

# RESULTADOS 1T26



GRUPO  
VAMOS

## TELECONFERÊNCIA

Data: 07 de maio 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)	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>Receita bruta</b>	<b>1.779,8</b>	<b>1.464,8</b>	<b>21,5%</b>	<b>1.648,3</b>	<b>8,0%</b>
Deduções	(159,5)	(132,8)	20,2%	(165,3)	-3,5%
<b>Receita líquida</b>	<b>1.620,3</b>	<b>1.332,0</b>	<b>21,6%</b>	<b>1.483,0</b>	<b>9,3%</b>
<b>Serviços de locação</b>	<b>1.054,4</b>	<b>960,6</b>	<b>9,8%</b>	<b>1.071,6</b>	<b>-1,6%</b>
% da Receita líquida total	65,1%	72,1%	-7,0 p.p.	72,3%	-7,2 p.p.
<b>Venda de ativos</b>	<b>458,3</b>	<b>290,5</b>	<b>57,8%</b>	<b>326,9</b>	<b>40,2%</b>
% da Receita líquida total	28,3%	21,8%	6,5 p.p.	22,0%	6,3 p.p.
Venda de ativos Seminovos	326,1	290,5	12,3%	326,9	-0,3%
% da Receita líquida total	20,1%	21,8%	-1,7 p.p.	22,0%	-1,9 p.p.
Venda de ativos (CPC-06)	132,2	-	-	-	-
% da Receita líquida total	8,2%	-	-	-	-
<b>Indústria</b>	<b>152,1</b>	<b>85,0</b>	<b>79,0%</b>	<b>113,3</b>	<b>34,3%</b>
% da Receita líquida total	9,4%	6,4%	3,0 p.p.	7,6%	1,7 p.p.
<b>Eliminações intercompany</b>	<b>(44,5)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>993,4%</b>	<b>(28,7)</b>	<b>54,7%</b>
% da Receita líquida total	-2,7%	-0,3%	-2,4 p.p.	-1,9%	-0,8 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>951,3</b>	<b>886,8</b>	<b>7,3%</b>	<b>956,9</b>	<b>-0,6%</b>
Locação (Serviços + Venda de ativos)	934,7	877,3	6,5%	968,5	-3,5%
Industrial	16,6	9,5	74,8%	(11,6)	-243,8%
<b>Depreciação e amortização</b>	<b>(295,3)</b>	<b>(243,6)</b>	<b>21,3%</b>	<b>(263,9)</b>	<b>11,9%</b>
<b>EBIT</b>	<b>656,0</b>	<b>643,2</b>	<b>2,0%</b>	<b>693,0</b>	<b>-5,3%</b>
Locação (Serviços + Venda de ativos)	645,8	639,3	1,0%	711,2	-9,2%
Industrial	10,2	3,8	165,4%	(18,2)	-155,8%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(541,4)</b>	<b>(493,2)</b>	<b>9,8%</b>	<b>(591,6)</b>	<b>-8,5%</b>
<b>EBT</b>	<b>114,6</b>	<b>149,9</b>	<b>-23,6%</b>	<b>101,4</b>	<b>13,0%</b>
<b>IR</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(42,1)</b>	<b>-33,7%</b>	<b>(23,7)</b>	<b>17,7%</b>
% Alíquota efetiva	-24,4%	-28,1%	3,7 p.p.	-23,4%	-1,0 p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>86,6</b>	<b>107,8</b>	<b>-19,7%</b>	<b>77,7</b>	<b>11,6%</b>
<b>EBITDA</b>	<b>951,3</b>	<b>886,8</b>	<b>7,3%</b>	<b>956,9</b>	<b>-0,6%</b>
% Margem EBITDA	58,7%	66,6%	-7,9p.p.	64,5%	-5,8p.p.
<b>EBIT</b>	<b>656,0</b>	<b>643,2</b>	<b>2,0%</b>	<b>693,0</b>	<b>-5,3%</b>
% Margem EBIT	40,5%	48,3%	-7,8p.p.	46,7%	-6,2p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>86,6</b>	<b>107,8</b>	<b>-19,7%</b>	<b>77,7</b>	<b>11,6%</b>
% Margem Líquida	5,3%	8,1%	-2,7p.p.	5,2%	0,1p.p.
<b>Dívida Líquida</b>	<b>11.999,1</b>	<b>11.818,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>11.808,0</b>	<b>1,6%</b>
<b>Alavancagem</b>	<b>3,15x</b>	<b>3,29x</b>	<b>-0,14x</b>	<b>3,16x</b>	<b>0,00x</b>
<b>Dados operacionais</b>					
Capex Contratado	1.156,9	1.416,7	-18,3%	609,3	89,9%
Capex Implantado	1.044,3	1.315,1	-20,6%	908,8	14,9%
Frota de locação (# de ativos)	50.980	52.593	-3,1%	51.953	-1,9%
ROIC	14,0%	14,9%	-0,9p.p.	13,9%	0,1p.p.
Spread ROIC-KD	3,4p.p.	4,3p.p.	-0,9p.p.	3,1p.p.	0,3p.p.

## MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2026 representou mais uma evolução de indicadores operacionais importantes para os nossos objetivos no ano. Nossa ocupação de frota cresceu pelo terceiro trimestre consecutivo com incremento sequencial de 1 ponto percentual, totalizando 88% e nos deixando mais próximos da nossa meta de 90% até o final do ano. Em paralelo e coexistindo a esse avanço da ocupação, entregamos mais uma relevante redução dos estoques de ativos, tanto pela locação de ativos novos e usados, quanto pela venda, comprovando que esses ativos tem alta liquidez e qualidade.

Entregamos crescimento da receita consolidada com as contribuições importantes da receita de locação, da receita de Seminovos e performance positiva da Indústria, com a entrega dos projetos de caminhões movidos à biometano. Essa entrega, aliada ao controle de custos e despesas e se ajustado o efeito sazonal da entressafra, resultaria na entrega de novo recorde de EBITDA consolidado do 1T26.

Adicionalmente, como resultado da combinação da maior geração de caixa operacional, menor necessidade de Capex Líquido, redução do nosso saldo de cessão de recebíveis e menor alavancagem para fins de covenants (que não inclui cessão), apresentamos redução de 8,5% da nossa despesa financeira líquida em relação ao 4T25 e um crescimento anual de apenas 9,8% em relação ao 1T25, sendo que a taxa básica de juros cresceu 14,5% em 12 meses.

Com isso, o Lucro Líquido do 1T26 apresentou, pela segunda vez consecutiva, crescimento sequencial, e já acumula aumento de 74% em relação à inflexão ocorrida no 3T25 devido às melhorias operacionais que vêm sendo entregues e sem considerar nenhum benefício referente a queda de juros, que se iniciou seu período de cortes apenas ao final de março de 2026.

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

### 📍 **VAMOS Locação:**

- 📍 **Aumento da ocupação e produtividade:** imobilizado bruto locado recorde e a maior taxa de ocupação desde 2020 (88%), com aumento de 10% da receita líquida enquanto o imobilizado bruto total cresceu apenas 2%;
- 📍 **Crescimento de forma diversificada:** redução da concentração da receita nos top100 clientes;
- 📍 **Capex Contratado:** demanda diversificada e com aumento da representatividade de ativos usados. Redução em relação ao 1T25 se deu pela menor demanda do setor sucroalcooleiro, conforme já antecipado no *Guidance*;
- 📍 **Aluguel de ativos usados (Sempre Novo + Extensões):** responsáveis por 44% do Capex Contratado do 1T26. Mês de março/2026 apresentou contratação recorde do Sempre Novo;
- 📍 **Ativos retomados:** conforme antecipado no 4T25, houve postergações de retomadas para o 1T26 e que totalizaram R\$63 milhões. Realizando esse ajuste em ambos os trimestres, sua representatividade do ativo imobilizado bruto de frota total foi de 4,8% (anualizado), vs. 4,9% no 1T25 e 4,6% no 4T25. As retomadas ocorridas no 1T26 foram diversificadas em termos de tipos de ativos e não apresentaram concentração relevante em setores específicos;

- 📍 **Menor estoque de ativos disponíveis para locação ou venda desde o 4T23:** redução de 17% em 12 meses e de 7% em apenas 3 meses. Considerando apenas os ativos usados em estoque, houve redução para um saldo de R\$1,8 bilhão, o menor desde o 3T24, e contribuindo para maior otimização dos prazos dos estoques para 8,0 meses (considerando volumes de implantação de Sempre Novo e de vendas de ativos);
- 📍 **Rentabilidade:** margem EBITDA de 88% ficou abaixo em relação aos 89% do 1T25 devido, principalmente, a menor reconhecimento de crédito de PIS/Cofins e investimentos em pessoal;

#### 📍 **VAMOS Seminovos:**

- 📍 **Receita e volume de vendas de ativos Seminovos:** forte volume de venda de implementos rodoviários resultou no crescimento de 12% A/A da receita e de 60% do número de ativos vendidos, devido ao seu *ticket* médio menor em relação a outros ativos;
- 📍 **Margem EBITDA de Seminovos:** positiva em 0,1% no 1T26 devido ao *mix* mais concentrado de venda de implementos rodoviários;

- 📍 **Indústria:** resultado beneficiado pela conclusão das entregas dos caminhões movidos à biometano, com alavancagem operacional positiva.

Por fim, gostaria de **reiterar nosso *Guidance* para o ano de 2026** e antecipar que estamos com **demanda aquecida por locação no 2T26** proveniente de setores com sazonalidade mais concentrada no restante do ano, contrapondo a sazonalidade histórica do Capex Contratado da Companhia nos últimos anos, que apresentou maior exposição ao setor sucroalcooleiro.

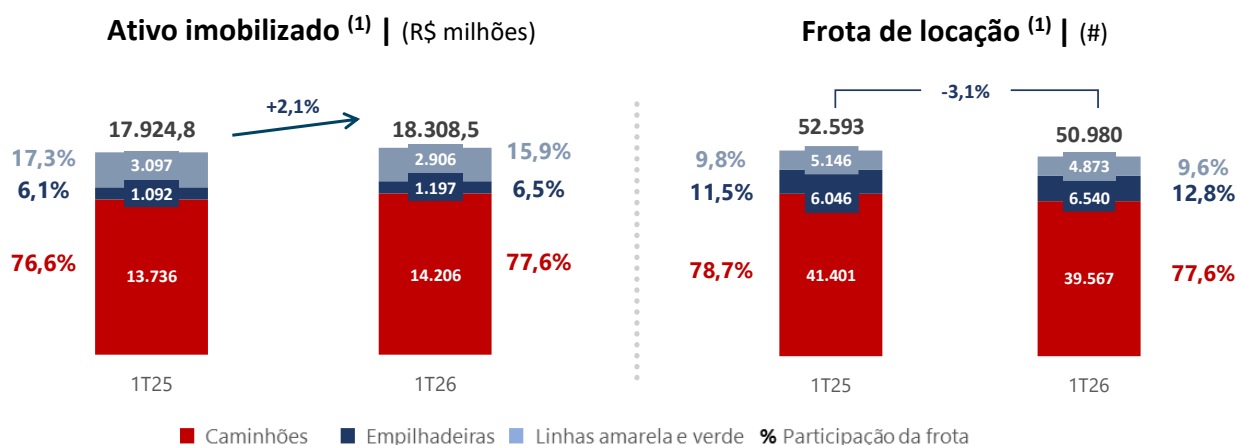
Agradecemos a dedicação dos nossos colaboradores por todas as entregas, os nossos clientes por escolherem e confiarem na VAMOS, e aos nossos fornecedores, acionistas e credores por investirem em nosso trabalho. Estamos totalmente comprometidos em continuar a gerar valor a todos.

**Gustavo Couto**  
CEO

# 1) LOCAÇÃO

Maior ocupação desde 2020, com crescimento da receita líquida acima da expansão do imobilizado bruto de frota, beneficiado pela maior representatividade do aluguel de ativos usados. EBITDA e EBIT também apresentaram crescimentos anuais.

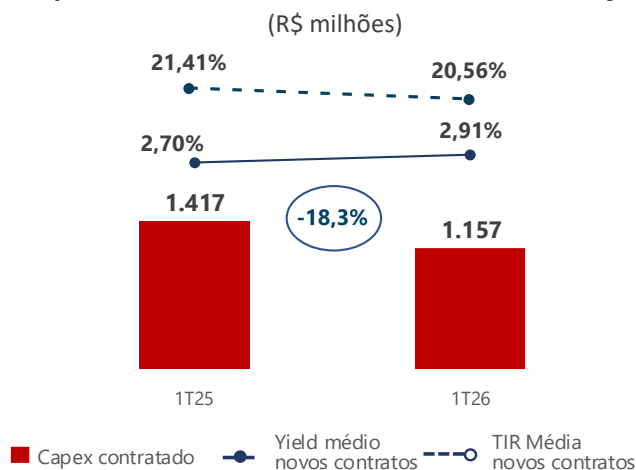
## 1.1) Dados operacionais



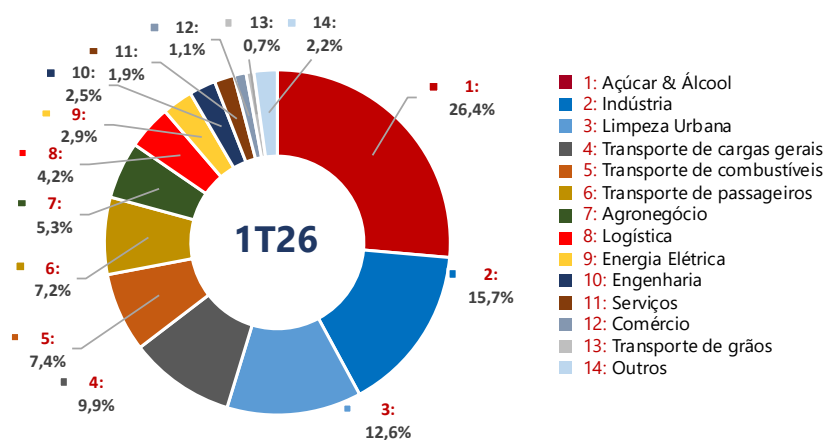
(1) Caminhões inclui caminhão-tractor, caminhões, veículos utilitários, ônibus e carretas. Não considera os ativos disponíveis para venda.

**Crescimento da Frota:** a maior representatividade de aluguel de ativos usados (extensões de contrato e Sempre Novo) viabilizou o aumento da ocupação da frota pelo terceiro trimestre consecutivo, atingindo a maior ocupação desde 2020, enquanto reduziu a necessidade de crescimento do Imobilizado Bruto, permitindo que a receita de serviços de locação desempenhasse uma expansão superior à do tamanho da frota. A redução da frota total em unidades reflete o foco da Companhia em reduzir seus estoques disponíveis (não locados). Especificamente neste trimestre, houve forte redução do estoque de implementos rodoviários usados. Seu impacto na variação no Imobilizado Bruto, no entanto, é menor, uma vez que este é um ativo com ticket médio menor em relação a outros ativos, como caminhões e máquinas.

### Capex Contratado - Novos contratos de locação



### Capex Contratado por segmento



- 📍 **TIR:** reflete a maior locação de ativos usados com prazos contratuais menores;
- 📍 **Capex Contratado:** conforme antecipado no *guidance* de 2026, o 1T26 apresentou menor demanda por Capex Contratado do setor sucroalcooleiro, que embora tenha apresentado uma queda de 39% em relação ao volume contratado no 1T25, ainda foi o segmento que mais contratou neste trimestre (26,4%). Destacamos ainda que no 1T26, foi realizada a transferência de contratos de locação de ativos que totalizaram R\$168 milhões de Imobilizado Bruto de um importante cliente que vendeu parte de suas usinas. Os termos e condições destes contratos foram readequados ao novo contratante. Excluindo este setor, o Capex Contratado apresentou uma demanda sólida proveniente de diversos setores, no entanto com arrefecimento do ritmo de contratação devido a tratativas comerciais mais alongadas e complexas com a adequação de preços e a 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

	1T26	Var vs. 1T25 (%)	Prazo médio (meses)	Var vs. 1T25 (%)
Novos contratos com ativos novos	517	-44%	54	0%
Renovação com ativos novos	141	177%	45	-12%
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	318	3%	23	-17%
Sempre Novo – ativos usados	181	37%	26	-31%
<b>Total</b>	<b>1.157</b>	<b>-18%</b>	<b>41</b>	<b>-12%</b>

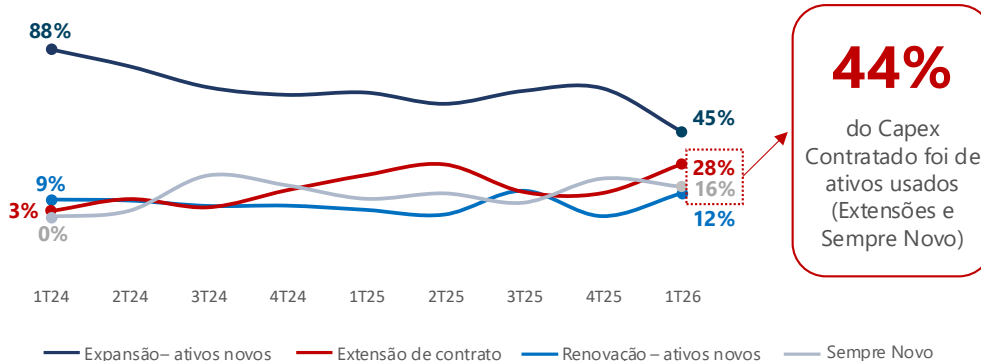
**39%**

dos contratos vencidos foram estendidos por 23 meses (média)

- 📍 **Sempre Novo:** recorde mensal registrado em março/26 com maior entendimento e aceitação por parte dos clientes, e aumento de seu mercado endereçável com a maior diversificação do *mix* de ativos devolvidos de forma antecipada;

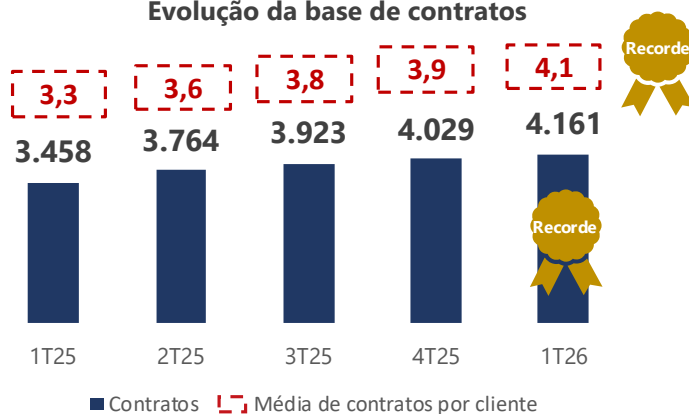


### Representatividade do Capex Contratado por tipo de contrato



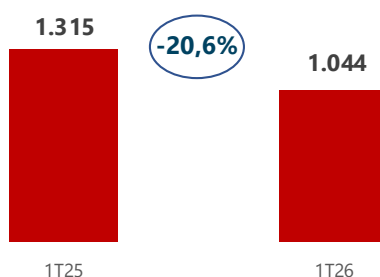
📍 Locação de ativos usados (Sempre Novo + Extensões de contratos) chegou a uma representatividade de 44% do Capex Contratado do 1T26 – maior patamar já registrado;

### Evolução da base de contratos







### CAPEX implantado

(R\$ milhões)



### Capex Implantado por tipo de contrato

(R\$ milhões)

	1T26	Var vs. 1T25 (%)	Prazo médio (meses)
 Novos contratos com ativos novos	530	-39%	58
 Renovação com ativos novos	80	1523%	46
 Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	283	-1%	26
 Sempre Novo – ativos usados	152	-2%	30
<b>Total</b>	<b>1044</b>	<b>-21%</b>	<b>44</b>

### Capex Implantado por prazo de contrato

(R\$ milhões e % do Capex Implantado)

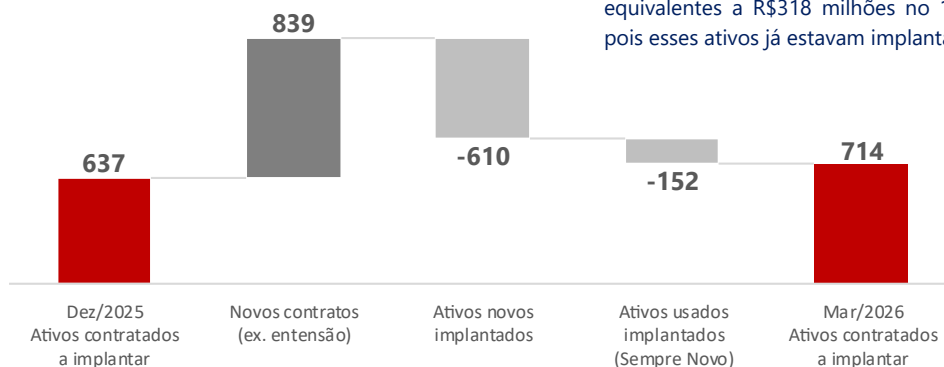
1T26	Ativos Novos (Expansão + renovação)		Extensão		Sempre Novo		Total	
	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%
<b>Prazo</b>								
<b>1 ano</b>	1	0,1%	86	30,5%	12	8,0%	99	9,5%
<b>1 a 2 anos</b>	2	0,4%	84	29,7%	55	36,5%	142	13,6%
<b>2 a 3 anos</b>	117	19,1%	5	1,9%	52	34,6%	175	16,7%
<b>3 a 4 anos</b>	75	12,3%	107	37,9%	22	14,7%	205	19,6%
<b>4 a 5 anos</b>	243	39,9%	0	0,0%	9	5,8%	252	24,2%
<b>5 a 6 anos</b>	125	20,5%	0	0,0%	1	0,4%	125	12,0%
<b>6 a 7 anos</b>	44	7,2%	0	0,0%	0	0,0%	44	4,2%
<b>7 a 8 anos</b>	0	0,1%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>8 a 9 anos</b>	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
<b>9 a 10 anos</b>	2	0,4%	0	0,0%	0	0,0%	2	0,2%
<b>Total</b>	<b>610</b>	<b>100,0%</b>	<b>283</b>	<b>100,0%</b>	<b>152</b>	<b>100,0%</b>	<b>1.044</b>	<b>100,0%</b>

📍 **Capex Implantado por prazo de contrato:** maior representatividade de contratos de locação de ativos usados contribuiu para a redução do prazo médio total, com maior exposição a contratos com menos de 5 anos. No entanto, os contratos com 4 a 5 anos mantiveram sua predominância;

### Capex a implantar (já contratado)

(R\$ milhões)

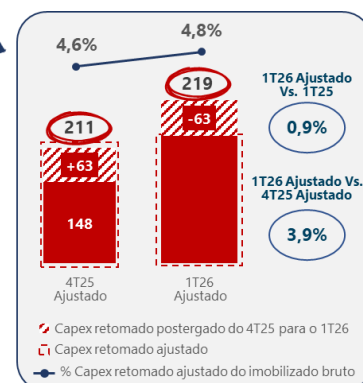
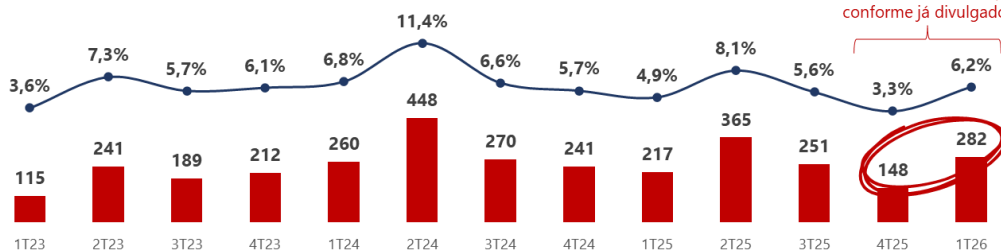
Não considera as extensões de contrato equivalentes a R\$318 milhões no 1T26, pois esses ativos já estavam implantados



### Término Antecipado de Contrato\*

(R\$ milhões)

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

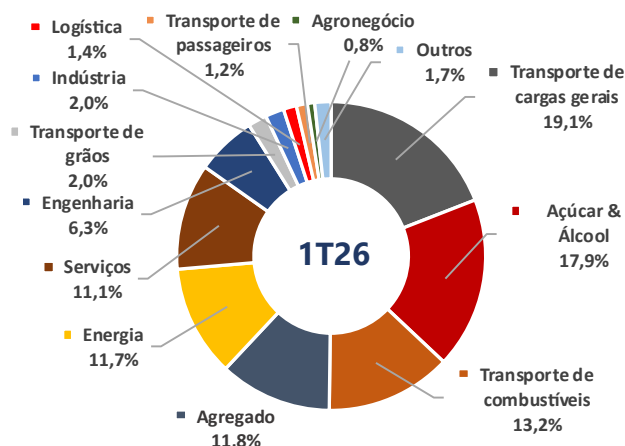


● % de ativos retomados (anualizado) do imobilizado bruto total ■ Capex de término antecipado de contrato

\*Valor de aquisição – bruto contábil.

### Segmentação do Término Antecipado de Contratos

(%)



- 📍 **Término Antecipado de Contratos (Capex Retomado):** conforme ressaltado na divulgação de resultados do 4T25, o montante de R\$148 milhões de Capex Retomado daquele trimestre foi beneficiado pela postergação de retomada de ativos que foi concluída apenas em Jan/26 no total de R\$63 milhões. Esse aspecto resultou em um total de R\$282 milhões em Capex Retomado no 1T26. Desta forma, o Capex Retomado do 4T25 e 1T26 foram ajustados para melhor refletir a realidade dos fatos, reduzindo o montante do 1T26 para R\$219 milhões, com crescimento de apenas 0,9% em relação ao 1T25, mas com redução de 0,1 p.p. de sua representatividade da frota. O crescimento em relação ao 4T25 ajustado reflete basicamente os efeitos sazonais.

Vencimento original do contrato		Capex retomado 1T26
		R\$ 281,9
2026	1T	6,95%
	2T	6,67%
	3T	5,87%
	4T	2,88%
<b>Total 2026 (%)</b>		<b>22,36%</b>
2027	1T	5,87%
	2T	9,35%
	3T	8,48%
	4T	5,72%
<b>Total 2027 (%)</b>		<b>29,43%</b>
2028	1T	11,57%
	2T	9,09%
	3T	3,32%
	4T	7,19%
<b>Total 2028 (%)</b>		<b>31,17%</b>
2029	1T	4,82%
	2T	5,40%
	3T	3,00%
	4T	2,16%
<b>Total 2029 (%)</b>		<b>15,37%</b>
2030	1T	0,96%
	3T	0,64%
<b>Total 2030 (%)</b>		<b>1,59%</b>
2032	1T	0,08%
<b>Total Geral (%)</b>		<b>100,00%</b>

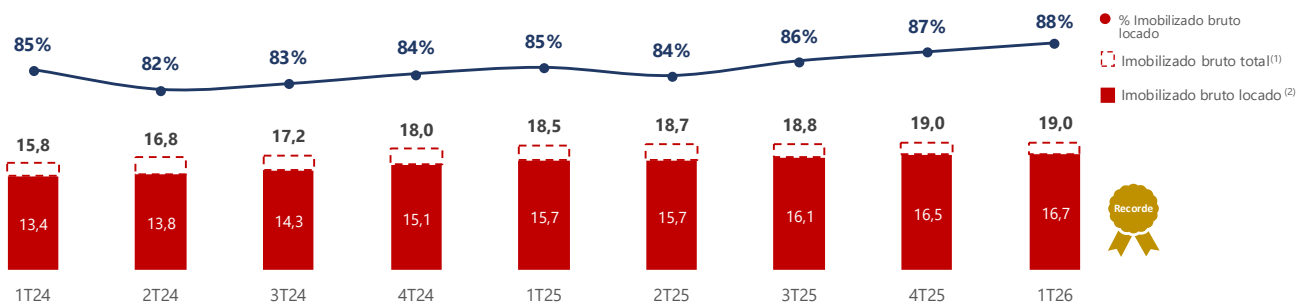
### Safra de implantação dos ativos retomados

Ano de Implantação	Capex Retornado pelo ano de implantação (R\$ milhões)	% ano de implantação do total devolvido	Capex Retornado no ano em que foi retomado (R\$ milhões)	% Capex retomado pelo ano de implantação / Capex implantado no ano
Outros períodos	208	6,43%	-	-
2021	548	16,92%	-	26,37%
2022	1.295	39,98%	-	26,82%
2023	852	26,29%	757	18,19%
2024	276	8,50%	1.220	5,51%
2025	61	1,88%	982	1,45%
2026	0	0,00%	282	0,00%
<b>Total</b>	<b>3.241</b>	<b>100,00%</b>	<b>3.241</b>	<b>15,58%</b>

### Imobilizado bruto locado e Ocupação da frota

(R\$ bilhões e %)

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>A Imobilizado Bruto Locado</b>	<b>16.656,3</b>	<b>15.688,1</b>	<b>6,2%</b>	<b>16.514,9</b>	<b>0,9%</b>
<b>B Imobilizado Bruto disponível para locação</b>	1.652,2	2.236,7	-26,1%	1.802,3	-8,3%
<b>A + B = C Imobilizado Bruto locação (veículos + máquinas)</b>	<b>18.308,5</b>	<b>17.924,8</b>	<b>2,1%</b>	<b>18.317,2</b>	<b>0,0%</b>
<b>D Estoque de seminovos (Ativos mantidos para venda)</b>	660,5	543,3	21,6%	695,4	-5,0%
<b>C + D = E Imobilizado Bruto locação + estoque de seminovos</b>	<b>18.969,1</b>	<b>18.468,1</b>	<b>2,7%</b>	<b>19.012,7</b>	<b>-0,2%</b>
<b>A / E (%) Taxa de ocupação</b>	<b>87,8%</b>	<b>84,9%</b>	<b>2,9 p.p.</b>	<b>86,9%</b>	<b>0,9 p.p.</b>



(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 10 e 12 das DFs).

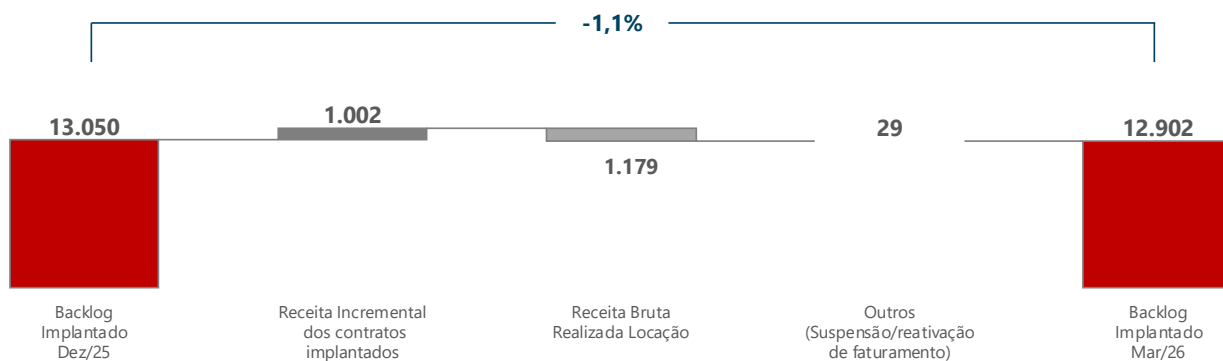
(2) Imobilizado bruto total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados disponíveis para locação ou venda.

📍 Recorde de frota alugada reflete a contínua sólida adição de Capex Contratado em maior proporção aos termos de contratos (incluindo devoluções antecipadas), mesmo na atual conjuntura de desaceleração econômica e juros elevados, evidenciando a característica de baixa penetração do mercado de locação de ativos pesados no País;

📍 Ocupação de 87,8% no 1T26 foi a maior desde 2020;

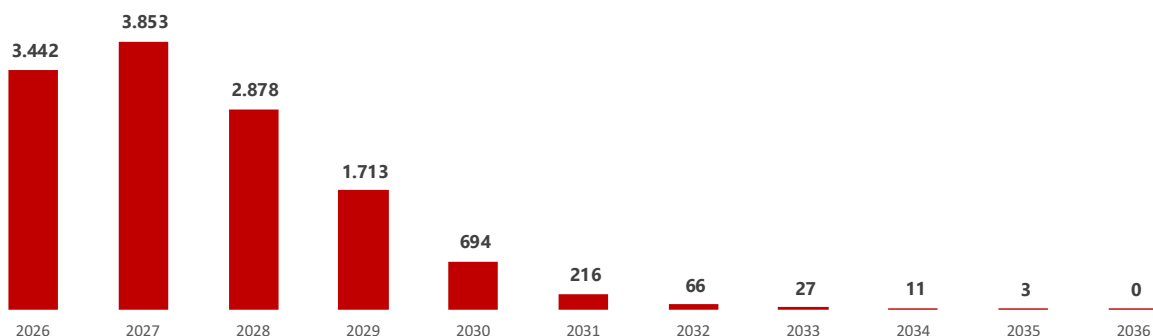
### Backlog da receita do capex implantado (receitas futuras de locação)

(R\$ milhões)



### Distribuição anual da receita futura contratada e implantada

(R\$ milhões)



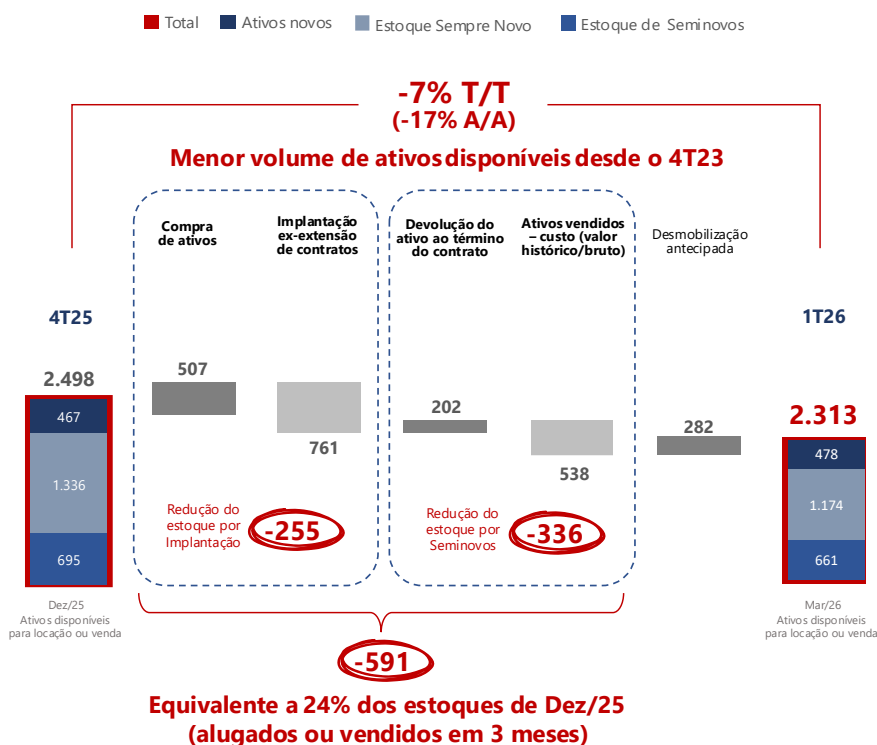
### Cronograma do backlog de Receita de Serviços de Locação (nota explicativa 27.1)

(R\$ milhões)

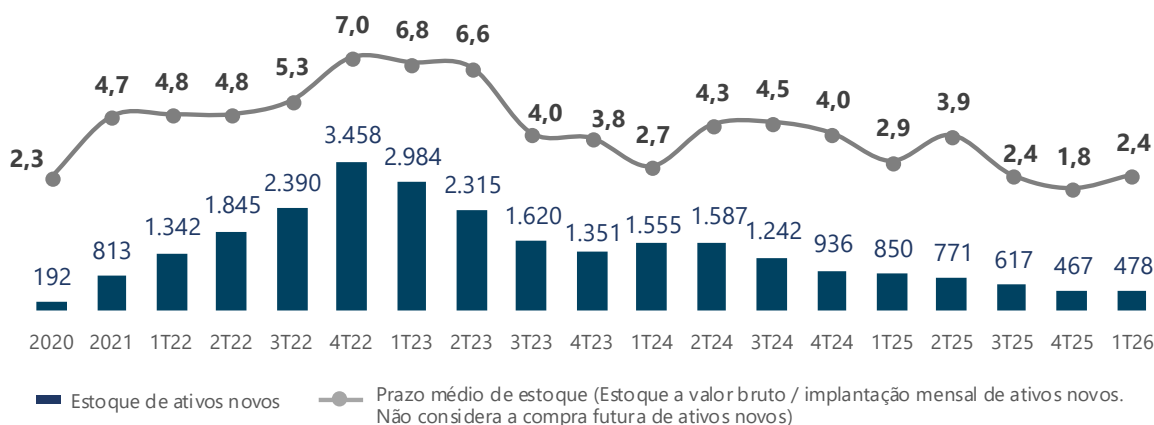
Até 1 ano	De 1 a 2 anos	De 2 a 3 anos	De 3 a 4 anos	De 4 a 5 anos	Acima de 5 anos	Total
4.473	3.631	2.612	1.416	532	238	12.902

- 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 (valor bruto de aquisição) (R\$ milhões)

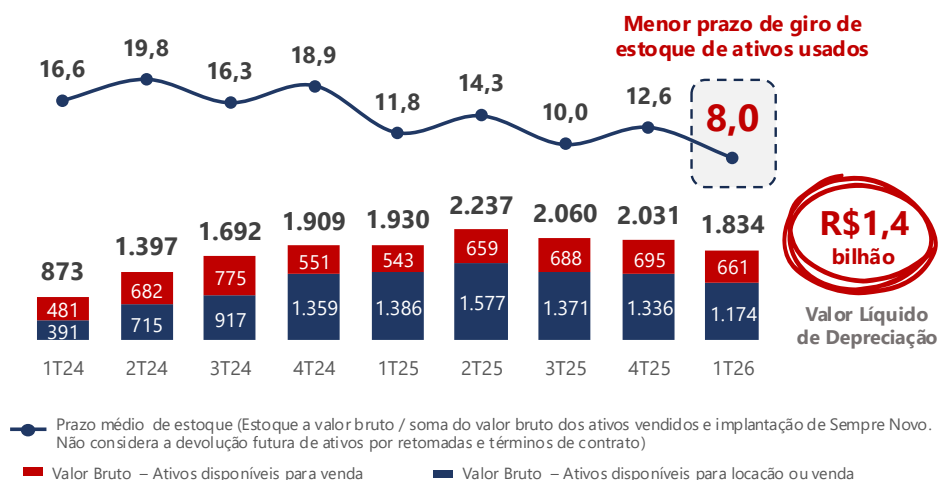


## Otimização dos estoques de ativos novos (Meses e R\$ milhões)



## Otimização dos estoques de ativos usados

(Meses e R\$ milhões)



- 📍 **Estoque de ativos disponíveis para locação ou venda (novos e usados):** saldo de R\$2,3 bilhões em Mar/26 (valor líquido de depreciação de R\$1,9 bilhão) foi o menor desde Dez/23, e apresentou queda de 17% em 12 meses e 7% em apenas 3 meses, resultado da evolução da contratação do Sempre Novo e da venda de Seminovos combinada à maior depreciação acumulada dos ativos;
- 📍 Redução de estoque foi beneficiada pela i) diminuição de R\$255 milhões via implantação de novos contratos de locação, líquido da compra de novos ativos, e ii) redução de R\$336 milhões através da venda de ativos, líquido da adição de estoque de ativos por término de contratos. Somados (R\$591 milhões) representaram 24% do saldo dos estoques de Dez/25 em apenas 3 meses, o que, de forma anualizada, totalizaria 100% dos estoques quando desconsiderado o efeito incremental das retomadas;
- 📍 **A soma dos R\$591 milhões de redução do estoque por implantação de contratos de locação e venda de Seminovos representou 210% o montante das retomadas do trimestre (R\$282 milhões – sem considerar o ajuste de R\$63 milhões postergados para o 1T26);**
- 📍 O estoque de ativos novos do 1T26 (R\$478 milhões) apresentou pequeno crescimento em relação ao 4T25 e seu prazo de giro segue em nível otimizado;
- 📍 O estoque de ativos usados apresentou redução para um saldo de R\$1,8 bilhão, o menor desde o 3T24, e contribuiu para maior otimização dos prazos dos estoques para 8,0 meses (considerando volumes de implantação de Sempre Novo e de vendas de ativos do 1T26).

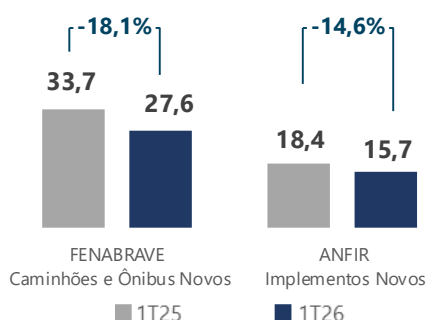
## 2) Seminovos

Maior volume de venda de implementos rodoviários, que contribuiu para um importante crescimento de volume de vendas em unidades superior à da receita, devido ao seu *ticket* médio intrinsecamente menor em relação a outros ativos, como caminhões e máquinas.

### 2.1) Dados setoriais

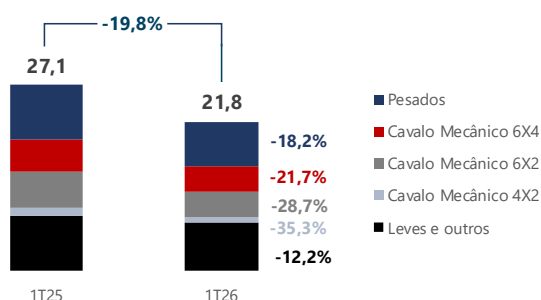
#### Mercado brasileiro: vendas de caminhões e implementos novos

(Fenabrave e ANFIR – milhares de unidades)



#### Mercado brasileiro: venda de caminhões novos por categoria

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



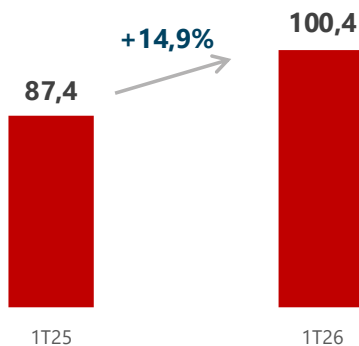
FENABRAVE	1T26	1T25	Var. (%)
Unidades			
<b>Veículos Novos</b>			
Caminhões	21.750	26.946	-19,3%
Ônibus	5.899	6.795	-13,2%
<b>Total</b>	<b>27.649</b>	<b>33.741</b>	<b>-18,1%</b>

ANFIR	1T26	1T25	Var. (%)
Unidades			
<b>Implementos Novos</b>			
Tanque Carbono	777	1.592	-51,2%
Baú Lonado	1.013	1.846	-45,1%
Carrega Tudo	469	617	-24,0%
Porta-Container	1.041	1.269	-18,0%
Baú Refrigerado	407	494	-17,6%
Dolly	1.368	1.520	-10,0%
Basculante	2.823	3.087	-8,6%
Graneleiro/Carga seca	3.181	3.393	-6,2%
Transporte de Toras	292	310	-5,8%
Silo	146	153	-4,6%
Canavieiro	829	862	-3,8%
Baú Carga Geral	2.603	2.596	0,3%
Especial	650	575	13,0%
Tanque Inox	133	109	22,0%
Tanque Alumínio	0	0	-
<b>Total</b>	<b>15.732</b>	<b>18.423</b>	<b>-14,6%</b>



## Mercado brasileiro: venda de veículos pesados usados – caminhões e ônibus\*

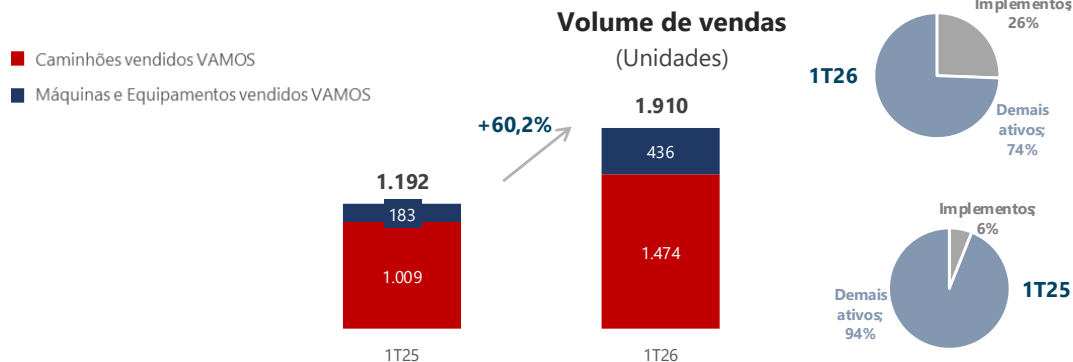
(FENAUTO e Companhia – milhares de unidades)



\* Não considera veículos comerciais leves e máquinas

- Queda de 18,1% nos emplacamentos de caminhões e ônibus novos no 1T26. Especificamente em caminhões, forte queda de 19,8%, com reduções de dois dígitos em todas as categorias, sobretudo nos emplacamentos de cavalos mecânicos;
- Queda de emplacamentos de implementos rodoviários percebida em quase todos os tipos de implementos. Graneleiros e Basculantes arrefeceram as quedas de vendas em relação aos últimos anos;
- Mercado brasileiro de venda de caminhões e ônibus usados apresentou crescimento de 14,9% 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.

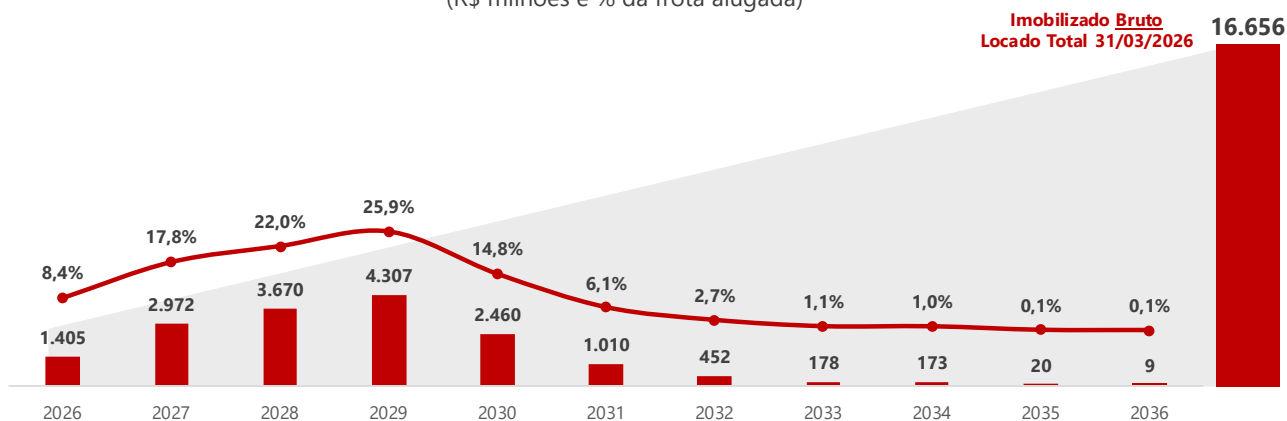
## 2.2) Dados operacionais



- 📍 Dentro do contexto de retração das vendas de caminhões e implementos novos e crescimento de dois dígitos de ativos usados, a Companhia cresceu seus volumes de vendas em 60,2% em 12 meses;
- 📍 1T26 foi marcado pelo forte crescimento do volume de vendas de implementos rodoviários, que avançou de uma participação de 6% das vendas do 1T25 para 26% do 1T26, uma expansão de 20 p.p. em 12 meses;
- 📍 A Companhia segue reforçando sua estrutura de venda através de abertura de lojas e da contratação de mais vendedores e colaboradores, o que, considerando a curva de maturação de 12 a 24 meses, é natural que haja impactos na margem EBITDA da Companhia no curto-médio prazo.

### Cronograma de Desmobilização

(R\$ milhões e % da frota alugada)



## 3) DRE (Locação + Seminovos)

### 3.1) Receitas

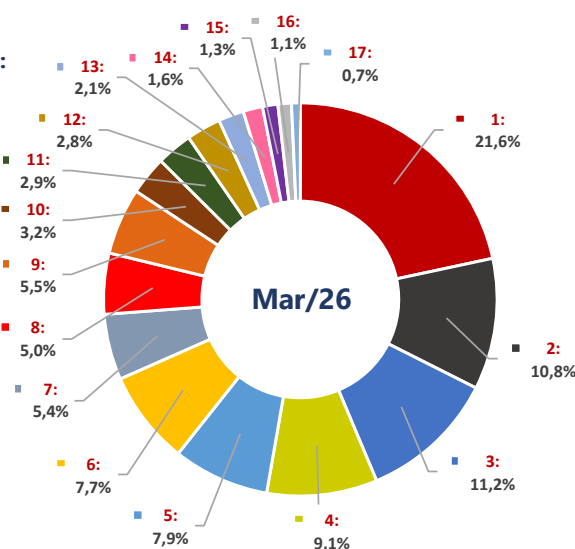
(R\$ milhões) - valores brutos de eliminações	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>Receita bruta de locação</b>	<b>1.637,2</b>	<b>1.362,1</b>	<b>20,2%</b>	<b>1.535,1</b>	<b>6,6%</b>
Serviços de locação	1.166,4	1.064,7	9,5%	1.189,8	-2,0%
Venda de ativos (Seminovos + CPC-06)	470,7	297,3	58,3%	345,2	36,3%
<b>Deduções</b>	<b>(124,5)</b>	<b>(110,9)</b>	<b>12,2%</b>	<b>(136,6)</b>	<b>-8,8%</b>
Serviços de locação	(112,0)	(104,1)	7,6%	(118,3)	-5,2%
Venda de ativos (Seminovos + CPC-06)	(12,4)	(6,8)	82,4%	(18,3)	-32,1%
<b>Receita líquida</b>	<b>1.512,7</b>	<b>1.251,1</b>	<b>20,9%</b>	<b>1.398,5</b>	<b>8,2%</b>
<b>Serviços de locação</b>	<b>1.054,4</b>	<b>960,6</b>	<b>9,8%</b>	<b>1.071,6</b>	<b>-1,6%</b>
% da Receita líquida total	69,7%	76,8%	-7,1 p.p.	76,6%	-6,9 p.p.
Com manutenção	298,7	280,4	6,5%	313,4	-4,7%
% da Receita líquida de serviços	28,3%	29,2%	-0,9 p.p.	29,2%	-0,9 p.p.
Sem manutenção	755,7	680,2	11,1%	758,2	-0,3%
% da Receita líquida de serviços	71,7%	70,8%	0,9 p.p.	70,8%	0,9 p.p.
<b>Venda de ativos (Seminovos + CPC-06)</b>	<b>458,3</b>	<b>290,5</b>	<b>57,8%</b>	<b>326,9</b>	<b>40,2%</b>
% da Receita líquida total	30,3%	23,2%	-1,7 p.p.	23,4%	-1,8 p.p.
Venda de ativos Seminovos	326,1	290,5	12,3%	326,9	-0,3%
% da Receita líquida total	21,6%	23,2%	-1,7 p.p.	23,4%	-1,8 p.p.
Venda de ativos CPC-06*	132,2	-	-	-	-
% da Receita líquida total	8,7%	-	-	-	-

- Receita de locação beneficiada pelo aumento da taxa de ocupação, recorde de frota alugada, aumento dos *yields* marginais, reajustes de preços dos contratos – principalmente quando há extensão de prazos.
- Redução da receita de locação entre o 1T26 e o 4T25 se deve ao período sazonal de entressafra do setor sucroalcooleiro (~R\$30 milhões no 1T26);
- Crescimento de 12,3% A/A da receita de Seminovos no 1T25 foi menor do que a variação do volume em unidades devido a maior concentração de venda de implementos rodoviários (ticket médio menor).

### Receita de locação por segmentos dos clientes

#### Segmentos (quantidade de clientes):

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



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

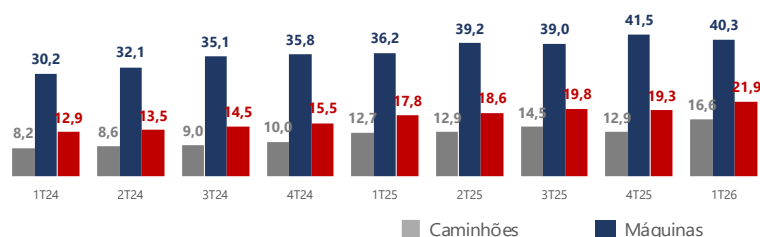
## 3.2) Custos e despesas

(R\$ milhões) - valores brutos de eliminações	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>Custo total de locação (ex. depreciação)</b>	<b>(490,4)</b>	<b>(302,6)</b>	<b>62,1%</b>	<b>(350,8)</b>	<b>39,8%</b>
<b>% da receita total de locação</b>	<b>-32,4%</b>	<b>-24,2%</b>	<b>-8,2 p.p.</b>	<b>-25,1%</b>	<b>-7,3 p.p.</b>
<b>Custos de serviços de locação</b>	<b>(40,5)</b>	<b>(33,1)</b>	<b>22,3%</b>	<b>(27,9)</b>	<b>45,3%</b>
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-3,8%</i>	<i>-3,4%</i>	<i>-0,4 p.p.</i>	<i>-2,6%</i>	<i>-1,2 p.p.</i>
Pessoal	(23,2)	(18,4)	25,6%	(23,2)	-0,2%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-2,2%</i>	<i>-1,9%</i>	<i>-0,3 p.p.</i>	<i>-2,2%</i>	<i>0,0 p.p.</i>
Manutenção e peças	(51,8)	(63,2)	-18,1%	(58,1)	-11,0%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-4,9%</i>	<i>-6,6%</i>	<i>1,7 p.p.</i>	<i>-5,4%</i>	<i>0,5 p.p.</i>
Gastos com veículos	(39,4)	(43,8)	-10,0%	(38,8)	1,6%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-3,7%</i>	<i>-4,6%</i>	<i>0,8 p.p.</i>	<i>-3,6%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>
Outros custos	(18,2)	(10,7)	70,5%	(16,4)	11,1%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-1,7%</i>	<i>-1,1%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>-1,5%</i>	<i>-0,2 p.p.</i>
Créditos de PIS/COFINS	92,0	103,0	-10,6%	108,6	-15,3%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>8,7%</i>	<i>10,7%</i>	<i>-2,0 p.p.</i>	<i>10,1%</i>	<i>-1,4 p.p.</i>
<b>Custos de venda de ativos Seminovos</b>	<b>(325,8)</b>	<b>(269,5)</b>	<b>20,9%</b>	<b>(323,0)</b>	<b>0,9%</b>
<i>% da receita de venda de ativos Seminovos</i>	<i>-99,9%</i>	<i>-92,8%</i>	<i>-7,2 p.p.</i>	<i>-98,8%</i>	<i>-1,1 p.p.</i>
<b>Custos de venda de ativos CPC-06</b>	<b>(124,1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<i>% da receita de venda de ativos CPC-06</i>	<i>-93,9%</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>	<i>-</i>
<b>Despesas (ex. depreciação)</b>	<b>(87,6)</b>	<b>(71,3)</b>	<b>22,8%</b>	<b>(79,2)</b>	<b>10,6%</b>
<b>% da receita total de locação</b>	<b>-5,8%</b>	<b>-5,7%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>	<b>-5,7%</b>	<b>-0,1 p.p.</b>
<b>Comerciais, gerais e administrativas</b>	<b>(89,6)</b>	<b>(73,2)</b>	<b>22,4%</b>	<b>(88,1)</b>	<b>1,8%</b>
<i>% da receita de locação</i>	<i>-5,9%</i>	<i>-5,9%</i>	<i>-0,1 p.p.</i>	<i>-6,3%</i>	<i>0,4 p.p.</i>
Comerciais	(30,7)	(20,5)	50,2%	(45,0)	-31,6%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-2,9%</i>	<i>-2,1%</i>	<i>-0,8 p.p.</i>	<i>-4,2%</i>	<i>1,3 p.p.</i>
Gerais e administrativas	(32,9)	(23,7)	38,5%	(34,6)	-5,0%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-3,1%</i>	<i>-2,5%</i>	<i>-0,6 p.p.</i>	<i>-3,2%</i>	<i>0,1 p.p.</i>
PDD*	(26,0)	(29,0)	-10,4%	(8,5)	205,2%
<i>% da receita de serviços de locação</i>	<i>-2,5%</i>	<i>-3,0%</i>	<i>0,6 p.p.</i>	<i>-0,8%</i>	<i>-1,7 p.p.</i>
<b>Outras receitas (despesas)**</b>	<b>2,1</b>	<b>1,9</b>	<b>7,0%</b>	<b>8,9</b>	<b>-76,8%</b>
<i>% da receita de locação</i>	<i>0,1%</i>	<i>0,2%</i>	<i>0,0 p.p.</i>	<i>0,6%</i>	<i>-0,5 p.p.</i>
<b>EBITDA de serviços</b>	<b>926,3</b>	<b>856,2</b>	<b>8,2%</b>	<b>964,5</b>	<b>-4,0%</b>
<b>% Margem EBITDA de serviços</b>	<b>87,9%</b>	<b>89,1%</b>	<b>-1,2p.p.</b>	<b>90,0%</b>	<b>-2,1p.p.</b>
<b>EBITDA de venda de ativos Seminovos</b>	<b>0,3</b>	<b>21,0</b>	<b>-98,8%</b>	<b>3,9</b>	<b>-93,6%</b>
<b>% Margem EBITDA de venda de ativos Seminovos</b>	<b>0,1%</b>	<b>7,2%</b>	<b>-7,2p.p.</b>	<b>1,2%</b>	<b>-1,1p.p.</b>
<i>% Margem EBITDA de venda de Caminhões</i>	<i>6,3%</i>	<i>10,5%</i>	<i>-4,2p.p.</i>	<i>1,2%</i>	<i>5,1p.p.</i>
<i>% Margem EBITDA de venda de outros ativos</i>	<i>-4,2%</i>	<i>1,0%</i>	<i>-5,2p.p.</i>	<i>0,0%</i>	<i>-4,2p.p.</i>
<b>EBITDA de venda de ativos CPC-06</b>	<b>8,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>% Margem EBITDA de venda de ativos CPC-06</b>	<b>6,1%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>Depreciação e amortização</b>	<b>(288,9)</b>	<b>(237,9)</b>	<b>21,4%</b>	<b>(257,2)</b>	<b>12,3%</b>
<b>EBIT de serviços</b>	<b>637,5</b>	<b>618,3</b>	<b>3,1%</b>	<b>707,3</b>	<b>-9,9%</b>
<b>% Margem EBIT de serviços</b>	<b>60,5%</b>	<b>64,4%</b>	<b>-3,9p.p.</b>	<b>66,0%</b>	<b>-5,5p.p.</b>
<b>EBIT de venda de ativos Seminovos</b>	<b>0,3</b>	<b>21,0</b>	<b>-98,8%</b>	<b>3,9</b>	<b>-93,6%</b>
<b>% Margem EBIT de venda de ativos Seminovos</b>	<b>0,1%</b>	<b>7,2%</b>	<b>-7,2p.p.</b>	<b>1,2%</b>	<b>-1,1p.p.</b>
<b>EBIT de venda de ativos CPC-06</b>	<b>8,1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<b>% Margem EBIT de venda de ativos Seminovos</b>	<b>6,1%</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>

## Principais destaques:

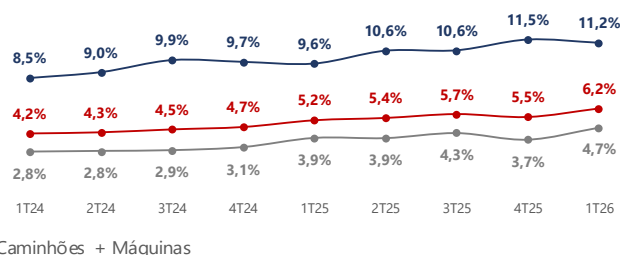
- 📍 **Pessoal:** 1T26 em linha ao 4T25. O aumento em relação ao 1T25 se deve aumento do quadro de funcionários e reversão de provisão de bonificações no 1T25;
- 📍 **Manutenção e peças:** as reduções em ambos os períodos se devem à concentração desses serviços em 2025, que permitiu a Companhia a avançar na oferta do produto Sempre Novo (recorde em Mar/26). Adicionalmente, a Companhia tem apresentado mais eficiência nos processos de manutenção;
- 📍 **Gastos com veículos:** estornos de provisionamentos de IPVA e reembolso de multas de trânsito de clientes, além de reclassificação de custos que foram migrados para a linha de outros quando comparado ao 1T25. Crescimento em relação ao 4T25 se deve a expansão do Imobilizado Bruto de frota;
- 📍 **Outros custos:** maiores custos diversos, como impostos, taxas, prestações de serviços, viagens e reembolsos, e aluguéis de equipamentos, além de reclassificação de gastos com veículos como outros;
- 📍 **Crédito de PIS/Cofins:** menor volume de compras de ativos novos e concentração de contabilização de créditos no 1T25 e 4T25 que não ocorreram no 1T26;
- 📍 **Comerciais, Gerais e Administrativas:** crescimento das despesas comerciais em relação ao 1T25 se deve a expansão dos times de vendas e maiores despesas de comissionamento atreladas aos crescimentos das receitas, em especial de Seminovos. A PDD apresentou queda em relação ao 1T25 com a menor ocorrência de faturas em atraso, após renegociações e pagamentos de recebíveis vencidos ocorridos no segundo semestre de 2025. Esse aspecto também explica o aumento da PDD em relação ao 4T25, quando houve a concentração de R\$17 milhões desses pagamentos;
- 📍 **Outras receitas (despesas):** 1T26 positivo devido a reversão de provisão de pagamentos de aquisições;
- 📍 **Margem EBITDA de Locação:** reduções se devem principalmente por menor crédito de PIS/Cofins;
- 📍 **Margem EBITDA de Seminovos:** reduções se devem a grande concentração de venda de implementos no 1T26. Na comparação com o 1T25 se deve também a reduções pontuais de preço ocorridas em 2025;
- 📍 **Depreciação:** segue adequada, permitindo margens positivas nas vendas de Seminovos. O aumento da depreciação de caminhões e a redução da depreciação de máquinas em relação ao 4T25 referem-se à normalização dos efeitos ocorridos no 4T25, quando ocorreram maior concentração de venda de caminhões com maior depreciação e classificação de recuperação remota de um tamanho limitado de máquinas e equipamentos específicos.

### Depreciação anualizada por ativo



### Taxa de depreciação implícita

(R\$ mil) (%)



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	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>Receita bruta</b>	<b>187,1</b>	<b>106,8</b>	<b>75,3%</b>	<b>142,0</b>	<b>31,8%</b>
Deduções	(35,1)	(21,8)	60,7%	(28,7)	22,1%
<b>Receita líquida</b>	<b>152,1</b>	<b>85,0</b>	<b>79,0%</b>	<b>113,3</b>	<b>34,3%</b>

### 4.2) Custos e despesas

(R\$ milhões) - valores brutos de eliminações	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>Custos (ex. depreciação)</b>	<b>(119,9)</b>	<b>(69,2)</b>	<b>73,3%</b>	<b>(109,0)</b>	<b>10,0%</b>
<i>% da receita de indústria</i>	-78,8%	-81,4%	2,6 p.p.	-96,2%	17,4 p.p.
<b>Custos de serviços de customização</b>	<b>(115,0)</b>	<b>(65,6)</b>	<b>75,3%</b>	<b>(104,1)</b>	<b>10,5%</b>
<i>% da receita de indústria</i>	-75,6%	-77,2%	1,6 p.p.	-91,9%	16,3 p.p.
Custos diretos	(94,2)	(46,6)	101,9%	(81,6)	15,4%
<i>% da receita de indústria</i>	-61,9%	-54,9%	-7,0 p.p.	-72,1%	10,1 p.p.
Pessoal	(18,2)	(17,0)	6,8%	(19,9)	-8,7%
<i>% da receita de indústria</i>	-11,9%	-20,0%	8,1 p.p.	-17,6%	5,6 p.p.
Manutenção e peças	(1,6)	(1,3)	19,5%	(1,5)	6,9%
<i>% da receita de indústria</i>	-1,0%	-1,5%	0,5 p.p.	-1,3%	0,3 p.p.
Gastos com veículos	(1,1)	(0,7)	70,7%	(1,1)	0,3%
<i>% da receita de indústria</i>	-0,7%	-0,8%	0,0 p.p.	-1,0%	0,3 p.p.
<b>Outros custos</b>	<b>(4,9)</b>	<b>(3,6)</b>	<b>36,3%</b>	<b>(4,9)</b>	<b>-1,1%</b>
<i>% da receita de indústria</i>	-3,2%	-4,2%	1,0 p.p.	-4,3%	1,1 p.p.
<b>Despesas (ex. depreciação)</b>	<b>(15,7)</b>	<b>(12,6)</b>	<b>24,2%</b>	<b>(15,8)</b>	<b>-1,0%</b>
<i>% da receita de indústria</i>	-10,3%	-14,8%	4,5 p.p.	-14,0%	3,7 p.p.
<b>Comerciais, gerais e administrativas</b>	<b>(16,8)</b>	<b>(14,6)</b>	<b>15,2%</b>	<b>(18,3)</b>	<b>-8,2%</b>
<i>% da receita de indústria</i>	-11,1%	-17,2%	6,1 p.p.	-16,2%	5,1 p.p.
Comerciais	(3,0)	(2,8)	5,0%	(2,5)	16,2%
<i>% da receita de indústria</i>	-1,9%	-3,3%	1,4 p.p.	-2,2%	0,3 p.p.
Administrativas	(13,1)	(11,8)	11,1%	(15,1)	-13,1%
<i>% da receita de indústria</i>	-8,6%	-13,9%	5,3 p.p.	-13,3%	4,7 p.p.
PDD*	(0,8)	-	-	(0,7)	10,1%
<i>% da receita de indústria</i>	-0,5%	0,0%	-0,5 p.p.	-0,6%	0,1 p.p.
<b>Outras receitas (despesas)</b>	<b>1,2</b>	<b>2,0</b>	<b>-41,5%</b>	<b>2,5</b>	<b>-53,1%</b>
<i>% da receita de indústria</i>	0,8%	2,4%	-1,6 p.p.	2,2%	-1,4 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>16,6</b>	<b>9,5</b>	<b>74,8%</b>	<b>(11,6)</b>	<b>-243,8%</b>
% Margem EBITDA	10,9%	11,2%	-0,3p.p.	-10,2%	21,2p.p.
Depreciação	(6,5)	(5,7)	13,8%	(6,7)	-2,9%
<b>EBIT</b>	<b>10,2</b>	<b>3,8</b>	<b>165,4%</b>	<b>(18,2)</b>	<b>-</b>
% Margem EBIT	6,7%	4,5%	2,2p.p.	-16,1%	22,8p.p.

- 📍 O aumento da receita líquida no 1T26 reflete o reconhecimento de receita dos caminhões a gás customizados pela BMB e entregues à Vamos. A conclusão dessas entregas gerou maior alavancagem operacional positiva nos resultados do 1T26, e foi revertido o ajuste de lucro não-realizável ocorrido no 4T25.

## VAMOS | Resultado Consolidado

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var. (%)	4T25	Var. (%)
<b>Receita bruta</b>	<b>1.779,8</b>	<b>1.464,8</b>	<b>21,5%</b>	<b>1.648,3</b>	<b>8,0%</b>
Deduções	(159,5)	(132,8)	20,2%	(165,3)	-3,5%
<b>Receita líquida</b>	<b>1.620,3</b>	<b>1.332,0</b>	<b>21,6%</b>	<b>1.483,0</b>	<b>9,3%</b>
<b>Serviços</b>	<b>1.054,4</b>	<b>960,6</b>	<b>9,8%</b>	<b>1.071,6</b>	<b>-1,6%</b>
% da Receita líquida total	65,1%	72,1%	-7,0 p.p.	72,3%	-7,2 p.p.
<b>Venda de ativos</b>	<b>458,3</b>	<b>290,5</b>	<b>57,8%</b>	<b>326,9</b>	<b>40,2%</b>
% da Receita líquida total	28,3%	21,8%	6,5 p.p.	22,0%	6,3 p.p.
Venda de ativos Seminovos	326,1	290,5	12,3%	326,9	-0,3%
% da Receita líquida total	20,1%	21,8%	-1,7 p.p.	22,0%	-1,9 p.p.
Venda de ativos (CPC-06)	132,2	-	-	-	-
% da Receita líquida total	8,2%	-	-	-	-
<b>Indústria</b>	<b>152,1</b>	<b>85,0</b>	<b>79,0%</b>	<b>113,3</b>	<b>34,3%</b>
% da Receita líquida total	9,4%	6,4%	3,0 p.p.	7,6%	1,7 p.p.
<b>Eliminações intercompany</b>	<b>(44,5)</b>	<b>(4,1)</b>	<b>993,4%</b>	<b>(28,7)</b>	<b>54,7%</b>
% da Receita líquida total	-2,7%	-0,3%	-2,4 p.p.	-1,9%	-0,8 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>951,3</b>	<b>886,8</b>	<b>7,3%</b>	<b>956,9</b>	<b>-0,6%</b>
Locação (Serviços + Venda de ativos)	934,7	877,3	6,5%	968,5	-3,5%
Industrial	16,6	9,5	74,8%	(11,6)	-243,8%
<b>Depreciação e amortização</b>	<b>(295,3)</b>	<b>(243,6)</b>	<b>21,3%</b>	<b>(263,9)</b>	<b>11,9%</b>
<b>EBIT</b>	<b>656,0</b>	<b>643,2</b>	<b>2,0%</b>	<b>693,0</b>	<b>-5,3%</b>
Locação (Serviços + Venda de ativos)	645,8	639,3	1,0%	711,2	-9,2%
Industrial	10,2	3,8	165,4%	(18,2)	-155,8%
<b>Resultado Financeiro</b>	<b>(541,4)</b>	<b>(493,2)</b>	<b>9,8%</b>	<b>(591,6)</b>	<b>-8,5%</b>
<b>EBT</b>	<b>114,6</b>	<b>149,9</b>	<b>-23,6%</b>	<b>101,4</b>	<b>13,0%</b>
<b>IR</b>	<b>(27,9)</b>	<b>(42,1)</b>	<b>-33,7%</b>	<b>(23,7)</b>	<b>17,7%</b>
% Alíquota efetiva	-24,4%	-28,1%	3,7 p.p.	-23,4%	-1,0 p.p.
<b>Lucro Líquido</b>	<b>86,6</b>	<b>107,8</b>	<b>-19,7%</b>	<b>77,7</b>	<b>11,6%</b>

- Sólida receita de locação mesmo com efeito sazonal da entressafra, receita de Seminovos estável em relação ao patamar recorde do 4T25 mesmo com sazonalidade mais fraca, e positivo desempenho da receita da Indústria;
- EBITDA consolidado do 1T26 seria recorde se ajustado o efeito sazonal da entressafra;
- Despesa financeira líquida menor em relação ao 4T25 como resultado da combinação da maior geração de caixa operacional, menor necessidade de Capex Líquido, redução do nosso saldo de cessão de recebíveis e menor alavancagem para fins de *covenants* (que não inclui cessão). Em relação ao 1T25, o aumento se deve ao aumento da taxa básica de juros (+14,5% A/A);
- Lucro líquido do 1T26 apresentou pela segunda vez consecutiva crescimento sequencial, e já acumula aumento de 74% em relação à inflexão ocorrida no 3T25 devido as melhorias operacionais que vêm sendo entregues e sem considerar nenhum benefício referente a queda de juros. A redução em relação ao 4T25 se deve, principalmente, ao aumento de juros.

## 5) Endividamento e alavancagem

(R\$ milhões)	1T26	1T25	Var % A/A	4T25	Var % T/T
<b>Dívida bruta</b>	<b>16.794,0</b>	<b>16.300,5</b>	<b>3,0%</b>	<b>16.526,0</b>	<b>1,6%</b>
Dívida bruta - Curto prazo	1.766,6	1.187,8	48,7%	1.669,7	5,8%
Dívida bruta - Longo prazo	14.787,5	15.094,3	-2,0%	14.929,0	-0,9%
Instrumentos financeiros e derivativos	-214,3	-110,8	93,4%	-291,6	-26,5%
<b>Caixa e aplicações financeiras</b>	<b>4.794,9</b>	<b>4.481,9</b>	<b>7,0%</b>	<b>4.718,0</b>	<b>1,6%</b>
<b>Dívida Líquida</b>	<b>11.999,1</b>	<b>11.818,6</b>	<b>1,5%</b>	<b>11.808,0</b>	<b>1,6%</b>
EBITDA UDM*	3.803,5	3.589,6	6,0%	3.741,1	1,7%
<b>Alavancagem Líquida (Dívida Líquida/EBITDA)</b>	<b>3,15x</b>	<b>3,29x</b>	<b>-0,14x</b>	<b>3,16x</b>	<b>-0,01x</b>
Prazo Médio Bruto (anos)	3,2	3,6	-9,9%	3,4	-6,0%
Prazo Médio Líquido (anos)	4,0	4,3	-7,9%	4,2	-5,8%

\*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.

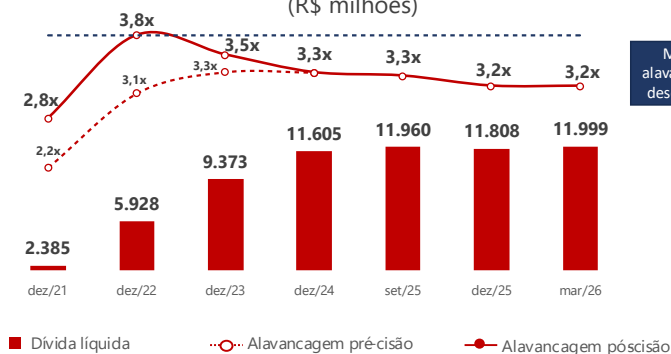
Ajustes no EBITDA para fins de *covenants*

(R\$ milhões)

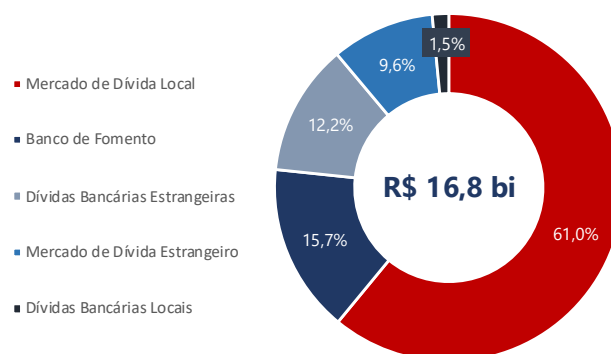
	1T26 UDM	1T25 UDM	Var %	4T25 UDM	Var %
<b>EBITDA contábil</b>	<b>3.714,4</b>	<b>3.477,5</b>	<b>6,8%</b>	<b>3.649,8</b>	<b>1,8%</b>
(+) Imparidade de contas a receber (PDD)	(89,1)	(112,1)	-20,5%	(91,3)	-2,5%
<b>EBITDA para fins de <i>covenants</i></b>	<b>3.803,5</b>	<b>3.589,6</b>	<b>6,0%</b>	<b>3.741,1</b>	<b>1,7%</b>

### Dívida líquida e alavancagem para fins de *covenants*

(R\$ milhões)

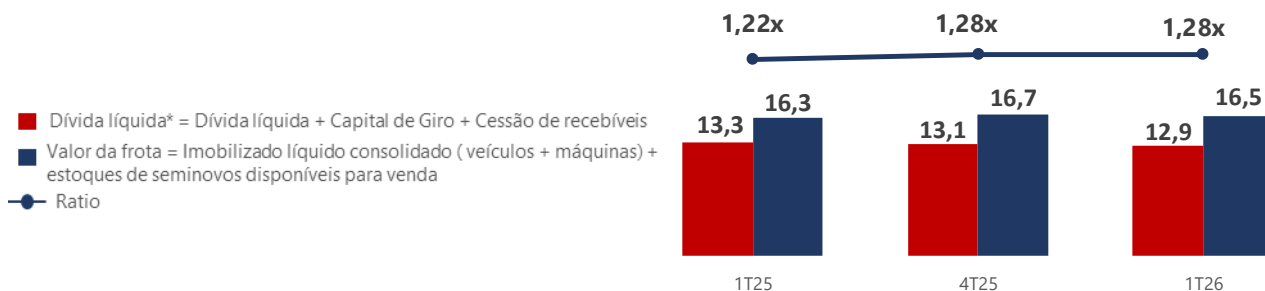


### Segmentação da dívida bruta por instrumento (%)



### Valor da frota vs. Dívida Líquida

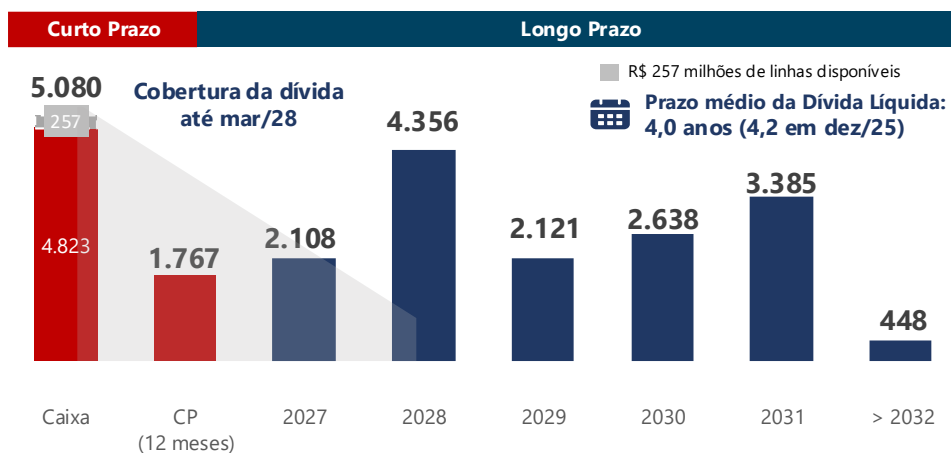
(R\$ bilhões)



- 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

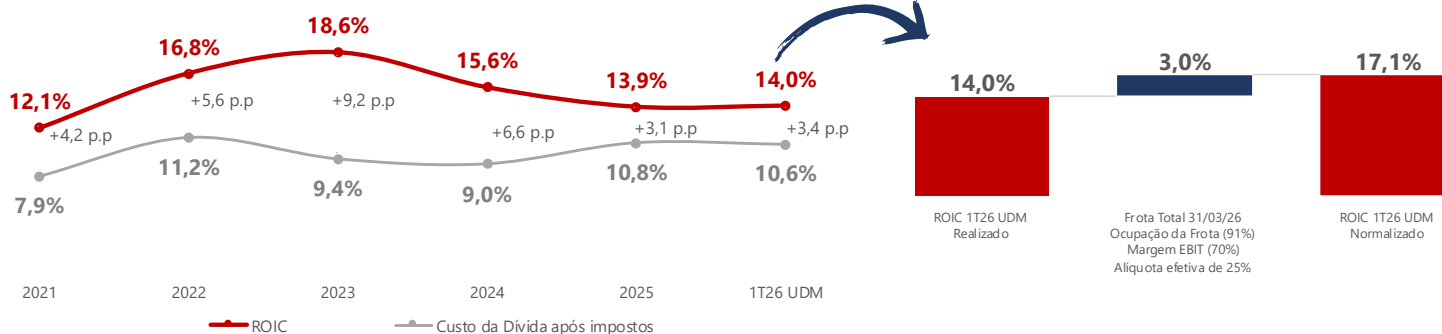
(R\$ milhões)



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

## 6) Indicadores de retorno e rentabilidade

### ROIC (%)



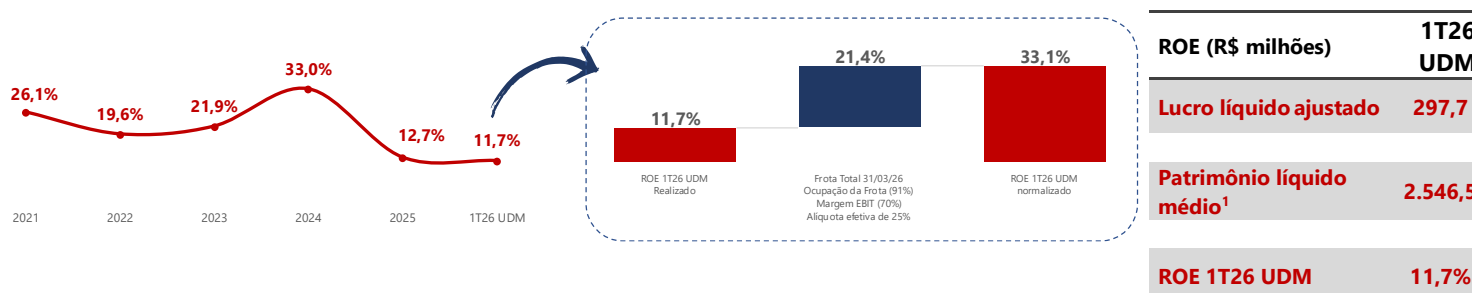
ROIC (R\$ milhões)	1T26 UDM
<b>EBIT</b>	<b>2.610,0</b>
Despesas financeiras líquidas	-2.226,8
<b>EBT</b>	<b>383,2</b>
Impostos	-85,5
Alíquota efetiva	-22,3%
<b>NOPAT</b>	<b>2.027,7</b>
Dívida líquida média <sup>1</sup>	11.908,8
Patrimônio líquido médio <sup>1</sup>	2.546,5
<b>Capital Investido Médio<sup>1</sup></b>	<b>14.455,3</b>
<b>ROIC 1T26 UDM</b>	<b>14,0%</b>

### Conciliação ROIC 1T26 UDM normalizado

### 1T26 anualizado

Imobilizado alugado 1T26	16.686
Normalização (ocupação de 91%)	575
Imobilizado alugado normalizado	17.262
(=) Receita anual estimada (yield mensal de 2,5%)	5.179
(-) Dedução da receita	-479
(=) Receita líquida	4.700
EBIT (Margem EBIT de 70%)	3.290
Alíquota normalizada	25,0%
<b>NOPAT</b>	<b>2.467</b>
Capital investido	14.455
ROIC 1T26 UDM realizado	14,0%
<b>ROIC 1T26 anualizado normalizado</b>	<b>17,1%</b>
Incremento de ROIC	3,0%

### ROE (%)



ROE (R\$ milhões)	1T26 UDM
<b>Lucro líquido ajustado</b>	<b>297,7</b>
<b>Patrimônio líquido médio<sup>1</sup></b>	<b>2.546,5</b>
<b>ROE 1T26 UDM</b>	<b>11,7%</b>

<sup>1</sup> Considera média entre o período atual e março de 2025.

## Anexo 1) DRE por segmento

DRE Locação (R\$ milhões)	1T26	1T25	Var%	4T25	Var%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>1.512,67</b>	<b>1.251,10</b>	<b>20,91%</b>	<b>1.398,51</b>	<b>8,16%</b>
Receita Líquida de serviços	1.054,38	960,61	9,76%	1.071,58	-1,61%
Receita Líquida de Venda de Ativos (Seminovos + CPC-06)	458,29	290,49	57,76%	326,93	40,18%
<b>Custo total</b>	<b>-774,02</b>	<b>-536,56</b>	<b>44,25%</b>	<b>-603,08</b>	<b>28,34%</b>
Custo de serviços	-40,48	-33,09	22,32%	-27,85	45,32%
Depreciação	-283,63	-234,00	21,21%	-252,24	12,44%
Custo de Venda de Ativos (Seminovos + CPC-06)	-449,92	-269,47	66,96%	-322,99	39,30%
<b>Lucro bruto</b>	<b>738,66</b>	<b>714,54</b>	<b>3,37%</b>	<b>795,43</b>	<b>-7,14%</b>
Lucro bruto de serviços	730,28	693,52	5,30%	791,49	-7,73%
Lucro bruto de venda de ativos (Seminovos + CPC-06)	8,38	21,02	-60,15%	3,94	112,66%
<b>Despesa operacional total</b>	<b>-92,82</b>	<b>-75,21</b>	<b>23,41%</b>	<b>-84,19</b>	<b>10,26%</b>
Despesas Gerais e Adm. (Ex- depreciação)	-89,64	-74,09	20,99%	-86,46	3,68%
Depreciação	-5,25	-3,92	33,83%	-5,00	4,90%
Outras despesas e receitas	2,07	2,80	-26,10%	7,28	-71,58%
<b>EBIT</b>	<b>645,84</b>	<b>639,33</b>	<b>1,02%</b>	<b>711,24</b>	<b>-9,20%</b>
Margem EBIT s/ receita líquida de serviços	61,25%	66,55%	-5,3 p,p,	66,37%	-5,1 p,p,
<b>EBITDA</b>	<b>934,71</b>	<b>877,25</b>	<b>6,55%</b>	<b>968,48</b>	<b>-3,49%</b>
Margem EBITDA s/ receita líquida de serviços	88,65%	91,32%	-2,7 p,p,	90,38%	-1,7 p,p,

\*Resultado bruto de eliminações intercompany.

DRE Industrial (R\$ milhões)	1T26	1T25	Var%	4T25	Var%
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>152,09</b>	<b>84,98</b>	<b>78,97%</b>	<b>113,25</b>	<b>34,29%</b>
<b>Custo total</b>	<b>-125,75</b>	<b>-67,96</b>	<b>85,03%</b>	<b>-115,07</b>	<b>9,28%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>26,34</b>	<b>17,02</b>	<b>54,78%</b>	<b>-1,82</b>	<b>-</b>
Despesa operacional total	-16,17	-13,18	22,63%	-16,42	-1,51%
<b>EBIT</b>	<b>10,17</b>	<b>3,83</b>	<b>165,43%</b>	<b>-18,23</b>	<b>-155,77%</b>
Margem EBIT s/ receita líquida	6,69%	4,51%	2,2 p,p,	-16,10%	22,8 p,p,
<b>EBITDA</b>	<b>16,64</b>	<b>9,52</b>	<b>74,83%</b>	<b>-11,57</b>	<b>-243,76%</b>
Margem EBITDA s/ receita líquida	10,94%	11,20%	-0,3 p,p,	-10,22%	21,2 p,p,

\*Resultado bruto de eliminações intercompany.

<b>DRE VAMOS Consolidado</b> (R\$ milhões)	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var%</b>	<b>4T25</b>	<b>Var%</b>
<b>Receita Líquida Total</b>	<b>1.620,29</b>	<b>1.332,02</b>	<b>21,64%</b>	<b>1.483,00</b>	<b>9,26%</b>
<b>Custo total</b>	<b>-855,44</b>	<b>-601,85</b>	<b>42,13%</b>	<b>-689,5</b>	<b>24,07%</b>
<b>Lucro bruto</b>	<b>764,85</b>	<b>730,16</b>	<b>4,75%</b>	<b>793,5</b>	<b>-3,61%</b>
Lucro bruto de serviços	756,62	710,54	6,48%	789,7	-4,19%
Lucro (Prejuízo) bruto de venda de ativos	0,25	21,02	-98,80%	3,9	-93,51%
Eliminações	-44,47	-4,07	993,44%	-0,1	44372,35%
<b>Despesas operacionais</b>	<b>-108,85</b>	<b>-87,00</b>	<b>25,11%</b>	<b>-100,5</b>	<b>8,31%</b>
Despesas Adm. e Comerciais	-106,40	-86,63	22,82%	-104,8	1,52%
Depreciação	-5,84	-4,50	29,89%	-5,6	4,34%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	3,25	2,73	18,91%	9,8	-66,84%
Eliminações	0,14	1,40	-89,96%	0,1	40,18%
<b>EBIT</b>	<b>656,00</b>	<b>643,16</b>	<b>2,00%</b>	<b>693</b>	<b>-5,34%</b>
<i>Margem EBIT</i>	<i>40,49%</i>	<i>48,28%</i>	<i>-7,8 p,p</i>	<i>46,73%</i>	<i>-6,2 p,p</i>
<b>EBITDA</b>	<b>943,22</b>	<b>886,77</b>	<b>6,37%</b>	<b>956,9</b>	<b>-1,43%</b>
<i>Margem EBITDA</i>	<i>58,21%</i>	<i>66,57%</i>	<i>-8,4 p,p</i>	<i>64,52%</i>	<i>-6,3 p,p</i>
Resultado financeiro líquido	-541,43	-493,22	9,77%	-591,6	-8,48%
Imposto de renda e contribuição social	-27,93	-42,11	-33,67%	-23,7	17,86%
<b>Lucro Líquido - Operações Continuadas</b>	<b>86,64</b>	<b>107,83</b>	<b>-19,65%</b>	<b>77,7</b>	<b>11,50%</b>
<i>Margem líquida</i>	<i>5,35%</i>	<i>8,10%</i>	<i>-2,7 p,p</i>	<i>5,24%</i>	<i>0,1 p,p</i>

## Anexo 2) Balanço Patrimonial Consolidado

Ativo	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)
<b>Circulante</b>		
Caixa e equivalentes de caixa	174,85	325,40
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	4.620,10	4.392,60
Instrumentos financeiros derivativos	56,00	55,50
Contas a receber	758,49	667,60
Estoques	105,23	130,60
Ativos mantidos para venda	454,74	502,80
Tributos a recuperar	51,21	57,80
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	240,56	253,30
Despesas antecipadas	90,08	15,50
Adiantamentos a terceiros	16,16	15,90
Outros créditos	13,07	14,10
<b>Total do ativo circulante</b>	<b>6.580,46</b>	<b>6.431,20</b>

Não Circulante	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)
<b>Realizável a longo prazo</b>		
Instrumentos financeiros derivativos	158,33	236,10
Contas a receber	137,12	23,20
Tributos a recuperar	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	72,82	68,10
Depósitos judiciais	2,07	1,80
Ativo de indenização	19,41	18,50
Outros créditos	2,05	3,40
<b>Total do Realizável a Longo Prazo</b>	<b>391,78</b>	<b>351,10</b>

Investimentos	10,38	10,10
Imobilizado	15.822,61	15.995,30
Intangível	176,60	177,00
<b>Total do ativo não circulante</b>	<b>16.009,59</b>	<b>16.533,40</b>

<b>Ativo Total</b>	<b>22.981,84</b>	<b>22.964,60</b>
--------------------	------------------	------------------

Passivo	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)
<b>Circulante</b>		
Fornecedores	589,52	696,80
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.766,60	1.669,70
Instrumentos financeiros derivativos	248,87	69,00
Arrendamentos por direito de uso	20,47	20,70
Cessão de direitos creditórios	634,42	666,50
Obrigações trabalhistas	50,98	48,60
Tributos a recolher	22,55	51,50
Adiantamentos de clientes	115,18	64,50
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	129,27	132,60
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	85,15	85,70
Outras contas a pagar	61,28	47,20
<b>Total do passivo circulante</b>	<b>3.724,29</b>	<b>3.552,70</b>

Não Circulante	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)
Fornecedores	38,71	37,40
Empréstimos, financiamentos e debêntures	14.787,48	14.929,00
Arrendamentos por direito de uso	66,41	70,90
Imposto de renda e contribuição social diferidos	981,85	974,00
Provisão para demandas judiciais e administrativas	26,31	25,50
Cessão de direitos creditórios	518,72	637,70
Instrumentos financeiros derivativos	205,41	150,00
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	23,44	22,70
Outras contas a pagar	4,53	2,70
<b>Total do Passivo Não Circulante</b>	<b>16.652,85</b>	<b>16.849,80</b>

Patrimônio líquido	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)
Capital social	1.012,95	1.013,00
Reservas de capital	1.410,75	1.585,70
Ações em tesouraria	-	174,90
Lucros (prejuízos) acumulados	-	-
Reservas de lucros	241,46	154,80
Outros resultados abrangentes	-	16,40
<b>Total do Patrimônio Líquido</b>	<b>2.604,70</b>	<b>2.562,10</b>

<b>Total do Passivo e Patrimônio Líquido</b>	<b>22.981,84</b>	<b>22.964,60</b>
--	------------------	------------------

## Anexo 3) Fluxo de Caixa Consolidado

(R\$ milhões)	1T25 (Mar/2025)	1T26 (Mar/2026)
<b>Fluxo de caixa das atividades operacionais</b>		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição da social	149,94	114,57
<b>Ajustes para:</b>		
Depreciação e amortização	243,61	295,34
Custo de venda de ativos desmobilizados	269,47	449,92
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	- 0,79	0,10
Provisão para perdas esperadas ( <i>impairment</i> ) de contas a receber	29,02	26,78
Baixa de outros ativos imobilizados e intangíveis	1,26	3,44
Resultado nas operações de derivativos ( <i>hedge</i> )	61,00	267,02
Despesa com captação de empréstimos e financiamentos	10,14	13,42
Juros sobre desconto de recebíveis	4,14	0,16
Juros e variações monetárias e cambiais sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, arrendamentos e outros passivos financeiros	501,58	398,80
Apropriação de juros conforme CPC-06	-	2,39
<b>Total fluxo de caixa das atividades operacionais</b>	<b>1.269,37</b>	<b>1.566,94</b>
<b>Variações no capital circulante líquido operacional</b>		
Resgate de (investimento em) títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	-	-
Contas a receber	- 127,93	229,36
Estoques	9,86	25,36
Tributos a recuperar	- 1,19	6,64
Fornecedores	341,44	50,51
Obrigações trabalhistas e tributos a recolher	0,04	26,54
Outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	- 129,33	1,34
<b>Variações no capital circulante líquido operacional</b>	<b>92,88</b>	<b>275,76</b>
<b>Caixa (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>1.362,24</b>	<b>1.291,18</b>
Imposto de renda e contribuição social pagos	-	0,79
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, risco sacado e arrendamentos	- 249,49	325,42
Compra de ativo imobilizado operacional para locação	- 839,10	504,31
Resgate de (investimento em) títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	- 1.771,02	227,51
Juros recebidos de clientes	-	-
<b>Fluxo de caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais</b>	<b>- 1.497,36</b>	<b>233,16</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de investimentos</b>		
Aumento de capital em controladas	-	0,31
Adiantamento para futuro aumento de capital	- 3,44	-
Adições ao imobilizado	-	2,43
Adições ao intangível	-	0,97
<b>Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento</b>	<b>- 3,44</b>	<b>3,70</b>
<b>Fluxo de caixa das atividades de financiamentos</b>		
Pagamento de derivativos contratados para fins de hedge	- 20,47	81,13
Recompra de ações em tesouraria	- 50,66	-
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures e risco sacado	2.120,36	74,57
Pagamentos de empréstimos, financiamentos e debêntures, risco sacado e arrendamentos	- 499,74	174,75
Novas cessões de direitos creditórios	62,48	79,99
Pagamento de cessão de direitos creditórios	- 253,04	278,71
Venda de recebíveis	64,53	-
<b>Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento</b>	<b>1.423,48</b>	<b>380,04</b>
<b>Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>- 77,33</b>	<b>150,58</b>
<b>Caixa e equivalentes de caixa</b>		
No início do período	152,94	325,42
No final do período	75,61	174,85
<b>Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa</b>	<b>- 77,33</b>	<b>150,58</b>
<b>Principais transações que não afetaram o caixa, registradas no balanço</b>		
Captação de financiamentos para aquisição de imobilizado	-	74,83
Adição de direito de uso (IFRS 16)	12,78	0,55

# RESULTS 1Q26



GRUPO  
VAMOS

## CONFERENCE CALL

Date: May 07, 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)	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,779.8</b>	<b>1,464.8</b>	<b>21.5%</b>	<b>1,648.3</b>	<b>8.0%</b>
Deductions	(159.5)	(132.8)	20.2%	(165.3)	-3.5%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,620.3</b>	<b>1,332.0</b>	<b>21.6%</b>	<b>1,483.0</b>	<b>9.3%</b>
<b>Services</b>	<b>1,054.4</b>	<b>960.6</b>	9.8%	<b>1,071.6</b>	-1.6%
<i>% of Total Net Revenue</i>	65.1%	72.1%	-7.0 p.p.	72.3%	-7.2 p.p.
<b>Asset Sales</b>	<b>458.3</b>	<b>290.5</b>	57.8%	<b>326.9</b>	40.2%
<i>% of Total Net Revenue</i>	28.3%	21.8%	6.5 p.p.	22.0%	6.2 p.p.
<b>Asset Sales</b>	<b>326.1</b>	<b>290.5</b>	12.3%	<b>326.9</b>	-0.3%
<i>% of Total Net Revenue</i>	20.1%	21.8%	-1.7 p.p.	22.0%	-1.9 p.p.
<b>Asset Sales IFRS 16</b>	<b>132.2</b>	-	-	-	-
<i>% of Total Net Revenue</i>	8.2%	-	-	-	-
<b>Industrial</b>	<b>152.1</b>	<b>85.0</b>	79.0%	<b>113.3</b>	34.3%
<i>% of Total Net Revenue</i>	9.4%	6.4%	3.0 p.p.	7.6%	1.7 p.p.
<b>Intercompany eliminations</b>	<b>(44.5)</b>	<b>(4.1)</b>	993.4%	<b>(28.7)</b>	54.7%
<i>% of Total Net Revenue</i>	-2.7%	-0.3%	-2.4 p.p.	-1.9%	-0.8 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>951.3</b>	<b>886.8</b>	<b>7.3%</b>	<b>956.9</b>	<b>-0.6%</b>
Leasing (Services + Asset Sales)	934.7	877.3	6.5%	968.5	-3.5%
Industrial	16.6	9.5	74.8%	(11.6)	-243.8%
<b>Depreciation and amortization</b>	<b>(295.3)</b>	<b>(243.6)</b>	<b>21.3%</b>	<b>(263.9)</b>	<b>11.9%</b>
<b>EBIT</b>	<b>656.0</b>	<b>643.2</b>	<b>2.0%</b>	<b>693.0</b>	<b>-5.3%</b>
Leasing (Services + Asset Sales)	645.8	639.3	1.0%	711.2	-9.2%
Industrial	10.2	3.8	165.4%	(18.2)	-155.8%
<b>Financial Results</b>	<b>(541.4)</b>	<b>(493.2)</b>	9.8%	<b>(591.6)</b>	-8.5%
<b>EBT</b>	<b>114.6</b>	<b>149.9</b>	<b>-23.6%</b>	<b>101.4</b>	<b>13.0%</b>
<b>Income Tax</b>	<b>(27.9)</b>	<b>(42.1)</b>	-33.7%	<b>(23.7)</b>	17.7%
<i>% Effective tax rate</i>	-24.4%	-28.1%	3.7 p.p.	-23.4%	-1.0 p.p.
<b>Net Income</b>	<b>86.6</b>	<b>107.8</b>	<b>-19.7%</b>	<b>77.7</b>	<b>11.6%</b>
<b>Net Debt</b>	<b>11,999.1</b>	<b>11,818.6</b>	<b>1.5%</b>	<b>11,808.0</b>	<b>1.6%</b>
<b>Financial Leverage</b>	<b>3.15x</b>	<b>3.29x</b>	<b>-0.14x</b>	<b>3.16x</b>	<b>0.00x</b>
<b>Operational data</b>					
Contracted Capex	1,156.9	1,416.7	-18.3%	609.3	89.9%
Deployed Capex	1,044.3	1,315.1	-20.6%	908.8	14.9%
Leasing fleet (# of assets)	50,980	52,593	-3.1%	51,953	-1.9%
ROIC	14.0%	14.9%	-0.9p.p.	13.9%	0.1p.p.
Spread ROIC-KD	3.4p.p.	4.3p.p.	-0.9p.p.	3.1p.p.	0.3p.p.

## MESSAGE FROM MANAGEMENT

The first quarter of 2026 represented another improvement in important operational indicators for our goals for the year. Our fleet occupancy rate grew for the third consecutive quarter with a sequential increase of 1 percentage point, totaling 88% and bringing us closer to our target of 90% by the end of the year. In parallel and coexisting with this improvement in occupancy, we delivered another significant reduction in asset inventory, both through the leasing of new and used assets and through sales, proving that these assets have high liquidity and quality.

We also delivered consolidated revenue growth with significant contributions from leasing revenue, used assets sales revenue, and positive performance from the Industry division, including the delivery of biomethane-powered truck projects. This achievement, combined with opex control, and adjusting the seasonal effect of the off-season in the Sugar & Ethanol sector, would result in a new record consolidated EBITDA for 1Q26.

Additionally, as a result of the combination of higher operating cash flow, lower net capex, a reduction in our receivables assignment balance, and lower leverage for covenant purposes (which does not include receivables assignment), we presented an 8.5% reduction in our net financial expenses compared to 4Q25 and an annual growth of only 9.8% compared to 1Q25, while the basic interest rate grew 14.5% in 12 months.

As a result, Net Income for 1Q26 showed sequential growth for the second consecutive period, accumulating a 74% increase compared to the inflection point in 3Q25 due to operational improvements, and without any benefit related to the drop in interest rates, which only began its period of cuts at the end of March 2026.

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

### 📍 **VAMOS Leasing:**

- 📍 **Increased occupancy and productivity:** record of leased gross fixed assets and the highest occupancy rate since 2020 (88%), with a 10% increase in net revenue while total gross fixed assets grew by only 2%;
- 📍 **Diversified growth:** reducing revenue concentration among the top 100 clients;
- 📍 **Contracted Capex:** diversified demand and increased representation of used assets. The reduction compared to 1Q25 was due to lower demand from the Sugar & Ethanol sector, as already anticipated in our 2026 Guidance;
- 📍 **Used assets leasing (*Sempre Novo* + Extensions):** responsible for 44% of the Contracted Capex in 1Q26. *Sempre Novo* product performed a new record in March 2026;
- 📍 **Reposessed assets:** as anticipated in 4Q25, there were postponements of assets reposessions to 1Q26, totaling R\$63 million (Gross PP&E value). After this adjustment in both quarters, its representation of the total fleet gross fixed assets was 4.8% (annualized) in the 1Q26, vs. 4.9% in 1Q25 and 4.6% in 4Q25. The reposessions occurred in 1Q26 were diversified in terms of asset types and did not show significant concentration in specific sectors;
- 📍 **Lowest inventory of assets available for lease or sale since 4Q23:** reductions of 17% in 12 months and 7% in just 3 months. Considering only the used assets inventory, there was a

reduction to a total of R\$1.8 billion, the lowest since 3Q24, contributing to greater optimization of inventory terms to 8 months (considering volumes of *Sempre Novo* deployment and asset sales);

- 📍 **Profitability:** EBITDA margin of 88% was lower compared to 89% in 1Q25, mainly due to lower recognition of PIS/Cofins tax credits and investments in personnel;

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

- 📍 **Revenue and used assets sales volume:** strong sales volume of road trailers resulted in 12% YoY revenue growth and a 60% YoY increase in the number of assets sold, due to their lower average price compared to other assets;
- 📍 **EBITDA Margin:** positive at 0.1% in Q1 2026 due to a more concentrated sales mix of road trailers;

- 📍 **Industry:** benefited from the completion of deliveries of biomethane-powered trucks, with positive operational leverage.

Finally, I would like to **reiterate our Guidance for 2026** and anticipate that we are experiencing **strong demand for leasing in 2Q26** from sectors with seasonality more concentrated throughout the rest of the year, contrasting with the historical seasonality of the Company's Contracted Capex in recent years, which has shown greater exposure to the Sugar and Ethanol sector.

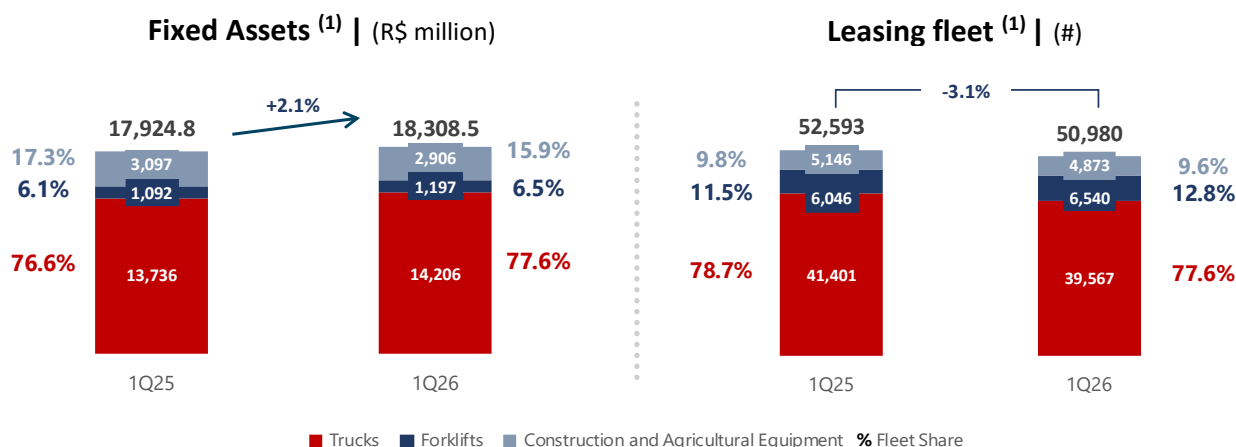
We appreciate the dedication of our employees for all their deliveries, our clients for choosing and trusting VAMOS, and our suppliers, shareholders, and creditors for investing in our work. We are fully committed to continuing to generate value for everyone.

**Gustavo Couto**  
CEO

# 1) LEASING

Highest occupancy rate since 2020, with net revenue growth exceeding the expansion of fleet gross fixed assets, benefiting from the greater representation of used asset leasing. EBITDA and EBIT also showed annual growths.

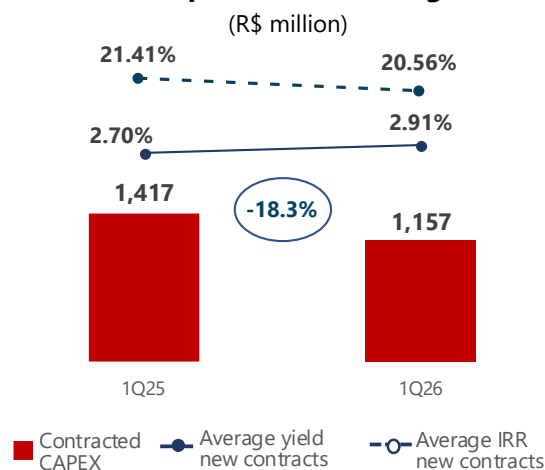
## 1.1) Operational data



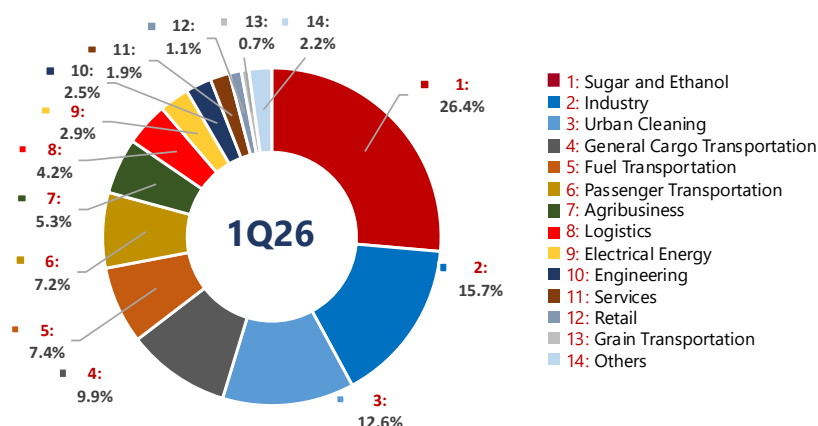
(1) Trucks includes tractor-trailers, trucks, utility vehicles, buses and trailers. Does not consider assets available for sale.

**Fleet Growth:** the greater representation of used assets leasing (contract extensions and *Sempre Novo*) enabled an increase in fleet occupancy for the third consecutive quarter, reaching the highest occupancy since 2020, while reducing the need for growth in Gross Fixed Assets, allowing leasing service revenue to expand more than the fleet size. The reduction in the total fleet in units reflects the Company's focus on reducing its available (unleased) fleet inventory. Specifically in this quarter, there was a significant reduction in the inventory of used road trailers. Its impact on the variation in Gross Fixed Assets, however, is smaller, since this is an asset with a lower average ticket price compared to other assets, such as trucks and machineries.

### Contracted Capex – New Leasing Contracts



### Contracted Capex by segment



- 📍 **IIR:** reflects the increased used assets leasing with shorter contract terms;
- 📍 **Contracted Capex:** as anticipated in the 2026 guidance, 1Q26 showed lower demand for Contracted Capex from the Sugar & Ethanol sector. Although this sector showed a 39% decrease compared to the volume contracted in 1Q25, it was still the segment that contracted the most in this quarter (26.4%). We also highlight that in 1Q26 occurred a transfer of leasing contracts totaling R\$168 million of Gross Fixed Assets from a major client who sold part of its mills. The terms and conditions of these contracts were readjusted to the new client. Excluding this sector, Contracted Capex showed solid demand from various sectors. However, the pace of contracting slowed down due to longer and more complex commercial negotiations involving price adjustments and greater restrictions on credit approval by the Company, as well as the current environment of high interest rates and a slowing economy;

### Contracted Capex by contract type

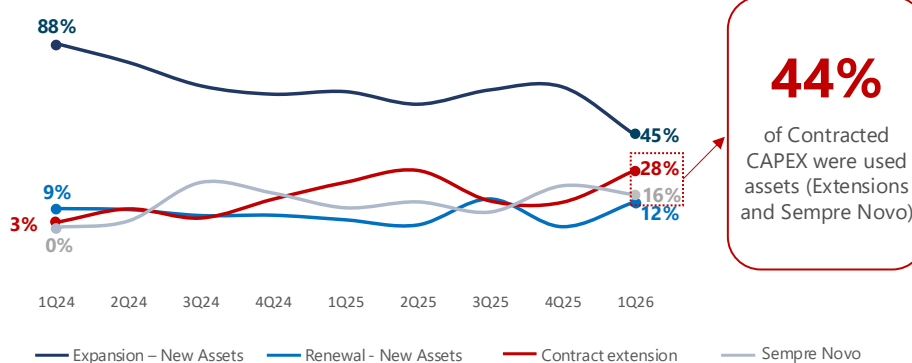
(R\$ million)

	1Q26	Var vs. 1Q25 (%)	Average Term (months)	Var vs. 1Q25 (%)
New contracts with new assets	517	-44%	54	0%
Renewal with new assets	141	177%	45	-12%
Contract extensions with same used assets and price adjustments	318	3%	23	-17%
Sempre Novo – used assets	181	37%	26	-31%
<b>Total</b>	<b>1,157</b>	<b>-18%</b>	<b>41</b>	<b>-12%</b>

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

- 📍 **Sempre Novo:** a record monthly figure was registered in March 2026, reflecting greater understanding and acceptance from clients, and an increase in its addressable market due to greater diversification of the mix of assets repossessed;

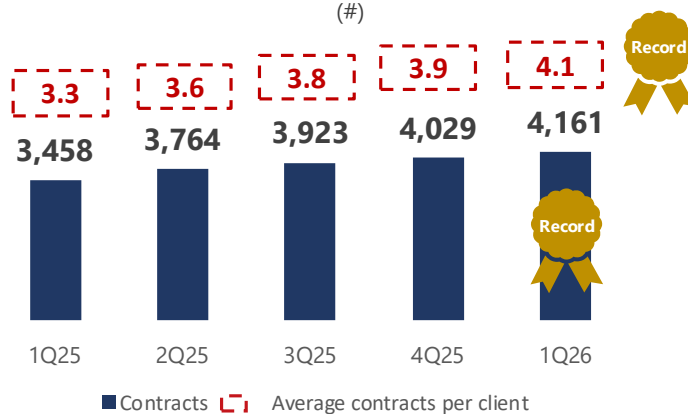
### Contracted Capex by contract type



- Leasing of used assets (*Sempre Novo* + Contract Extensions) reached 44% of the Contracted Capex in 1Q26 – the highest level ever recorded;

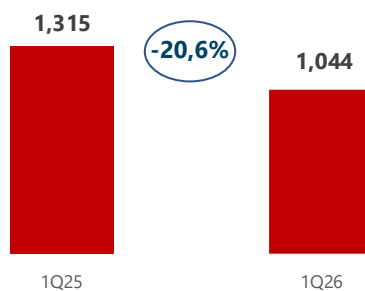
### Contract base growth

(#)







### Deployed CAPEX

(R\$ million)



### Deployed Capex by contract type

(R\$ million)

	1Q26	Var vs. 1Q25 (%)	Average Term (months)
 New contracts with new assets	530	-39%	58
 Renewal with new assets	80	1523%	46
 Contract extensions with same used assets and price adjustments	283	-1%	26
 Sempre Novo – used assets	152	-2%	30
	<b>1,044</b>	<b>-21%</b>	<b>44</b>

### Deployed CAPEX by contract term

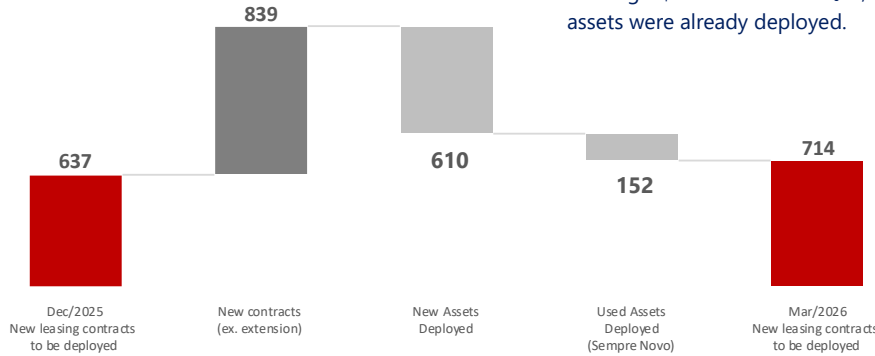
(R\$ million and % of the Deployed CAPEX)

1T26 Prazo	New Assets (Expansion + Renewal)		Extension		Sempre Novo		Total	
	R\$ million	%	R\$ million	%	R\$ million	%	R\$ million	%
1 year	1	0.1%	86	30.5%	12	8.0%	99	9.5%
1 to 2 years	2	0.4%	84	29.7%	55	36.5%	142	13.6%
2 to 3 years	117	19.1%	5	1.9%	52	34.6%	175	16.7%
3 to 4 years	75	12.3%	107	37.9%	22	14.7%	205	19.6%
4 to 5 years	243	39.9%	0	0.0%	9	5.8%	252	24.2%
5 to 6 years	125	20.5%	0	0.0%	1	0.4%	125	12.0%
6 to 7 years	44	7.2%	0	0.0%	0	0.0%	44	4.2%
7 to 8 years	0	0.1%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
8 to 9 years	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%	0	0.0%
9 to 10 years	2	0.4%	0	0.0%	0	0.0%	2	0.2%
<b>Total</b>	<b>610</b>	<b>100.0%</b>	<b>283</b>	<b>100.0%</b>	<b>152</b>	<b>100.0%</b>	<b>1.044</b>	<b>100.0%</b>

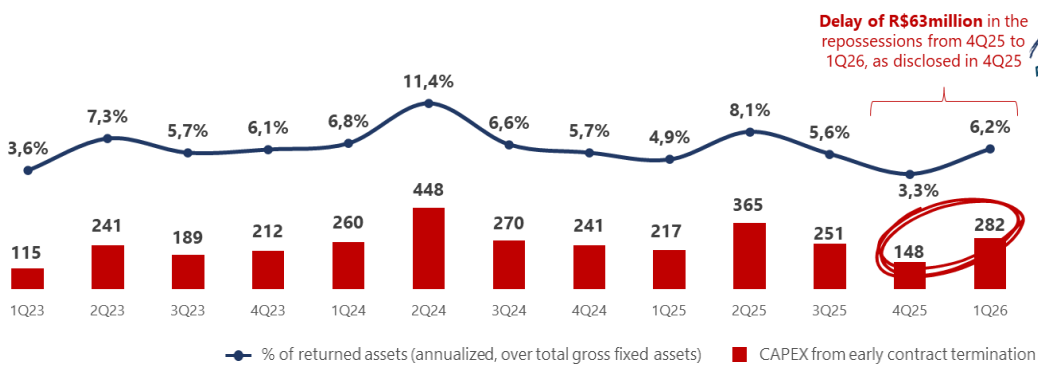
- 📍 **Deployed Capex by contract term:** the greater representation of used assets leasing contributed to a reduction in the total average term, with greater exposure to contracts with less than 5 years duration. However, contracts of 4 to 5 years maintained their predominance;

### Capex a implantar (já contratado) (R\$ milhões)

Does not include contract extensions totaling R\$318 million in 1Q26, as these assets were already deployed.

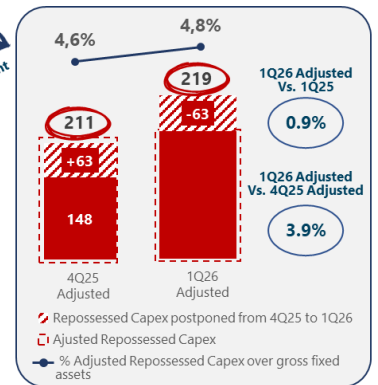


### Early Contract Termination\* (R\$ million)



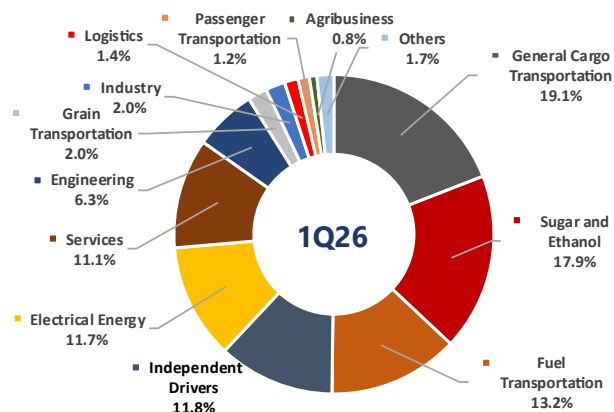
Delay of R\$63million in the repossessions from 4Q25 to 1Q26, as disclosed in 4Q25

Adjustment



\*Gross cost.

### Early Contracts Termination (Repossessed Capex) by segment (%)



- 📍 **Early Contracts Termination (Reposessed Capex):** as highlighted in the 4Q25 results, the R\$148 million in Reposessed Capex for that quarter benefited from the postponement of asset repossessions, which was only completed in Jan/26, totaling R\$63 million. This resulted in a total of R\$282 million in Reposessed Capex in 1Q26. Therefore, the Reposessed Capex for 4Q25 and 1Q26 were adjusted to better reflect the reality of the facts, reducing the amount for 1Q26 to R\$219 million, resulting in a growth of 0.9% compared to 1Q25, but with a 0.1 percentage point reduction in its share of the fleet. The growth compared to the adjusted 4Q25 basically reflects seasonal effects.

Original contract maturity		Reposessed CAPEX 1Q26 R\$ 281.9
2026	1Q	6.95%
	2Q	6.67%
	3Q	5.87%
	4Q	2.88%
<b>Total 2026 (%)</b>		<b>22.36%</b>
2027	1Q	5.87%
	2Q	9.35%
	3Q	8.48%
	4Q	5.72%
<b>Total 2027 (%)</b>		<b>29.43%</b>
2028	1Q	11.57%
	2Q	9.09%
	3Q	3.32%
	4Q	7.19%
<b>Total 2028 (%)</b>		<b>31.17%</b>
2029	1Q	4.82%
	2Q	5.40%
	3Q	3.00%
	4Q	2.16%
<b>Total 2029 (%)</b>		<b>15.37%</b>
2030	1Q	0.96%
	3Q	0.64%
<b>Total 2030 (%)</b>		<b>1.59%</b>
2032	1Q	0.08%
<b>Total (%)</b>		<b>100.00%</b>

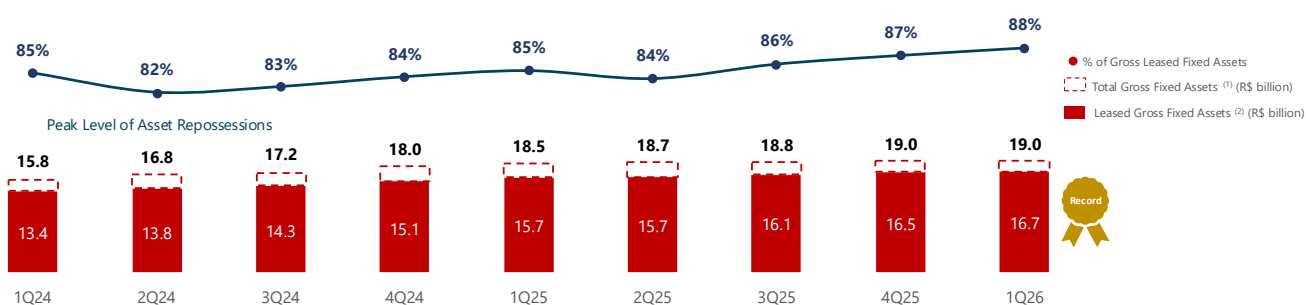
### Deployment Cycle of Repossessed Assets

Deployment year	Repossessed Capex by year of deployment (R\$ million)	% of total repossessed by year of deployment	Repossessed Capex in the year of repossession (R\$ million)	% of repossessed Capex by year of deployment / Deployed Capex in the same year
Other periods	208	6.43%	-	-
2021	548	16.92%	-	26.37%
2022	1.295	39.98%	-	26.82%
2023	852	26.29%	757	18.19%
2024	276	8.50%	1,220	5.51%
2025	61	1.88%	982	1.45%
2026	0	0.00%	282	0.00%
<b>Total</b>	<b>3.241</b>	<b>100.00%</b>	<b>3,241</b>	<b>15.58%</b>

### Gross Leased Assets and Occupancy Rate

(R\$ billion and %)

(R\$ million)	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>A</b> <b>Gross Leased Fixed Assets</b>	<b>16,656.3</b>	<b>15,688.1</b>	<b>6.2%</b>	<b>16,514.9</b>	<b>0.9%</b>
<b>B</b> Gross Fixed Assets available for Leasing	1,652.2	2,236.7	-26.1%	1,802.3	-8.3%
<b>A + B = C</b> <b>Leasing Gross Fixed Assets (vehicles + machines)</b>	<b>18,308.5</b>	<b>17,924.8</b>	<b>2.1%</b>	<b>18,317.2</b>	<b>0.0%</b>
<b>D</b> Used Assets Inventory	660.5	543.3	21.6%	695.4	-5.0%
<b>C + D = E</b> <b>Leasing Gross Fixed Assets + Used assets</b>	<b>18,969.1</b>	<b>18,468.1</b>	<b>2.7%</b>	<b>19,012.7</b>	<b>-0.2%</b>
<b>A / E</b> <b>(%) Fleet Occupancy rate</b>	<b>87.8%</b>	<b>84.9%</b>	<b>2.9 p.p.</b>	<b>86.9%</b>	<b>0.9 p.p.</b>



(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 10 and 12 of the Financial Statements).

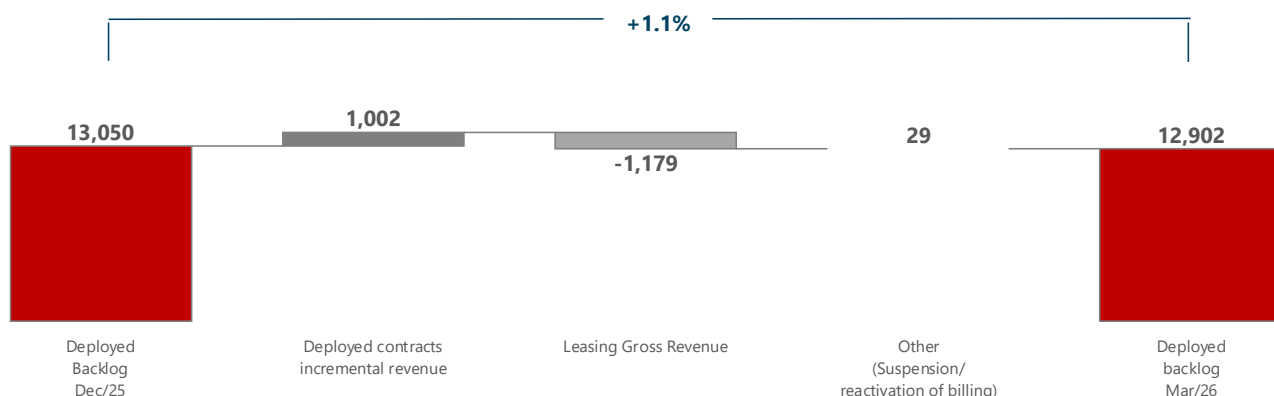
(2) Total fixed assets, minus assets held for sale and new and used assets available for lease or sale.

Record figures for leased gross fixed assets reflect the continued solid addition of Contracted Capex in greater proportion to contract terminations (including repossessions), even in the current context of economic slowdown and high interest rates, highlighting the low penetration of the heavy asset leasing market in the country;

Fleet occupancy rate of 87.8% in 1Q26 was the highest since 2020;

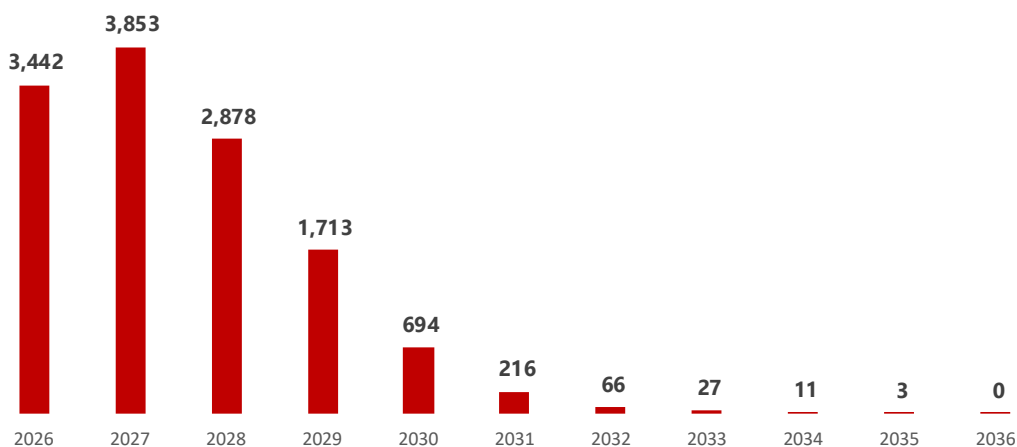
### Leasing Gross Revenue Contracted Backlog

(R\$ million)



### Future annual revenue already contracted and deployed

(R\$ million)



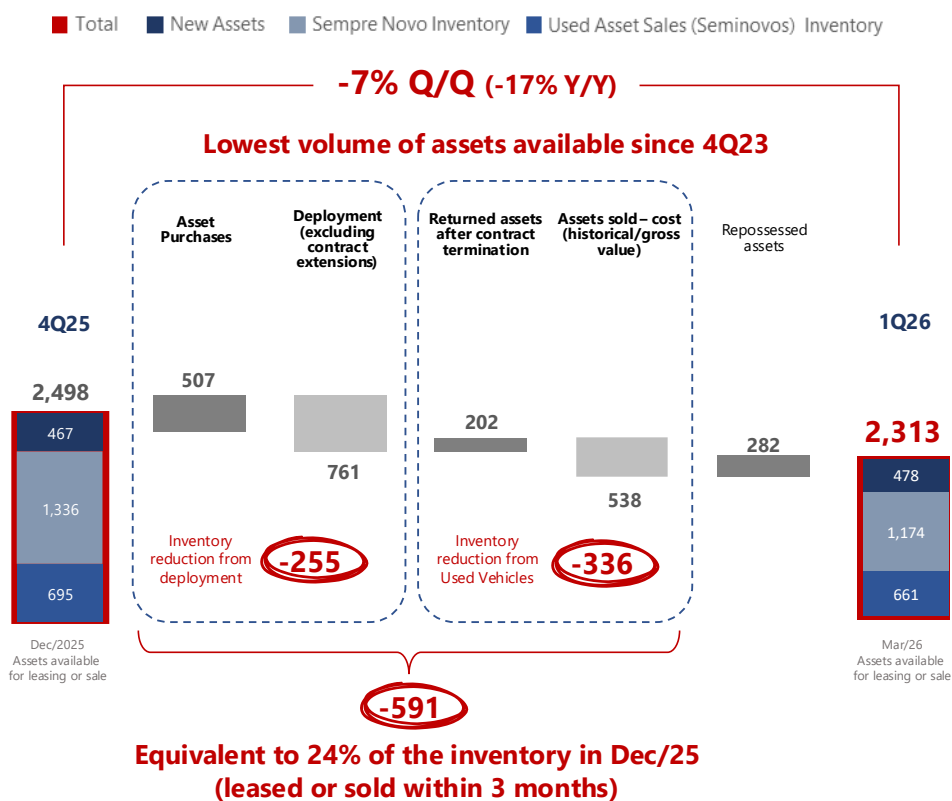
### Leasing Services Revenues Backlog Schedule (explanatory note 27.1)

(R\$ million)

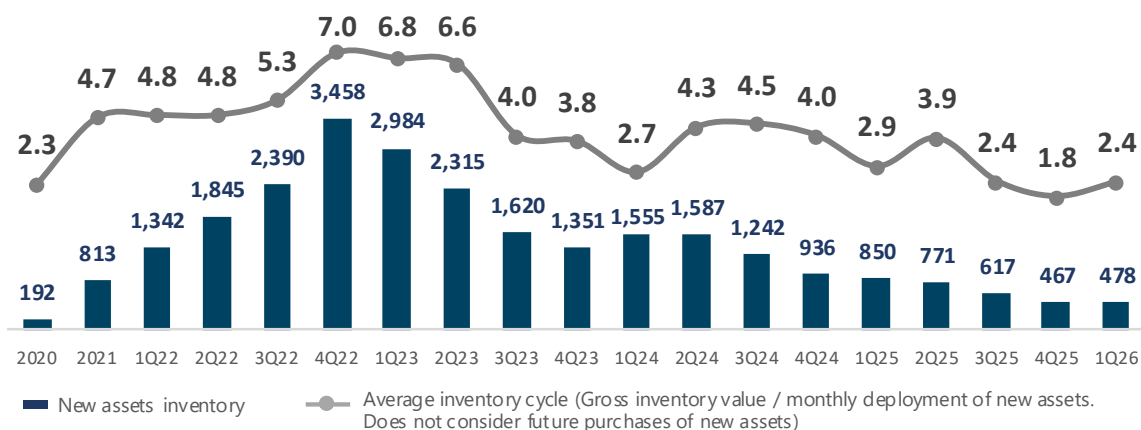
Up to 1 year	1 to 2 years	2 to 3 years	3 to 4 years	4 to 5 years	Over 5 years	Total
4.473	3.631	2.612	1.416	532	238	<b>12.902</b>

- 📍 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.

## Evolution of assets available for lease or sale (gross acquisition value) (R\$ million)

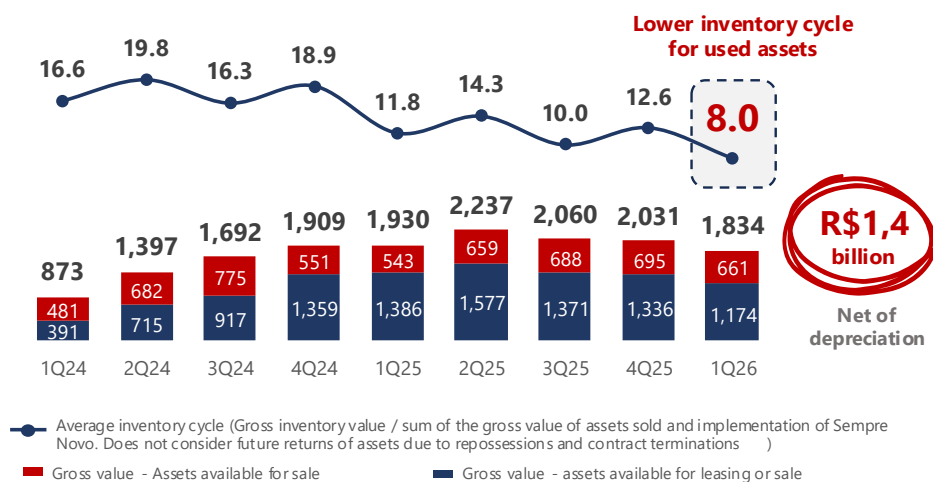


## Brand-new asset inventory optimization (Months and R\$ million)



## Used asset inventory optimization

(Months and R\$ million)



- 📍 **Inventory of assets available for lease or sale (new and used):** balance of R\$2.3 billion in Mar/26 (net of depreciation value of R\$1.9 billion) was the lowest since Dec/23, and showed a decrease of 17% in 12 months and 7% in just 3 months, resulting from the growth in the *Sempre Novo* product and the sale of used assets, combined with the higher accumulated depreciation of assets;
- 📍 Inventory reduction was benefited by i) a decrease of R\$255 million through the implementation of new leasing contracts, net of the purchase of new assets, and ii) a reduction of R\$336 million through the sale of used assets, net of the addition of assets to the inventory due to contract terminations. Combined (R\$591 million), these represented 24% of the December 2025 inventory balance in just 3 months, which, on an annualized basis, would total 100% of the inventory when the incremental effect of the repossessions is disregarded;
- 📍 **The sum of R\$591 million in inventory reduction due to the implementation of leasing contracts and the sale of used assets represented 210% of the total repossessed assets in the quarter (R\$282 million – not considering the adjustment of R\$63 million deferred to 1Q26):**
- 📍 The inventory of new assets in 1Q26 (R\$478 million) showed slight growth compared to 4Q25, and its turnover period remains at an optimized level;
- 📍 The inventory of used assets decreased to a balance of R\$1.8 billion, the lowest since 3Q24, and contributed to greater optimization of inventory terms to 8.0 months (considering volumes from the implementation of *Sempre Novo* and sales of assets from 1Q26).

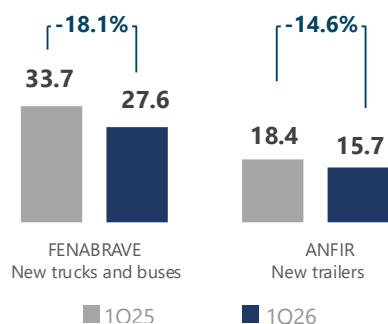
## 2) Used Assets Sales (Seminovos)

The higher sales volume of road trailer contributed to significant growth in sales volume (units) exceeding revenue growth, due to their inherently lower average price compared to other assets such as trucks and machinery.

### 2.1) Sector Data

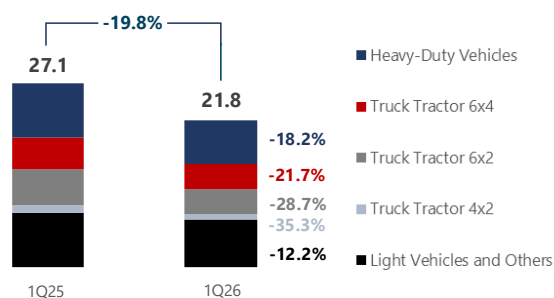
#### Brazilian market: sales of new trucks and implements

(Fenabrave and ANFIR – thousands of units)



#### Brazilian market: new truck sales by category

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



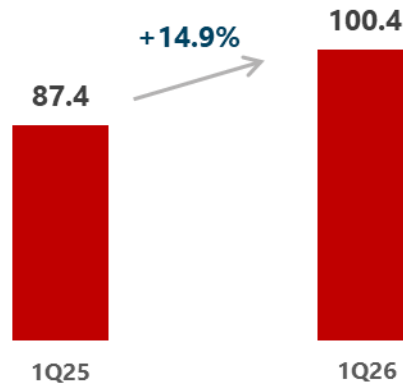
FENABRAVE Units	1Q26	1Q25	Var. (%)
<b>New vehicles</b>			
Trucks	21,750	26,946	-19.3%
Buses	5,899	6,795	-13.2%
<b>Total</b>	<b>27,649</b>	<b>33,741</b>	<b>-18.1%</b>

ANFIR Units	1Q26	1Q25	Var. (%)
<b>New Trailers</b>			
Carbon Steel Tank	777	1,592	-51.2%
Tarped Box	1,013	1,846	-45.1%
Flatbed	469	617	-24.0%
Container Carrier	1,041	1,269	-18.0%
Refrigerated Box	407	494	-17.6%
Dolly	1,368	1,520	-10.0%
Dump Truck	2,823	3,087	-8.6%
Grain/General Cargo	3,181	3,393	-6.2%
Log Transport	292	310	-5.8%
Silo	146	153	-4.6%
Cane Transport	829	862	-3.8%
General Cargo Box	2,603	2,596	0.3%
Special	650	575	13.0%
Stainless Steel Tank	133	109	22.0%
Aluminum Tank	0	0	-
<b>Total</b>	<b>15,732</b>	<b>18,423</b>	<b>-14.6%</b>



### Brazilian market: used heavy vehicles sales – trucks and buses\*

(FENAUTO and Company – thousands of units)

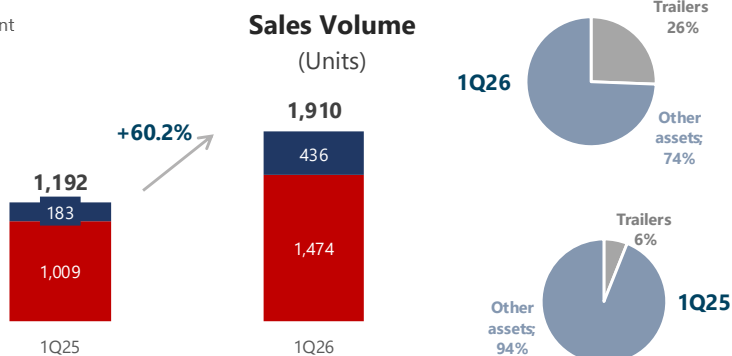


\* Does not include light commercial vehicles or

- Reduction of 18.1% in new trucks and buses sales in 1Q26. Specifically in trucks, a sharp decline of 19.8%, with double-digit reductions in all categories, especially in tractor units;
- Lower sales of road trailers was observed in almost all types of trailers. Grain trailers and Dump Trucks saw a slowdown in sales declines compared to recent years;
- The Brazilian market for used trucks and buses from all ages grew by 14.9%, 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.

## 2.2) Operational data

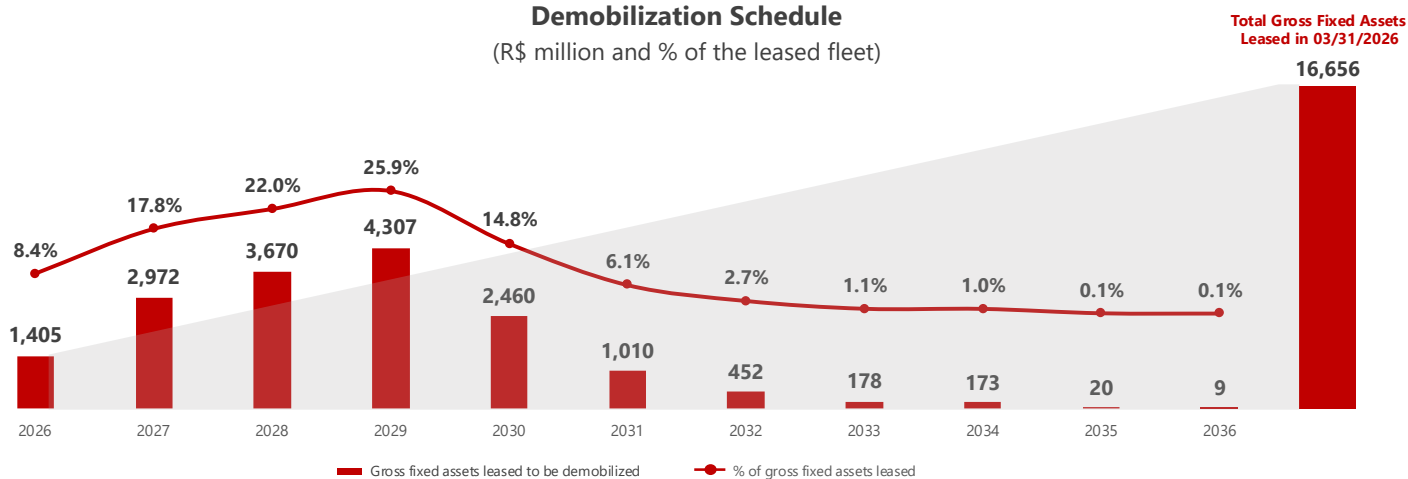
■ Trucks ■ Machinery and Equipment



- Within the context of declining sales of new trucks and trailers and double-digit growth in used assets, the Company increased its sales volumes by 60.2% in 12 months;
- The 1Q26 was marked by strong growth in sales volume of road trailers, which increased from a 6% share of sales in the 1Q25 to 26% in the first quarter of 2026, an expansion of 20 percentage points in 12 months;
- The Company continues to strengthen its sales structure through the opening of new stores and the hiring of more salespeople and employees, which, considering the 12-24 month maturation curve, will naturally impact the Company's EBITDA margin in the short to medium term.

### Demobilization Schedule

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



## 3) Income Statement (Leasing + Used Assets Sales)

### 3.1) Revenues

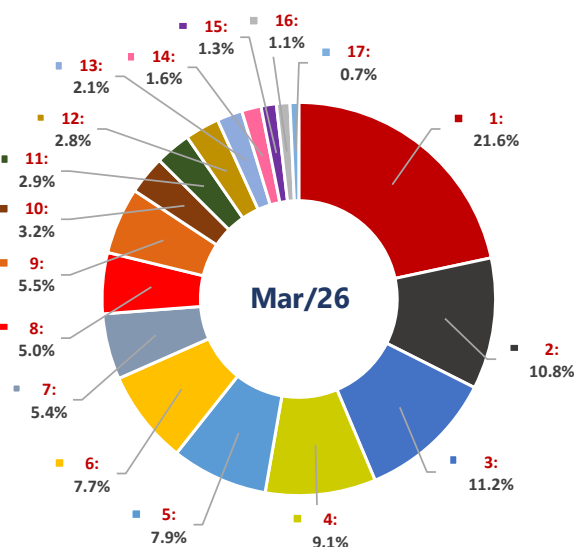
(RS million) - gross of eliminations	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,637.2</b>	<b>1,362.1</b>	<b>20.2%</b>	<b>1,535.1</b>	<b>6.6%</b>
Leasing Services	1,166.4	1,064.7	9.5%	1,189.8	-2.0%
Asset Sales (Used Assets + IFRS16)	470.7	297.3		345.2	
<b>Deductions</b>	<b>(124.5)</b>	<b>(110.9)</b>	<b>12.2%</b>	<b>(136.6)</b>	<b>-8.8%</b>
Leasing Services	(112.0)	(104.1)	7.6%	(118.3)	-5.2%
Asset Sales (Used Assets + IFRS16)	(12.4)	(6.8)	82.4%	(18.3)	-32.1%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,512.7</b>	<b>1,251.1</b>	<b>20.9%</b>	<b>1,398.5</b>	<b>8.2%</b>
<b>Leasing Services</b>	<b>1,054.4</b>	<b>960.6</b>	<b>9.8%</b>	<b>1,071.6</b>	<b>-1.6%</b>
% of Total Net Revenue	69.7%	76.8%	-7.1 p.p.	76.6%	-6.9 p.p.
With maintenance	298.7	280.4	6.5%	313.4	-4.7%
% of Total Net Services Revenue	28.3%	29.2%	-0.9 p.p.	29.2%	-0.9 p.p.
Without maintenance	755.7	680.2	11.1%	758.2	-0.3%
% of Total Net Services Revenue	71.7%	70.8%	0.9 p.p.	70.8%	0.9 p.p.
<b>Asset Sales (Used Assets + IFRS16)</b>	<b>458.3</b>	<b>290.5</b>	<b>57.8%</b>	<b>326.9</b>	<b>40.2%</b>
% of Total Net Revenue	30.3%	23.2%	7.1 p.p.	23.4%	6.9 p.p.
Used Asset Sales (Seminovos)	326.1	290.5	12.3%	326.9	-0.3%
% of Total Net Revenue	21.6%	23.2%	-1.7 p.p.	23.4%	-1.8 p.p.
Asset Sales (IFRS 16)*	132.2	0.0	-	0.0	-
% of Total Net Revenue	8.7%	-	-	-	-

- Leasing services revenue benefited from increased occupancy rates, record fleet rentals, higher marginal yields, and contract price adjustments – especially when terms are extended;
- The reduction in leasing services revenue between 1Q26 and 4Q25 is due to the seasonal off-season period in the Sugar & Ethanol sector (~R\$30 million in 1Q26);
- The 12.3% YoY growth in used assets sales revenue in 1Q25 was lower than the change in unit sales volume due to a higher concentration of sales of road trailers (lower average ticket price).

### Leasing revenue breakdown by segment

#### Segments (Number of clients):

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



Segments	Var. Mar/26 vs Dec/25
Fuel Transportation	+ 1.2 p.p.
Industry	+ 0.5 p.p.
Beverages	+ 0.4 p.p.
Urban Cleaning	+ 0.2 p.p.
Passenger Transportation	+ 0.1 p.p.
Food Industry	+ 0.1 p.p.
Logistics	+ 0.1 p.p.
Agribusiness	+ 0.1 p.p.
Electrical Energy	+ 0.1 p.p.
Grain transportation	+ 0.0 p.p.
Mining	+ 0.0 p.p.
Engineering	- 0.0 p.p.
Retail	- 0.0 p.p.
General Cargo Transportation	- 0.1 p.p.
Others	- 0.2 p.p.
Services	- 0.4 p.p.
Sugar and Ethanol	- 2.0 p.p.

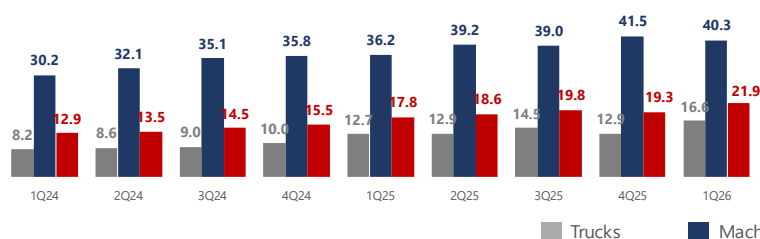
## 3.2) Costs & expenses

(RS million) - gross of eliminations	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>Total Leasing Cost (ex. depreciation)</b>	<b>(490.4)</b>	<b>(302.6)</b>	<b>62.1%</b>	<b>(350.8)</b>	<b>39.8%</b>
<b>% of total leasing revenue</b>	<b>-32.4%</b>	<b>-24.2%</b>	<b>-8.2 p.p.</b>	<b>-25.1%</b>	<b>-7.3 p.p.</b>
<b>Leasing services cost</b>	<b>(40.5)</b>	<b>(33.1)</b>	<b>22.3%</b>	<b>(27.9)</b>	<b>45.3%</b>
<i>% of leasing services revenue</i>	-3.8%	-3.4%	-0.4 p.p.	-2.6%	-1.2 p.p.
Personnel	(23.2)	(18.4)	25.6%	(23.2)	-0.2%
<i>% of leasing services revenue</i>	-2.2%	-1.9%	-0.3 p.p.	-2.2%	0.0 p.p.
Maintenance and parts	(51.8)	(63.2)	-18.1%	(58.1)	-11.0%
<i>% of leasing services revenue</i>	-4.9%	-6.6%	1.7 p.p.	-5.4%	0.5 p.p.
Vehicle costs	(39.4)	(43.8)	-10.0%	(38.8)	1.6%
<i>% of leasing services revenue</i>	-3.7%	-4.6%	0.8 p.p.	-3.6%	-0.1 p.p.
Other costs	(18.2)	(10.7)	70.5%	(16.4)	11.1%
<i>% of leasing services revenue</i>	-1.7%	-1.1%	-0.6 p.p.	-1.5%	-0.2 p.p.
PIS/COFINS Credit	92.0	103.0	-10.6%	108.6	-15.3%
<i>% of leasing services revenue</i>	8.7%	10.7%	-2.0 p.p.	10.1%	-1.4 p.p.
<b>Used assets sales (Seminovos) cost</b>	<b>(325.8)</b>	<b>(269.5)</b>	<b>20.9%</b>	<b>(323.0)</b>	<b>0.9%</b>
<i>% of used assets sales revenue</i>	-99.9%	-92.8%	-7.2 p.p.	-98.8%	-1.1 p.p.
<b>Assets sales cost (CPC-06 / IFRS16)</b>	<b>(124.1)</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<i>% of assets sales revenue (CPC-06 / IFRS16)</i>	-93.9%	-	-	-	-
<b>Expenses (ex. depreciation)</b>	<b>(87.6)</b>	<b>(71.3)</b>	<b>22.8%</b>	<b>(79.2)</b>	<b>10.6%</b>
<b>% of leasing revenue</b>	<b>-5.8%</b>	<b>-5.7%</b>	<b>-0.1 p.p.</b>	<b>-5.7%</b>	<b>-0.1 p.p.</b>
<b>Commercial, general and administrative</b>	<b>(89.6)</b>	<b>(73.2)</b>	<b>22.4%</b>	<b>(88.1)</b>	<b>1.8%</b>
<i>% of leasing revenue</i>	-5.9%	-5.9%	-0.1 p.p.	-6.3%	0.4 p.p.
Commercial	(30.7)	(20.5)	50.2%	(45.0)	-31.6%
<i>% of leasing revenue</i>	-2.9%	-2.1%	-0.8 p.p.	-4.2%	1.3 p.p.
General and administrative	(32.9)	(23.7)	38.5%	(34.6)	-5.0%
<i>% of leasing revenue</i>	-3.1%	-2.5%	-0.6 p.p.	-3.2%	0.1 p.p.
Bad Debt Provisions*	(26.0)	(29.0)	-10.4%	(8.5)	205.2%
<i>% of leasing revenue</i>	-2.5%	-3.0%	0.6 p.p.	-0.8%	-1.7 p.p.
<b>Other revenues (expenses)**</b>	<b>2.1</b>	<b>1.9</b>	<b>7.0%</b>	<b>8.9</b>	<b>-76.8%</b>
<i>% of leasing revenue</i>	0.1%	0.2%	0.0 p.p.	0.6%	-0.5 p.p.
<b>Leasing services EBITDA</b>	<b>926.3</b>	<b>856.2</b>	<b>8.2%</b>	<b>964.5</b>	<b>-4.0%</b>
<i>% Services EBITDA Margin</i>	87.9%	89.1%	-1.2p.p.	90.0%	-2.1p.p.
<b>Used assets sales EBITDA</b>	<b>0.3</b>	<b>21.0</b>	<b>-98.8%</b>	<b>3.9</b>	<b>-93.6%</b>
<i>% Asset sales EBITDA margin</i>	0.1%	7.2%	-7.1p.p.	1.2%	-1.1p.p.
<i>% Truck sales EBITDA margin</i>	6.3%	10.5%	-4.2p.p.	1.2%	5.1p.p.
<i>% Other asset sales EBITDA margin</i>	-4.2%	1.0%	-5.2p.p.	0.0%	-4.2p.p.
<b>Assets sales (CPC-06 / IFRS16) EBITDA</b>	<b>8.1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<i>% Asset sales (CPC-06 / IFRS16) EBITDA margin</i>	6.1%	-	-	-	-
<b>Depreciação e amortização</b>	<b>(288.9)</b>	<b>(237.9)</b>	<b>21.4%</b>	<b>(257.2)</b>	<b>12.3%</b>
<b>Leasing services EBIT</b>	<b>637.5</b>	<b>618.3</b>	<b>3.1%</b>	<b>707.3</b>	<b>-9.9%</b>
<i>% Services EBIT margin</i>	60.5%	64.4%	-3.9p.p.	66.0%	-5.5p.p.
<b>Used assets sales EBIT</b>	<b>0.3</b>	<b>21.0</b>	<b>-98.8%</b>	<b>3.9</b>	<b>-93.6%</b>
<i>% Used assets sales EBIT margin</i>	0.1%	7.2%	-7.2p.p.	1.2%	-1.1p.p.
<b>Assets sales (CPC-06 / IFRS16) EBIT</b>	<b>8.1</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>
<i>% Asset sales (CPC-06 / IFRS16) EBIT margin</i>	6.1%	-	-	-	-

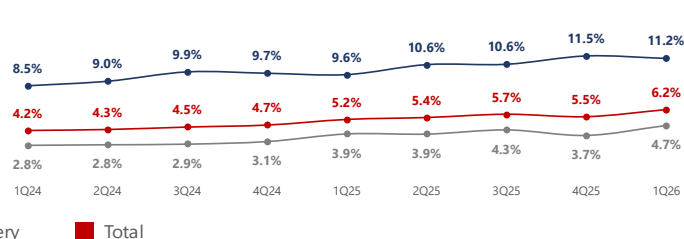
## Main Highlights:

- 📍 **Personnel:** 1Q26 in line with 4Q25. The increase compared to 1Q25 is due to an increase in staff and the reversal of bonus provisions in 1Q25;
- 📍 **Maintenance and parts:** the reductions in both periods are due to the concentration of these services in 2025, which allowed the Company to advance in offering the Sempre Novo product (record in Mar/26). Additionally, the Company has shown greater efficiency in maintenance processes;
- 📍 **Vehicle expenses:** reversals of IPVA (Vehicle Property Tax) provisions and reimbursement of traffic fines for clients, in addition to the reclassification of costs that were migrated to the "other" line item when compared to 1Q25. Growth compared to 4Q25 is due to the expansion of fleet Gross Fixed Assets;
- 📍 **Other costs:** higher miscellaneous costs, such as taxes, fees, service charges, travel and reimbursements, and equipment rentals, in addition to reclassifying vehicle expenses as other;
- 📍 **PIS/Cofins tax credit:** lower volume of new assets purchases and concentration of credit accounting in 1Q25 and 4Q25 that did not occur in 1Q26;
- 📍 **Commercial, general and administrative:** the growth in sales expenses compared to 1Q25 is due to the expansion of sales teams and higher commission expenses linked to revenue growth, especially in used assets sales. The provision for bad debt decreased compared to 1Q25 due to fewer overdue invoices, following renegotiations and payments of overdue receivables in the second half of 2025. This also explains the increase in bad debt compared to 4Q25, when R\$17 million of these payments were concentrated;
- 📍 **Other revenues (expenses):** 1Q26 positive due to reversal of provision for M&As payments;
- 📍 **Leasing services EBITDA margin:** the reductions are mainly due to lower PIS/Cofins tax credits;
- 📍 **Used assets sales EBITDA margin:** the reductions are due to the high concentration of road trailers sales in 1Q26. The comparison with 1Q25 is also due to specific price reductions that occurred in 2025;
- 📍 **Depreciation:** remains adequate, supporting positive margins on used assets sales. The increase in truck depreciation and the reduction in machinery depreciation compared to 4Q25 reflect the normalization of effects seen in 4Q25, when there was a greater concentration of truck sales with higher depreciation and remote recovery classification of a limited size of specific machines and equipment.

**Annualized depreciation by asset**  
(R\$ thousand)



**Implicit depreciation rate**  
(%)



Annualized depreciation by asset: depreciation value for the quarter multiplied by 4 and divided by the average fleet (units) for the period.  
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	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>Gross Revenue</b>	<b>187.1</b>	<b>106.8</b>	<b>75.3%</b>	<b>142.0</b>	<b>31.8%</b>
Deductions	(35.1)	(21.8)	60.7%	(28.7)	22.1%
<b>Net Revenue</b>	<b>152.1</b>	<b>85.0</b>	<b>79.0%</b>	<b>113.3</b>	<b>34.3%</b>

### 4.2) Costs & expenses

(R\$ million) - gross of eliminations	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>Costs (ex. depreciation)</b>	<b>(119.9)</b>	<b>(69.2)</b>	<b>73.3%</b>	<b>(109.0)</b>	<b>10.0%</b>
<i>% of industry revenue</i>	-78.8%	-81.4%	2.6 p.p.	-96.2%	17.4 p.p.
<b>Customization services cost</b>	<b>(115.0)</b>	<b>(65.6)</b>	<b>75.3%</b>	<b>(104.1)</b>	<b>10.5%</b>
<i>% of industry revenue</i>	-75.6%	-77.2%	1.6 p.p.	-91.9%	16.3 p.p.
Direct costs	(94.2)	(46.6)	101.9%	(81.6)	15.4%
<i>% of industry revenue</i>	-61.9%	-54.9%	-7.0 p.p.	-72.1%	10.1 p.p.
Personnel	(18.2)	(17.0)	6.8%	(19.9)	-8.7%
<i>% of industry revenue</i>	-11.9%	-20.0%	8.1 p.p.	-17.6%	5.6 p.p.
Maintenance and parts	(1.6)	(1.3)	19.5%	(1.5)	6.9%
<i>% of industry revenue</i>	-1.0%	-1.5%	0.5 p.p.	-1.3%	0.3 p.p.
Vehicle costs	(1.1)	(0.7)	70.7%	(1.1)	0.3%
<i>% of industry revenue</i>	-0.7%	-0.8%	0.0 p.p.	-1.0%	0.3 p.p.
<b>Other costs</b>	<b>(4.9)</b>	<b>(3.6)</b>	<b>36.3%</b>	<b>(4.9)</b>	<b>-1.1%</b>
<i>% of industry revenue</i>	-3.2%	-4.2%	1.0 p.p.	-4.3%	1.1 p.p.
<b>Expenses (ex. depreciation)</b>	<b>(15.7)</b>	<b>(12.6)</b>	<b>24.2%</b>	<b>(15.8)</b>	<b>-1.0%</b>
<i>% of industry revenue</i>	-10.3%	-14.8%	4.5 p.p.	-14.0%	3.7 p.p.
<b>Commercial, general and administrative</b>	<b>(16.8)</b>	<b>(14.6)</b>	<b>15.2%</b>	<b>(18.3)</b>	<b>-8.2%</b>
<i>% of industry revenue</i>	-11.1%	-17.2%	6.1 p.p.	-16.2%	5.1 p.p.
Commercial	(3.0)	(2.8)	5.0%	(2.5)	16.2%
<i>% of industry revenue</i>	-1.9%	-3.3%	1.4 p.p.	-2.2%	0.3 p.p.
Administrative	(13.1)	(11.8)	11.1%	(15.1)	-13.1%
<i>% of industry revenue</i>	-8.6%	-13.9%	5.3 p.p.	-13.3%	4.7 p.p.
Bad Debt*	(0.8)	-	-	(0.7)	10.1%
<i>% of industry revenue</i>	-0.5%	0.0%	-0.5 p.p.	-0.6%	0.1 p.p.
<b>Other revenues (expenses)</b>	<b>1.2</b>	<b>2.0</b>	<b>-41.5%</b>	<b>2.5</b>	<b>-53.1%</b>
<i>% of industry revenue</i>	0.8%	2.4%	-1.6 p.p.	2.2%	-1.4 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>16.6</b>	<b>9.5</b>	<b>74.8%</b>	<b>(11.6)</b>	<b>-243.8%</b>
% EBITDA Margin	10.9%	11.2%	-0.3p.p.	-10.2%	21.2p.p.
Depreciation	(6.5)	(5.7)	13.8%	(6.7)	-2.9%
<b>EBIT</b>	<b>10.2</b>	<b>3.8</b>	<b>165.4%</b>	<b>(18.2)</b>	<b>-</b>
% EBIT Margin	6.7%	4.5%	2.2p.p.	-16.1%	22.8p.p.

- 📍 The increase in net revenue in 1Q26 reflects the recognition of revenue from gas-powered trucks customized by BMB and delivered to Vamos. The completion of these deliveries generated greater positive operating leverage in the 1Q26 results, and reversed the non-realizable profit adjustment that occurred in 4Q25.

## VAMOS | Consolidated results

(R\$ million)	1Q26	1Q25	Var. (%)	4Q25	Var. (%)
<b>Gross Revenue</b>	<b>1,779.8</b>	<b>1,464.8</b>	<b>21.5%</b>	<b>1,648.3</b>	<b>8.0%</b>
Deductions	(159.5)	(132.8)	20.2%	(165.3)	-3.5%
<b>Net Revenue</b>	<b>1,620.3</b>	<b>1,332.0</b>	<b>21.6%</b>	<b>1,483.0</b>	<b>9.3%</b>
<b>Services</b>	<b>1,054.4</b>	<b>960.6</b>	<b>9.8%</b>	<b>1,071.6</b>	<b>-1.6%</b>
<i>% of Total Net Revenue</i>	65.1%	72.1%	-7.0 p.p.	72.3%	-7.2 p.p.
<b>Assets Sales</b>	<b>458.3</b>	<b>290.5</b>	<b>57.8%</b>	<b>326.9</b>	<b>40.2%</b>
<i>% of Total Net Revenue</i>	28.3%	21.8%	6.5 p.p.	22.0%	6.3 p.p.
Used Assets Sales (Seminovos)	326.1	290.5	12.3%	326.9	-0.3%
<i>% of Total Net Revenue</i>	20.1%	21.8%	-1.7 p.p.	22.0%	-1.9 p.p.
Assets Sales (IFRS-16)	132.2	-	-	-	-
<i>% of Total Net Revenue</i>	8.2%	-	-	-	-
<b>Industrial</b>	<b>152.1</b>	<b>85.0</b>	<b>79.0%</b>	<b>113.3</b>	<b>34.3%</b>
<i>% of Total Net Revenue</i>	9.4%	6.4%	3.0 p.p.	7.6%	1.7 p.p.
<b>Intercompany eliminations</b>	<b>(44.5)</b>	<b>(4.1)</b>	<b>993.4%</b>	<b>(28.7)</b>	<b>54.7%</b>
<i>% of Total Net Revenue</i>	-2.7%	-0.3%	-2.4 p.p.	-1.9%	-0.8 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>951.3</b>	<b>886.8</b>	<b>7.3%</b>	<b>956.9</b>	<b>-0.6%</b>
Leasing (Services + Assets Sales)	934.7	877.3	6.5%	968.5	-3.5%
Industrial	16.6	9.5	74.8%	(11.6)	-243.8%
<b>Depreciation and amortization</b>	<b>(295.3)</b>	<b>(243.6)</b>	<b>21.3%</b>	<b>(263.9)</b>	<b>11.9%</b>
<b>EBIT</b>	<b>656.0</b>	<b>643.2</b>	<b>2.0%</b>	<b>693.0</b>	<b>-5.3%</b>
Leasing (Services + Assets Sales)	645.8	639.3	1.0%	711.2	-9.2%
Industrial	10.2	3.8	165.4%	(18.2)	-155.8%
<b>Financial Results</b>	<b>(541.4)</b>	<b>(493.2)</b>	<b>9.8%</b>	<b>(591.6)</b>	<b>-8.5%</b>
<b>EBT</b>	<b>114.6</b>	<b>149.9</b>	<b>-23.6%</b>	<b>101.4</b>	<b>13.0%</b>
<b>Income Taxes</b>	<b>(27.9)</b>	<b>(42.1)</b>	<b>-33.7%</b>	<b>(23.7)</b>	<b>17.7%</b>
<i>% Effective tax rate</i>	-24.4%	-28.1%	3.7 p.p.	-23.4%	-1.0 p.p.
<b>Net Income</b>	<b>86.6</b>	<b>107.8</b>	<b>-19.7%</b>	<b>77.7</b>	<b>11.6%</b>

- ◉ Solid leasing service revenue despite the seasonal effect of the off-season in Sugar & Ethanol sector, stable used assets sales revenue compared to the record level of 4Q25 even with weaker seasonality, and positive performance in the Industry division revenue;
- ◉ Consolidated EBITDA for 1Q26 would be a record if adjusted for the seasonal effect of the off-season;
- ◉ Lower net financial expenses compared to 4Q25 as a result of a combination of higher operating cash flow, lower net capex, a reduction in our receivables assignment balance, and lower leverage for covenant purposes (which does not include receivables assignment). Compared to 1Q25, the increase is due to the rise in the basic interest rate (+14.5% YoY);
- ◉ Net income for 1Q26 showed sequential growth for the second consecutive time, accumulating a 74% increase compared to the inflection point in 3Q25 due to operational improvements, without considering any benefit related to interest rate cuts. The reduction compared to 1Q25 is mainly due to the increase in interest rates.

## 5) Indebtedness & leverage

(R\$ milhões)	1Q26	1Q25	Var. % YoY	4Q25	Var. % QoQ
<b>Gross Debt</b>	<b>16,794.0</b>	<b>16,300.5</b>	<b>3.0%</b>	<b>16,526.0</b>	<b>1.6%</b>
Gross Debt - Short Term	1,766.6	1,187.8	48.7%	1,669.7	5.8%
Gross Debt - Long Term	14,787.5	15,094.3	-2.0%	14,929.0	-0.9%
Financial Instruments and Derivatives	-214.3	-110.8	93.4%	-291.6	-26.5%
<b>Cash and Investments</b>	<b>4,794.9</b>	<b>4,481.9</b>	<b>7.0%</b>	<b>4,718.0</b>	<b>1.6%</b>
<b>Net Debt</b>	<b>11,999.1</b>	<b>11,818.6</b>	<b>1.5%</b>	<b>11,808.0</b>	<b>1.6%</b>
LTM EBITDA*	3,803.5	3,589.6	6.0%	3,741.1	1.7%
<b>Net Leverage (Net Debt/EBITDA)</b>	<b>3.15x</b>	<b>3.29x</b>	<b>-0.14x</b>	<b>3.16x</b>	<b>-0.01x</b>
Gross Average Term (years)					
Net Average Term (years)	3.2	3.6	-9.9%	3.4	-6.0%
<b>Gross Debt</b>	<b>4.0</b>	<b>4.3</b>	<b>-7.9%</b>	<b>4.2</b>	<b>-5.8%</b>

\*Last twelve months

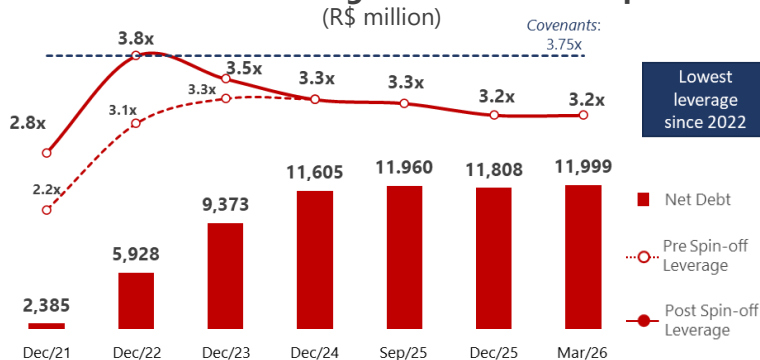
Definition for calculating leverage for covenant purposes:

- **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)	1Q26 LTM	1Q25 LTM	Var %	4Q25 LTM	Var %
<b>Accounting EBITDA</b>	<b>3,714.4</b>	<b>3,477.5</b>	<b>6.8%</b>	<b>3,649.8</b>	<b>1.8%</b>
(+) Impairment of receivables (Bad Debts)	(89.1)	(112.1)	-20.5%	(91.3)	-2.5%
<b>EBITDA for Covenant Purposes</b>	<b>3,803.5</b>	<b>3,589.6</b>	<b>6.0%</b>	<b>3,741.1</b>	<b>1.7%</b>

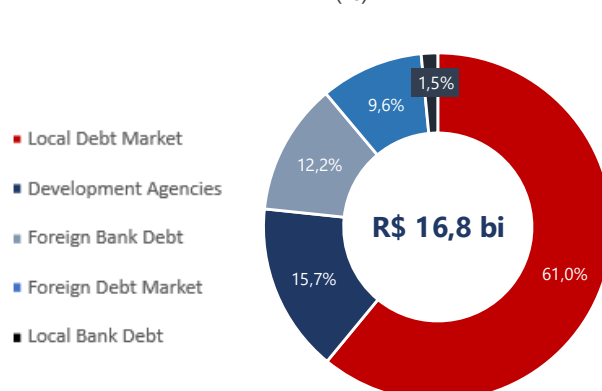
### Net Debt and Leverage for Covenant Purposes

(R\$ million)



### Gross Debt breakdown by Instrument

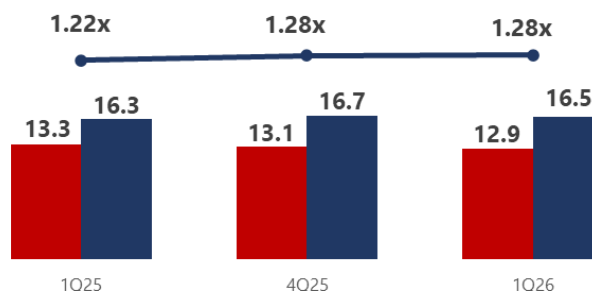
(%)



## Fleet Value vs. Net Debt\*

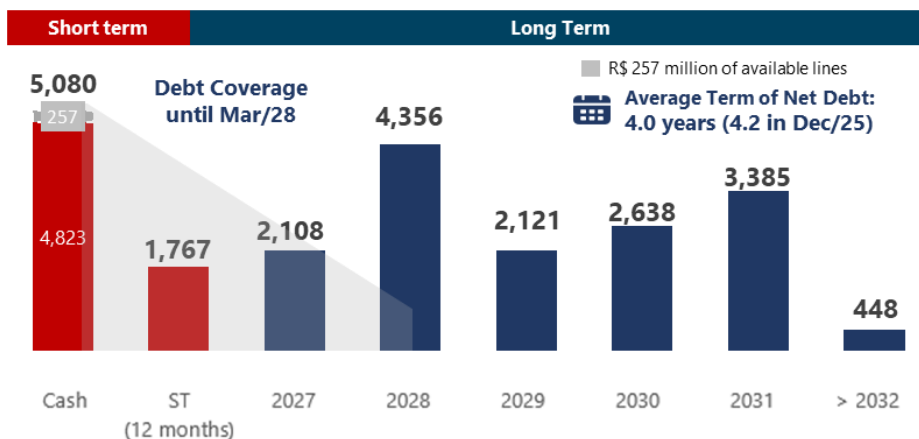
(R\$ billion)

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



## Debt Maturity Schedule

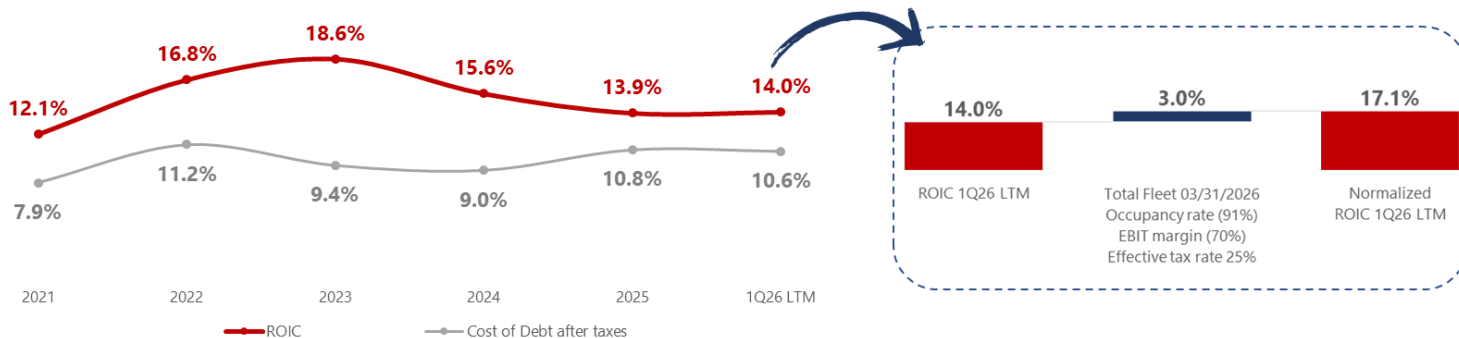
(R\$ million)



Debt (03/31/2026)	Issuance	Due date	Structure	2026	2027	2028	2029	2030	2031	>2032	Total
Finame	09/12/2022	10/15/2028	SELIC + 1.73%	77.6	103.4	70.7	-	-	-	-	251.6
Finame	03/06/2023	06/15/2029	IPCA + 6.65%	413.2	869.4	836.0	289.6	18.7	-	-	2,426.9
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	380.2	276.3	276.3	-	1,140.6
4th Debenture	10/15/2021	10/15/2031	SWAP 127.50%   CDI+2.60%   IPCA+7.68%	306.7	308.8	308.8	361.6	358.6	343.7	-	1,988.3
7th Debenture	06/16/2023	06/15/2028	CDI + 2.17%	-	2.2	-	8.3	-	-	-	6.1
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%	-	3.4	525.0	414.6	-	-	-	936.2
13th Debenture	10/02/2025	09/20/2030	CDI+2.25%	-	-	-	-	600.0	-	-	600.0
14th Debenture	15/12/2025	20/01/2032	SWAP 15.72%   CDI + 3.66%	-	-	-	-	-	-	-	-
15th Debenture	23/03/2026	20/09/2031	CDI + 2.17%	-	-	-	-	250.0	250.0	-	500.0
FX-Denominated Debenture	08/12/2025	03/22/2028	US\$ 275M   SWAP CDI + 0.67%   Fixed 7.23%	-	-	28.2	-	-	-	-	28.2
CRA 2	11/15/2019	11/13/2026	SWAP 133.80% CDI   Pré 8.0%	28.1	-	-	-	-	-	-	28.1
CRA 3	06/12/2020	06/14/2027	SWAP 165.00% CDI   IPCA+5.70%	229.7	229.9	-	-	-	-	-	459.5
CRA 4	11/26/2020	11/18/2030	SWAP 133.60% CDI   IPCA+5.73%	-	-	183.4	183.5	183.5	-	-	550.4
CRA 5	06/02/2022	05/15/2037	SWAP 112.65% CDI   IPCA+6.68%	-	-	-	-	118.7	118.7	466.3	703.8
CRA 6	02/03/2023	01/14/2030	CDI + 1.05%   IPCA + 7.16%	-	-	233.5	-	577.7	-	-	811.2
CRA 7	11/16/2023	11/16/2033	Fixed 12.05% + IPCA + 6.69%	-	-	-	297.7	338.3	26.9	53.9	716.9
CDCA	09/16/2024	09/15/2031	Fixed 13.62% + IPCA + 7.91%	-	-	-	-	-	884.9	-	884.9
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%	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4	22.4	-	134.6
Loan	03/25/2025	03/25/2028	US\$ 50M   SWAP CDI+0,21%   SOFR+4,71%	0.1	0.4	1,674.5	-	-	-	-	1,674.9
Bond	10/02/2025	01/26/2031	SWAP CDI+ 3,68   USD+9,20%	-	-	-	-	-	1,570.6	-	1,570.6
<b>Net interest incurred and funding costs</b>											40.7
<b>Cash, cash equivalents, and swap</b>											- 4,794.9
<b>Net Debt</b>				<b>1,220.5</b>	<b>2,122.2</b>	<b>4,453.1</b>	<b>2,199.6</b>	<b>2,744.2</b>	<b>3,493.6</b>	<b>520.2</b>	<b>11,999.1</b>

## 6) Return and profitability indicators

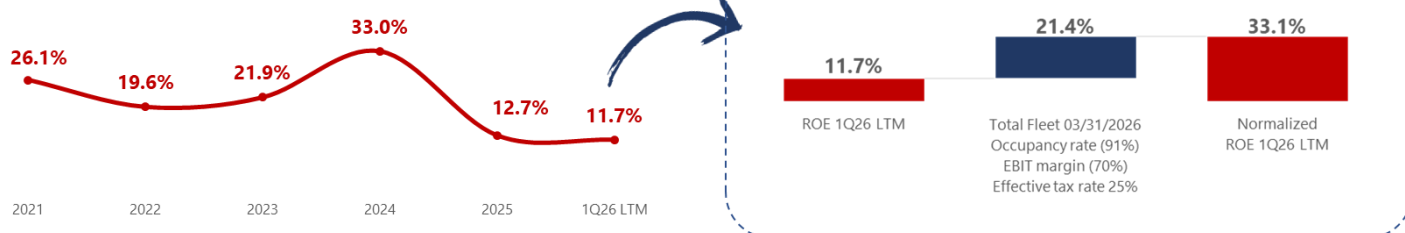
### ROIC (%)



ROIC (R\$ milhões)	1Q26 UDM
<b>EBIT</b>	<b>2,610.0</b>
Net Financial Expenses	-2,226.8
<b>EBT</b>	<b>383.2</b>
Taxes <sup>1</sup>	-85.5
Effective rate <sup>1</sup>	-22.3%
<b>NOPAT</b>	<b>2,027.7</b>
Average Net Debt <sup>1</sup>	11,908.8
Average Equity <sup>1</sup>	2,546.5
<b>Average Invested Capital<sup>2</sup></b>	<b>14,455.3</b>
<b>ROIC 2025</b>	<b>14.0%</b>

ROIC Reconciliation 1Q26 Normalized LTM	1Q26 Annualized
1Q26 leased fixed assets	16,686
Normalization (91% occupancy)	575
Normalized leased fixed asset	17,262
(=) Estimated annual revenue (2,5% monthly yield)	5,179
(-) Revenue Deduction	-479
(=) Net revenue	4,700
EBIT (EBIT Margin of 70%)	3,290
Normalized tax rate	25.0%
<b>NOPAT</b>	<b>2,467</b>
Invested Capital	14,455
Performed ROIC 1Q26 LTM	14.0%
<b>Normalized ROIC 1Q26 LTM</b>	<b>17.1%</b>
ROIC increase	3.0%

### ROE (%)



ROE (R\$ million)	1Q26 LTM
<b>Adjusted Net Income</b>	<b>297.7</b>
<b>Average Net Equity</b>	<b>2,546.5</b>
<b>ROE 1Q26 LTM</b>	<b>11.7%</b>

## Annex 1) Income Statement by segment

Leasing Income Statement (R\$ million)	1Q26	1Q25	Var%	4Q25	Var%
<b>Total Net Revenue</b>	<b>1,380.46</b>	<b>1,251.10</b>	<b>10.34%</b>	<b>1,398.51</b>	<b>-1.29%</b>
Net Revenue from Services	1,054.38	960.61	9.76%	1,071.58	-1.61%
Net Revenue from Asset Sales	326.08	290.49	12.25%	326.93	-0.26%
<b>Total Cost</b>	<b>-649.92</b>	<b>-536.56</b>	<b>21.13%</b>	<b>-603.08</b>	<b>7.77%</b>
Cost of services	-40.48	-33.09	22.32%	-27.85	45.32%
Depreciation	-283.63	-234.00	21.21%	-252.24	12.44%
Cost of Asset Sales	-325.82	-269.47	20.91%	-322.99	0.88%
<b>Gross Profit</b>	<b>730.53</b>	<b>714.54</b>	<b>2.24%</b>	<b>795.43</b>	<b>-8.16%</b>
Gross Profit from Services	730.28	693.52	5.30%	791.49	-7.73%
Gross Profit from Asset Sales	0.25	21.02	-98.80%	3.94	-93.57%
<b>Total Operating Expenses</b>	<b>-92.82</b>	<b>-75.21</b>	<b>23.41%</b>	<b>-84.19</b>	<b>10.26%</b>
General and Administrative Expenses (Excludes depreciation)	-89.64	-74.09	20.99%	-86.46	3.68%
Depreciation	-5.25	-3.92	33.83%	-5.00	4.90%
Other Expenses and Revenues	2.07	2.80	-26.10%	7.28	-71.58%
<b>EBIT</b>	<b>637.71</b>	<b>639.33</b>	<b>-0.25%</b>	<b>711.24</b>	<b>-10.34%</b>
<i>EBIT Margin on net revenue from services</i>	60.48%	66.55%	-6.1 p.p.	66.37%	-5.9 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>926.58</b>	<b>877.25</b>	<b>5.62%</b>	<b>968.48</b>	<b>-4.33%</b>
<i>EBITDA Margin on net revenue from services</i>	87.88%	91.32%	-3.4 p.p.	90.38%	-2.5 p.p.

\*Gross of eliminations figures.

Industrial Income Statement (R\$ million)	1Q26	1Q25	Var%	4Q25	Var%
<b>Total Net Revenue</b>	<b>152.09</b>	<b>84.98</b>	<b>78.97%</b>	<b>113.25</b>	<b>34.29%</b>
<b>Total Cost</b>	<b>-125.75</b>	<b>-67.96</b>	<b>85.03%</b>	<b>-115.07</b>	<b>9.28%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>26.34</b>	<b>17.02</b>	<b>54.78%</b>	<b>-1.82</b>	<b>-1549.73%</b>
Total Operating Expenses	-16.17	-13.18	22.63%	-16.42	-1.51%
<b>EBIT</b>	<b>10.17</b>	<b>3.83</b>	<b>165.43%</b>	<b>-18.23</b>	<b>-155.77%</b>
<i>EBIT Margin on Net Revenue</i>	6.69%	4.51%	2.2 p.p.	-16.10%	22.8 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>16.64</b>	<b>9.52</b>	<b>74.83%</b>	<b>-11.57</b>	<b>-243.76%</b>
<i>EBITDA Margin on Net Revenue</i>	10.94%	11.20%	-0.3 p.p.	-10.22%	21.2 p.p.

\*Gross of eliminations figures.

<b>VAMOS Consolidated Income Statement</b> (R\$ million)	<b>1T26</b>	<b>1T25</b>	<b>Var%</b>	<b>4T25</b>	<b>Var%</b>
<b>Total Net Revenue</b>	<b>1,620.29</b>	<b>1,332.02</b>	<b>21.64%</b>	<b>1,483.00</b>	<b>9.26%</b>
<b>Total Cost</b>	<b>-855.44</b>	<b>-601.85</b>	<b>42.13%</b>	<b>-689.5</b>	<b>24.07%</b>
<b>Gross Profit</b>	<b>764.85</b>	<b>730.16</b>	<b>4.75%</b>	<b>793.5</b>	<b>-3.61%</b>
Services Gross Profit	756.62	710.54	6.48%	789.7	-4.19%
Gross Profit (loss) from Asset Sales	0.25	21.02	-98.80%	3.9	-93.51%
Eliminations	-44.47	-4.07	993.44%	-0.1	44372.35%
<b>Operating Expenses</b>	<b>-108.85</b>	<b>-87.00</b>	<b>25.11%</b>	<b>-100.5</b>	<b>8.31%</b>
Administrative and Commercial Expenses	-106.40	-86.63	22.82%	-104.8	1.52%
Depreciation	-5.84	-4.50	29.89%	-5.6	4.34%
Other Operating Income (Expenses)	3.25	2.73	18.91%	9.8	-66.84%
Eliminations	0.14	1.40	-89.96%	0.1	40.18%
<b>EBIT</b>	<b>656.00</b>	<b>643.16</b>	<b>2.00%</b>	<b>693</b>	<b>-5.34%</b>
<i>EBIT Margin</i>	40.49%	48.28%	-7.8 p.p.	46.73%	-6.2 p.p.
<b>EBITDA</b>	<b>943.22</b>	<b>886.77</b>	<b>6.37%</b>	<b>956.9</b>	<b>-1.43%</b>
<i>EBITDA Margin</i>	58.21%	66.57%	-8.4 p.p.	64.52%	-6.3 p.p.
Net Financial Result	-541.43	-493.22	9.77%	-591.6	-8.48%
Income Tax and Social Contribution	-27.93	-42.11	-33.67%	-23.7	17.86%
<b>Net Profit - Continuing Operations</b>	<b>86.64</b>	<b>107.83</b>	<b>-19.65%</b>	<b>77.7</b>	<b>11.50%</b>
<i>Net Margin</i>	5.35%	8.10%	-2.7 p.p.	5.24%	0.1 p.p.



RENOVANDO  
FROTAS.  
INOVANDO  
NEGÓCIOS.

## Annex 2) Consolidated Balance Sheet

Assets	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)	Liabilities	1T26 (Mar/26)	4T25 (dez/25)
<b>Current Assets</b>			<b>Current Liabilities</b>		
Cash and Cash Equivalents	174.845	325.4	Suppliers	589.523	696.8
Securities and Investments	4,620.10	4,392.60	Loans, Financing and Debentures	1,766.60	1,669.70
Derivative Financial Instruments	56.004	55.5	Derivative Financial Instruments	248.873	69
Accounts Receivable	758.486	667.6	Right-of-use Leases	20.471	20.7
Inventory	105.225	130.6	Assignment of Credit Rights	634.415	666.5
Assets Held for Sale	454.737	502.8	Salaries and Charges Payable	50.977	48.6
Taxes Receivable	51.211	57.8	Taxes Payable	22.554	51.5
Income Tax and Social Contribution Receivable	240.556	253.3	Prepayment from Customers	115.182	64.5
Prepaid Expenses	90.079	15.5	Dividends Payable	129.265	132.6
Prepayment to Third Parties	16.157	15.9	Company Acquisitions Payable	85.154	85.7
Other Credits	13.066	14.1	Other Accounts Payable	61.275	47.2
<b>Total Current Assets</b>	<b>6,580.46</b>	<b>6,431.20</b>	<b>Total Current Liabilities</b>	<b>3,724.29</b>	<b>3,552.70</b>
<b>Non-Current Assets</b>			<b>Non-Current Liabilities</b>		
<b>Non-current Receivables</b>	<b>1T26 (Mar/26)</b>	<b>4T25 (dez/25)</b>	<b>Suppliers</b>	<b>1T26 (Mar/26)</b>	<b>4T25 (dez/25)</b>
Derivative Financial Instruments	158.33	236.1	Loans, Financing and Debentures	14,787.48	14,929.00
Accounts Receivable	137.12	23.2	Right-of-use Leases	66.411	70.9
Taxes Receivable	0	0	Deferred Income Tax and Social Contribution	981.845	974
Deferred Income Tax and Social Contribution	72.819	68.1	Provisions for Litigation and Administrative Claims	26.311	25.5
Court Deposits	2.065	1.8	Assignment of Credit Rights	518.717	637.7
Indemnity Assets	19.405	18.5	Derivative Financial Instruments	205.411	150
Other Credits	2.045	3.4	Company Acquisitions Payable	23.44	22.7
<b>Total Noncurrent Receivables</b>	<b>391.784</b>	<b>351.1</b>	Other Accounts Payable	4.527	2.7
			<b>Total Non-Current Liabilities</b>	<b>16,652.85</b>	<b>16,849.80</b>
			<b>Shareholders' Equity</b>		
			<b>Shareholders' Equity</b>	<b>1,012.95</b>	<b>1,013.00</b>
			Capital Reserves	1,410.75	1,585.70
			Treasury Shares	0	-174.9
			Accumulated profits (losses)	-	0
			Profit Reserve	241.458	154.8
			Other Comprehensive Profit & Loss	-60.458	-16.4
			<b>Total Net Equity</b>	<b>2,604.70</b>	<b>2,562.10</b>
			<b>Total Liabilities and Net Equity</b>	<b>22,981.84</b>	<b>22,964.60</b>
<b>Total Assets</b>	<b>22,981.84</b>	<b>22,964.60</b>			

## Annex 3) Consolidated Cash Flow

R\$ million	1T25 (Mar/2025)	1T26 (Mar/2026)
<b>Cash flow from operating activities</b>		
Profit before income tax and social contribution	149.94	114.57
<b>Adjustments to:</b>		
Depreciation and amortization	243.61	295.34
Cost of sale of decommissioned assets	269.47	449.92
Provision (reversal) for judicial and administrative litigation	- 0.79	0.10
Estimated losses (impairment) of trade receivables	29.02	26.78
Write-off of other property and equipment and intangible assets	1.26	3.44
Gains (losses) on derivative transactions	61.00	267.02
Expenses with loans and financing	10.14	13.42
Interest received from customers	4.14	0.16
Interest and monetary and exchange variations on loans, financing and debentures, leases and other financial liabilities	501.58	398.80
Interest accrual in accordance with IFRS 16	- -	2.39
<b>Total cash flow from operating activities</b>	<b>1,269.37</b>	<b>1,566.94</b>
<b>Changes in operating assets/liabilities</b>		
Redemption of (investments in) marketable securities and financial investments	-	-
Trade receivables	- 127.93	- 229.36
Inventories	9.86	25.36
Taxes recoverable	- 1.19	6.64
Trade payables	341.44	- 50.51
Labor and tax liabilities	0.04	- 26.54
Other current and non-current assets and liabilities	- 129.33	- 1.34
<b>Changes in operating assets and liabilities</b>	<b>92.88</b>	<b>- 275.76</b>
<b>Cash (used in) generated by operating activities</b>	<b>1,362.24</b>	<b>1,291.18</b>
Income tax and social contribution paid	-	0.79
Interest paid on loans, borrowings and debentures, supplier financing and leases	- 249.49	- 325.42
Acquisition of operational property and equipment for leasing	- 839.10	- 504.31
Redemption of (investments in) marketable securities and financial investments	- 1,771.02	- 227.51
Interest received from customers	-	-
<b>Net cash (used in) generated by operating activities</b>	<b>- 1,497.36</b>	<b>233.16</b>
<b>Cash flow from investing activities</b>		
Capital increase in subsidiaries	-	0.31
Advance for future capital increase	- 3.44	-
Acquisition of property and equipment	-	2.43
Acquisition of intangible assets	-	0.97
<b>Net cash (used in) investing activities</b>	<b>- 3.44</b>	<b>3.70</b>
<b>Cash flow from financing activities</b>		
Payment of contracted derivatives for hedge purposes	- 20.47	- 81.13
Repurchase of treasury shares	-	-
Loans, borrowings and debentures and supplier financing	2,120.36	74.57
Payment of loans, borrowings and debentures, supplier financing and leases	- 499.74	- 174.75
Assignments of receivables	62.48	79.99
Payment of assignment of receivables	- 253.04	- 278.71
Sale of receivables	64.53	-
<b>Net cash generated by financing activities</b>	<b>1,423.48</b>	<b>- 380.04</b>
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>- 77.33</b>	<b>150.58</b>
<b>Cash and cash equivalents</b>		
At the beginning of the period	152.94	325.42
At the end of the period	75.61	174.85
<b>Net increase in cash and cash equivalents</b>	<b>- 77.33</b>	<b>150.58</b>
<b>Main non-cash transactions recognized in the balance sheet</b>		
Raising finance to acquire fixed assets	-	74.83
Additions to right-of-use leases	12.78	0.55