;
- 📍 **Contracted Capex:** IRRs for 4Q25 and 2025 were the highest since 2022;
- 📍 **Used assets leasing (Sempre Novo + Extensions):** responsible for 32% of the Contracted Capex in 4Q25 and 31% in 2025. Sempre Novo performed a new record in October 2025;
- 📍 **Repossessed assets:** significant declines of 40.9% QoQ and 38.6% YoY in Q4 2025. In 2025, the reduction was 19.5% compared to 2024. Their share of fixed assets decreased to 3.3% in Q4 2025 (annualized) and 5.5% in 2025, explained by diligence in credit approvals, recovery of overdue receivables, and lower exposure to volatile sectors;
- 📍 **Lowest inventory of new assets since the IPO, with the shortest inventory turnover period in history:** reduced purchases of new assets for inventory and strong volume of Deployed Capex;
- 📍 **Lowest inventory of assets available for lease or sale since 1Q24:** a 12% reduction YoY, with a consumption of R\$1.3 billion through leasing (R\$716 million) and asset sales (R\$614 million);
- 📍 **Increased Occupancy rate and productivity:** record of leased gross fixed assets and the highest occupancy rate since 2020 (87%), with an 11% increase in net revenue while total gross fixed assets grew by only 5%;
- 📍 **Bad Debt declining:** reduced to 0.8% of net leasing service revenue, with the recovery of previously provisioned credits of R\$17 million in 4Q25 and a lower incidence of payment delays from clients;

📍 **Profitability:** EBITDA margin of 90% and EBIT margin of 66% in 4Q25 were the highest of the year, without yet capturing the full potential for occupancy and dilution of costs and expenses and in parallel with the ongoing process of normalizing depreciation rates.

📍 **VAMOS Used Assets Sales (Seminovos):**

📍 **Records:** both in volume for the year (+103% YoY) and in revenue (+85% YoY). Since 2021, the average growth (CAGR) has been 77% per year;

📍 **EBITDA margin:** positive at 1.2% in 4Q25 and at 3.8% in 2025.

📍 **Industry:** quarterly results were impacted by a weaker mix and lower sales volume of implements, as well as an inventory adjustment at Truckvan. Combined, these effects led to a net loss of R\$13 million in 4Q25.

Finally, we highlight our efforts to improve the Company's relationship with the capital markets, providing **greater transparency** regarding Company's opportunities and challenges, the disclosure of **50 new operational and financial indicators**, and the publication of Guidance and previews of quarterly results, aiming to contribute to a correct understanding of our business. Following these best practices, we disclose below our **Guidance for the year 2026**.

| Operational and Financial Indicators | Guidance 2026 | | | Results 2025 | % A/A | | |
|--|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| | Low | Mid | High | | Low | Mid | High |
| Occupancy rate 12/31/2025 | 88% | 90% | 92% | 87% | 1p.p. | 3p.p. | 5p.p. |
| New Assets Purchase (A) | 3,000 | 3,250 | 3,500 | 3,001 | 0% | 8% | 17% |
| Sempre Novo (B) | 400 | 500 | 600 | 422 | -5% | 18% | 42% |
| Contract Extensions (C) | 600 | 750 | 900 | 777 | -23% | -3% | 16% |
| Total Deployed Capex (A+B+C) | 4,000 | 4,500 | 5,000 | 4,200 | -5% | 7% | 19% |
| used Assets Sales Gross Revenue (D) | 1,600 | 1,700 | 1,800 | 1,382 | 16% | 23% | 30% |
| Net Capex (A-D) ¹ | 1,200 | 1,550 | 1,900 | 1,619 | -26% | -4% | 17% |
| Consolidated Net Revenue | 6,300 | 6,600 | 6,900 | 5,756 | 9% | 15% | 20% |
| Consolidated EBITDA | 3,750 | 3,875 | 4,000 | 3,635 | 3% | 7% | 10% |
| Depreciation and Amortization | 1,150 | 1,175 | 1,200 | 1,038 | 11% | 13% | 16% |
| Leverage in 12/31 ^{2 3} | 2.9x | 3.0x | 3.1x | 3.2x | -0.3x | -0.2x | -0.1x |

¹ Low end calculated using the lower amount of new assets purchases and the High amount of Gross Revenue from Used Assets Sales. High end calculated inversely. ² For covenant purposes. ³ Low bound calculated using the lower Net Debt and the Higher EBITDA. Upper bound calculated inversely.

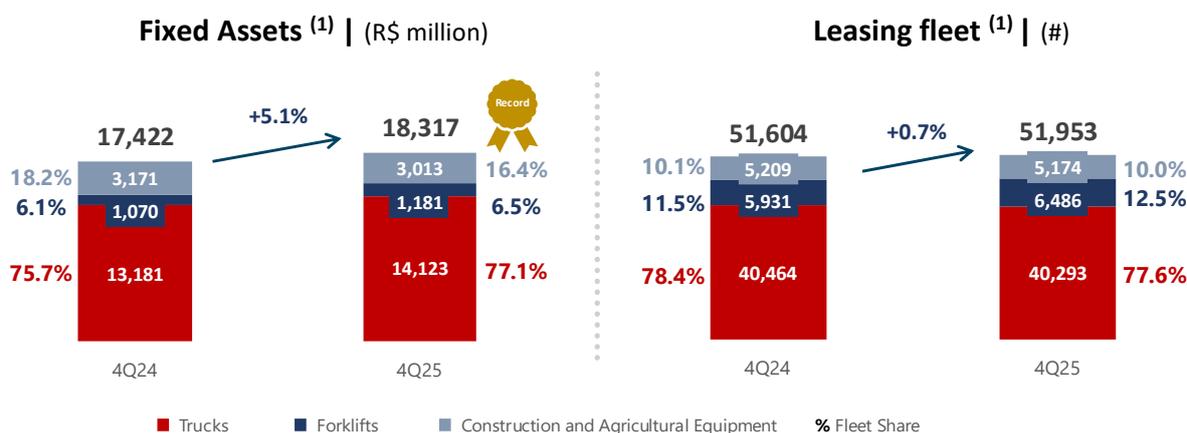
We appreciate the dedication of our employees and the trust placed in us by our clients, suppliers, shareholders, and creditors. We remain committed to delivering increasingly better results.

Gustavo Braga Couto
CEO

1) LEASING

The leasing segment showed significant gains in efficiency and productivity, with EBITDA and EBIT growing at a higher rate relative to revenue, leased gross fixed assets, and total gross fixed assets.

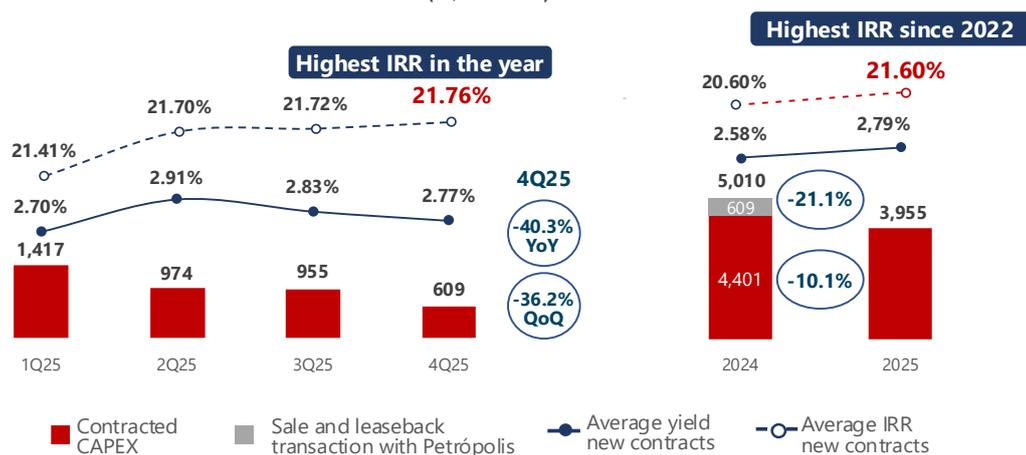
1.1) Operational data



(1) Trucks includes tractor-trailers, trucks, utility vehicles, buses and trailers. Does not consider assets available for sale..

📍 **Fleet Growth:** The Company has been successful in increasing fleet occupancy without needing to increase Gross Fixed Assets to the same extent, which explains the lower fleet growth compared to the increase in leasing service revenue;

Contracted Capex – New Leasing Contracts (R\$ million)



📍 **IRR:** 4Q25 presented the highest IRR of the year and, together with the accumulated IRR for 2025, was the highest since 2022. Benefited by price adjustments and selective growth in more profitable contracts;

- Contracted Capex:** the seasonality of contracting in 2025 showed differences compared to the Company's historical data due to a greater concentration of contracting in 3Q25, which explains the -40.3% YoY variation in 4Q25 versus -10.1% YoY for the full year of 2025. Regarding the decline in 2025, there was a slowdown in the pace of closing new contracts with new assets due to longer and more complex commercial negotiations given the price adjustments and greater restrictions on credit approval by the Company, as well as the current context of high interest rates and economy slowdown;

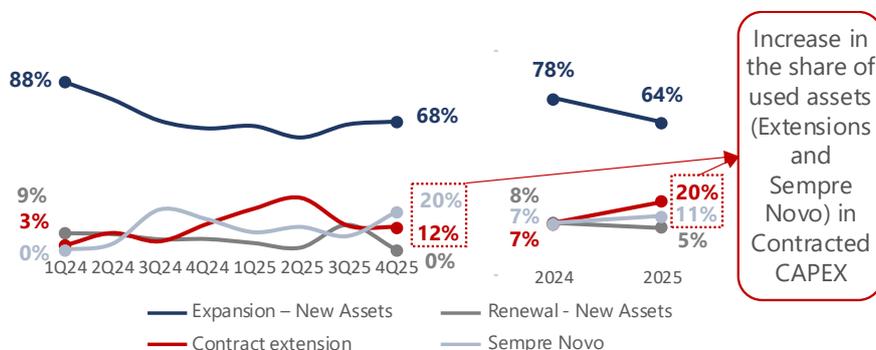
Contracted Capex by contract type

| | 4Q25 | Var. vs. 4Q24 (%) | Average Term (months) | 2025 | Var. vs. 2024 (%) | Average Term (months) |
|---|------------|-------------------|-----------------------|--------------|-------------------|-----------------------|
|  New contracts with new assets | 411 | -37% | 58 | 2,542 | -35% | 54 |
|  Renewal with new assets | 2 | -97% | 60 | 193 | -50% | 53 |
|  Contract extensions with same used assets and price adjustments | 75 | -47% | 12 | 778 | +123% | 21 |
|  Sempre Novo – used assets | 121 | -28% | 32 | 441 | +25% | 35 |
| Total | 609 | -40% | 47 | 3,955 | -21% | 45 |

54%

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

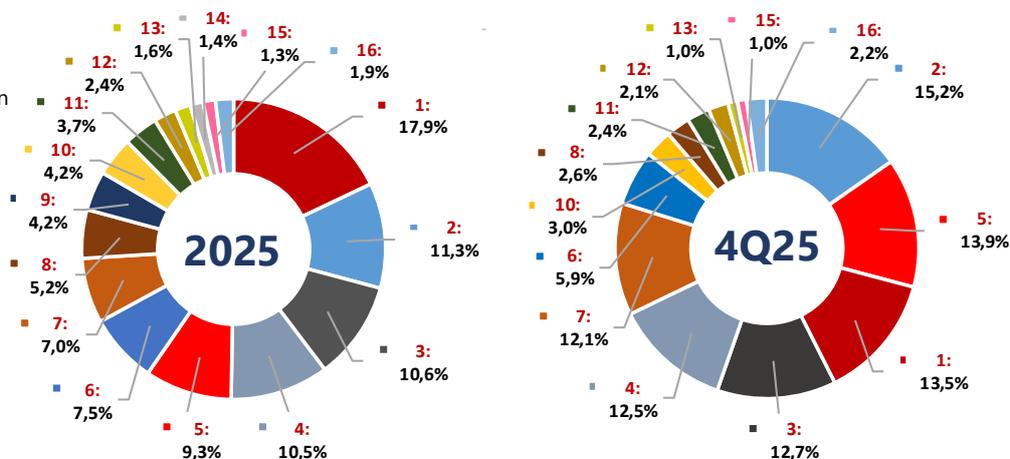
Breakdown by contract type



- Sempre Novo:** highest ever recorded participation of Contracted Capex (20% in 4Q25). Monthly record registered in October 2025. The product has shown greater understanding and acceptance by clients, and its addressable market can benefit as the mix of repossessed assets shows greater diversification;
- Leasing of used assets (Sempre Novo + Contract Extensions) reached a representation of 32% of Contracted Capex in 4Q25 and 31% in 2025;

Contracted Capex by segment

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



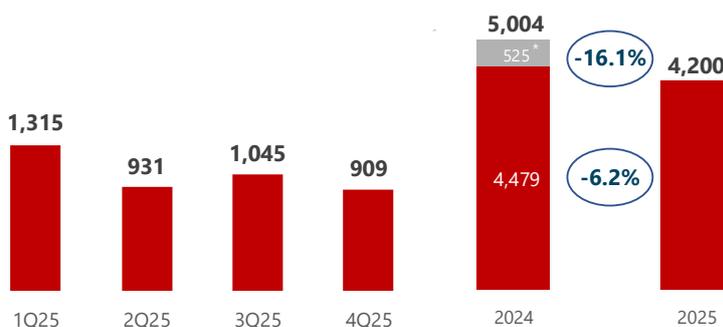
Contract base growth



📍 **Contracted Capex by Segment and Evolution of the Contract Base:** greater sectoral diversification occurred in 2025, with the acquisition of new clients and an increase in the number of contracts by clients from various sectors. The sugar-ethanol (bioenergy) industry, which concentrates the largest share of VAMOS' leasing service revenue, continued to be the one that contracted the most amount of capex during the year. However, its share of Contracted Capex in 2025 (17.9%) was lower than its share of leasing service revenue (23.7% in Dec/25 – see page 17);

Deployed CAPEX

(R\$ million)



*Sale and leaseback transaction with Petrópolis

Deployed CAPEX

(R\$ million)

| | 4Q25 | Var. vs 4Q24 (%) | Average Term (months) | 2025 | Var. vs. 2024 (%) | Average Term (months) |
|---|------------|------------------------|-----------------------------|--------------|-------------------------|-----------------------------|
|  New contracts with new assets | 687 | -1% | 52 | 2,831 | -33% | 53 |
|  Renewal with new assets | 76 | +5,052% | 50 | 170 | +31% | 51 |
|  Contract extensions with same used assets and price adjustments | 81 | -50% | 14 | 777 | +94% | 21 |
|  Sempre Novo – used assets | 65 | -59% | 31 | 422 | +69% | 33 |
| Total | 909 | -11% | 46 | 4,200 | -16% | 44 |

54%

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

Deployed CAPEX by contract term – 4Q25 (NEW)

(R\$ million and % of the Deployed CAPEX)

| Contract term | New Assets (Expansion + Renewal) | | Extension | | Sempre Novo | | Total | |
|---------------|-------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|
| | R\$ million | % | R\$ million | % | R\$ million | % | R\$ million | % |
| 1 year | 1 | 0.2% | 72 | 89.8% | 7 | 11.6% | 81 | 8.9% |
| 1 to 2 years | 0 | 0.0% | 5 | 6.1% | 18 | 28.2% | 23 | 2.5% |
| 2 to 3 years | 11 | 1.4% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 11 | 1.2% |
| 3 to 4 years | 183 | 24.0% | 3 | 3.5% | 34 | 52.7% | 220 | 24.3% |
| 4 to 5 years | 269 | 35.2% | 0 | 0.1% | 1 | 1.6% | 270 | 29.7% |
| 5 to 6 years | 231 | 30.3% | 0 | 0.5% | 2 | 3.0% | 234 | 25.7% |
| 6 to 7 years | 51 | 6.7% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 51 | 5.6% |
| 7 to 8 years | 14 | 1.8% | 0 | 0.0% | 2 | 2.9% | 16 | 1.8% |
| 8 to 9 years | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| 9 to 10 years | 2 | 0.3% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 2 | 0.2% |
| Total | 764 | 100.0% | 81 | 100.0% | 65 | 100.0% | 909 | 100.0% |

Deployed CAPEX by contract term – 2025 (NEW)

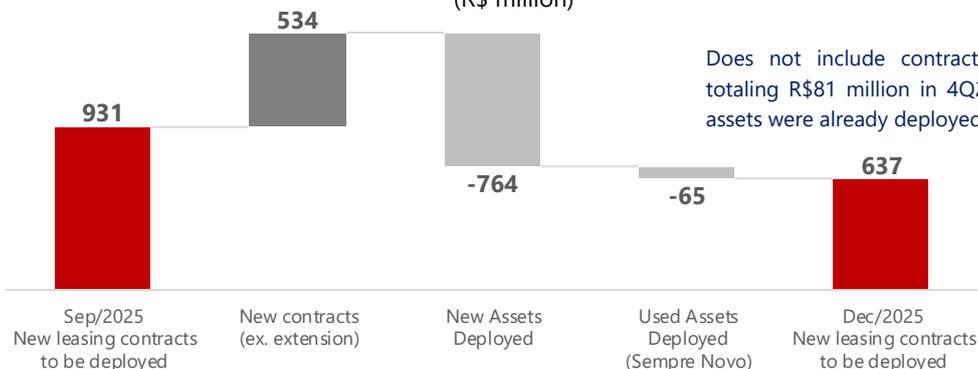
(R\$ million and % of the Deployed CAPEX)

| Contract term | New Assets (Expansion + Renewal) | | Extension | | Sempre Novo | | Total | |
|---------------|-------------------------------------|---------------|-------------|---------------|-------------|---------------|--------------|---------------|
| | R\$ million | % | R\$ million | % | R\$ million | % | R\$ million | % |
| 1 year | 22 | 0.7% | 332 | 42.8% | 58 | 13.8% | 412 | 9.8% |
| 1 to 2 years | 58 | 1.9% | 260 | 33.4% | 127 | 30.1% | 445 | 10.6% |
| 2 to 3 years | 88 | 2.9% | 151 | 19.5% | 7 | 1.7% | 247 | 5.9% |
| 3 to 4 years | 557 | 18.6% | 12 | 1.6% | 129 | 30.6% | 698 | 16.6% |
| 4 to 5 years | 776 | 25.9% | 1 | 0.1% | 44 | 10.5% | 821 | 19.5% |
| 5 to 6 years | 1,248 | 41.6% | 20 | 2.6% | 53 | 12.5% | 1,321 | 31.4% |
| 6 to 7 years | 219 | 7.3% | 0 | 0.0% | 1 | 0.2% | 220 | 5.2% |
| 7 to 8 years | 25 | 0.8% | 0 | 0.0% | 3 | 0.6% | 28 | 0.7% |
| 8 to 9 years | 8 | 0.3% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 8 | 0.2% |
| 9 to 10 years | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% | 0 | 0.0% |
| Total | 3,001 | 100.0% | 777 | 100.0% | 422 | 100.0% | 4,200 | 100,0% |

- 📍 **Deployed Capex by contract term (NEW):** this indicator contributes to a better projection of the Gross Fixed Assets flow and their demobilization, and the respective revenues from leasing services and used assets sales;

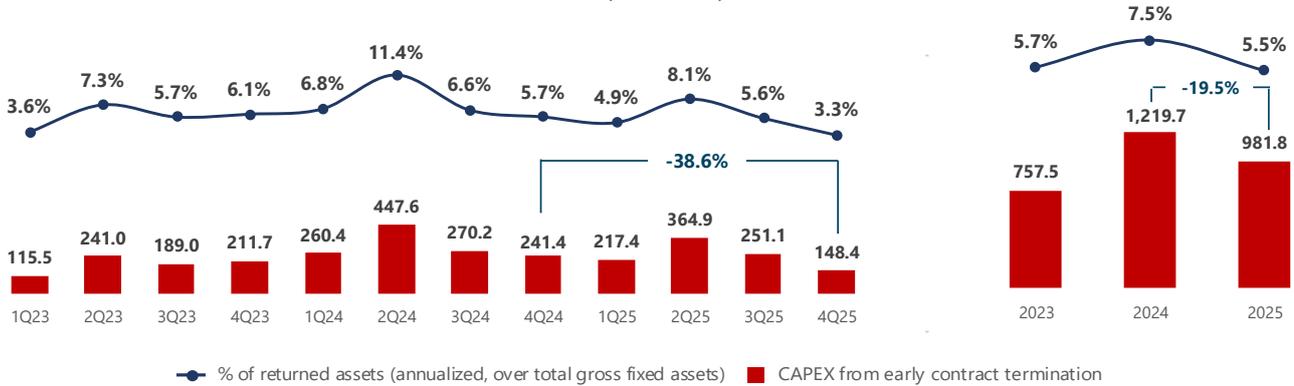
CAPEX rollout (already contracted)

(R\$ million)



Early Contract Termination*

(R\$ million)

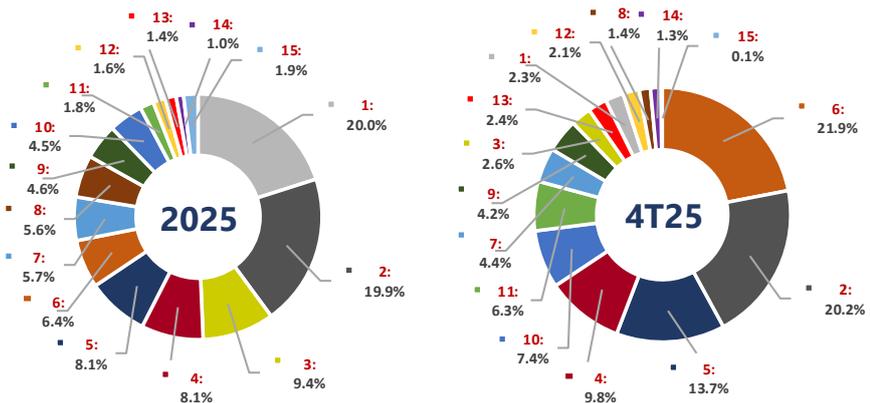


*Gross cost.

Breakdown of Capex from repossessed assets

(%)

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



📍 **Reposessed Capex (4Q25: -38.6% YoY and -40.9% QoQ, 2025: -19.5%):** diligence in credit approval, greater success in collecting overdue invoices, and lower revenue exposure to sectors of the economy that were more prone to defaults and, consequently, asset repossessions. We emphasize that the repossessed assets in the amount of R\$148 million in 4Q25 was also benefited by the postponement of asset repossessions, which were only completed in Jan/26;

📍 Grain transportation sector remained the biggest contributor to repossessed capex in 2025 due to its high concentration in the first half of the year. The exposure of leasing service revenue to this sector decreased to 1.1% in December 2025 versus 2.7% in December 2024, which explains its low share and the smaller amount of repossessed assets in 4Q25.

| Original contract maturity | Reposessed Capex (R\$ millions) | | | | | |
|----------------------------|---------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| | 1Q25 | 2Q25 | 3Q25 | 4Q25 | 2025 | |
| | R\$ 217.4 | R\$ 364.9 | R\$ 251.1 | R\$ 148.4 | R\$ 981.8 | |
| 2025 | 1Q | 4.3% | | | | 1.0% |
| | 2Q | 14.7% | 1.3% | | | 3.7% |
| | 3Q | 4.8% | 8.0% | 1.6% | | 4.4% |
| | 4Q | 7.2% | 0.6% | 4.3% | 1.2% | 3.1% |
| 2026 | 1Q | 7.1% | 7.2% | 2.5% | 3.1% | 5.4% |
| | 2Q | 1.0% | 11.9% | 5.2% | 9.1% | 7.4% |
| | 3Q | 2.1% | 4.1% | 7.6% | 17.0% | 6.5% |
| | 4Q | 1.1% | 1.5% | 5.1% | 4.3% | 2.8% |
| 2027 | 1Q | 0.7% | 3.8% | 7.7% | 1.7% | 3.8% |
| | 2Q | 3.4% | 1.7% | 11.9% | 3.9% | 5.0% |
| | 3Q | 6.8% | 8.7% | 2.8% | 5.1% | 6.2% |
| | 4Q | 7.3% | 6.7% | 12.3% | 2.8% | 7.7% |
| 2028 | 1Q | 2.6% | 5.1% | 4.7% | 11.9% | 5.5% |
| | 2Q | 6.1% | 5.9% | 4.9% | 4.7% | 5.5% |
| | 3Q | 8.8% | 10.0% | 10.5% | 11.0% | 10.0% |
| | 4Q | 10.3% | 9.7% | 1.7% | 9.0% | 7.7% |
| 2029 | 1Q | 6.5% | 4.1% | 4.7% | 1.1% | 4.3% |
| | 2Q | 3.0% | 4.3% | 1.8% | 4.7% | 3.4% |
| | 3Q | 0.2% | 4.7% | 2.0% | 1.8% | 2.6% |
| | 4Q | | 0.1% | 7.2% | 3.6% | 2.4% |
| 2030 | 1Q | | 0.4% | 0.1% | 0.3% | 0.2% |
| | 2Q | 1.0% | | | 2.1% | 0.5% |
| | 3Q | 0.6% | | 0.1% | 0.9% | 0.3% |
| | 4Q | 0.4% | | 0.1% | 0.0% | 0.1% |
| 2031 | 1Q | | | 0.5% | 0.0% | 0.1% |
| | 2Q | | 0.1% | 0.1% | 0.6% | 0.2% |
| 2032 | 1Q | | | 0.6% | | 0.2% |
| Total (%) | | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |

- 📍 **Reposessed Capex breakdown by original contract expiration date (NEW):** this indicator contributes to a better projection of the demobilization of the leased fleet. Through the historical contract terms of reposessed assets, it is possible to estimate variations in the leased gross fixed asset demobilization schedule (see page 16) as new asset reposessions occur;

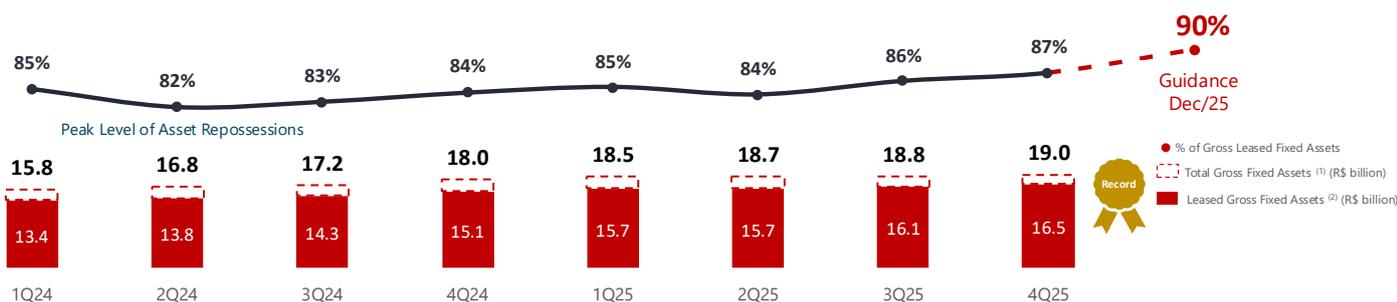
Deployment Cycle of Reposessed Assets

| Deployment year | Reposessed Capex by year of deployment (R\$ million) | % of total reposessed by year of deployment | Reposessed Capex in the year of repossession (R\$ million) | % of reposessed Capex by year of deployment / Deployed Capex in the same year |
|-----------------|--|---|--|---|
| Other periods | 160 | 5.42% | - | - |
| 2021 | 512 | 17.32% | - | 24.64% |
| 2022 | 1,257 | 42.48% | - | 26.02% |
| 2023 | 775 | 26.21% | 757 | 16.56% |
| 2024 | 221 | 7.48% | 1,220 | 4.42% |
| 2025 | 32 | 1.09% | 982 | 0.77% |
| Total | 2,959 | 100.00% | 2,959 | 14.23% |

Gross Leased Assets and Occupancy Rate

(R\$ billion and %)

| (R\$ million) | | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) |
|------------------|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| A | Gross Leased Fixed Assets | 16,514.9 | 15,127.0 | 9.2% | 16,125.8 | 2.4% |
| B | Gross Fixed Assets available for Leasing | 1,802.3 | 2,294.9 | -21.5% | 1,988.4 | -9.4% |
| A + B = C | Leasing Gross Fixed Assets (vehicles + machines) | 18,317.2 | 17,421.9 | 5.1% | 18,114.1 | 1.1% |
| D | Used Assets Inventory | 695.4 | 550.8 | 26.3% | 659.2 | 5.5% |
| C + D = E | Leasing Gross Fixed Assets + Used assets | 19,012.7 | 17,972.7 | 5.8% | 18,773.4 | 1.3% |
| A / E | (%) Fleet Occupancy rate | 86.9% | 84.2% | 2.7 p.p. | 85.9% | 1.0 p.p. |



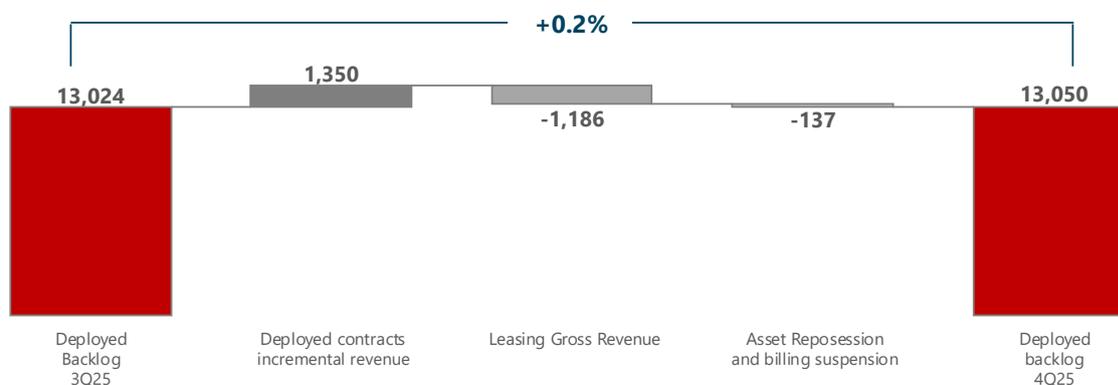
(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 11 and 14 of the Financial Statements).

(2) Total fixed assets, minus assets held for sale and new and used assets available for lease or sale.

- Record figures for leased gross fixed assets and total gross fixed assets are the result of a strategy to continue growing and leading the penetration of the heavy asset leasing market in the country;
- Occupancy rate of 87.0% in 4Q25 was the highest since 2020;
- The increase in available assets for sale is explained by the natural process of increased demobilization due to fleet growth in recent years.

Leasing Gross Revenue Contracted Backlog

(R\$ million)



Future annual revenue already contracted and deployed (NEW)

(R\$ million)



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

Backlog Schedule (explanatory note 28)

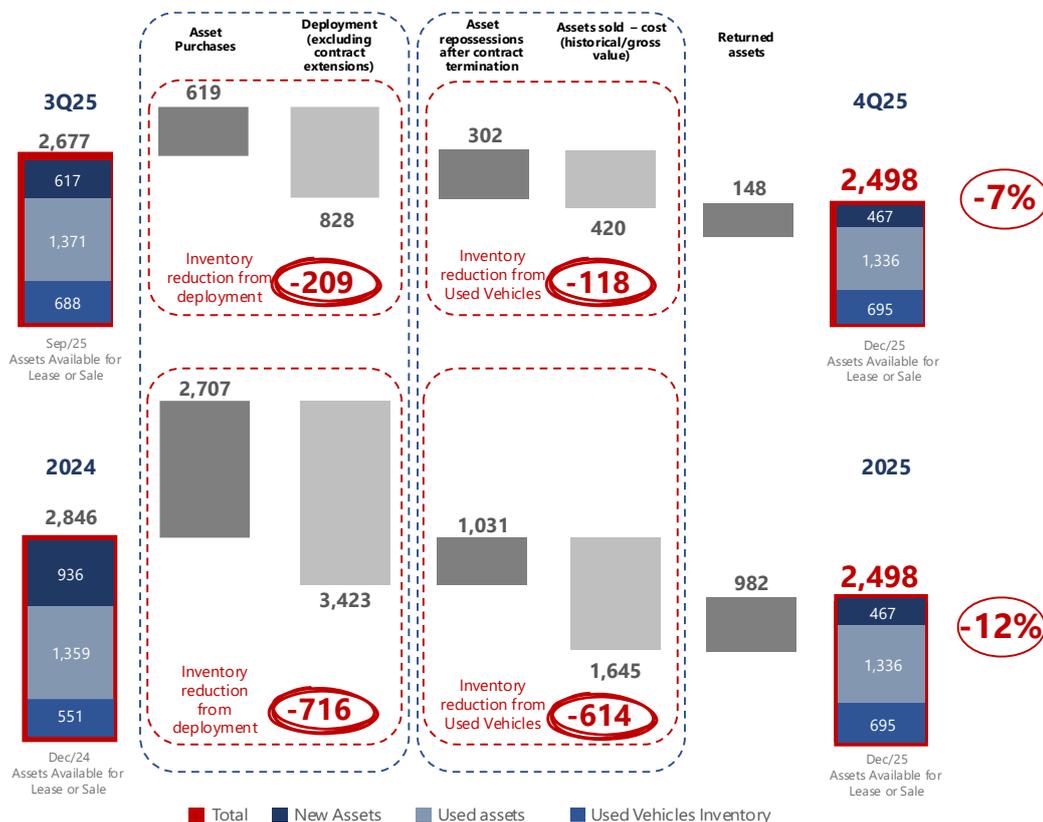
(R\$ million)

| Up to 1 year | 1 to 2 years | 2 to 3 years | 3 to 4 years | 4 to 5 years | Over 5 years | Total |
|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
| 4.378 | 3.596 | 2.662 | 1.555 | 586 | 273 | 13.050 |

📍 The R\$13 billion revenue backlog from leasing services demonstrates the Company's ability to maintain a robust backlog through higher occupancy rates, even with shorter lease terms due to greater exposure to contract extensions and Sempre Novo.

Assets Available for Leasing or Sale (Gross PP&E)

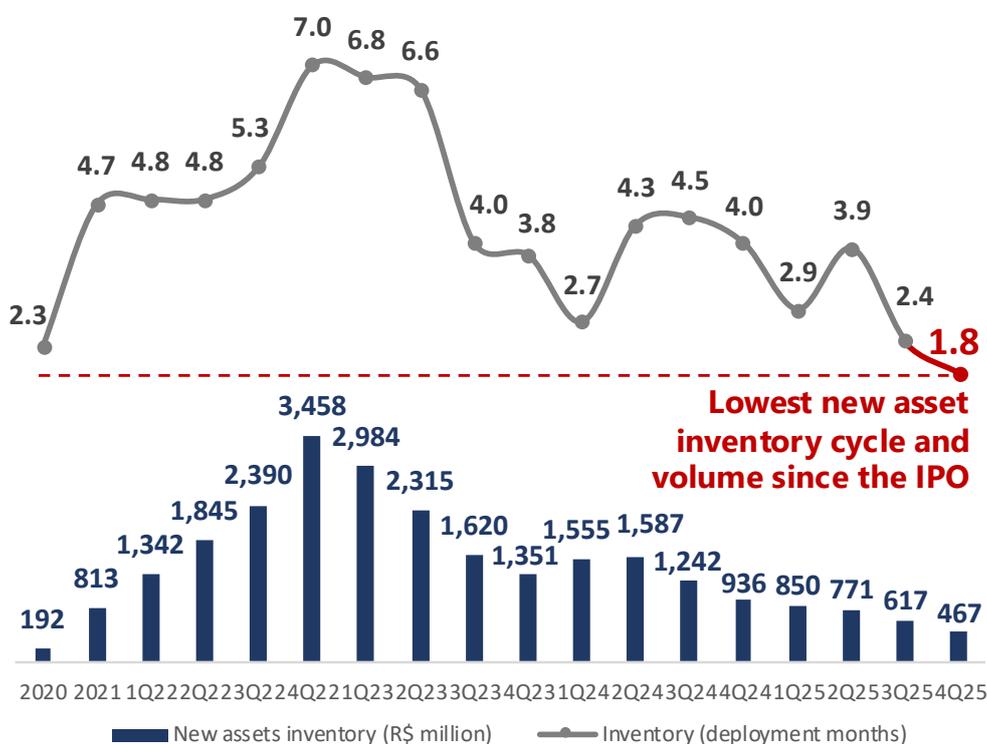
(R\$ million)



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

Brand-new asset inventory optimization

(Months and R\$ million)



Lowest new asset inventory cycle and volume since the IPO

- Inventory of assets available for lease or sale: the balance of R\$2.5 billion in Dec/25 was the lowest of the year. Its net-of-depreciation value is R\$2.1 billion. The reported value of R\$2.5 billion serves for comparability purposes regarding the movement of the gross fixed asset balance under lease;
- Inventory reduction was benefited by i) a decrease of R\$716 million through the implementation of new leasing contracts and ii) a reduction of R\$633 million through asset sales;
- The reduction in inventory due to the implementation and sale of used vehicles totaled R\$327 million in 4Q25 (R\$209 million + R\$118 million), 121% higher than the assets repossessions in the quarter (R\$148 million). In 2025, this amount was R\$1.3 billion (R\$716 million + R\$614 million), 35% higher than the assets repossessions in the year (R\$982 million);**
- The inventory of new assets in 4Q25 (R\$467 million) is the lowest since 2020, while the inventory turnover period is the shortest in history, resulting from greater accuracy in sales and a reduction in purchases of new assets for inventory.**

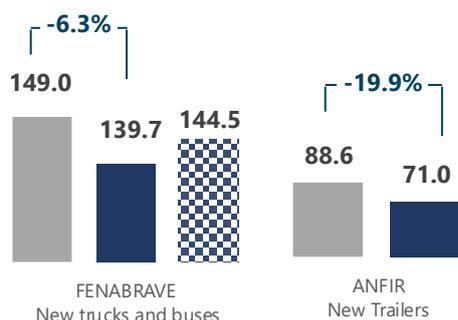
2) Used Assets Sales (Seminovos)

Record volume and revenue achieved through the opening of new stores and the hiring of a sales force that, even while still maturing, coupled with a stronger digital presence, set Vamos apart from the Brazilian market for the sale of new and used heavy vehicles and trailers.

2.1) Sector Data

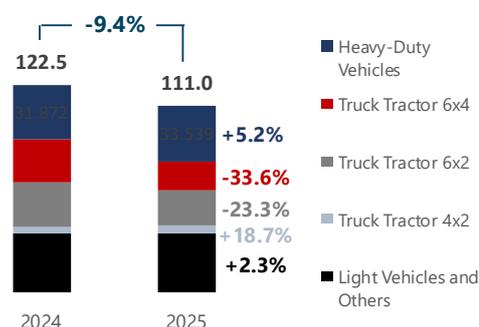
Brazilian market: sales of new trucks and implements

(Fenabrave and ANFIR – thousands of units)



Brazilian market: new truck sales by category (NEW)

(Fenabrave, Forrisk and Vamos Market Intelligence – thousands of units)



FENABRAVE

Units – Brand-new vehicles

| | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--------------|----------------|----------------|--------------|
| Trucks | 110,873 | 121,373 | -8.7% |
| Buses | 28,844 | 27,674 | 4.2% |
| Total | 139,717 | 149,047 | -6.3% |

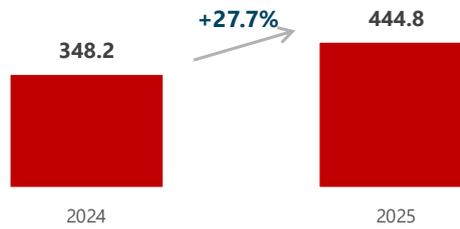
ANFIR

Units – brand-new road implements

| | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|-----------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Trailers and Semi-Trailers | | | |
| Carbon Steel Tank | 5,026 | 9,160 | -45.1% |
| Dolly | 5,629 | 8,341 | -32.5% |
| Grain/General Cargo | 12,833 | 18,632 | -31.1% |
| Cane Transport | 1,535 | 2,176 | -29.5% |
| Dump Truck | 12,105 | 17,141 | -29.4% |
| Stainless Steel Tank | 478 | 624 | -23.4% |
| Log Transport | 2,144 | 2,554 | -16.1% |
| Refrigerated Box | 2,139 | 2,377 | -10.0% |
| Container Carrier | 4,890 | 5,316 | -8.0% |
| Tarped Box | 6,142 | 6,675 | -8.0% |
| Flatbed | 2,516 | 2,612 | -3.7% |
| Silo | 607 | 580 | 4.7% |
| General Cargo Box | 12,124 | 10,218 | 18.7% |
| Special | 2,821 | 2,193 | 28.6% |
| Aluminum Tank | 2 | 0 | - |
| Total | 70,991 | 88,599 | -19.9% |

Brazilian market: used heavy vehicles sales – trucks and buses* (NEW)

(FENAUTO and Company – thousands of units)

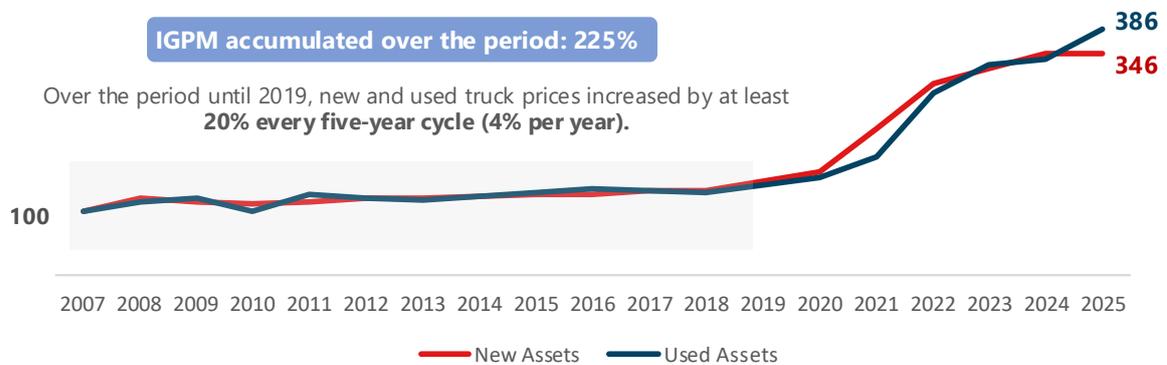


■ Used vehicle sales – all ages (thousand units)

* Does not include light commercial vehicles or machinery

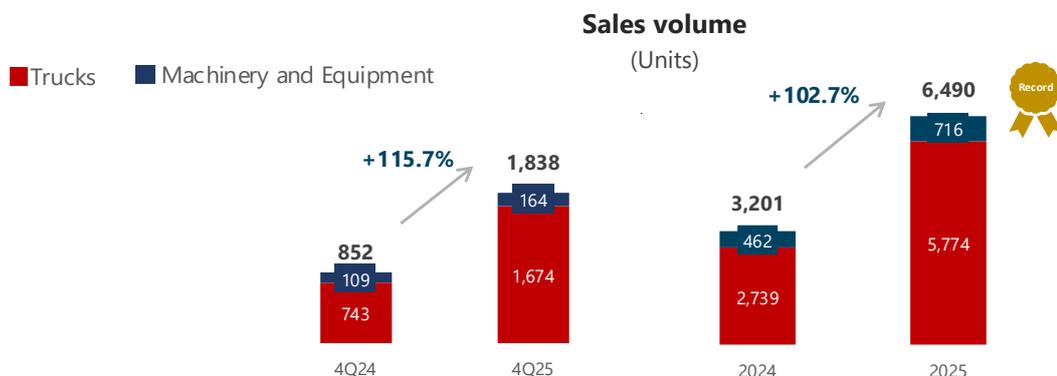
Correlation between new and used asset prices (5 years)

(FIPE table)



- 2025 reported a 6.3% drop in new trucks and buses registrations. Specifically for trucks, there were sharp declines of 33.6% in registrations of 6x4 tractor units and 23.3% in 6x2 tractor units;
- The sharpest drop in registrations of road implements, at 19.9%, occurred, with declines in almost all types of trailers;
- The Brazilian market for used trucks and buses grew by 27.7% across all age groups, indicating a shift in purchases from new to used heavy vehicles due to price, credit restrictions, and a greater supply of used vehicles, especially from leasing companies;
- Prices for new heavy vehicles have stabilized in the second half of 2025, while prices for used heavy vehicles continue to show cumulative price appreciation over the 5-year period, reinforcing the intrinsic characteristic of greater price predictability and depreciation of the types of assets operated by the Company.

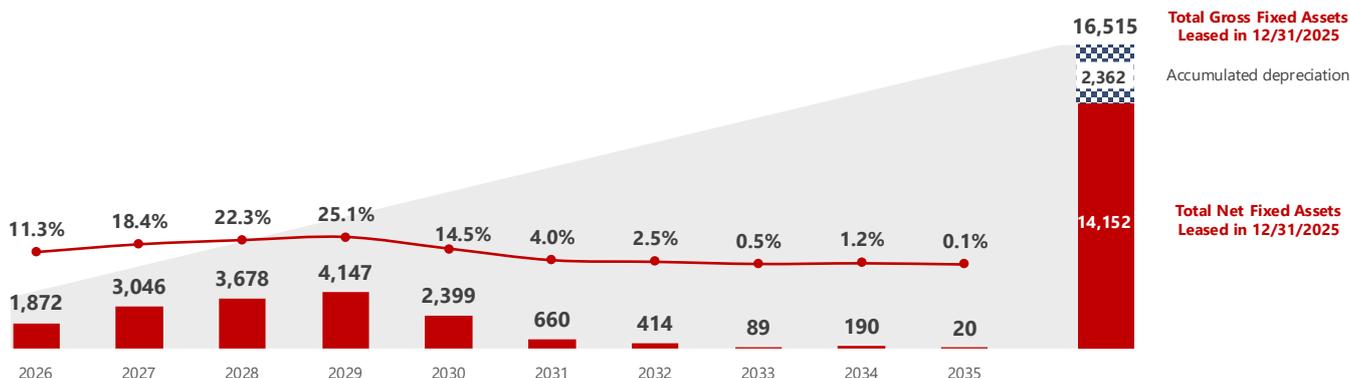
2.2) Operational data



- Within the Brazilian market context of declining sales of new trucks and implements and double-digit growth in used assets sales, the Company more than doubled its sales volumes in 4Q25 and in 2025;
- VAMOS is still relatively underrepresented in the fragmented market for the sale of used assets up to 10 years old, which gives us confidence to continue growing in the rental sector in the coming years;
- The company continues to strengthen its sales structure by opening new stores and hiring more salespeople and employees;
- The current sales team has the potential to increase sales by approximately 20% once it reaches maturity;
- The maturation curve for new sales representatives can take 12 to 24 months. During this period, it is natural for there to be impacts on the Company's EBITDA margin.

Demobilization Schedule (NEW)

(R\$ million and % of the leased fleet)



- Demobilization Schedule of Leased Gross Fixed Asset (NEW):** leased gross fixed assets (balance as of 12/31/25) organized into amounts according to their respective contract terminations;
- Balance and distribution will change as new contracts are deployed (Deployed Capex for new assets and Sempre Novo) and current contracts are extended (Contract Extensions) or terminated early (Repossessed Capex);
- To project the market value (selling cost) of used assets to be demobilized, it is necessary to estimate the accumulated depreciation to subtract from the Gross Fixed Assets value in the respective periods.

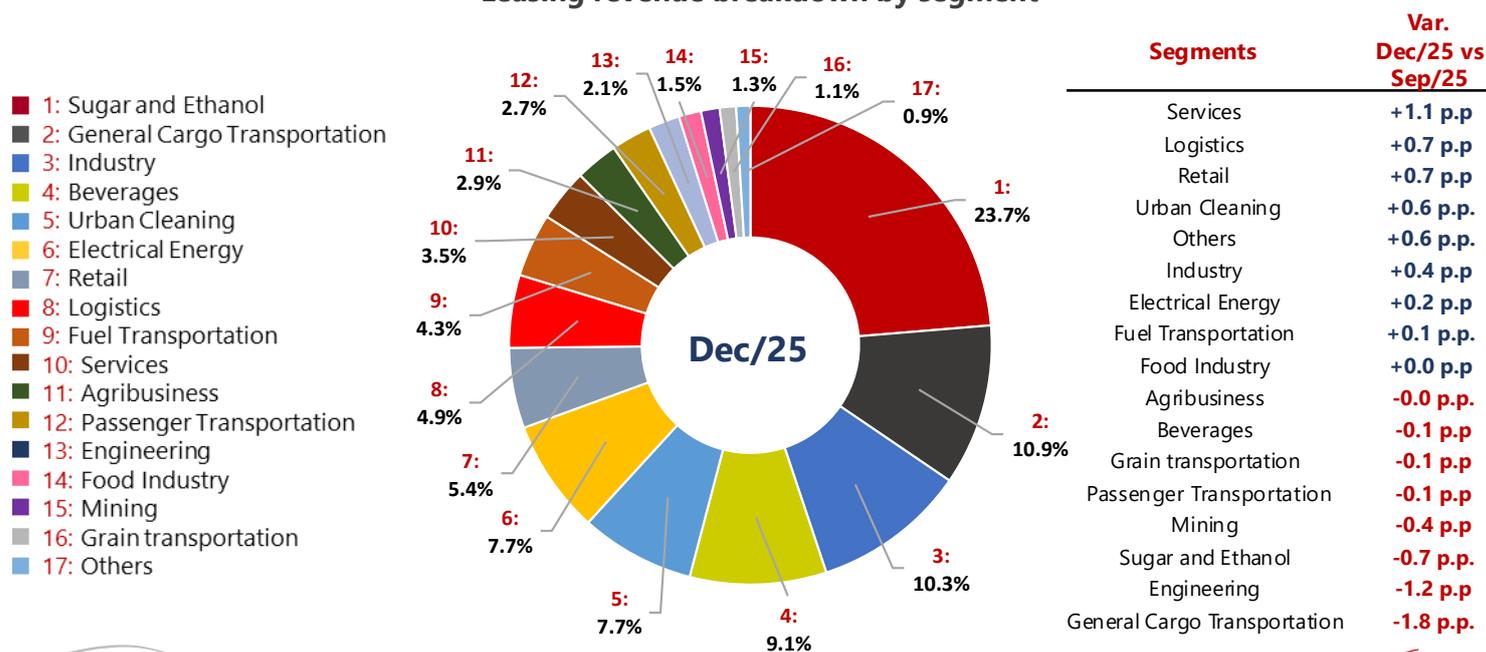
Income Statement (Leasing + Used Assets Sales)

Revenues

| (RS million) - gross of eliminations | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--------------------------------------|----------------|----------------|--------------|----------------|---------------|----------------|----------------|--------------|
| Gross Revenue | 1,535.1 | 1,240.5 | 23.7% | 1,554.8 | -1.3% | 5,905.8 | 4,849.1 | 21.8% |
| Leasing Services | 1,189.8 | 1,068.3 | 11.4% | 1,148.2 | 3.6% | 4,523.4 | 4,071.7 | 11.1% |
| Used Assets Sales | 345.2 | 172.2 | 100.5% | 406.6 | -15.1% | 1,382.4 | 777.3 | 77.8% |
| Deductions | (136.6) | (113.7) | 20.1% | (121.2) | 12.7% | (496.1) | (475.6) | 4.3% |
| Leasing Services | (118.3) | (106.3) | 11.3% | (109.5) | 8.0% | (450.4) | (422.0) | 6.7% |
| Used Assets Sales | (18.3) | (7.5) | 145.7% | (11.7) | 57.1% | (45.7) | (53.6) | -14.7% |
| Net Revenue | 1,398.5 | 1,126.8 | 24.1% | 1,433.6 | -2.5% | 5,409.7 | 4,373.5 | 23.7% |
| Leasing Services | 1,071.6 | 962.1 | 11.4% | 1,038.7 | 3.2% | 4,073.0 | 3,649.8 | 11.6% |
| % of Total Net Revenue | 76.6% | 85.4% | -8.8 p.p. | 72.5% | 4.2 p.p. | 75.3% | 83.5% | -8.2 p.p. |
| With maintenance | 313.4 | 320.8 | -2.3% | 297.2 | 5.5% | 1,169.4 | 1,212.6 | -3.6% |
| % of Total Net Revenue | 22.4% | 28.5% | -6.1 p.p. | 20.7% | 1.7 p.p. | 21.6% | 27.7% | -6.1 p.p. |
| Without maintenance | 758.2 | 641.3 | 18.2% | 741.5 | 2.2% | 2,903.6 | 2,437.2 | 19.1% |
| % of Total Net Revenue | 54.2% | 56.9% | -2.7 p.p. | 51.7% | 2.5 p.p. | 53.7% | 55.7% | -2.1 p.p. |
| Used Assets Sales | 326.9 | 164.8 | 98.4% | 394.9 | -17.2% | 1,336.7 | 723.7 | 84.7% |
| % of Total Net Revenue | 23.4% | 14.6% | 8.8 p.p. | 27.5% | -4.2 p.p. | 24.7% | 16.5% | 8.2 p.p. |

- Record leasing service revenue boosted by increased occupancy rates (the highest since 2020), record leased fleet, increased marginal yields, contract price adjustments – especially when contracts are extended – and reversal of billing cancellations from customers who were in arrears and regularized their payments.
- Good sectoral diversification, with revenue growth in various sectors such as services, logistics, commerce and e-commerce, waste management, industry, power utilities, fuel transportation, and others;
- The 98.4% YoY growth in used assets sales revenue in 4Q25 was higher than the growth recorded for the entire year of 2025 (+84.7%). The decrease compared to 3Q25 is due exclusively to sales seasonality.

Leasing revenue breakdown by segment



3.2) Costs & expenses

| (RS million) - gross of eliminations | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--|----------------|----------------|------------------|----------------|-----------------|------------------|----------------|-------------------|
| Total Leasing Cost (ex. depreciation) | (350.8) | (173.0) | 102.8% | (444.6) | -21.1% | (1,439.1) | (705.9) | 103.9% |
| % of total leasing revenue | -25.1% | -15.4% | -9.7 p.p. | -31.0% | 5.9 p.p. | -26.6% | -16.1% | -10.5 p.p. |
| Leasing services cost | (27.9) | (38.0) | -26.6% | (50.9) | -45.3% | (152.8) | (128.3) | 19.1% |
| <i>% of leasing services revenue</i> | -2.6% | -3.9% | 1.3 p.p. | -4.9% | 2.3 p.p. | -3.8% | -3.5% | -0.2 p.p. |
| Personnel | (23.2) | (18.8) | 23.7% | (22.5) | 2.9% | (87.1) | (66.1) | 31.7% |
| <i>% of leasing services revenue</i> | -2.2% | -2.0% | -0.2 p.p. | -2.2% | 0.0 p.p. | -2.1% | -1.8% | -0.3 p.p. |
| Maintenance and parts | (58.1) | (47.5) | 22.4% | (51.3) | 13.3% | (222.9) | (171.9) | 29.7% |
| <i>% of leasing services revenue</i> | -5.4% | -4.9% | -0.5 p.p. | -4.9% | -0.5 p.p. | -5.5% | -4.7% | -0.8 p.p. |
| Vehicle costs | (38.8) | (58.7) | -33.9% | (58.6) | -33.9% | (190.0) | (199.9) | -5.0% |
| <i>% of leasing services revenue</i> | -3.6% | -6.1% | 2.5 p.p. | -5.6% | 2.0 p.p. | -4.7% | -5.5% | 0.8 p.p. |
| Other costs | (16.4) | (17.0) | -4.0% | (10.2) | 60.5% | (50.4) | (70.4) | -28.5% |
| <i>% of leasing services revenue</i> | -1.5% | -1.8% | 0.2 p.p. | -1.0% | -0.5 p.p. | -1.2% | -1.9% | 0.7 p.p. |
| PIS/COFINS Credit | 108.6 | 104.1 | 4.4% | 91.8 | 18.3% | 397.5 | 380.0 | 4.6% |
| <i>% of leasing services revenue</i> | 10.1% | 10.8% | -0.7 p.p. | 8.8% | 1.3 p.p. | 9.8% | 10.4% | -0.7 p.p. |
| Used Assets sales cost | (323.0) | (135.0) | 139.2% | (393.7) | -18.0% | (1,286.3) | (577.6) | 122.7% |
| <i>% of asset sales revenue</i> | -98.8% | -82.0% | -16.8 p.p. | -99.7% | 0.9 p.p. | -96.2% | -79.8% | -16.4 p.p. |
| Expenses (ex. depreciation) | (79.2) | (110.2) | -28.2% | (99.6) | -20.5% | (333.7) | (384.7) | -13.3% |
| % of leasing revenue | -5.7% | -9.8% | 4.1 p.p. | -6.9% | 1.3 p.p. | -6.2% | -8.8% | 2.6 p.p. |
| Commercial, general and administrative | (88.1) | (107.7) | -18.2% | (93.5) | -5.8% | (352.0) | (379.8) | -7.3% |
| <i>% of leasing revenue</i> | -6.3% | -9.6% | 3.3 p.p. | -6.5% | 0.2 p.p. | -6.5% | -8.7% | 2.2 p.p. |
| Commercial | (45.0) | (25.5) | 76.0% | (42.0) | 6.9% | (138.6) | (90.6) | 53.0% |
| <i>% of leasing revenue</i> | -4.2% | -2.7% | -1.5 p.p. | -4.0% | -0.1 p.p. | -3.4% | -2.5% | -0.9 p.p. |
| General and administrative | (34.6) | (49.9) | -30.6% | (34.2) | 1.3% | (122.3) | (104.5) | 17.0% |
| <i>% of leasing revenue</i> | -3.2% | -5.2% | 2.0 p.p. | -3.3% | 0.1 p.p. | -3.0% | -2.9% | -0.1 p.p. |
| Bad Debt Provisions* | (8.5) | (32.3) | -73.6% | (17.3) | -50.8% | (91.1) | (184.7) | -50.7% |
| <i>% of leasing revenue</i> | -0.8% | -3.4% | 2.6 p.p. | -1.7% | 0.9 p.p. | -2.2% | -5.1% | 2.8 p.p. |
| Other revenues (expenses)** | 8.9 | (2.5) | -451.9% | (6.1) | - | 18.3 | (4.8) | -478.2% |
| <i>% of leasing revenue</i> | 0.6% | -0.2% | 0.9 p.p. | -0.4% | 1.1 p.p. | 0.3% | -0.1% | 0.4 p.p. |
| Leasing services EBITDA | 964.5 | 828.2 | 16.5% | 888.2 | 8.6% | 3,586.5 | 3,151.1 | 13.8% |
| <i>% Services EBITDA Margin</i> | 90.0% | 86.1% | 3.9 p.p. | 85.5% | 4.5 p.p. | 88.1% | 86.3% | 1.7 p.p. |
| Used assets sales EBITDA | 3.9 | 29.7 | -86.7% | 1.2 | 216.5% | 50.4 | 146.2 | -65.5% |
| <i>% Asset sales EBITDA margin</i> | 1.2% | 18.0% | -16.8 p.p. | 0.3% | 0.9 p.p. | 3.8% | 20.2% | -16.4 p.p. |
| <i>% Truck sales EBITDA margin</i> | 1.2% | 17.6% | -16.3 p.p. | 1.6% | -0.4 p.p. | 4.8% | 19.5% | -14.6 p.p. |
| <i>% Other asset sales EBITDA margin</i> | 0.0% | 26.0% | -26.0 p.p. | -12.8% | 12.9 p.p. | -3.9% | 29.8% | -33.7 p.p. |
| Depreciation and amortization | (257.2) | (205.7) | 25.1% | (266.7) | -3.6% | (1,012.5) | (731.0) | 38.5% |
| Leasing services EBIT | 707.3 | 622.5 | 13.6% | 621.5 | 13.8% | 2,574.0 | 2,420.1 | 6.4% |
| <i>% Services EBIT margin</i> | 66.0% | 64.7% | 1.3 p.p. | 59.8% | 6.2 p.p. | 63.2% | 66.3% | -3.1 p.p. |
| Used assets sales EBIT | 3.9 | 29.7 | -86.7% | 1.2 | 216.5% | 50.4 | 146.2 | -65.5% |
| <i>% Used assets sales EBIT margin</i> | 1.2% | 18.0% | -16.8 p.p. | 0.3% | 0.9 p.p. | 3.8% | 20.2% | -16.4 p.p. |
| Non-recurring expenses | - | - | - | - | - | (14.8) | 82.3 | -118.0% |
| Adjusted leasing services EBITDA | 964.5 | 828.2 | 16.5% | 888.2 | 8.6% | 3,571.7 | 3,233.4 | 10.5% |
| <i>% Adjusted leasing services EBITDA margin</i> | 90.0% | 86.1% | 3.9 p.p. | 85.5% | 4.5 p.p. | 87.7% | 88.6% | -0.9 p.p. |
| Adjusted leasing services EBIT | 707.3 | 622.5 | 13.6% | 621.5 | 13.8% | 2,559.2 | 2,502.4 | 2.3% |
| <i>% Adjusted leasing services EBIT margin</i> | 66.0% | 64.7% | 1.3 p.p. | 59.8% | 6.2 p.p. | 62.8% | 68.6% | -5.7 p.p. |

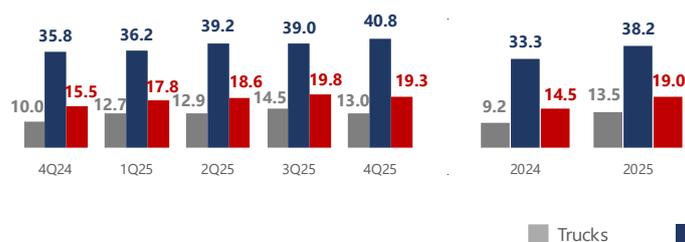
* Provisão para perdas esperadas (*impairment*) de contas a receber. Não considera o *impairment* extraordinário do 2T24 de R\$78,5 milhões.

** Efeitos não recorrentes dos efeitos climáticos do Rio Grande do Sul de R\$3,7 milhões no 2T24 e reversão de provisão não recorrente de R\$14,8 milhões referente à um ajuste contábil do valor a ser pago por aquisição de empresas no 2T25.

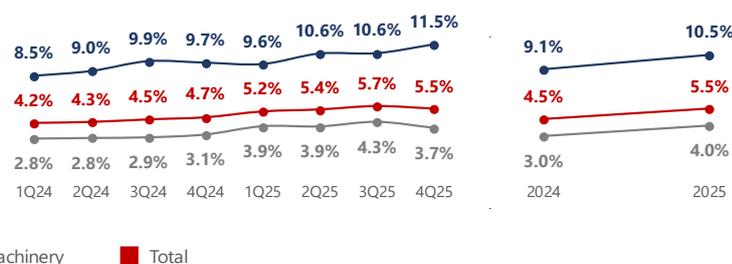
Main Highlights:

- 📍 **Personnel:** 4Q25 in line with 3Q25. The annual increases in 4Q25 and 2025 are due to the necessary growth in staffing to deliver consecutive record revenues from leasing and used assets sales;
- 📍 **Maintenance, parts and vehicle expenses:** growth in maintenance expenses in 4Q25 and 2025 reflects asset preparations to increase the supply of Sempre Novo assets and to increase the liquidity of used assets for sale. Vehicle expenses were lower in 4Q25 and 2025 due to reversals of IPVA (vehicle property tax) provisions and reimbursement of traffic fines from clients;
- 📍 **Other costs:** variations in other costs, such as taxes, fees, service charges, travel and reimbursements, and equipment rentals;
- 📍 **PIS/Cofins credit:** stable year-over-year in 4Q25 and in 2025. Comparing 4Q25 with 3Q25, there was an increase in purchases of new assets and accounting for credits that were not recognized in 3Q25;
- 📍 **Commercial, general and administrative:** expansion of sales teams and higher commission expenses linked to revenue growth, especially in used assets sales. The bad debt provision showed a sequential decrease for the second consecutive quarter. There was recovery of overdue and previously provisioned amounts (R\$17 million) and a reduction in new overdue invoices. This allowed its representation of net service revenue to decrease to 0.8%;
- 📍 **Other revenues (expenses):** presented positive balances in 4Q25 and in 2025 due to the reversal of commissions to third parties and the reconciliation process of entries made in previous quarters;
- 📍 **Leasing services EBITDA margin:** benefited primarily from the increase in occupancy rate, reduced bad debt, and positive other revenues;
- 📍 **Costs of assets sales:** reflects the higher volume of used assets sales. The expansion of costs greater than revenue is due to the natural process of margin normalization and occasional price reductions;
- 📍 **Used assets sales EBITDA margin:** the increase in 4Q25 compared to 3Q25 is due to the sales mix;
- 📍 **Depreciation:** remains adequate, allowing for positive margins on used assets sales. In 4Q25, the depreciation rate for trucks showed a slight decrease due to the concentration of assets sold with higher depreciation. For machinery and equipment, the increase is due to the remote recovery classification of a limited size of specific assets. A reduction in depreciation for machinery and equipment is expected in the coming quarters.

Annualized depreciation by asset
(R\$ thousand)



Implicit depreciation rate
(%)



Depreciation rate: quarterly depreciation value multiplied by 4 divided by the average fixed assets for the period

4) INDUSTRY

4.1) Net revenue

| (R\$ million) - gross of eliminations | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---------------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|
| Gross Revenue | 142.0 | 104.0 | 36.5% | 133.6 | 6.2% | 493.2 | 529.3 | -6.8% |
| Deductions | (28.7) | (24.6) | 16.9% | (31.9) | -10.1% | (105.4) | (108.7) | -3.0% |
| Net Revenue | 113.3 | 79.5 | 42.5% | 101.7 | 11.3% | 387.7 | 420.6 | -7.8% |

4.2) Costs & expenses

| (R\$ million) - gross of eliminations | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|---|----------------|---------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|---------------|
| Costs (ex. depreciation) | (109.0) | (77.2) | 41.2% | (81.9) | 33.1% | (325.9) | (345.6) | -5.7% |
| <i>% of industry revenue</i> | -96.2% | -97.1% | 0.9 p.p. | -80.5% | -15.8 p.p. | -84.0% | -82.2% | -1.9 p.p. |
| Customization services cost | (104.1) | (73.6) | 41.4% | (77.6) | 34.1% | (310.0) | (330.8) | -6.3% |
| <i>% of industry revenue</i> | -91.9% | -92.6% | 0.7 p.p. | -76.3% | -15.6 p.p. | -80.0% | -78.6% | -1.3 p.p. |
| Direct costs | (81.6) | (53.6) | 52.4% | (58.2) | 40.1% | (229.8) | (252.7) | -9.1% |
| <i>% of industry revenue</i> | -72.1% | -67.4% | -4.7 p.p. | -57.2% | -14.8 p.p. | -59.3% | -60.1% | 0.8 p.p. |
| Personnel | (19.9) | (17.8) | 11.8% | (17.2) | 15.4% | (71.7) | (68.9) | 4.1% |
| <i>% of industry revenue</i> | -17.6% | -22.4% | 4.8 p.p. | -16.9% | -0.6 p.p. | -18.5% | -16.4% | -2.1 p.p. |
| Maintenance and parts | (1.5) | (1.5) | -2.5% | (1.3) | 12.4% | (5.1) | (5.4) | -4.6% |
| <i>% of industry revenue</i> | -1.3% | -1.9% | 0.6 p.p. | -1.3% | 0.0 p.p. | -1.3% | -1.3% | 0.0 p.p. |
| Vehicle costs | (1.1) | (0.8) | 50.0% | (0.9) | 29.7% | (3.4) | (3.8) | -11.8% |
| <i>% of industry revenue</i> | -1.0% | -1.0% | -0.1 p.p. | -0.9% | -0.1 p.p. | -0.9% | -0.9% | 0.0 p.p. |
| Other costs | (4.9) | (3.6) | 37.3% | (4.2) | 16.1% | (15.9) | (14.9) | 6.8% |
| <i>% of industry revenue</i> | -4.3% | -4.5% | 0.2 p.p. | -4.2% | -0.2 p.p. | -4.1% | -3.5% | -0.6 p.p. |
| Expenses (ex. depreciation) | (15.8) | (13.6) | 16.7% | (14.3) | 10.9% | (55.3) | (54.4) | 1.5% |
| <i>% of industry revenue</i> | -14.0% | -17.1% | 3.1 p.p. | -14.0% | 0.1 p.p. | -14.3% | -12.9% | -1.3 p.p. |
| Commercial, general and administrative | (18.3) | (16.7) | 9.6% | (15.5) | 18.0% | (62.8) | (62.5) | 0.5% |
| <i>% of industry revenue</i> | -16.2% | -21.1% | 4.9 p.p. | -15.3% | -0.9 p.p. | -16.2% | -14.8% | -1.3 p.p. |
| Commercial | (2.5) | (4.1) | -37.7% | (0.8) | 217.9% | (11.9) | (13.8) | -13.9% |
| <i>% of industry revenue</i> | -2.2% | -5.1% | 2.9 p.p. | -0.8% | -1.5 p.p. | -3.1% | -3.3% | 0.2 p.p. |
| Administrative | (15.1) | (12.8) | 18.4% | (15.3) | -1.0% | (50.7) | (48.8) | 4.0% |
| <i>% of industry revenue</i> | -13.3% | -16.0% | 2.7 p.p. | -15.0% | 1.7 p.p. | -13.1% | -11.6% | -1.5 p.p. |
| Bad Debt* | (0.7) | 0.1 | - | 0.5 | - | (0.2) | 0.1 | - |
| <i>% of industry revenue</i> | -0.6% | 0.1% | -0.7 p.p. | 0.5% | -1.1 p.p. | -0.1% | 0.0% | -0.1 p.p. |
| Other revenues (expenses) | 2.5 | 3.2 | -20.8% | 1.3 | 96.6% | 7.5 | 8.0 | -6.5% |
| <i>% of industry revenue</i> | 2.2% | 4.0% | -1.8 p.p. | 1.3% | 1.0 p.p. | 1.9% | 1.9% | 0.0 p.p. |
| EBITDA | (11.6) | (12.4) | -6.4% | 5.6 | -307.4% | 12.9 | 16.4 | -21.2% |
| <i>% EBITDA Margin</i> | -10.2% | -15.6% | 5.3 p.p. | 5.5% | -15.7 p.p. | 3.3% | 3.9% | -0.6 p.p. |
| Depreciation | (6.7) | (5.2) | 29.1% | (6.4) | 4.0% | (25.4) | (19.6) | 29.2% |
| EBIT | (18.2) | (17.5) | 4.0% | (0.8) | 2109.5% | (12.4) | (3.2) | 284.2% |
| <i>% EBIT Margin</i> | -16.1% | -22.1% | 6.0 p.p. | -0.8% | -15.3 p.p. | -3.2% | -0.8% | -2.4 p.p. |

- 📍 The increase in net revenue in 4Q25 reflects the revenue recognition of the custom gas-powered trucks built by BMB and delivered to Vamos;

- 📍 The operating result reflects a weaker mix and lower sales volume of implements, as well as an inventory adjustment at Truckvan. Additionally, since the gas-powered trucks prepared by BMB were only delivered to the end customer in 1Q26, a non-realizable profit adjustment was recorded, which offset the additional revenue from the delivery of these assets by BMB to Vamos. The actual, positive result of this operation will be recognized in 1Q26.

VAMOS | Consolidated results

| (R\$ million) | 4Q25 | 4Q24 | Var. (%) | 3Q25 | Var. (%) | 2025 | 2024 | Var. (%) |
|--------------------------------------|----------------|----------------|---------------|----------------|----------------|------------------|------------------|---------------|
| Gross Revenue | 1,648.3 | 1,331.5 | 23.8% | 1,682.1 | -2.0% | 6,357.2 | 5,283.5 | 20.3% |
| Deductions | (165.3) | (138.3) | 19.5% | (153.1) | 8.0% | (601.5) | (584.2) | 3.0% |
| Net Revenue | 1,483.0 | 1,193.2 | 24.3% | 1,529.0 | -3.0% | 5,755.7 | 4,699.3 | 22.5% |
| Services | 1,071.6 | 962.1 | 11.4% | 1,038.7 | 3.2% | 4,073.0 | 3,649.8 | 11.6% |
| % of Total Net Revenue | 72.3% | 80.6% | -8.4 p.p. | 67.9% | 4.3 p.p. | 70.8% | 77.7% | -6.9 p.p. |
| Asset Sales | 326.9 | 164.8 | 98.4% | 394.9 | -17.2% | 1,336.7 | 723.7 | 84.7% |
| % of Total Net Revenue | 22.0% | 13.8% | 8.2 p.p. | 25.8% | -3.8 p.p. | 23.2% | 15.4% | 7.8 p.p. |
| Industrial | 113.3 | 79.5 | 42.5% | 101.7 | 11.3% | 387.7 | 420.6 | -7.8% |
| % of Total Net Revenue | 7.6% | 6.7% | 1.0 p.p. | 6.7% | 1.0 p.p. | 6.7% | 9.0% | -2.2 p.p. |
| Intercompany deletions | (28.7) | (13.1) | 119.3% | (6.4) | 352.2% | (41.7) | (94.8) | -56.1% |
| % of Total Net Revenue | -1.9% | -1.1% | -0.8 p.p. | -0.4% | -1.5 p.p. | -0.7% | -2.0% | 1.3 p.p. |
| Adjusted EBITDA* | 956.9 | 845.5 | 13.2% | 895.0 | 6.9% | 3,635.0 | 3,395.9 | 7.0% |
| Leasing Adjusted* | 968.5 | 857.9 | 12.9% | 889.5 | 8.9% | 3,622.0 | 3,379.5 | 7.2% |
| Services Adjusted* | 964.5 | 828.2 | 16.5% | 888.2 | 8.6% | 3,571.7 | 3,233.4 | 10.5% |
| Used Asset Sales | 3.9 | 29.7 | -86.7% | 1.2 | 216.5% | 50.4 | 146.2 | -65.5% |
| Industrial | (11.6) | (12.4) | -6.4% | 5.6 | -307.4% | 12.9 | 16.4 | -21.2% |
| Depreciation and amortization | (263.9) | (210.8) | 25.2% | (273.1) | -3.4% | (1,037.8) | (750.6) | 38.3% |
| Adjusted EBIT* | 693.0 | 634.7 | 9.2% | 621.9 | 11.4% | 2,597.1 | 2,645.3 | -1.8% |
| Leasing Adjusted* | 711.2 | 652.2 | 9.1% | 622.7 | 14.2% | 2,609.6 | 2,648.6 | -1.5% |
| Services* | 707.3 | 622.5 | 13.6% | 621.5 | 13.8% | 2,559.2 | 2,502.4 | 2.3% |
| Asset Sales | 3.9 | 29.7 | -86.7% | 1.2 | 216.5% | 50.4 | 146.2 | -65.5% |
| Industrial | (18.2) | (17.5) | 4.0% | (0.8) | 2109.5% | (12.4) | (3.2) | 284.2% |
| Financial Results | (591.6) | (444.4) | 33.1% | (562.1) | 5.2% | (2,178.5) | (1,620.4) | 34.4% |
| Adjusted EBT* | 101.4 | 190.3 | -46.7% | 59.8 | 69.6% | 418.6 | 1,024.9 | -59.2% |
| Adjusted Income Tax* | (23.7) | (26.3) | -9.8% | (9.3) | 154.6% | (99.7) | (245.7) | -59.4% |
| % Effective tax rate | -23.4% | -13.8% | -9.6 p.p. | -15.6% | -7.8 p.p. | -23.8% | -24.0% | 0.2 p.p. |
| Adjusted Net Income* | 77.7 | 164.0 | -52.6% | 50.4 | 53.9% | 318.9 | 779.2 | -59.1% |

* Excludes extraordinary and non-recurring effects from 2Q24 (climatic effects in Rio Grande do Sul + extraordinary increase in bad debt provisions), in addition to the effects in 2Q25 of reversing provisions for the payment of M&As.

- 📍 Record consolidated revenue for 2025 and consolidated EBITDA for 4Q25 and 2025;
- 📍 Record consolidated EBITDA figures for 4Q25 and 2025 are due to record EBITDA from leasing services, more than offsetting reductions in used assets sales and industry division;
- 📍 The reduction in the consolidated EBITDA margin reflects the greater share of used assets sales in the revenue mix, in addition to their reduced margins;
- 📍 Net financial expenses increased year-over-year due to the increase in average expanded net debt (net debt + receivables assignment) and the basic interest rate (+33.3% YoY). Compared to 3Q25, the increase

is due to the bond issuance settled in October and its carrying cost until the completion of all debt repurchases in December 2025;

- Net income for 4Q25 showed a reversal of the sequential declines seen throughout the year, coinciding with successive interest rate increases in Brazil. Since interest rates remained stable in 3Q25 and 4Q25, growth was achieved through all the operational improvements delivered throughout the year.

6) Indebtedness & Leverage

| (R\$ million) | 4Q25 | 4Q24 | Var. % YoY | 3Q25 | Var. % QoQ |
|---|-----------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
| Gross Debt | 16,526.0 | 14,393.3 | 14.8% | 16,557.5 | -0.2% |
| Gross Debt - Short Term | 1,669.7 | 942.4 | 77.2% | 1,694.6 | -1.5% |
| Gross Debt - Long Term | 14,929.0 | 13,461.7 | 10.9% | 14,710.2 | 1.5% |
| Financial Instruments and Derivatives | -291.6 | -111.3 | 162.0% | -103.0 | 183.1% |
| Cash and Investments | 4,718.0 | 2,788.2 | 69.2% | 4,597.6 | 2.6% |
| Net Debt | 11,808.0 | 11,605.1 | 1.7% | 11,959.9 | -1.3% |
| LTM EBITDA* | 3,741.1 | 3,501.9 | 6.8% | 3,652.8 | 2.4% |
| Net Leverage (Net Debt/EBITDA) | 3.16x | 3.31x | -0.15x | 3.27x | -0.11x |
| Gross Average Term (years) | 3.4 | 3.9 | -12.3% | 3.2 | 8.3% |
| Net Average Term (years) | 4.2 | 4.7 | -10.2% | 4.0 | 7.4% |

*Last twelve months

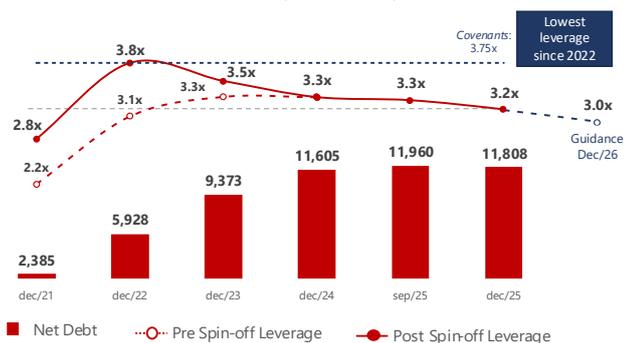
- Definition for calculating leverage for covenant purposes:

- Net Debt:** includes only loans, financing, and debentures, excluding assignment receivables.
- LTM EBITDA:** excludes the effects of impairment on LTM assets and non-recurring items that occurred in 2Q25.

| Adjustments to EBITDA for covenant purposes (R\$ million) | 2025 | 2024 | Var. % | 3T25 LTM | Var. % |
|--|----------------|----------------|--------------|----------------|-------------|
| Accounting EBITDA | 3,649.8 | 3,313.7 | 10.1% | 3,538.4 | 3.1% |
| (+) Impairment of receivables (Bad Debts) | (91.3) | (106.0) | -13.9% | (114.4) | -20.2% |
| (+) Non-recurring increase in impairment of accounts receivable (Bad Debt Provision) | - | (78.6) | -100.0% | - | - |
| (+) Impairment on assets resulting from weather effects in Rio Grande do Sul | - | (3.7) | -100.0% | - | - |
| EBITDA for Covenant Purposes | 3,741.1 | 3,501.9 | 6.8% | 3,652.8 | 2.4% |

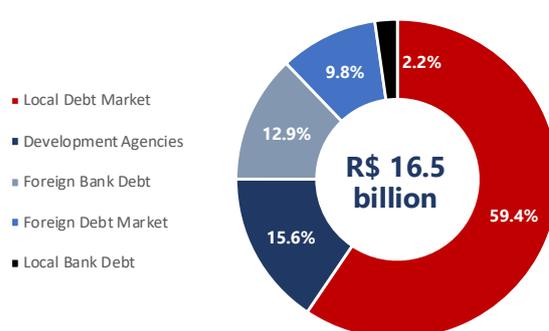
Net Debt and Leverage for covenant purposes

(R\$ million)



Gross Debt breakdown by Instrument

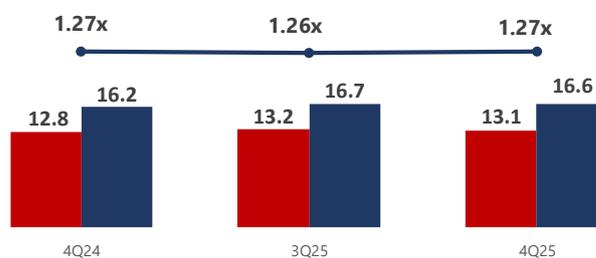
(%)



Fleet value vs. Net Debt

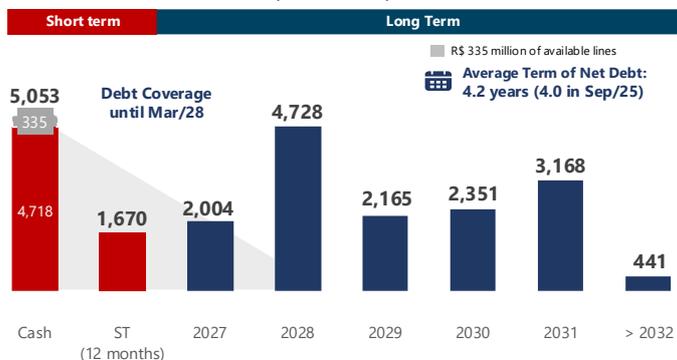
(R\$ billion)

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



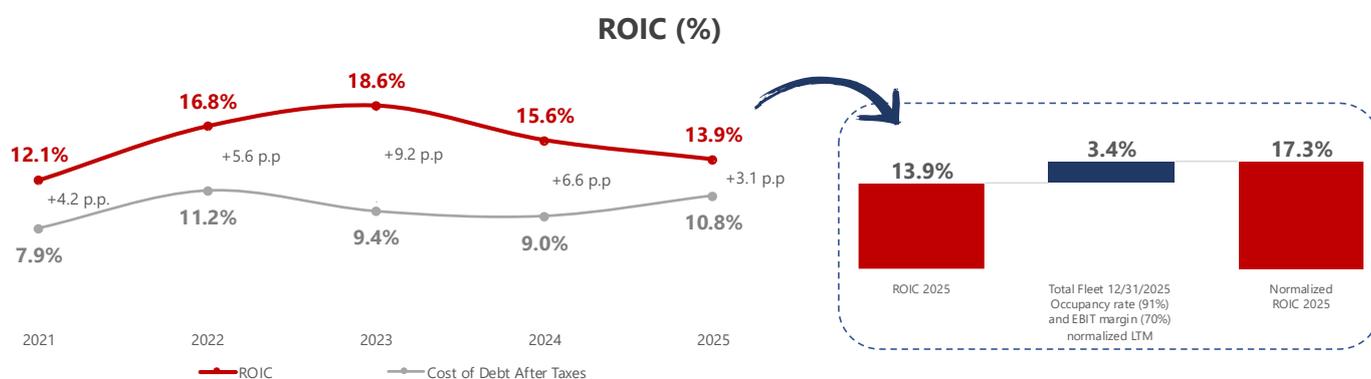
Debt Maturity Schedule

(R\$ million)



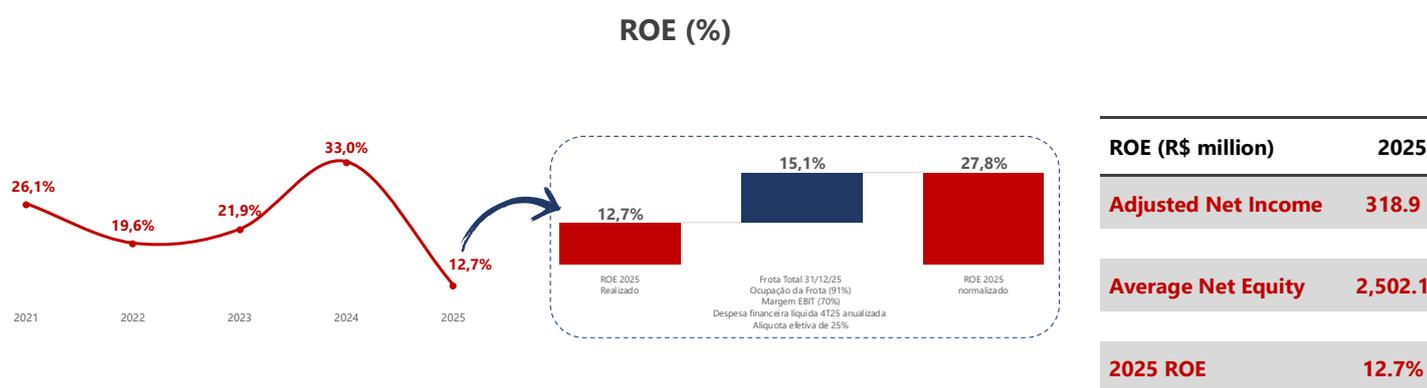
| Debt (12/31/2025) | Issuance | Due date | Structure | 2026 | 2027 | 2028 | 2029 | 2030 | 2031 | >2032 | Total |
|--|------------|------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|-------|----------|
| Finame | 09/12/2022 | 10/15/2028 | SELIC + 1.73% | 105.5 | 105.5 | 72.1 | - | - | - | - | 283.2 |
| Finame | 03/06/2023 | 06/15/2029 | IPCA + 6.65% | 454.7 | 859.8 | 826.8 | 230.2 | - | - | - | 2,371.6 |
| External Loan - 4131 | 06/28/2024 | 06/28/2027 | CDI + 2.10% | - | 275.7 | - | - | - | - | - | 275.7 |
| 2nd Debenture | 08/20/2019 | 08/20/2026 | CDI + 1.81% | 64.8 | - | - | - | - | - | - | 64.8 |
| 3rd Debenture | 07/08/2021 | 06/16/2031 | SWAP 131.75% CDI CDI + 2.53% IPCA + 6.36% | - | 103.9 | 103.9 | 377.1 | 273.2 | 273.2 | - | 1,131.3 |
| 4th Debenture | 10/15/2021 | 10/15/2031 | SWAP 127.50% CDI+2.60% IPCA+7.68% | 322.2 | 333.3 | 311.5 | 376.6 | 376.6 | 301.0 | - | 2,021.3 |
| 7th Debenture | 06/16/2023 | 06/15/2028 | CDI + 2.17% | 125.0 | - | 125.0 | - | - | - | - | 250.0 |
| 9th Debenture | 12/20/2023 | 12/20/2028 | CDI + 2.35% | - | 125.0 | 125.0 | - | - | - | - | 250.0 |
| 10th Debenture | 02/23/2024 | 02/21/2029 | CDI + 2.35% | - | - | 250.0 | 250.0 | - | - | - | 500.0 |
| 11th Debenture | 07/12/2024 | 06/25/2029 | CDI + 2.35% | - | - | 525.0 | 525.0 | - | - | - | 1,050.0 |
| 13th Debenture | 10/02/2025 | 09/20/2030 | CDI+2.25% | - | - | - | - | 600.0 | - | - | 600.0 |
| FX-Denominated Debenture | 08/12/2025 | 03/22/2028 | US\$ 275M SWAP CDI + 0.67% Fixed 7.23% | - | - | 275.1 | - | - | - | - | 275.1 |
| CRA 2 | 11/15/2019 | 11/13/2026 | SWAP 133.80% CDI Pré 8.0% | 37.5 | - | - | - | - | - | - | 37.5 |
| CRA 3 | 06/12/2020 | 06/14/2027 | SWAP 165.00% CDI IPCA+5.70% | 231.9 | 231.9 | - | - | - | - | - | 463.8 |
| CRA 4 | 11/26/2020 | 11/18/2030 | SWAP 133.60% CDI IPCA+5.73% | - | - | 180.6 | 180.6 | 180.6 | - | - | 541.9 |
| CRA 5 | 06/02/2022 | 05/15/2037 | SWAP 112.65% CDI IPCA+6.68% | - | - | - | 116.9 | 116.9 | 459.2 | - | 692.9 |
| CRA 6 | 02/03/2023 | 01/14/2030 | CDI + 1.05% IPCA + 7.16% | - | - | 233.5 | - | 560.6 | - | - | 794.1 |
| CRA 7 | 11/16/2023 | 11/16/2033 | Fixed 12.05% + IPCA + 6.69% | - | - | - | 297.4 | 337.4 | 26.5 | 53.0 | 714.3 |
| CDCA | 09/16/2024 | 09/15/2031 | Fixed 13.62% + IPCA + 7.91% | - | - | - | - | - | 878.5 | - | 878.5 |
| Promissory Note | 12/03/2021 | 12/03/2028 | CDI + 2.40% | - | - | 132.4 | - | - | - | - | 132.4 |
| Commercial Note | 06/07/2022 | 06/07/2028 | 114.00% CDI | 83.3 | 83.3 | 83.3 | - | - | - | - | 250.0 |
| IDB | 01/21/2025 | 12/15/2031 | US\$ 30M SWAP CDI + 1.90% SOFR + 3.11% | 23.6 | - | - | - | - | 117.9 | - | 141.5 |
| Loan | 03/25/2025 | 03/25/2028 | US\$ 50M SWAP CDI+0.21% SOFR+4,71% | 0.1 | 0.5 | 1,513.2 | - | - | - | - | 1,513.8 |
| Bond | 10/02/2025 | 01/26/2031 | SWAP CDI+ 3,68 USD+9,20% | - | - | - | - | - | 1,650.7 | - | 1,650.7 |
| Net interest incurred and funding costs | | | | | | | | | | | |
| - | | | | | | | | | | | |
| Cash, cash equivalents, and swap | | | | | | | | | | | |
| - | | | | | | | | | | | |
| Net Debt | | | | | | | | | | | |
| | | | | 1,448.9 | 2,119.0 | 4,757.5 | 2,236.9 | 2,445.3 | 3,364.7 | 512.2 | 11,808.0 |

7) Return and profitability indicators



| ROIC (R\$ million) | 2025 |
|---|-----------------|
| EBIT | 2,597.1 |
| Net Financial Expenses | -2,178.5 |
| EBT | 418.6 |
| Taxes ¹ | -99.7 |
| Effective rate ¹ | -23.8% |
| NOPAT | 1,978.8 |
| Average Net Debt ¹ | 11,706.5 |
| Average Net Worth ¹ | 2,502.2 |
| Average Invested Capital² | 14,208.8 |
| ROIC 2025 | 13.9% |

| ROIC Reconciliation 4Q25 Normalized LTM | 4Q25 Annualized |
|---|-----------------|
| Addition of leased fixed assets (90% occupancy) | 16,515 |
| Normalized occupancy rate of 91% | 787 |
| Normalized leased fixed assets | 17,302 |
| (=) Estimated annual revenue (2,5% monthly yield) | 5,190 |
| (-) Revenue Deduction | -480 |
| (=) Additional net revenue | 4,710 |
| EBIT Margin of 70% | 3,297 |
| Normalized tax rate | 25.0% |
| Additional NOPAT | 2,459 |
| Invested Capital (B) | 14,209 |
| Performed ROIC 3Q25 LTM | 13.9% |
| Normalized ROIC 2025 LTM | 17.3% |
| ROIC increase | 3.4% |



| ROE (R\$ million) | 2025 |
|----------------------------|----------------|
| Adjusted Net Income | 318.9 |
| Average Net Equity | 2,502.1 |
| 2025 ROE | 12.7% |

¹ Considers average between the current period and december 2024

Annex 1) Income Statement by segment

| Leasing Income Statement (R\$ million) | 4Q25 | 4Q24 | Var% | 2025 | 2024 | Var% |
|---|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|--------------|
| Total Net Revenue | 1,398.5 | 1,126.8 | 24.1% | 5,409.7 | 4,373.5 | 23.7% |
| Net Revenue from Services | 1,071.6 | 962.1 | 11.4% | 4,073.0 | 3,649.8 | 11.6% |
| Net Revenue from Asset Sales | 326.9 | 164.8 | 98.4% | 1,336.7 | 723.7 | 84.7% |
| Total Cost | -603.1 | -374.5 | 61.1% | -2,433.5 | -1,420.6 | 71.3% |
| Cost of services | -27.9 | -38.0 | -26.6% | -152.8 | -128.3 | 19.1% |
| Depreciation | -252.2 | -201.5 | 25.2% | -994.3 | -714.7 | 39.1% |
| Cost of Asset Sales | -323.0 | -135.0 | 139.2% | -1,286.3 | -577.6 | 122.7% |
| Gross Profit | 795.4 | 752.4 | 5.7% | 2,976.2 | 2,952.9 | 0.8% |
| Gross Profit from Services | 791.5 | 722.6 | 9.5% | 2,925.8 | 2,806.8 | 4.2% |
| Gross Profit from Asset Sales | 3.9 | 29.7 | -86.7% | 50.4 | 146.2 | -65.5% |
| Total Operating Expenses | -84.2 | -100.2 | -15.9% | -351.8 | -386.6 | -9.0% |
| General and Administrative Expenses (Excludes depreciation) | -86.5 | -93.8 | -7.9% | -350.9 | -371.1 | -5.4% |
| Depreciation | -5.0 | -4.2 | 18.8% | -18.1 | -16.3 | 11.5% |
| Other Expenses and Revenues | 7.3 | -2.1 | -445.5% | 17.3 | 0.7 | 2337.2% |
| EBIT | 711.2 | 652.2 | 9.1% | 2,624.4 | 2,566.3 | 2.3% |
| <i>EBIT Margin on net revenue from services</i> | 66.0% | 64.7% | 1.3 p.p. | 63.2% | 66.3% | -3.1 p.p. |
| EBITDA | 968.5 | 857.9 | 12.9% | 3,636.9 | 3,297.3 | 10.3% |
| <i>EBITDA Margin on net revenue from services</i> | 90.0% | 86.1% | 3.9 p.p. | 88.1% | 86.3% | 1.7 p.p. |

*Gross of eliminations figures.

| Industrial Income Statement (R\$ million) | 4Q25 | 4Q24 | Var% | 2025 | 2024 | Var% |
|---|---------------|--------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Total Net Revenue | 113.3 | 79.5 | 42.5% | 387.7 | 420.6 | -7.8% |
| Total Cost | -115.1 | -82.9 | 38.8% | -342.6 | -365.8 | -6.3% |
| Gross Profit | -1.8 | -3.4 | -47.0% | 45.1 | 54.9 | -17.8% |
| Total Operating Expenses | -16.4 | -14.1 | 16.4% | -57.5 | -58.1 | -1.0% |
| EBIT | -18.2 | -17.5 | 4.0% | -12.4 | -3.2 | 284.5% |
| <i>EBIT Margin on Net Revenue</i> | -16.1% | -22.1% | 6.0 p.p. | -3.2% | -0.8% | -2.4 p.p. |
| EBITDA | -11.6 | -12.4 | -6.4% | 12.9 | 16.4 | -21.2% |
| <i>EBITDA Margin on Net Revenue</i> | -10.2% | -15.6% | 5.3 p.p. | 3.3% | 3.9% | -0.6 p.p. |

*Gross of eliminations figures.

VAMOS Consolidated Income Statement

| (R\$ million) | 4Q25 | 4Q24 | Var% | 2025 | 2024 | Var% |
|---|----------------|----------------|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Total Net Revenue | 1,483.0 | 1,193.2 | 24.3% | 5,755.7 | 4,699.3 | 22.5% |
| Total Cost | -689.5 | -444.6 | 55.1% | -2,738.1 | -1,693.9 | 61.6% |
| Gross Profit | 793.5 | 748.6 | 6.0% | 3,017.6 | 3,005.4 | 0.4% |
| Services Gross Profit | 789.7 | 719.2 | 9.8% | 2,970.9 | 2,861.6 | 3.8% |
| Gross Profit (loss) from Asset Sales | 3.9 | 29.7 | -86.7% | 50.4 | 146.2 | -65.5% |
| Deletions | -0.1 | -0.3 | -51.4% | -3.7 | -2.4 | 53.7% |
| Operating Expenses | -100.5 | -113.9 | -11.8% | -420.5 | -360.0 | 16.8% |
| Administrative and Commercial Expenses | -104.8 | -110.2 | -4.9% | -412.8 | -428.0 | -3.5% |
| Depreciation | -5.6 | -4.7 | 18.9% | -20.4 | -19.9 | 2.5% |
| Other Operating Income (Expenses) | 9.8 | 0.6 | 1416.0% | 23.9 | 3.2 | 648.2% |
| Deletions | 0.1 | 0.3 | -50.4% | 3.7 | 2.4 | 53.8% |
| EBIT | 693.0 | 634.7 | 9.2% | 2,597.1 | 2,645.3 | -1.8% |
| <i>EBIT Margin</i> | 46.7% | 53.2% | -6.5 p.p. | 45.1% | 56.3% | -11.2 p.p. |
| EBITDA | 956.9 | 845.5 | 13.2% | 3,634.9 | 3,395.9 | 7.0% |
| <i>EBITDA Margin</i> | 64.5% | 70.9% | -6.3 p.p. | 63.2% | 72.3% | -9.1 p.p. |
| Net Financial Result | -591.6 | -444.4 | 33.1% | -2,178.5 | -1,620.4 | 34.4% |
| Income Tax and Social Contribution | -23.7 | -26.3 | -9.8% | -104.7 | -217.7 | -51.9% |
| Net Profit - Continuing Operations | 77.7 | 164.0 | -52.6% | 318.9 | 779.2 | -59.1% |
| <i>Net Margin</i> | 5.2% | 13.7% | -8.5 p.p. | 5.5% | 16.6% | -11.0 p.p. |

*Considers the results of continuing operations, excluding the dealership segment.

Annex 2) Consolidated Balance Sheet

| Assets | 4Q25 (Dec/25) | 4Q24 (Dec/24) | Liabilities | 4Q25 (Dec/25) | 4Q24 (Dec/24) |
|---|--------------------------|--------------------------|---|--------------------------|--------------------------|
| Current Assets | | | Current Liabilities | | |
| Cash and Cash Equivalents | 325.4 | 152.9 | Suppliers | 696.8 | 650.3 |
| Securities and Investments | 4,392.6 | 2,635.3 | Loans, Financing and Debentures | 1,669.7 | 942.4 |
| Derivative Financial Instruments | 55.5 | 0.0 | Derivative Financial Instruments | 69.0 | 0.0 |
| Accounts Receivable | 667.6 | 540.2 | Right-of-use Leases | 20.7 | 14.9 |
| Inventory | 130.6 | 103.9 | Assignment of Credit Rights | 666.5 | 556.8 |
| Assets Held for Sale | 502.8 | 427.8 | Salaries and Charges Payable | 48.6 | 34.8 |
| Taxes Receivable | 57.8 | 33.5 | Taxes Payable | 51.5 | 24.5 |
| Income Tax and Social Contribution Receivable | 253.3 | 194.3 | Prepayment from Customers | 64.5 | 71.6 |
| Prepaid Expenses | 15.5 | 13.5 | Dividends Payable | 132.6 | 249.6 |
| Prepayment to Third Parties | 15.9 | 27.1 | Company Acquisitions Payable | 85.7 | 102.0 |
| Other Credits | 14.1 | 16.0 | Other Accounts Payable | 47.2 | 82.3 |
| Total Current Assets | 6,431.2 | 4,144.5 | Total Current Liabilities | 3,552.7 | 2,729.2 |
| Non-Current Assets | 4Q25 (Dec/25) | 4Q24 (Dec/24) | Non-Current Liabilities | 4Q25 (Dec/25) | 4Q24 (Dec/24) |
| Non-current Receivables | | | Suppliers | 37.4 | 32.7 |
| Derivative Financial Instruments | 236.1 | 111.3 | Loans, Financing and Debentures | 14,929.0 | 13,461.7 |
| Accounts Receivable | 23.2 | 32.5 | Right-of-use Leases | 70.9 | 74.1 |
| Taxes Receivable | 0.0 | 37.7 | Deferred Income Tax and Social Contribution | 974.0 | 862.0 |
| Deferred Income Tax and Social Contribution | 68.1 | 60.8 | Provisions for Litigation and Administrative Claims | 25.5 | 40.2 |
| Court Deposits | 1.8 | 1.8 | Assignment of Credit Rights | 637.7 | 499.0 |
| Indemnity Assets | 18.5 | 36.9 | Derivative Financial Instruments | 150.0 | 100.5 |
| Other Credits | 3.4 | 2.1 | Company Acquisitions Payable | 22.7 | 19.8 |
| Total Noncurrent Receivables | 351.1 | 283.1 | Other Accounts Payable | 2.7 | 15.2 |
| | | | Total Non-Current Liabilities | 16,849.8 | 15,105.4 |
| Investments | 10.1 | 0.0 | Shareholders' Equity | 4Q25 (Dec/25) | 4Q24 (Dec/24) |
| Fixed Assets | 15,995.3 | 15,669.6 | Shareholders' Equity | 1,013.0 | 1,013.0 |
| Intangible Assets | 177.0 | 179.8 | Capital Reserves | 1,585.7 | 1,586.1 |
| Total Non-Current Assets | 16,533.4 | 16,132.5 | Treasury Shares | (174.9) | (112.9) |
| | | | Accumulated profits (losses) | 00.0 | (23.9) |
| | | | Profit Reserve | 154.8 | 00.0 |
| | | | Other Comprehensive Profit & Loss | (16.4) | (19.9) |
| Total Assets | 22,964.6 | 20,277.0 | Total Net Equity | 2,562.1 | 2,442.4 |
| | | | Total Liabilities and Net Equity | 22,964.6 | 20,277.0 |

Annex 3) Consolidated Cash Flow

| (R\$ Million) | 4Q25 (dec/25) | 4Q24 (dec/24) | Var% A/A |
|--|------------------|------------------|---------------|
| Cash flow from operational activities | | | |
| Profit Before Income Tax and Social Contribution | 433 | 943 | -54.0% |
| Adjustments to: | | | |
| Depreciation and Amortization | 1,038 | 751 | 38.3% |
| Cost of Sale of Retired Assets | 1,284 | 578 | 122.3% |
| Provision (Reversal) For Legal and Administrative Claims | 4 | (1) | -370.2% |
| Provision for Expected Losses (impairment) of Accounts Receivable | 91 | 185 | -50.5% |
| Write-off of Other Fixed Assets | 19 | 24 | -24.0% |
| Result on Derivative Operations (hedge) | 438 | (42) | 1150.0% |
| Interest on sale of equity interests | - | - | - |
| Interest on Forward Purchase of Shares | - | 6 | -100.0% |
| Interest and monetary and exchange variations on loans, financing and debentures, leases and other financial liabilities | 2,131 | 1,977 | 7.7% |
| Borrowing Costs | 48 | 27 | 77.3% |
| Interest on Discounted Trade Notes | 10 | 19 | -48.6% |
| | 5,495 | 4,466 | 23.0% |
| Changes in: | | | |
| Accounts Receivable | (583) | (317) | 84.1% |
| Inventory | (27) | 29 | -192.4% |
| Taxes Receivable | 13 | (54) | -124.7% |
| Suppliers | 51 | 123 | -58.3% |
| Floor Plan | - | 194 | -100.0% |
| Labor Obligations and Taxes Payable | 20 | 20 | -2.5% |
| Other Current and Non-Current Assets and Liabilities | (49) | (108) | -54.5% |
| Changes in Operating Net Working Capital | (574) | (113) | 409.3% |
| Interest paid on Loans, Financing and Debentures, Forfeiting and Leases | (1,824) | (1,215) | 50.2% |
| Purchase of Operating Fixed Assets for Leasing | (2,232) | (2,883) | -22.6% |
| Income Tax and Social Contribution Paid | (1) | (5) | -80.6% |
| Investments (redemption) in Securities and Financial Investments | (1,757) | (976) | 80.1% |
| Cash (Used in) Generated by Operating Activities | (894) | (725) | 23.3% |
| Cash Flow from Investment Activities | | | |
| Capital increase in subsidiary | (9) | - | - |
| Advance for future capital increase | (1) | - | - |
| Additions to Fixed Assets | (20) | (32) | -37.2% |
| Additions to Intangible Assets | (4) | (0) | 1564.5% |
| Forward Purchase of Shares Transaction | - | (6) | -100.0% |
| Net cash resulting from the absorption of spin-off | - | (69) | -100.0% |
| Cash Used in Investing Activities | (34) | (107) | -68.3% |
| Cash Flow from Financing Activities | | | |
| Dividends and Interest on equity paid | (249) | (341) | -26.9% |
| Payment of Contracted Derivatives | (368) | (329) | 11.9% |
| Proceeds (payment) for IDI Rate Purchase Option | - | 3 | -100.0% |
| Repurchase of Treasury Shares | (62) | (101) | -38.2% |
| Raising of Loans, Financing and Debentures | 6,144 | 2,638 | 132.9% |
| Payments of Loans, Financing and Debentures, Forfeiting and Leases | (4,800) | (708) | 577.9% |
| Interest and monetary and exchange variations on loans, financing and debentures, leases and other financial liabilities | - | - | - |
| New Assignment of Receivables | 1,440 | 201 | 616.5% |
| Payment for Assignment of Receivables | (1,362) | (698) | 95.3% |
| Payment in Installments for Company Acquisition | (6) | (98) | -94.2% |
| Sale of receivables | 364 | 319 | 13.8% |
| Net Cash Generated by Financing Activities | 1,101 | 887 | 24.0% |
| Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents | 172 | 55 | 212.6% |
| Cash and Cash Equivalents | | | |
| At the beginning of the period | 153 | 98 | 56.4% |
| At the end of the period | 325 | 153 | 112.8% |
| Net Increase (Decrease) in Cash and Cash Equivalents | 172 | 55 | 212.6% |
| Main Non-Cash Transactions Recognized in the Balance Sheet | | | |
| Financing for the Acquisition of Fixed Assets | (460) | (1,151) | -60.1% |
| Addition of Right-Of-Use Lease Contracts | (31) | (67) | -53.4% |