

RESULTADOS 2T26



TELECONFERÊNCIA

Data: 12 de agosto de 2026

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

Acesso Zoom: [Clique Aqui](#)



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN



DADOS CONSOLIDADOS

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita bruta	1.726,6	1.562,1	10,5%	1.779,8	-3,0%	3.506,4	3.026,8	15,8%
Deduções	(162,3)	(150,4)	7,9%	(159,5)	1,7%	(321,8)	(283,2)	13,7%
Receita líquida	1.564,3	1.411,7	10,8%	1.620,3	-3,5%	3.184,6	2.743,7	16,1%
Serviços de locação	1.087,9	1.002,1	8,6%	1.054,4	3,2%	2.142,3	1.962,7	9,1%
% da Receita líquida total	69,5%	71,0%	-1,4 p.p.	65,1%	4,5 p.p.	67,3%	71,5%	-4,3 p.p.
Venda de ativos	365,0	324,3	12,6%	458,3	-20,4%	823,3	614,8	33,9%
% da Receita líquida total	23,3%	23,0%	0,4 p.p.	28,3%	-5,0 p.p.	25,9%	22,4%	3,4 p.p.
Venda de ativos Seminovos	358,7	324,3	10,6%	326,1	10,0%	684,8	614,8	11,4%
% da Receita líquida total	22,9%	23,0%	0,0 p.p.	20,1%	2,8 p.p.	21,5%	22,4%	-0,9 p.p.
Venda de ativos (CPC-06)	6,2	0,0	-	132,2	-95,3%	138,5	0,0	-
% da Receita líquida total	0,4%	0,0%	0,4 p.p.	8,2%	-	4,3%	0,0%	-
Indústria	114,4	87,8	30,3%	152,1	-24,8%	266,5	172,7	54,2%
% da Receita líquida total	7,3%	6,2%	1,1 p.p.	9,4%	-2,1 p.p.	8,4%	6,3%	2,1 p.p.
Eliminações intercompany	(2,9)	(2,5)	16,0%	(44,5)	-93,4%	(47,4)	(6,6)	619,8%
% da Receita líquida total	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.	-2,7%	2,6 p.p.	-1,5%	-0,2%	-1,2 p.p.
EBITDA	971,5	911,1	6,6%	951,3	2,1%	1.922,9	1.797,8	7,0%
Locação (Serviços + Venda de ativos)	960,9	901,7	6,6%	934,7	2,8%	1.895,6	1.778,9	6,6%
Industrial	10,6	9,4	13,3%	16,6	-36,0%	27,3	18,9	44,2%
Depreciação e amortização	(295,8)	(257,2)	15,0%	(295,3)	0,2%	(591,1)	(500,8)	18,0%
EBIT	675,7	653,9	3,3%	656,0	3,0%	1.331,7	1.297,0	2,7%
Locação	669,2	651,1	2,8%	645,8	3,6%	1.315,0	1.290,4	1,9%
Industrial	6,5	2,8	133,7%	10,2	-35,8%	16,7	6,6	152,0%
Resultado Financeiro	(547,4)	(531,6)	3,0%	(541,4)	1,1%	(1.088,8)	(1.024,8)	6,2%
EBT	128,3	122,3	4,9%	114,6	12,0%	242,9	272,3	-10,8%
IR	(27,3)	(29,5)	-7,7%	(27,9)	-2,3%	(55,2)	(71,7)	-23,0%
% Alíquota efetiva	-21,3%	-24,2%	2,9 p.p.	-24,4%	3,1 p.p.	-22,7%	-26,3%	3,6 p.p.
Lucro Líquido	101,1	92,8	9,0%	86,6	16,7%	187,7	200,6	-6,4%
Efeitos não recorrentes	-	(14,8)	-	-	-	-	(14,8)	-
Efeitos não recorrentes líquidos de IR	-	(9,8)	-	-	-	-	(9,8)	-
EBITDA Ajustado	971,5	896,3	8,4%	951,3	2,1%	1.922,9	1.783,0	7,8%
% Margem EBITDA Ajustada	62,1%	63,5%	-1,4p.p.	58,7%	3,4p.p.	60,4%	65,0%	-4,6p.p.
EBIT Ajustado	675,7	639,1	5,7%	656,0	3,0%	1.331,7	1.282,2	3,9%
% Margem EBIT Ajustada	43,2%	45,3%	-2,1p.p.	40,5%	2,7p.p.	41,8%	46,7%	-4,9p.p.
Lucro Líquido Ajustado	101,1	83,0	21,8%	86,6	16,7%	187,7	190,8	-1,6%
% Margem Líquida Ajustada	6,5%	5,9%	0,6p.p.	5,3%	1,1p.p.	5,9%	7,0%	-1,1p.p.
Dívida Líquida	11.561,1	12.312,3	-6,1%	11.999,1	-3,7%	11.561,1	12.312,3	-6,1%
Alavancagem	3,00x	3,39x	-0,39x	3,15x	-0,16x	3,00x	3,39x	-0,39x
Dados operacionais								
Capex Contratado	1.554,2	973,7	59,6%	1.156,9	34,3%	2.711,1	2.390,4	13,4%
Capex Implantado	975,0	931,3	4,7%	1.044,3	-6,6%	2.019,3	2.246,5	-10,1%
Frota de locação (# de ativos)	51.256	52.544	-2,5%	50.980	0,5%	51.256	52.544	-2,5%
ROIC	13,9%	13,9%	0,0p.p.	14,0%	-0,1p.p.	13,9%	13,9%	0,0p.p.
Spread ROIC-KD	3,5p.p.	3,1p.p.	0,4p.p.	3,2p.p.	0,3p.p.	3,5p.p.	3,1p.p.	0,4p.p.



MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O segundo trimestre apresentou um resultado positivo com melhoria de todos os indicadores operacionais e financeiros e que nos aproxima ainda mais da entrega de nosso *guidance* para o ano de 2026. Seguimos, pelo quarto trimestre consecutivo, com incremento sequencial de 1 p.p. na ocupação da frota, totalizando 89% em junho e nos deixando a apenas 1 p.p. da nossa meta de 90% até o final do ano. A redução de nossos estoques de ativos novos e usados apresentou aceleração em relação ao 1T26, tanto pelo aumento da locação, mais uma vez renovando seu recorde de frota alugada, como pelo crescimento de dois dígitos em venda de ativos Seminovos, com margens positivas e depreciação equilibrada.

Especificamente sobre as vendas de Seminovos, seu crescimento de 11% A/A da receita e de 30% do volume de ativos vendidos poderia ter sido ainda maior, uma vez que a demanda mais forte pela locação de ativos usados (Sempre Novo e extensões de contratos) reduz a quantidade de ativos disponíveis para a venda. Adicionalmente, a segunda fase do programa Move Brasil entrou em vigor em 29 de maio de 2026, resultando em postergações nas decisões de compra de ativos usados por potenciais clientes, que optaram por aguardar possíveis contemplações pelo programa ao passo em que o mesmo foi consumido quase que em sua totalidade para a compra de ativos novos.

De forma consolidada, a maior geração de caixa operacional tanto por locação como por venda de ativos, combinada à uma menor necessidade de Capex Líquido e injeção de R\$600 milhões do aumento de capital privado, nos permitiram reduzir o saldo de dívida líquida para fins de *covenants* em 4% em relação a março deste ano e amortizar, pelo terceiro trimestre consecutivo, o nosso saldo de cessão de recebíveis. Com isso, nossos níveis de alavancagem apresentaram claras melhorias, já alcançando em junho o nosso *guidance* para dezembro da dívida líquida sobre EBITDA.

Por sua vez, o Lucro Líquido do 2T26 dobrou em relação ao ponto de inflexão do 3T25, e já cresce dois dígitos sequencialmente há três trimestres consecutivos. Seu patamar de R\$101 milhões já se equivale aproximadamente ao lucro do 1T25, mesmo com CDI médio 1,4 p.p. maior, provando a capacidade da Companhia em gerar valor a todos os seus *stakeholders* através de ganhos de eficiência operacional sobre sua base existente de ativos.

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

VAMOS Locação:

- 📍 **Capex Contratado:** forte demanda, com destaque para o segmento de *e-commerce*. Excluindo este setor, a contratação foi diversificada setorialmente. Maior representatividade de ativos novos devido ao perfil dos clientes e operações contratantes;
- 📍 **Aluguel de ativos usados (Sempre Novo + Extensões):** responsáveis por 27% do Capex Contratado do 2T26 e 42% se desconsiderado o segmento de *e-commerce*. Sempre Novo apresentou contratação em linha ao volume recorde do 1T26 e maior volume de implantação da história;
- 📍 **Aumento da ocupação e produtividade:** imobilizado bruto locado recorde e a maior taxa de ocupação desde 2020 (89%, +5 p.p. vs. o 2T25), com aumento de 8% da receita líquida enquanto o imobilizado bruto total cresceu apenas 2%;



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

- 📍 **Receita recorde e mais diversificada:** crescimento acima da inflação e redução da concentração nos top100 clientes;
- 📍 **Retomadas + Devoluções Antecipadas:** melhor patamar desde o 3T23 e sem concentração setorial. Representou, de forma anualizada, 4,1% do imobilizado bruto médio da frota no 2T26 – menor nível desde o 1T23 – totalizando três trimestres consecutivos abaixo do patamar de 5,5% do ano de 2025;
- 📍 **Menor estoque de ativos disponíveis para locação ou venda desde o 4T22:** redução de 30% em 12 meses e de 9% em 3 meses. Considerando apenas os ativos usados em estoque, houve redução de 23% em quantidade de ativos e de 20% em valor de imobilizado bruto;
- 📍 **Rentabilidade:** margem EBITDA de 88% (+2 p.p. vs. o 2T25) com aumento da ocupação, recordes de receita e frota alugada, eficiência e controle dos custos e despesas, e redução da inadimplência;

VAMOS Seminovos:

- 📍 **Redução dos estoques de ativos usados:** 23% A/A considerando todos os tipos de ativos e expressivos 55% A/A do estoque de implementos;
- 📍 **Receita e volume de vendas:** crescimento de 11% A/A na receita e de 30% em ativos vendidos;
- 📍 **Margem EBITDA de Seminovos:** positiva em 0,9% no 2T26;

Indústria: volumes saudáveis de venda, com alavancagem operacional positiva.

Respalado por todas essas entregas, gostaria de **reiterar nosso Guidance para o ano de 2026.**

Por fim, como já é de conhecimento do mercado através das comunicações oficiais recentes, tivemos duas importantes mudanças no *top management* da Companhia, começando pela minha chegada, e pela nomeação do nosso até então Diretor não-estatutário de RI, Rodrigo Faria, para o cargo interino de CFO e DRI.

Chego em uma Vamos muito bem posicionada como líder de mercados em expansão e com características e diferenciais dificilmente replicáveis:

- 📍 Demanda resiliente por locação de ativos novos e diversificação de ativos;
- 📍 Oportunidade crescente na locação de ativos usados, com o produto Sempre Novo oferecendo preço competitivo e opção de locação com prazos menores;
- 📍 Expansão do mercado de locação de empilhadeiras, com alta demanda dos clientes por garantia de disponibilidade, previsibilidade de custos e serviços de manutenção;
- 📍 Extensão de contratos como solução de melhor custo-benefício para os clientes;
- 📍 Departamento de operações com preparação e manutenção que recuperam e alongam a vida útil dos ativos para novos ciclos de locação;
- 📍 Estrutura nacional de Seminovos em expansão e atuante também como canal de venda da locação; e
- 📍 Crescimento sustentado pela própria geração de caixa operacional, com a crescente contribuição da venda de ativos e expansão do EBITDA de locação.

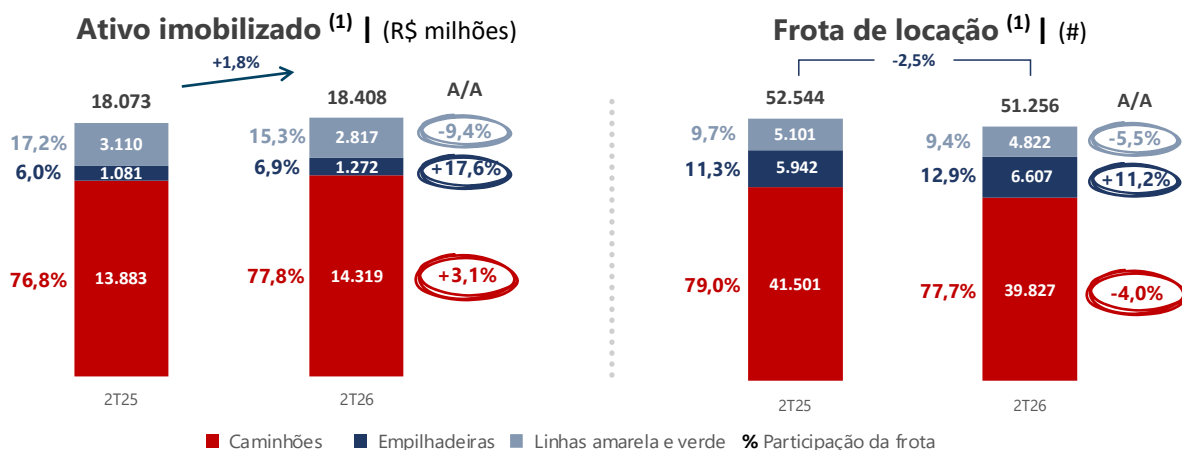
Temos muitas oportunidades de extrair o máximo de valor a todos os nossos stakeholders e o faremos com foco na execução e fazendo o simples com excelência.

Agradecemos nossos colaboradores, clientes, fornecedores, acionistas e credores por escolherem e confiarem na VAMOS.

Christian Hahn da Silva
CEO

1) LOCAÇÃO

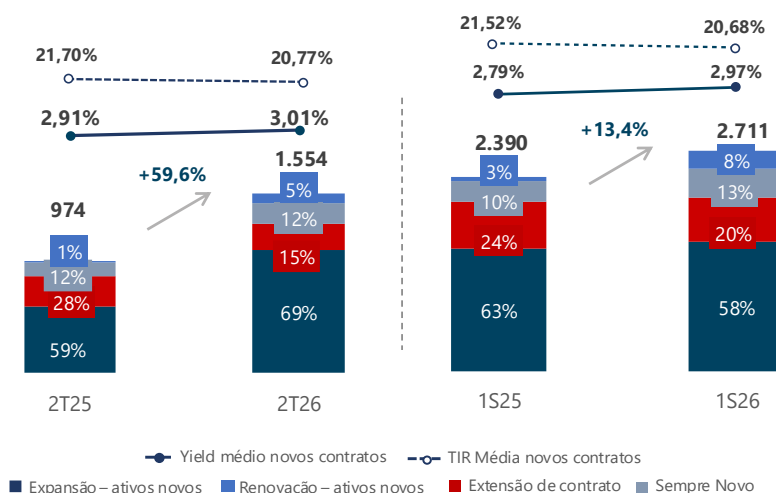
1.1) Dados operacionais



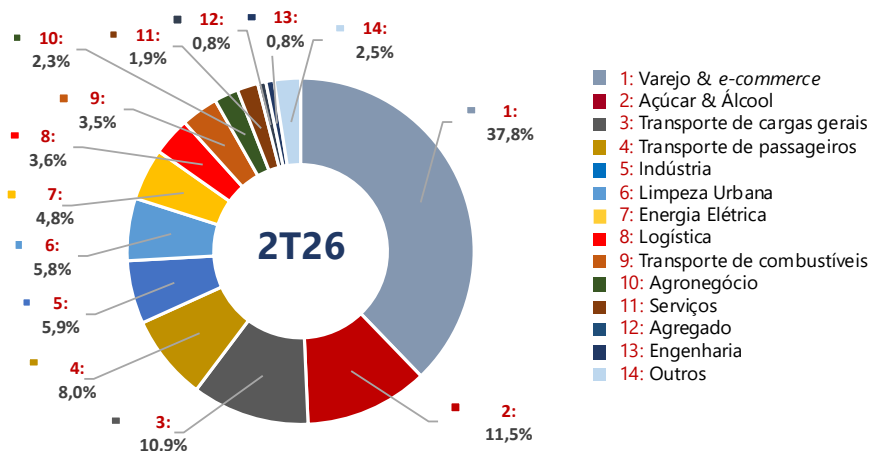
(1) Caminhões inclui caminhão-trator, caminhões, veículos utilitários, ônibus e carretas. Não considera os ativos disponíveis para venda.

📍 **Crescimento da Frota:** a contratação e implantação de contratos de locação de ativos usados (Extensão e Sempre Novo) seguem beneficiando a ocupação da frota e permitindo que a receita de serviços de locação (+7,5% A/A) desempenhe uma expansão superior à do imobilizado bruto de frota (+1,8% A/A). Esse aspecto reduz a necessidade de compra de novos ativos, o que influi diretamente no crescimento da frota, uma vez que a locação de ativos usados nos permite extrair mais valor da frota já existente. A redução da frota total em unidades em paralelo ao aumento do valor do ativo imobilizado reflete mudanças no *mix* da frota e nos preços médios dos ativos movimentados, conforme já explicado em trimestres anteriores.

Capex Contratado - Novos contratos de locação (R\$ milhões)



Capex Contratado por segmento



📍 **Capex Contratado:** conforme antecipado no *guidance* de 2026, o 2T26 apresentou aceleração do volume de Capex Contratado com demanda de setores diversificados que compensaram a menor demanda do setor sucroalcooleiro no 1T26. Destacamos a forte contratação do setor de Varejo e *e-commerce*, com concentração em um cliente que é líder no segmento de *e-commerce* no País. Excluindo este setor, o Capex Contratado apresentou uma demanda sólida proveniente de diversos setores;

📍 **TIR:** reflete contratação de um cliente de grande escala do setor de *e-commerce* e menores prazos de contratação;

Capex Contratado por tipo de contrato

(R\$ milhões)

	2T26	Var vs. 2T25 (%)	Prazo médio (meses)	Var vs. 2T25 (%)
Novos contratos com ativos novos	1.066	85%	49	-13%
Renovação com ativos novos	81	656%	54	8%
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	228	-15%	15	-5%
Sempre Novo – ativos usados	179	52%	24	-41%
Total	1.554	60%	41	-4%

49%

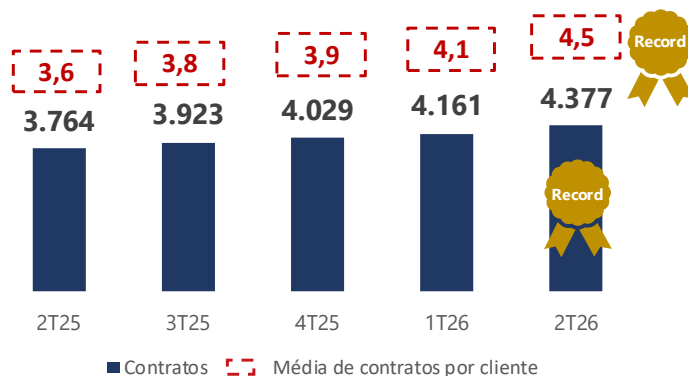
dos contratos vencidos no 2T26 foram estendidos por 15 meses (média)

📍 **Ativos novos (novos contratos e renovação):** apresentou crescimento e maior representatividade do Capex Contratado em relação ao 1T26 também influenciado pela demanda do setor de *e-commerce*;

📍 **Sempre Novo:** contratação estável ao recorde desempenhado no 1T26. Sua implantação foi recorde no 2T26 dado o aumento da demanda pelo produto nos últimos trimestres, beneficiada pela maior aceitação por parte dos clientes e aumento de seu mercado endereçável com a maior diversificação do *mix* de ativos retomados ou devolvidos de forma antecipada;

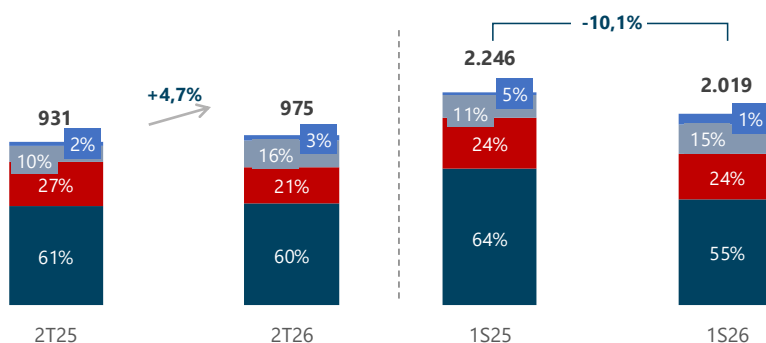
- 📍 **Locação de ativos usados (Sempre Novo + Extensões de contratos):** apresentou representatividade de 27% do Capex Contratado no 2T26. No entanto, se desconsiderada a contratação do setor de varejo e e-commerce, esse percentual seria de aproximadamente 42%, próximo do maior patamar já registrado de 44% no 1T26;

Evolução da base de contratos



CAPEX Implantado

(R\$ milhões)



Capex Implantado por tipo de contrato

(R\$ milhões)

	2Q26	Var vs. 2T25 (%)	Prazo médio (meses)	Var vs. 2T25 (%)
Novos contratos com ativos novos	581	3%	54	1%
Renovação com ativos novos	30	45%	50	-11%
Extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços	204	-18%	18	8%
Sempre Novo – ativos usados	160	68%	28	-27%
Total	975	5%	41	-1%

Capex Implantado por prazo de contrato

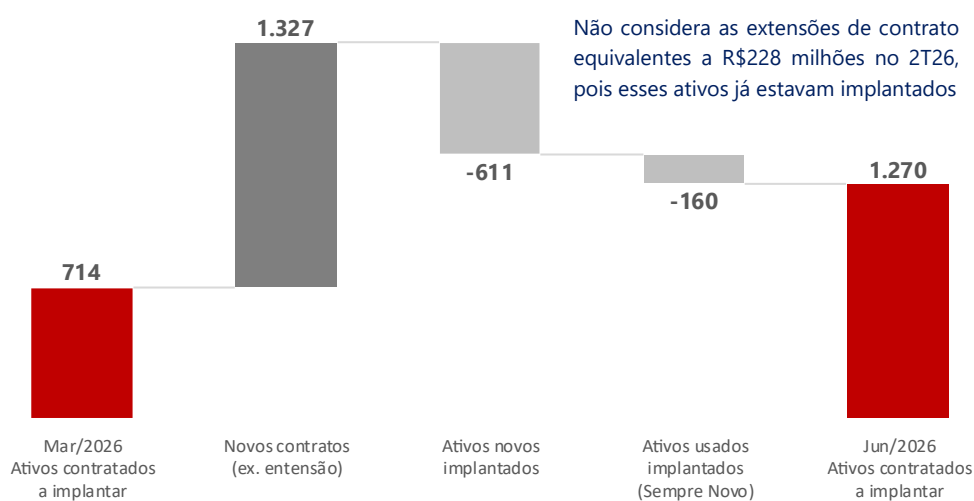
(R\$ milhões e % do Capex Implantado)

2T26	Ativos Novos (Expansão + renovação)		Extensão		Sempre Novo		Total	
Prazo	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%	R\$ milhões	%
1 ano	1	0,2%	123	60,1%	50	31,4%	174	17,9%
1 a 2 anos	5	0,9%	49	23,9%	35	21,7%	89	9,1%
2 a 3 anos	148	24,2%	12	5,8%	62	38,8%	222	22,7%
3 a 4 anos	213	34,8%	21	10,1%	6	4,0%	240	24,6%
4 a 5 anos	208	34,0%	0	0,1%	5	3,4%	214	21,9%
5 a 6 anos	11	1,8%	0	0,0%	1	0,5%	12	1,2%
6 a 7 anos	13	2,1%	0	0,0%	0	0,1%	13	1,3%
7 a 8 anos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
8 a 9 anos	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%
9 a 10 anos	12	2,0%	0	0,0%	0	0,0%	12	1,2%
Total	611	100,0%	204	100,0%	160	100,0%	975	100,0%

📍 **Capex Implantado:** reflete em boa parte o Capex Contratado do 1T26 e apresentará aceleração nos próximos meses devido ao elevado volume de Capex Contratado no 2T26 e à maior concentração da contratação de ativos novos, que demandam maior tempo de implantação;

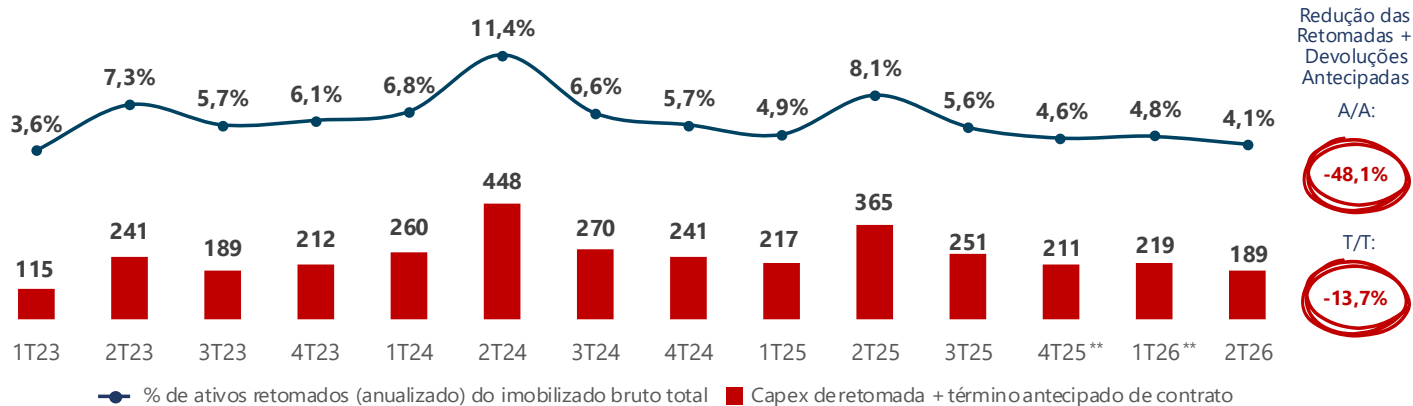
Capex a implantar (já contratado)

(R\$ milhões)



Retomadas + Devoluções Antecipadas*

(R\$ milhões)

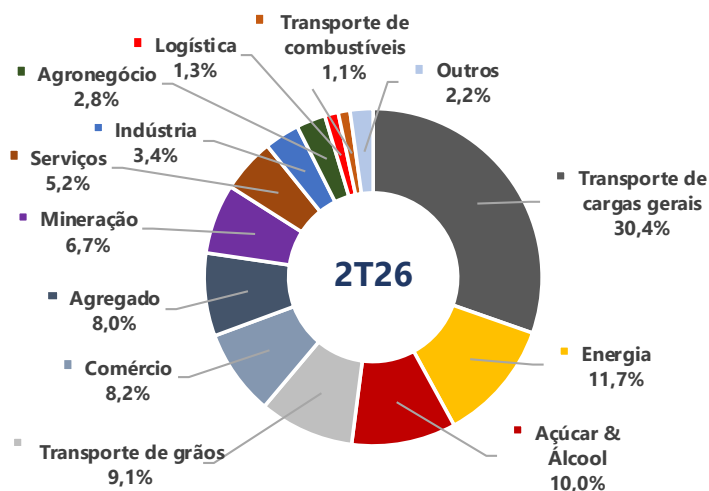


*Valor de aquisição – bruto contábil.

** Considera os valores ajustados de R\$63 milhões, conforme explicado na Divulgação de Resultados do 1T26.

Segmentação do Término Antecipado de Contratos

(%)



Retomadas + Devoluções Antecipadas: melhor patamar desde o 3T23 e sem concentração setorial. O montante anualizado do 2T26 representou 4,1% da média do Imobilizado Bruto de frota, o menor nível desde o 1T23. Com isso, as Retomadas e Devoluções Antecipadas já acumulam três trimestres consecutivos abaixo dos 5,5% desempenhados no ano de 2025;

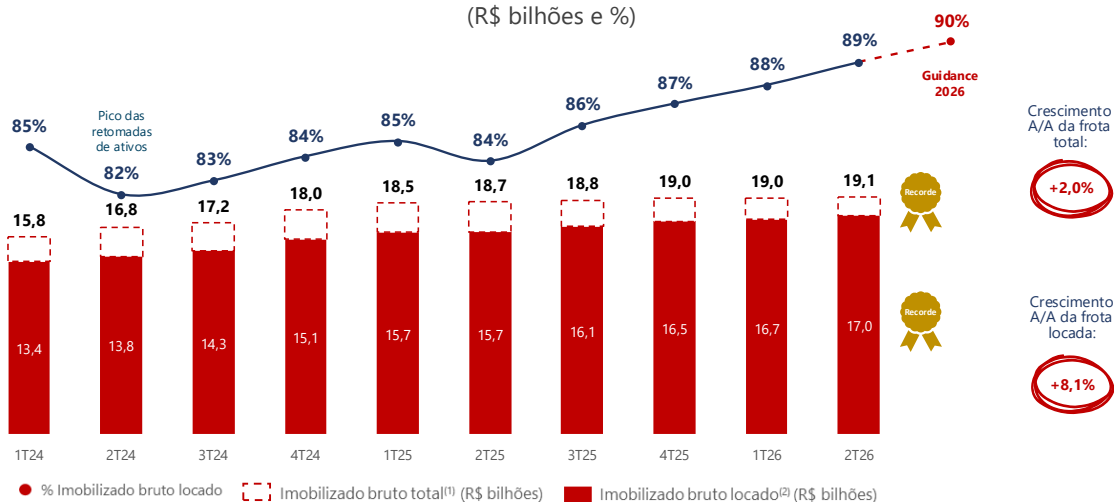
Vencimento original do contrato		1T26	2T26	Capex retomado 1S26
		R\$ 281,9 M	R\$ 189,4 M	R\$ 471,2 M
2026	1T	6,95%	-	4,16%
	2T	6,67%	5,88%	6,36%
	3T	5,87%	6,04%	5,94%
	4T	2,88%	3,65%	3,19%
Total 2026 (%)		22,38%	15,57%	19,64%
2027	1T	5,87%	18,40%	10,91%
	2T	9,36%	13,73%	11,12%
	3T	8,49%	3,34%	6,42%
	4T	5,73%	5,14%	5,49%
Total 2027 (%)		29,45%	40,60%	33,93%
2028	1T	11,58%	4,50%	8,73%
	2T	9,10%	8,12%	8,70%
	3T	3,32%	1,47%	2,58%
	4T	7,20%	12,46%	9,31%
Total 2028 (%)		31,20%	26,55%	29,33%
2029	1T	4,82%	2,08%	3,72%
	2T	5,40%	1,48%	3,82%
	3T	3,00%	1,43%	2,37%
	4T	2,16%	4,60%	3,14%
Total 2029 (%)		15,38%	9,58%	13,05%
2030	1T	0,96%	0,33%	0,71%
	2T	-	0,77%	0,31%
	3T	0,64%	0,82%	0,71%
Total 2030 (%)		1,59%	1,92%	1,72%
2031	2T	-	3,00%	1,21%
	3T	-	2,63%	1,06%
Total 2031 (%)		-	5,63%	2,26%
2032	2T	0,08%	-	0,05%
Total 2032 (%)		0,08%	-	0,05%
2034	3T	-	0,15%	0,06%
Total 2034 (%)		-	0,15%	0,06%
Total Geral (%)		100,0%	100,0%	100,0%

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	203	5,92%	-	-
2021	576	16,80%	-	27,70%
2022	1.312	38,25%	-	27,16%
2023	927	27,04%	757	19,81%
2024	300	8,75%	1.220	6,00%
2025	111	3,24%	982	2,65%
2026	2	0,07%	471	0,11%
Total	3.430	100,00%	3.430	15,03%

Imobilizado bruto locado e Ocupação da frota

(R\$ bilhões e %)



- (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.

(R\$ milhões)		2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)
A	Imobilizado Bruto Locado	17.001,1	15.724,7	8,1%	16.656,3	2,1%
B	Imobilizado Bruto disponível para locação	1.406,4	2.348,8	-40,1%	1.652,2	-14,9%
A + B = C	Imobilizado Bruto locação (veículos + máquinas)	18.407,5	18.073,5	1,8%	18.308,5	0,5%
D	Estoque de seminovos (Ativos mantidos para venda)	702,0	659,2	6,5%	660,5	6,3%
C + D = E	Imobilizado Bruto locação + estoque de seminovos	19.109,6	18.732,7	2,0%	18.969,1	0,7%
A / E	(%) Taxa de ocupação	89,0%	83,9%	5,0 p.p.	87,8%	1,2 p.p.

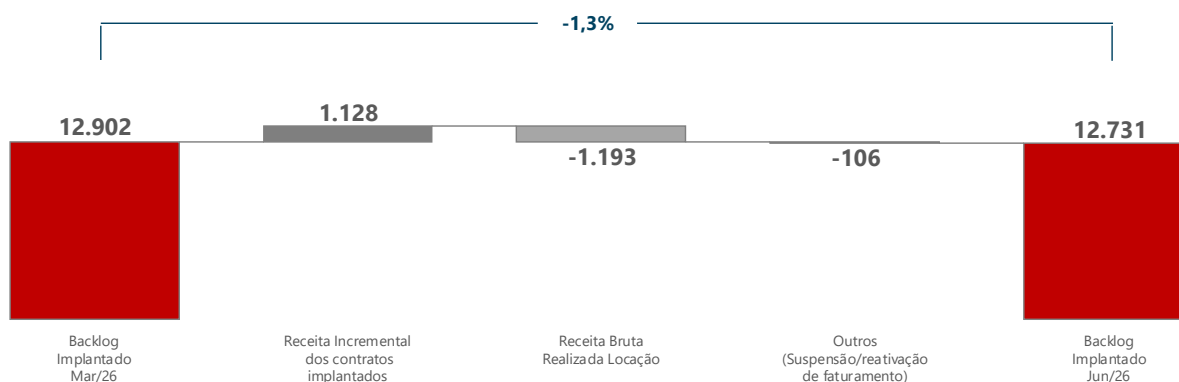
Recorde de frota alugada reflete a contínua adição de Capex Contratado em maior proporção aos termos de contratos (incluindo devoluções antecipadas), mesmo na atual conjuntura de desaceleração

econômica e juros elevados, evidenciando a característica de baixa penetração do mercado de locação de ativos pesados no País;

- 📍 **Ocupação de 89% no 2T26 foi a maior desde 2020**, beneficiada pelo **crescimento da frota alugada** e pela **redução dos estoques** de ativos disponíveis para locação e venda (novos e usados);

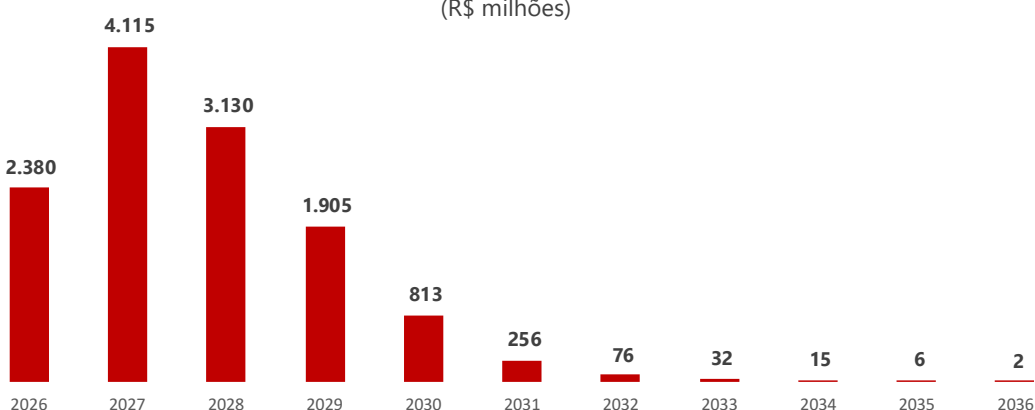
Backlog da receita de locação (receitas futuras da frota alugada)

(R\$ milhões)



Distribuição anual do Backlog da receita de locação

(R\$ milhões)



Cronograma do Backlog de receita de locação (nota explicativa 27.1)

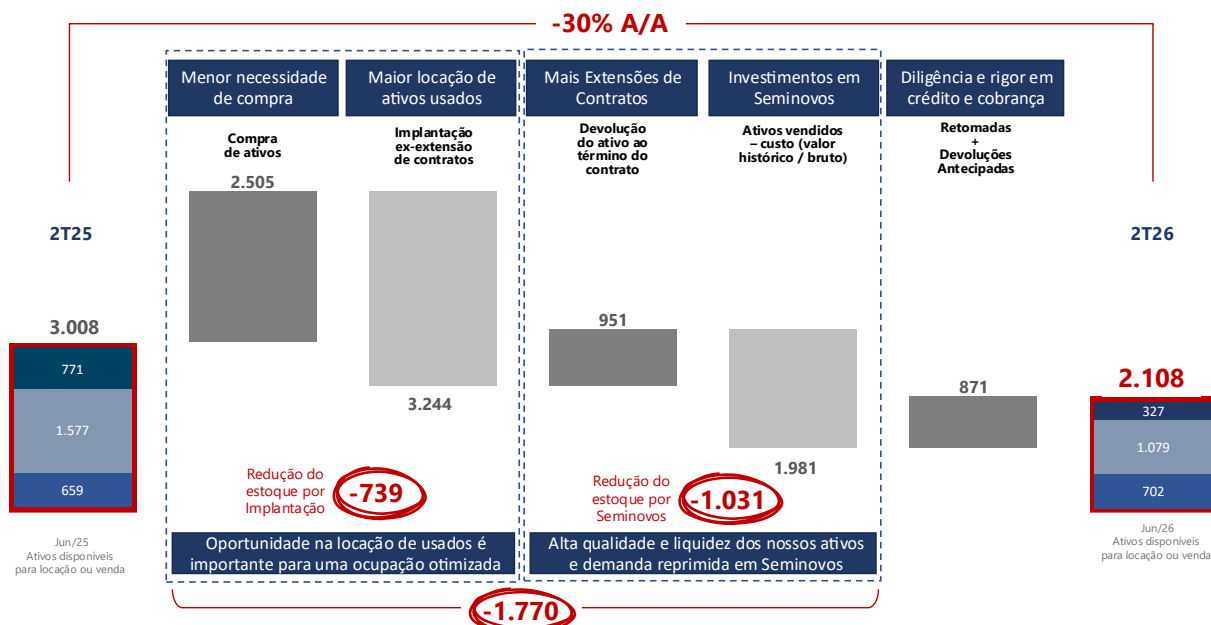
(R\$ milhões)

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
4.536	3.646	2.556	1.303	475	214	12.731

- 📍 **Backlog da receita 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. A aceleração do Capex Implantado nos próximos trimestres contribuirá para o incremento do *backlog*;

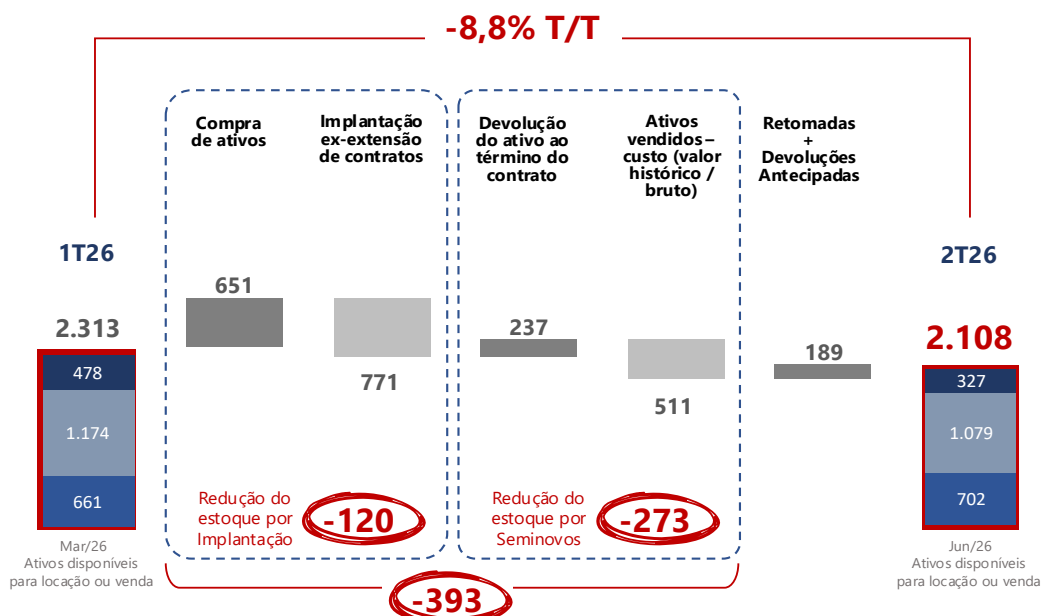
Evolução dos ativos disponíveis para locação ou venda (valor de imobilizado bruto) (R\$ milhões)

Menor volume de ativos disponíveis desde o 4T22



Equivalente a 59% dos estoques de Jun/25 (alugados ou vendidos em 12 meses)

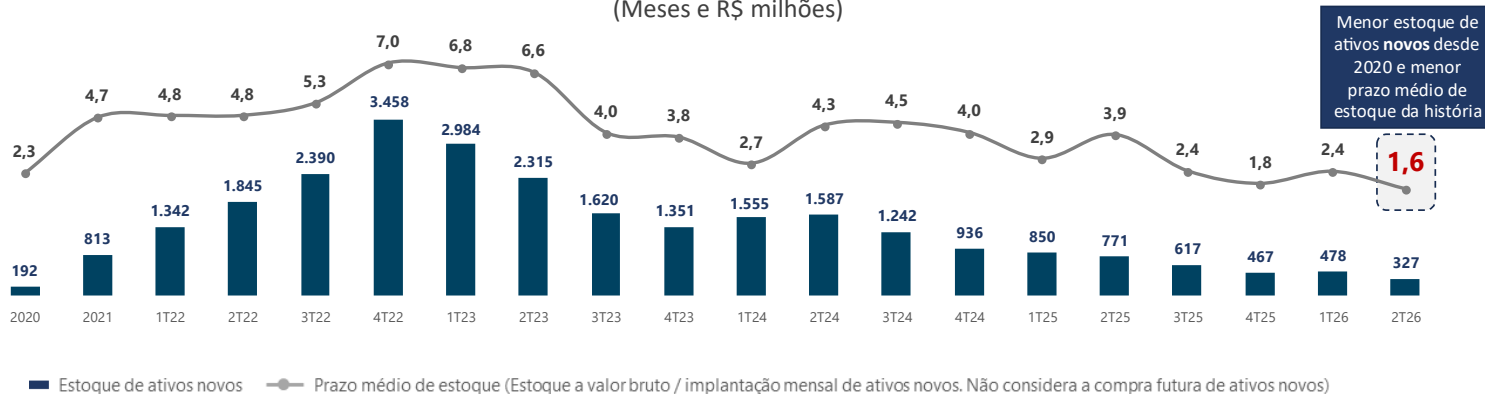
■ Total ■ Ativos novos ■ Estoque Sempre Novo ■ Estoque de Seminovos



Equivalente a 17% dos estoques de Mar/26 (alugados ou vendidos em 3 meses)

- 📍 **Estoque de ativos disponíveis para locação ou venda (novos e usados):** saldo de R\$2,1 bilhões em Jun/26 (valor líquido de depreciação de R\$1,7 bilhão) foi o menor desde Dez/22, e apresentou queda de 30% em 12 meses e 9% em apenas 3 meses, resultado da evolução da contratação do Sempre Novo e da venda de Seminovos, contribuindo diretamente para a redução do Capex Líquido, e redução dos volumes de ativos retomados ou devolvidos antecipadamente;
- 📍 Redução de estoque entre Mar/26 e Jun/26 foi beneficiada pela i) diminuição de R\$120 milhões via um volume de implantação de contratos de locação maior do que a compra de novos ativos, e ii) redução de R\$273 milhões através do volume de venda de ativos acima da adição de estoque de ativos por término de contratos. Somados (R\$393 milhões) representaram 17% do saldo dos estoques de Mar/26 em apenas 3 meses, o que, de forma anualizada, totalizaria ~68% dos estoques quando desconsiderado o efeito incremental das retomadas;
- 📍 **A soma dos R\$393 milhões de redução do estoque por implantação de contratos de locação e venda de Seminovos representou 208% o montante das retomadas do trimestre (R\$189 milhões);**

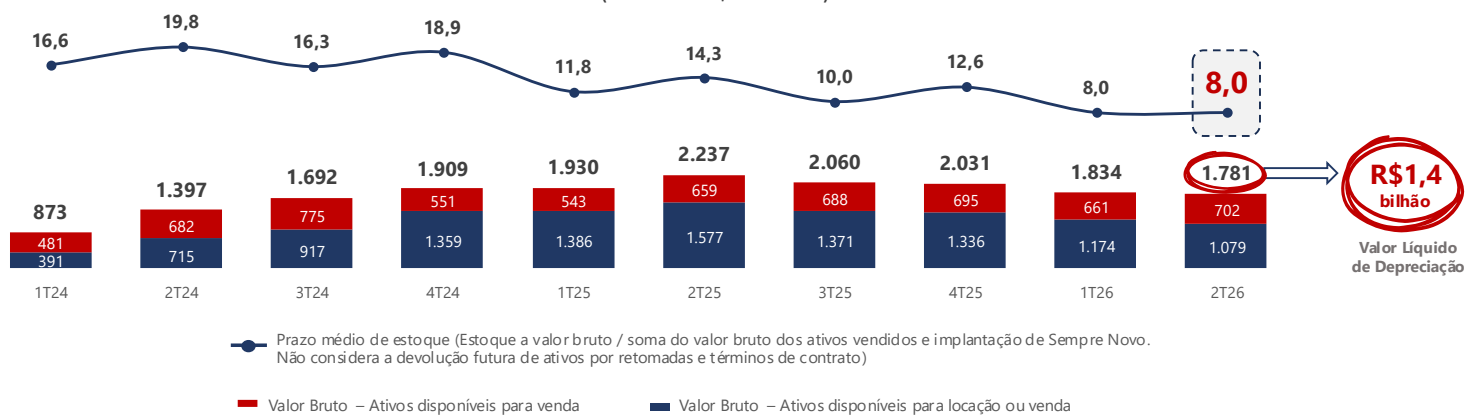
Otimização dos estoques de ativos novos (Meses e R\$ milhões)



- 📍 O **estoque de ativos novos** do 2T26 (R\$327 milhões) apresentou o **menor volume desde 2020**, enquanto o seu **prazo de giro** apresentou o **menor nível da série histórica**. Com o aumento do Capex Implantado de ativos novos previsto para os próximos trimestres, esperamos que tanto o volume como o prazo apresentem pequeno aumento em relação ao desempenhado no 2T26;

Otimização dos estoques de ativos usados

(Meses e R\$ milhões)



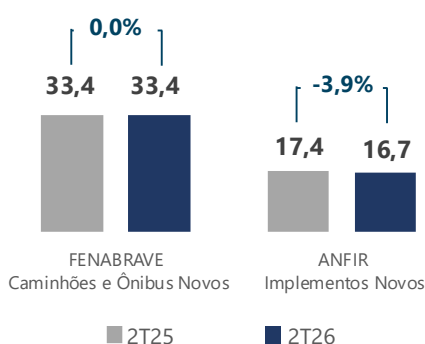
O **estoque de ativos usados** apresentou redução para um saldo de R\$1,8 bilhão, o menor desde o 3T24, e contribuiu para a manutenção da otimização dos prazos dos estoques em 8,0 meses pelo segundo trimestre consecutivo.

2) Seminovos

2.1) Dados setoriais

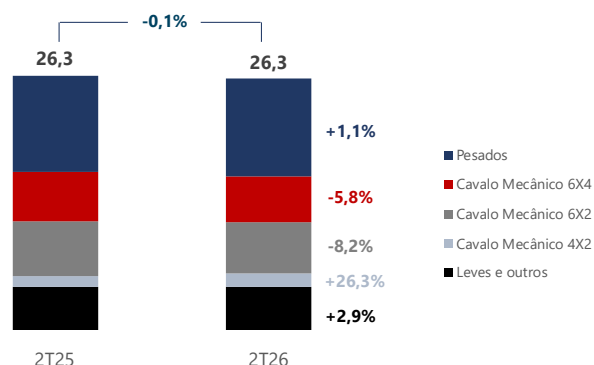
Mercado brasileiro: vendas de caminhões e implementos novos

(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)



Mercado brasileiro: venda de caminhões novos por categoria

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

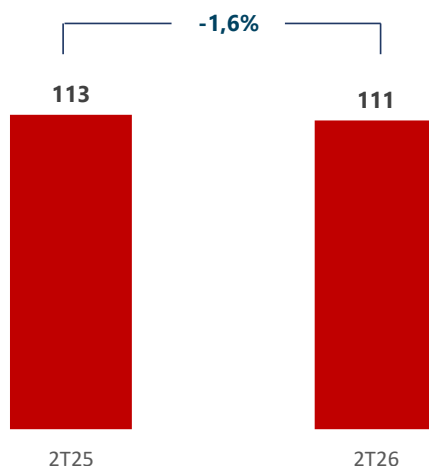


FENABREVE	2T26	2T25	Var. (%)
Unidades			
Veículos Novos			
Caminhões	26.280	26.063	0,8%
Ônibus	7.090	7.320	-3,1%
Total	33.370	33.383	0,0%

ANFIR	2T26	2T25	Var. (%)
Unidades			
Implementos Novos			
Baú Lonado	1.085	1.698	-36,1%
Tanque Carbono	891	1.393	-36,0%
Silo	131	175	-25,1%
Carrega Tudo	503	658	-23,6%
Baú Frigorífico	446	567	-21,3%
Canavieiro	230	259	-11,2%
Especial	731	736	-0,7%
Transporte de Toras	551	551	0,0%
Porta-Container	1.236	1.232	0,3%
Graneleiro/Carga seca	3.158	3.064	3,1%
Basculante	2.952	2.805	5,2%
Baú Carga Geral	3.190	2.851	11,9%
Dolly	1.478	1.307	13,1%
Tanque Inox	138	108	27,8%
Tanque Alumínio	0	0	-
Total	16.720	17.404	-3,9%

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

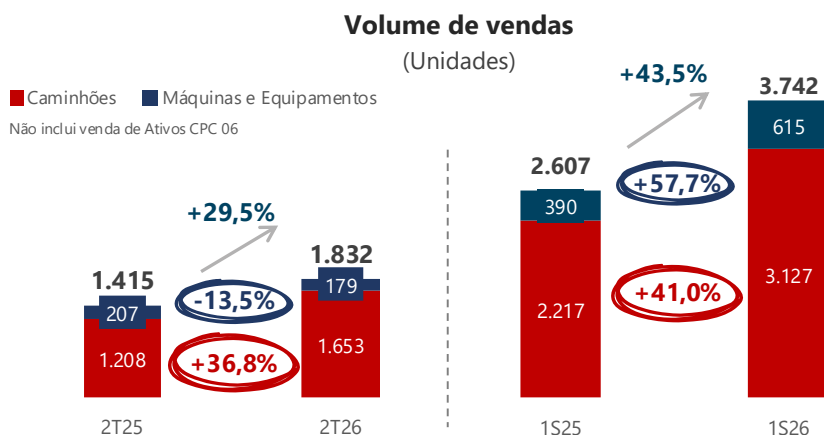
(FENAUTO e Companhia – milhares de unidades)



* Não considera veículos comerciais leves e máquinas

- Segundo a FENABRAVE, o total de emplacamentos de caminhões e ônibus novos no 2T26 ficou estável em comparação ao 2T25, com o aumento do volume de venda de caminhões compensando o volume de venda de ônibus. Esse desempenho foi melhor do que as quedas anuais de dois dígitos que ocorreram em períodos recentes, potencialmente explicado pelo programa do governo federal Move Brasil, consumido quase que na totalidade pela compra de ativos novos;
- Queda de emplacamentos de implementos rodoviários apresentou desaceleração em relação aos últimos trimestres, com inflexão do volume de vendas de alguns tipos de implementos, tais como Graneleiros e Basculantes;
- Mercado brasileiro de venda de caminhões e ônibus usados apresentou queda de 1,6% para todas as idades, indicando restrições a crédito e possíveis postergações de decisão de compra com o programa Move Brasil.

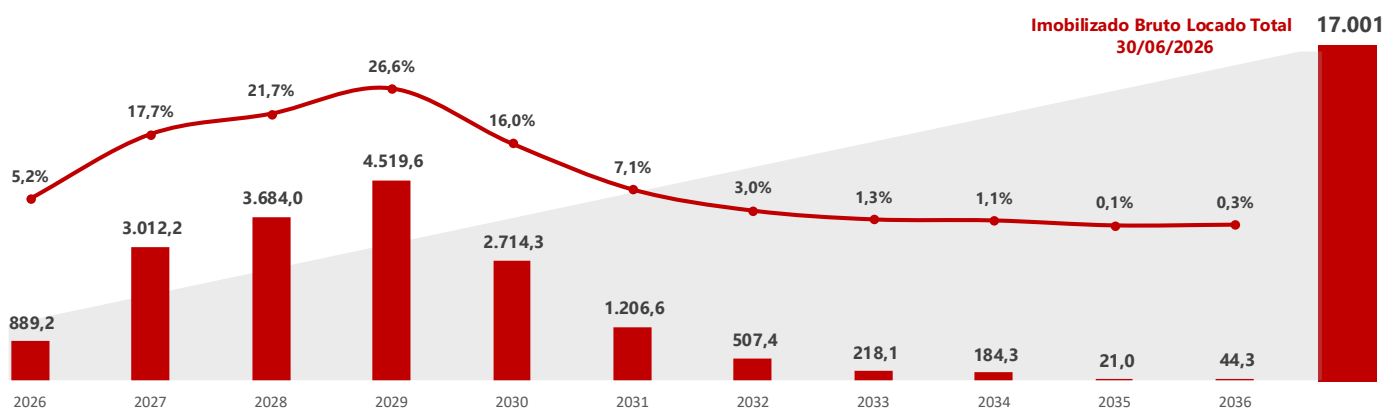
2.2) Dados operacionais



- 📍 Dentro do contexto de ausência de crescimento ou queda do volume de vendas de caminhões, ônibus e implementos novos e usados, a Companhia cresceu seus volumes de vendas em 29,5% entre o 2T26 e o 2T25, e em 43,5% na comparação dos seis primeiros meses de cada ano;
- 📍 Cerca de 50% das vendas foram de implementos rodoviários e cavalos mecânicos no 2T26, uma expansão de 9,5 p.p. em relação ao 2T25, ativos esses que nos últimos anos representaram alta concentração dos estoques de ativos ociosos provenientes de retomadas do setor de Transporte de Grãos;
- 📍 Realizamos a inauguração de mais uma loja própria de Seminovos, em Serra/ES. Com isso, a Companhia passa a ter uma rede composta por 23 lojas próprias. Estão programadas ainda para este ano a inauguração de mais quatro lojas, o que demandará mais *opex* de pessoal, *facilities*, entre outros, compensados por aumento nas vendas.

Cronograma de Desmobilização

(R\$ milhões e % da frota alugada)



3) DRE (Locação + Seminovos)

3.1) Receitas

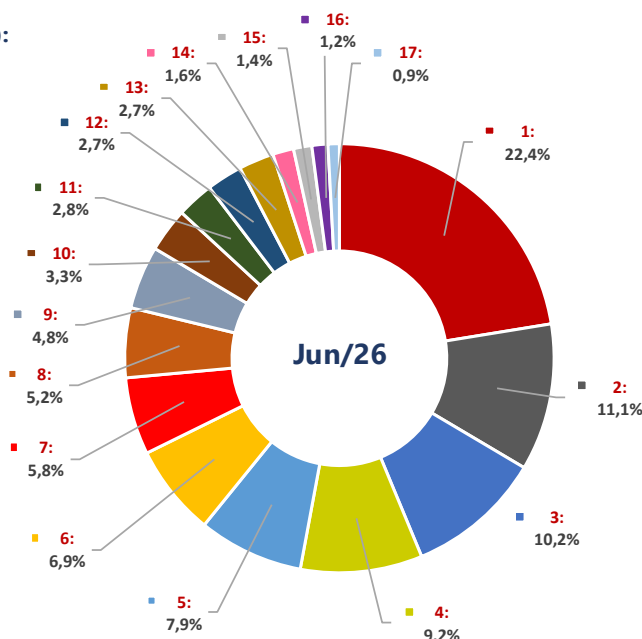
(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Valores brutos de eliminações								
Receita bruta de locação	1.582,8	1.453,8	8,9%	1.637,2	-3,3%	3.220,0	2.815,9	14,4%
Serviços de locação	1.205,8	1.120,6	7,6%	1.166,4	3,4%	2.372,3	2.185,3	8,6%
Venda de ativos (Seminovos + CPC-06)	377,0	333,2	13,1%	470,7	-19,9%	847,7	630,5	34,4%
Deduções	(130,0)	(127,4)	2,0%	(124,5)	4,4%	(254,4)	(238,4)	6,7%
Serviços de locação	(117,9)	(118,5)	-0,4%	(112,0)	5,3%	(230,0)	(222,6)	3,3%
Venda de ativos (Seminovos + CPC-06)	(12,0)	(9,0)	34,0%	(12,4)	-3,4%	(24,4)	(15,8)	54,9%
Receita líquida	1.452,9	1.326,4	9,5%	1.512,7	-4,0%	2.965,5	2.577,5	15,1%
Serviços de locação	1.087,9	1.002,1	8,6%	1.054,4	3,2%	2.142,3	1.962,7	9,1%
% da Receita líquida total	74,9%	75,6%	-0,7 p.p.	69,7%	5,2 p.p.	72,2%	76,1%	-3,9 p.p.
Com manutenção	275,4	278,4	-1,1%	298,7	-7,8%	574,1	558,8	2,7%
% da Receita líquida de serviços de locação	25,3%	27,8%	-2,5 p.p.	28,3%	-3,0 p.p.	26,8%	28,5%	-1,7 p.p.
Sem manutenção	812,5	723,7	12,3%	755,7	7,5%	1.568,2	1.404,0	11,7%
% da Receita líquida de serviços de locação	74,7%	72,2%	2,5 p.p.	71,7%	3,0 p.p.	73,2%	71,5%	1,7 p.p.
Venda de ativos (Seminovos + CPC-06)	365,0	324,3	12,6%	458,3	-20,4%	823,3	614,8	33,9%
% da Receita líquida total	25,1%	24,4%	0,7 p.p.	30,3%	-5,2 p.p.	27,8%	23,9%	3,9 p.p.
Venda de ativos Seminovos	358,7	324,3	10,6%	326,1	10,0%	684,8	614,8	11,4%
% da Receita líquida total	24,7%	24,4%	0,2 p.p.	21,6%	3,1 p.p.	23,1%	23,9%	-0,8 p.p.
Venda de ativos CPC-06*	6,2	-	-	132,2	-95,3%	138,5	-	-
% da Receita líquida total	0,4%	-	0,4 p.p.	8,7%	-8,3 p.p.	4,7%	-	4,7 p.p.

* contratos pontuais de locação com opção de compra dos ativos ao final do aluguel, cujo tratamento baseia-se na norma contábil CPC-06.

Receita de locação por segmentos dos clientes

Segmentos (quantidade de clientes):

- 1: Açúcar & Alcool (51)
- 2: Transporte de cargas gerais (188)
- 3: Indústria (128)
- 4: Bebidas (25)
- 5: Limpeza Urbana (82)
- 6: Energia Elétrica (36)
- 7: Logística (34)
- 8: Transporte de combustíveis (40)
- 9: Comércio (119)
- 10: Serviços (69)
- 11: Agronegócio (53)
- 12: Engenharia (29)
- 13: Transporte de passageiros (25)
- 14: Indústria alimentícia (24)
- 15: Transporte de grãos (15)
- 16: Mineração (12)
- 17: Outros (47)



Segmentos	Var. Jun/26 vs Mar/26
Logística	+ 0,8 p.p.
Açúcar & Alcool	+ 0,8 p.p.
Engenharia	+ 0,6 p.p.
Transporte de cargas gerais	+ 0,3 p.p.
Transporte de grãos	+ 0,3 p.p.
Serviços	+ 0,2 p.p.
Outros	+ 0,1 p.p.
Limpeza urbana	- 0,0 p.p.
Indústria alimentícia	- 0,0 p.p.
Mineração	- 0,1 p.p.
Agronegócio	- 0,2 p.p.
Transporte de passageiros	- 0,2 p.p.
Transporte de combustíveis	- 0,2 p.p.
Bebidas	- 0,3 p.p.
Indústria	- 0,6 p.p.
Comércio	- 0,7 p.p.
Energia Elétrica	- 0,8 p.p.



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

- 📍 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.
- 📍 Crescimento da receita de locação do 2T26 vs. o 1T26 se deve parcialmente ao término do período de entressafra do setor sucroalcooleiro. Ressaltamos que, conforme evidenciado no gráfico de segmentação setorial das retomadas do 2T26 e do 1T26 (divulgado no último trimestre), parte dos ativos alugados por esse setor foram retomados, impedindo o integral retorno da receita desses ativos;
- 📍 O crescimento da receita de locação também foi limitado pela maior concentração de implantações no final do trimestre e maior concentração de termos de contratos e retomadas em abril e maio;
- 📍 A receita de locação sem manutenção aumentou sua representatividade da receita total de locação, o que contribui para uma menor expansão do *yield* implícito médio de locação;
- 📍 Crescimento da receita de Seminovos menor do que a variação do volume em unidades se deve, principalmente, ao *mix* de vendas e *ticket* médio menor (2T26 vs 2T25);
- 📍 A receita de venda de ativos novos CPC-06 refere-se ainda aos contratos de locação firmados no 1T26 e que foram implantados apenas no 2T26. De acordo com os dispositivos contidos no CPC-06, a receita é reconhecida, nestes casos, em sua totalidade quando da implantação do Capex. Não houve adição de novos contratos nessa modalidade no 2T26.

3.2) Custos e despesas

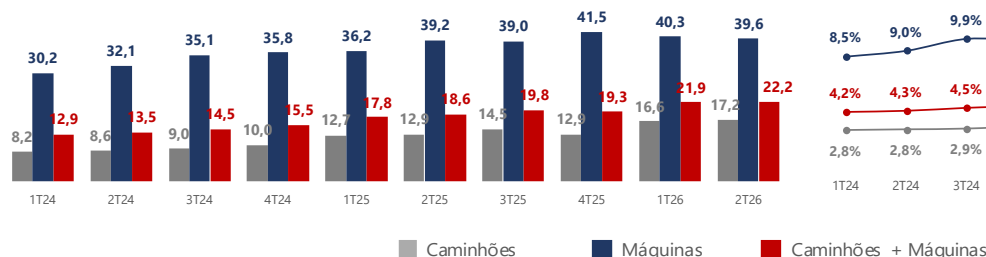
(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Valores brutos de eliminações								
Custo total de locação (ex. depreciação)	(403,2)	(341,2)	18,2%	(490,4)	-17,8%	(893,6)	(643,7)	38,8%
% da receita total de locação	-27,8%	-25,7%	-2,0 p.p.	-32,4%	4,7 p.p.	-30,1%	-25,0%	-5,2 p.p.
Custos de serviços de locação	(41,7)	(41,0)	1,7%	(40,5)	3,1%	(82,2)	(74,1)	10,9%
% da receita de serviços de locação	-3,8%	-4,1%	0,3 p.p.	-3,8%	0,0 p.p.	-3,8%	-3,8%	-0,1 p.p.
Pessoal	(23,8)	(22,9)	3,9%	(23,2)	2,7%	(46,9)	(41,3)	13,6%
% da receita de serviços de locação	-2,2%	-2,3%	0,1 p.p.	-2,2%	0,0 p.p.	-2,2%	-2,1%	-0,1 p.p.
Manutenção e peças	(50,6)	(54,3)	-6,8%	(51,8)	-2,2%	(102,4)	(121,9)	-16,0%
% da receita de serviços de locação	-4,7%	-5,4%	0,8 p.p.	-4,9%	0,3 p.p.	-4,8%	-6,2%	1,4 p.p.
Gastos com veículos	(39,4)	(44,8)	-12,1%	(39,4)	0,0%	(78,7)	(84,1)	-6,4%
% da receita de serviços de locação	-3,6%	-4,5%	0,8 p.p.	-3,7%	0,1 p.p.	-3,7%	-4,3%	0,6 p.p.
Outros custos	(16,6)	(13,1)	26,3%	(18,2)	-8,9%	(34,8)	(23,8)	46,1%
% da receita de serviços de locação	-1,5%	-1,3%	-0,2 p.p.	-1,7%	0,2 p.p.	-1,6%	-1,2%	-0,4 p.p.
Créditos de PIS/COFINS	88,6	94,1	-5,8%	92,0	-3,7%	180,6	197,0	-8,3%
% da receita de serviços de locação	8,1%	9,4%	-1,2 p.p.	8,7%	-0,6 p.p.	8,4%	10,0%	-1,6 p.p.
Custos de venda de ativos Seminovos	(355,6)	(300,1)	18,5%	(325,8)	9,1%	(681,4)	(569,6)	19,6%
% da receita de venda de ativos Seminovos	-99,1%	-92,6%	-6,6 p.p.	-99,9%	0,8 p.p.	-99,5%	-92,7%	-6,9 p.p.
Custos de venda de ativos CPC-06	(5,9)	-	-	(124,1)	-95,3%	(130,0)	-	-
% da receita de venda de ativos CPC-06	-94,2%	-	-94,2 p.p.	-93,9%	-0,4 p.p.	-93,9%	-	-93,9 p.p.
Despesas (ex. depreciação)	(86,8)	(83,6)	3,8%	(87,6)	-0,9%	(174,4)	(154,9)	12,6%
% da receita total de locação	-6,0%	-6,3%	0,3 p.p.	-5,8%	-0,2 p.p.	-5,9%	-6,0%	0,1 p.p.
Comerciais, gerais e administrativas	(89,7)	(96,4)	-6,9%	(89,6)	7,6%	(179,4)	(169,6)	5,7%
% da receita de locação	-6,2%	-7,3%	1,1 p.p.	-5,9%	-0,3 p.p.	-6,0%	-6,6%	0,5 p.p.
Comerciais	(33,3)	(32,2)	3,5%	(30,7)	8,2%	(64,0)	(52,6)	21,7%
% da receita de serviços de locação	-3,1%	-3,2%	0,1 p.p.	-2,9%	-0,1 p.p.	-2,2%	-2,0%	-0,1 p.p.
Gerais e administrativas	(33,6)	(28,0)	20,0%	(32,9)	2,2%	(66,5)	(51,8)	28,5%
% da receita de serviços de locação	-3,1%	-2,8%	-0,3 p.p.	-3,1%	0,0 p.p.	-2,2%	-2,0%	-0,2 p.p.
PDD*	(22,8)	(36,2)	-37,0%	(26,0)	-12,2%	(48,8)	(65,3)	-25,2%
% da receita de serviços de locação	-2,1%	-3,6%	1,5 p.p.	-2,5%	0,4 p.p.	-1,6%	-2,5%	0,9 p.p.
Outras receitas (despesas)*	2,9	12,8	-77,1%	2,1	42,4%	5,0	14,8	-66,1%
% da receita de locação	0,2%	1,0%	-0,8 p.p.	0,1%	0,1 p.p.	0,2%	0,6%	0,4 p.p.
EBITDA de serviços de locação	957,4	877,5	9,1%	926,3	3,4%	1.883,7	1.733,8	8,6%
% Margem EBITDA de serviços de locação	88,0%	87,6%	0,4 p.p.	87,9%	0,1 p.p.	87,9%	88,3%	-0,4 p.p.
EBITDA de venda de ativos Seminovos	3,1	24,2	-87,0%	0,3	1139,8%	3,4	45,2	-92,5%
% Margem EBITDA de venda de ativos Seminovos	0,9%	7,4%	-6,6 p.p.	0,1%	0,8 p.p.	0,5%	7,3%	-6,9 p.p.
% Margem EBITDA de venda de Caminhões	8,7%	13,6%	-4,9 p.p.	6,3%	2,4 p.p.	7,5%	13,6%	-6,1 p.p.
% Margem EBITDA de venda de outros ativos	-4,0%	-2,6%	-1,4 p.p.	-4,2%	0,2 p.p.	-4,1%	-2,6%	-1,5 p.p.
EBITDA de venda de ativos CPC-06	0,4	0,0	-	8,1	-95,6%	8,5	0,0	-
% Margem EBITDA de venda de ativos Seminovos	5,8%	-	-	6,1%	-0,4 p.p.	6,1%	-	-
Depreciação e amortização	(291,7)	(250,6)	16,4%	(288,9)	1,0%	(580,6)	(488,5)	18,8%
EBIT de serviços de locação	665,7	626,9	6,2%	637,5	4,4%	1.303,2	1.245,2	4,7%
% Margem EBIT de serviços de locação	61,2%	62,6%	-1,4 p.p.	60,5%	0,7 p.p.	60,8%	63,4%	-2,6 p.p.
EBIT de venda de ativos Seminovos	3,1	24,2	-87,0%	0,3	1139,8%	3,4	45,2	-92,5%
% Margem EBIT de venda de ativos Seminovos	0,9%	7,4%	-6,6 p.p.	0,1%	0,8 p.p.	0,5%	7,3%	-6,9 p.p.
EBIT de venda de ativos CPC-06	0,4	-	-	8,1	-95,6%	8,5	-	-
% Margem EBIT de venda de ativos Seminovos	5,8%	-	-	6,1%	-0,4 p.p.	6,1%	-	-
Despesas não recorrentes	-	(14,8)	-	-	-	-	(14,8)	-100,0%
EBITDA de serviços ajustado	957,4	862,7	11,0%	926,3	3,4%	1.883,7	1.718,9	9,6%
% Margem EBITDA de serviços ajustada	88,0%	86,1%	1,9 p.p.	87,9%	0,1 p.p.	87,9%	87,6%	0,4 p.p.
EBIT de serviços ajustado	665,7	612,1	8,8%	637,5	4,4%	1.303,2	1.230,4	5,9%
% Margem EBIT de serviços ajustada	61,2%	61,1%	0,1 p.p.	60,5%	0,7 p.p.	60,8%	62,7%	-1,9 p.p.

* Efeitos não recorrentes de reversão de provisão de R\$14,8 milhões referente a um ajuste contábil do valor a ser pago por aquisição de empresas.

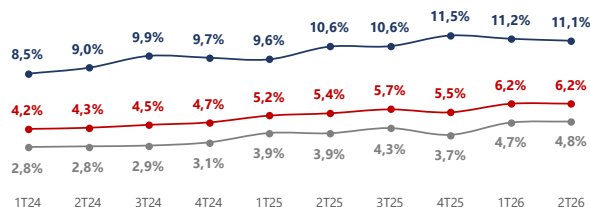
Principais destaques:

- Pessoal:** pequena variação para o 2T26. O crescimento de 13,6% do 1S26 vs. 1S25 se deve ao aumento percebido no 1T26 com quadro de funcionários e revisão na estimativa de pagamento de bonificações no 1T25;
- Manutenção e peças:** variações menores que a receita de locação devido à concentração desses serviços em 2025 e mais eficiência nos processos de manutenção. Contribuem para esta linha o menor volume, o melhor estado e o *mix* mais diversificado dos ativos retomados, que permitem maior agilidade no processo de manutenção e preparação e aumentam a liquidez desses ativos, possibilitando os recordes desempenhados no Sempre Novo. Adicionalmente, a maior representatividade da receita de locação sem serviços de manutenção contribui para a diluição desses custos;
- Gastos com veículos:** patamar em linha com o apresentado ao longo de todo o ano de 2026. Nas comparações anuais houve melhoria na gestão de cobrança de multas de trânsito de clientes e houve reclassificação de custos que foram migrados para a linha de "outros custos";
- Outros custos:** no acumulado do ano, seu aumento reflete, basicamente, a reclassificação de gastos com veículos como "outros custos";
- Crédito de PIS/Cofins:** menor volume de compras de ativos novos e maior exposição à extensão de contratos, que não geram crédito;
- Comerciais, Gerais e Administrativas:** pouca variação em relação à receita. Destacamos a redução da PDD em 37,0% A/A e em 12,2% T/T no 2T26 devido a menor ocorrência de faturas em atraso, maior regularização de pagamentos e à iniciativa da Companhia em não registrar faturamento de clientes em processo de retomada de ativos;
- Margem EBITDA de Locação:** expansão com aumento da ocupação da frota, eficiência em custos e despesas, mesmo com o menor crédito de PIS/Cofins;
- Margem EBITDA de Seminovos:** positivas e se comportando conforme *guidance* da Companhia;
- Depreciação:** segue adequada, permitindo margens positivas nas vendas de Seminovos. Apresentam pouca variação no ano e também estão em linha com o *guidance* da Companhia.

Depreciação anualizada por ativo
(R\$ mil)



Taxa de depreciação implícita
(%)



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

4) INDÚSTRIA

4.1) Receita líquida

(R\$ milhões) - valores brutos de eliminações	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita bruta	146,7	110,7	32,5%	187,1	-21,6%	333,9	217,5	53,5%
Deduções	(32,4)	(23,0)	40,8%	(35,1)	-7,7%	(67,4)	(44,8)	50,5%
Receita líquida	114,4	87,8	30,3%	152,1	-24,8%	266,5	172,7	54,2%

4.2) Custos e despesas

(R\$ milhões) - valores brutos de eliminações	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Custos (ex. depreciação)	(84,8)	(65,8)	28,9%	(119,9)	-45,1%	(204,7)	(135,0)	51,6%
% da receita de indústria	-74,2%	-75,0%	0,8 p.p.	-78,8%	3,8 p.p.	-76,8%	-78,1%	1,3 p.p.
Custos de serviços de customização	(79,3)	(62,6)	26,7%	(115,0)	-45,5%	(194,4)	(128,3)	51,5%
% da receita de indústria	-69,4%	-71,4%	2,0 p.p.	-75,6%	4,3 p.p.	-72,9%	-74,2%	1,3 p.p.
Custos diretos	(58,4)	(43,3)	34,9%	(94,2)	-54,0%	(152,6)	(89,9)	69,6%
% da receita de indústria	-51,1%	-49,3%	-1,7 p.p.	-61,9%	12,6 p.p.	-57,3%	-52,1%	-5,2 p.p.
Pessoal	(17,9)	(17,6)	1,7%	(18,2)	-3,2%	(36,0)	(34,6)	4,2%
% da receita de indústria	-15,6%	-20,0%	4,4 p.p.	-11,9%	-8,1 p.p.	-13,5%	-20,0%	6,5 p.p.
Manutenção e peças	(1,6)	(1,1)	51,9%	(1,6)	-32,3%	(3,2)	(2,4)	34,0%
% da receita de indústria	-1,4%	-1,2%	-0,2 p.p.	-1,0%	-0,2 p.p.	-1,2%	-1,4%	0,2 p.p.
Gastos com veículos	(1,5)	(0,7)	109,6%	(1,1)	-38,8%	(2,6)	(1,4)	90,6%
% da receita de indústria	-1,3%	-0,8%	-0,5 p.p.	-0,7%	0,0 p.p.	-1,0%	-0,8%	-0,2 p.p.
Outros custos	(5,5)	(3,2)	72,7%	(4,9)	-34,6%	(10,3)	(6,7)	53,4%
% da receita de indústria	-4,8%	-3,6%	-1,2 p.p.	-3,2%	-0,4 p.p.	-3,9%	-3,9%	0,0 p.p.
Despesas (ex. depreciação)	(18,9)	(12,6)	50,5%	(15,7)	-19,8%	(34,6)	(25,2)	37,4%
% da receita de indústria	-16,5%	-14,3%	-2,2 p.p.	-10,3%	-4,0 p.p.	-13,0%	-14,6%	1,6 p.p.
Comerciais, gerais e administrativas	(18,9)	(14,7)	28,0%	(16,8)	-12,5%	(35,7)	(29,4)	21,6%
% da receita de indústria	-16,5%	-16,8%	0,3 p.p.	-11,1%	-5,7 p.p.	-13,4%	-17,0%	3,6 p.p.
Comerciais	(3,2)	(2,2)	48,3%	(3,0)	-26,9%	(6,2)	(5,0)	23,8%
% da receita de indústria	-2,8%	-2,5%	-0,3 p.p.	-1,9%	-0,5 p.p.	-2,3%	-2,9%	0,6 p.p.
Administrativas	(12,0)	(12,6)	-4,7%	(13,1)	-4,3%	(25,1)	(24,4)	3,0%
% da receita de indústria	-10,5%	-14,3%	3,8 p.p.	-8,6%	-5,7 p.p.	-9,4%	-14,1%	4,7 p.p.
PDD*	(3,7)	(0,0)	21558,8%	(0,8)	-97,8%	(4,5)	(0,0)	26094,1%
% da receita de indústria	-3,2%	0,0%	-3,2 p.p.	-0,5%	0,5 p.p.	-1,7%	0,0%	-1,7 p.p.
Outras receitas (despesas)	(0,0)	2,2	-102,2%	1,2	84,2%	1,1	4,2	-73,0%
% da receita de indústria	0,0%	2,5%	-2,5 p.p.	0,8%	1,7 p.p.	0,4%	2,4%	-2,0 p.p.
EBITDA	10,6	9,4	13,3%	16,6	-43,5%	27,3	18,9	44,2%
% Margem EBITDA	9,3%	10,7%	-1,4p.p.	10,9%	-0,2p.p.	10,2%	10,9%	-0,7p.p.
Depreciação	(4,1)	(6,6)	-37,7%	(6,5)	2,1%	(10,6)	(12,3)	-13,9%
EBIT	6,5	2,8	133,7%	10,2	-72,5%	16,7	6,6	152,0%
% Margem EBIT	5,7%	3,2%	2,5p.p.	6,7%	-3,5p.p.	6,3%	3,8%	2,4p.p.

- 📍 O aumento da receita líquida no 2T26 vs. o 2T25 reflete o maior volume de vendas de implementos da Truckvan e maior demanda por serviços de customizações da BMB, resultando em ganho de alavancagem operacional positiva e margens saudáveis para ambos os negócios. A redução de margem EBITDA do 2T26 vs. o 1T26 é explicada pelas entregas de caminhões a gás concentradas no 1T26.

VAMOS | Resultado Consolidado

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var. (%)	1T26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Receita bruta	1.726,6	1.562,1	10,5%	1.779,8	-3,0%	3.506,4	3.026,8	15,8%
Deduções	(162,3)	(150,4)	7,9%	(159,5)	1,7%	(321,8)	(283,2)	13,7%
Receita líquida	1.564,3	1.411,7	10,8%	1.620,3	-3,5%	3.184,6	2.743,7	16,1%
Serviços	1.087,9	1.002,1	8,6%	1.054,4	3,2%	2.142,3	1.962,7	9,1%
% da Receita líquida total	69,5%	71,0%	-1,4 p.p.	65,1%	4,5 p.p.	67,3%	71,5%	-4,3 p.p.
Venda de ativos	365,0	324,3	12,6%	458,3	-20,4%	823,3	614,8	33,9%
% da Receita líquida total	23,3%	23,0%	0,4 p.p.	28,3%	-5,0 p.p.	21,5%	22,4%	-0,9 p.p.
Venda de ativos Seminovos	358,7	324,3	10,6%	326,1	10,0%	684,8	614,8	11,4%
% da Receita líquida total	22,9%	23,0%	0,0 p.p.	20,1%	2,8 p.p.	8,4%	6,3%	2,1 p.p.
Venda de ativos (CPC-06)	6,2	0,0	-	132,2	-95,3%	138,5	0,0	-
% da Receita líquida total	0,4%	0,0%	0,4 p.p.	8,2%	-7,8 p.p.	4,3%	0,0%	4,3 p.p.
Indústria	114,4	87,8	30,3%	152,1	-24,8%	266,5	172,7	54,2%
% da Receita líquida total	7,3%	6,2%	1,1 p.p.	9,4%	-2,1 p.p.	8,4%	6,3%	2,1 p.p.
Eliminações intercompany	(2,9)	(2,5)	16,0%	(44,5)	-93,4%	(47,4)	(6,6)	619,8%
% da Receita líquida total	-0,2%	-0,2%	0,0 p.p.	-2,7%	2,6 p.p.	-1,5%	-0,2%	-1,2 p.p.
EBITDA Ajustado	971,5	896,3	8,4%	951,3	2,1%	1.922,9	1.783,0	7,8%
Locação Ajustado	960,9	901,7	6,6%	934,7	2,8%	1.895,6	1.778,9	6,6%
Serviços Ajustado	957,4	877,5	9,1%	926,3	3,4%	1.883,7	1.733,8	8,6%
Venda de ativos	3,5	24,2	-85,5%	8,4	-58,2%	11,9	45,2	-73,7%
Industrial	10,6	9,4	13,3%	16,6	-36,0%	27,3	18,9	44,2%
Depreciação e amortização	(295,8)	(257,2)	15,0%	(295,3)	0,2%	(591,1)	(500,8)	18,0%
EBIT Ajustado	675,7	639,1	5,7%	656,0	3,0%	1.331,7	1.282,2	3,9%
Locação Ajustado	669,2	651,1	2,8%	637,7	4,9%	1.306,9	1.290,4	1,3%
Serviços Ajustado	665,7	626,9	6,2%	637,5	4,4%	1.303,2	1.245,2	4,7%
Venda de ativos	3,5	24,2	-85,5%	0,3	1282,4%	3,8	45,2	-91,7%
Industrial	6,5	2,8	133,7%	10,2	-35,8%	16,7	6,6	152,0%
Resultado Financeiro	(547,4)	(531,6)	3,0%	(541,4)	1,1%	(1.088,8)	(1.024,8)	6,2%
EBT Ajustado	128,3	107,5	19,4%	114,6	12,0%	242,9	257,4	-5,6%
IR Ajustado	(27,3)	(24,5)	11,3%	(27,9)	-2,3%	(55,2)	(66,6)	-17,1%
% Alíquota efetiva	-21,3%	-22,8%	1,5 p.p.	-24,4%	3,1 p.p.	-22,7%	-25,9%	3,2 p.p.
Lucro Líquido Ajustado	101,1	83,0	21,8%	86,6	16,7%	187,7	190,8	-1,6%

- Recordes na receita de locação e no EBITDA consolidado;
- Despesa financeira líquida cresceu em relação ao 1T26 devido a, exclusivamente, maior despesa associada ao FINAME. Essa linha é indexada à taxa IPCA TLP (Taxa de Longo Prazo), composta pela variação do IPCA somada a uma taxa de juros real fixa baseada nos títulos públicos NTN-B de 5 anos, e que no 2T26 apresentou variação acima do IPCA. Essa maior despesa mais que compensou os efeitos positivos das reduções da dívida líquida e da alavancagem, e da taxa básica de juros em 25 bps;
- Lucro líquido dobrou entre o ponto de inflexão do 3T25 e o 2T26, cresce dois dígitos sequencialmente há três trimestres consecutivos e já equivale ao mesmo patamar do 1T25, mesmo com CDI médio 1,4 p.p. maior.

5) Endividamento e alavancagem

(R\$ milhões)	2T26	2T25	Var % A/A	1T26	Var % T/T
Dívida bruta	15.968,1	16.380,3	-2,5%	16.794,0	-4,9%
Dívida bruta - Curto prazo	1.807,9	1.471,4	22,9%	1.766,6	2,3%
Dívida bruta - Longo prazo	13.785,5	14.915,1	-7,6%	14.787,5	-6,8%
Instrumentos financeiros e derivativos	-189,3	-224,4	-15,6%	-214,3	-11,7%
Caixa e aplicações financeiras	4.407,0	4.067,9	8,3%	4.794,9	-8,1%
Dívida Líquida	11.561,1	12.312,3	-6,1%	11.999,1	-3,7%
EBITDA UDM*	3.854,1	3.627,7	6,2%	3.803,5	1,3%
Alavancagem Líquida (Dívida Líquida/EBITDA)	3,00x	3,39x	-0,39x	3,15x	-0,15x
Prazo Médio Bruto (anos)	3,2	3,4	-7,3%	3,2	-1,5%
Prazo Médio Líquido (anos)	3,9	4,1	-4,0%	4,0	-2,0%

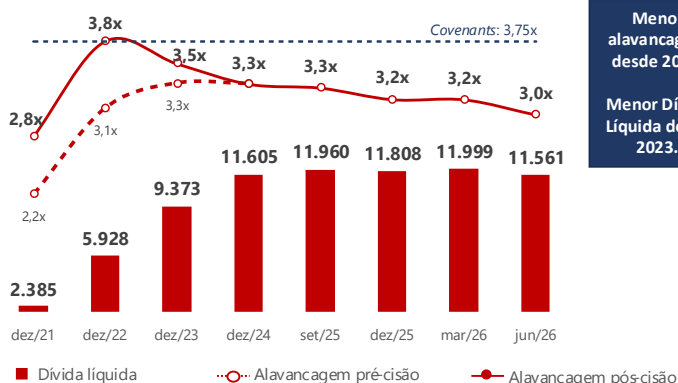
*Últimos Doze Meses

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.

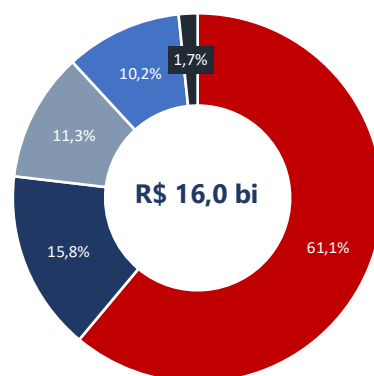
Ajustes no EBITDA para fins de <i>covenants</i> (R\$ milhões)	2T26 UDM	2T25 UDM	Var %	1T26 UDM	Var %
EBITDA contábil	3.774,8	3.506,6	7,6%	3.714,4	1,6%
(+) Imparidade de contas a receber (PDD)	(79,3)	(121,0)	-34,5%	(89,1)	-10,9%
EBITDA para fins de <i>covenants</i>	3.854,1	3.627,7	6,2%	3.803,5	1,3%

Dívida líquida e alavancagem para fins de *covenants* (R\$ milhões)



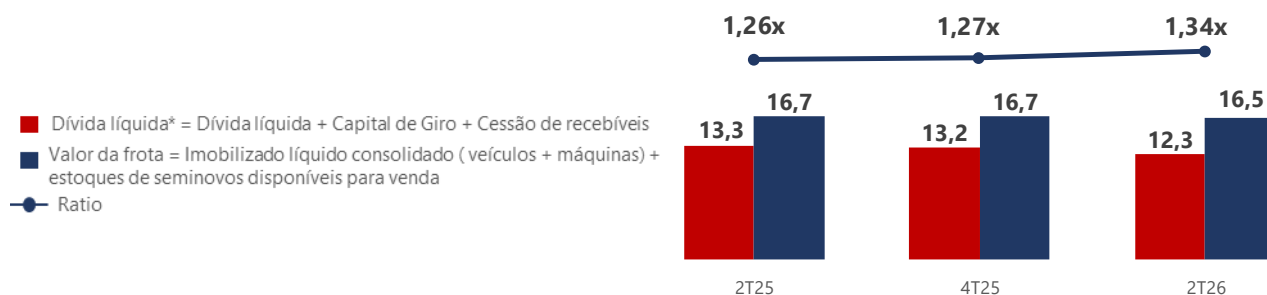
Segmentação da dívida bruta por instrumento (%)

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



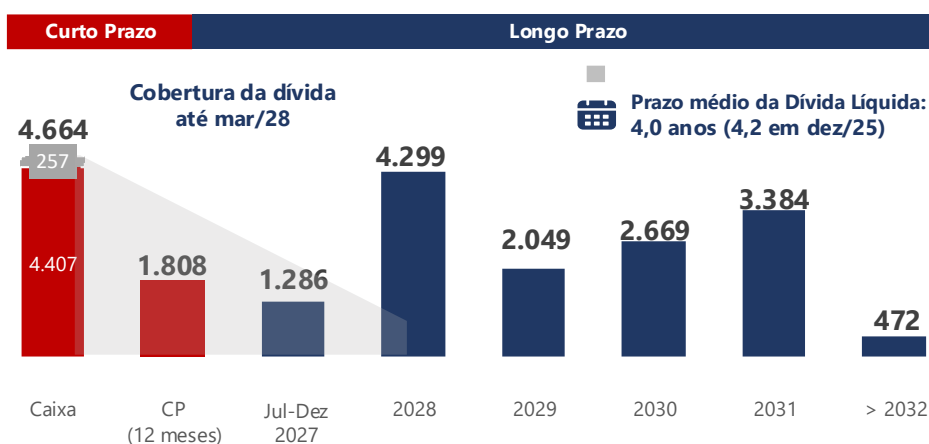
Valor da frota vs. Dívida Líquida

(R\$ bilhões)



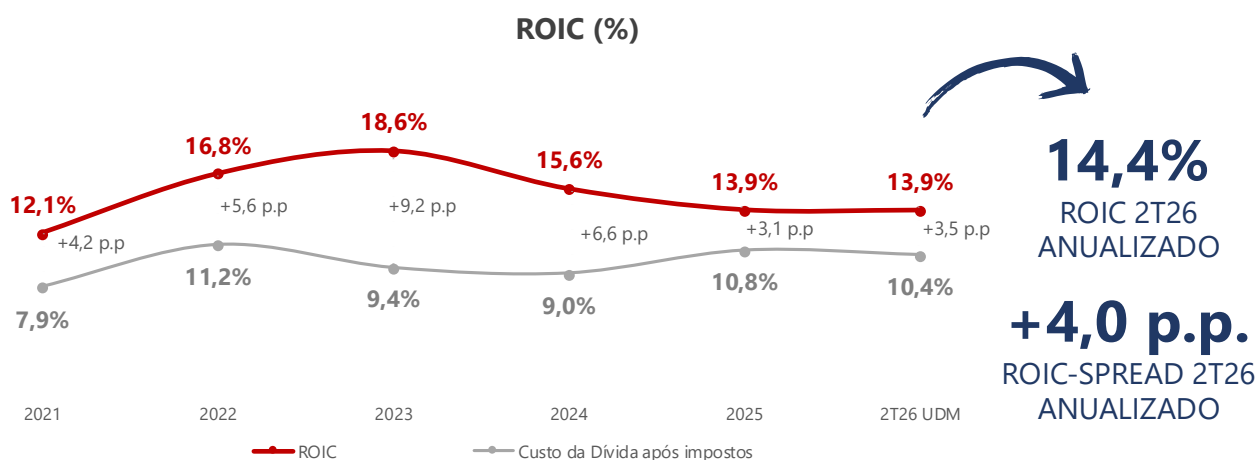
Cronograma de amortização da dívida

(R\$ milhões)

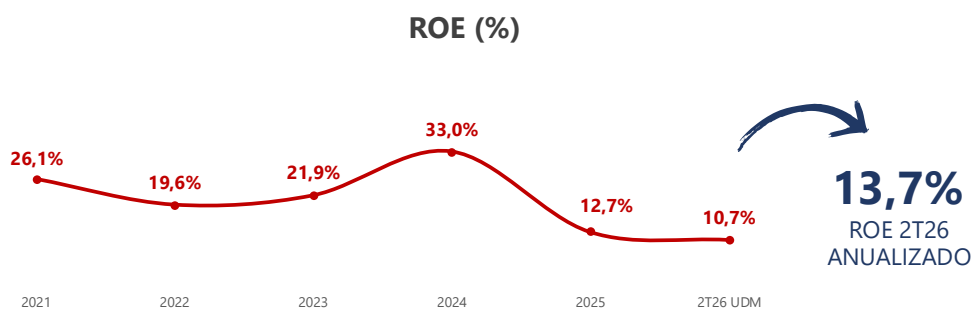


Tipo	Emissão	Vencimento	Estrutura	2026	2027	2028	2029	2030	2031	>2032	Total
Finame	12/09/2022	15/10/2028	SELIC + 1,73%	49,8	100,3	69,0	-	-	-	-	219,1
Finame	06/03/2023	15/06/2029	IPCA + 6,65%	281,5	888,4	854,3	295,9	19,1	-	-	2.339,3
2ª Debênture	20/08/2019	20/08/2026	CDI + 1,81%	64,8	-	-	-	-	-	-	64,8
3ª Debênture	08/07/2021	16/06/2031	SWAP 131,75% CDI CDI+2,53% IPCA+6,36%	-	103,9	103,9	384,1	280,2	280,2	-	1.152,3
4ª Debênture	12/11/2021	15/10/2031	SWAP 127,50% CDI+2,60% IPCA+7,68%	308,8	308,8	294,5	371,3	371,3	333,5	-	1.988,2
7ª Debênture	16/06/2023	15/06/2028	CDI + 2,17%	-	-	8,3	-	-	-	-	8,3
9ª Debênture	28/12/2023	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%	-	-	351,8	351,8	-	-	-	703,5
13ª Debênture	02/10/2025	20/09/2030	CDI+2,25%	-	-	-	-	600,0	-	-	600,0
14ª Debênture	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
CRA 2	26/12/2019	16/11/2026	SWAP 133,80% CDI Pré 8,0%	18,8	-	-	-	-	-	-	18,8
CRA 3	16/06/2020	15/06/2027	SWAP 165,00% CDI IPCA+5,70%	-	238,6	-	-	-	-	-	238,6
CRA 4	26/11/2020	18/11/2030	SWAP 133,60% CDI IPCA+5,73%	-	-	187,0	187,0	187,0	-	-	561,0
CRA 5	02/06/2022	15/05/2037	SWAP 112,65% CDI IPCA+6,68%	-	-	-	-	121,0	121,0	475,3	717,4
CRA 6	03/02/2023	14/01/2030	CDI + 1,05% IPCA + 7,16%	-	-	233,5	-	595,7	-	-	829,2
CRA 7	05/12/2023	16/11/2033	Pré 12,05% + IPCA + 6,69%	-	-	-	298,1	339,5	27,5	55,0	720,1
CDCA	16/09/2024	15/09/2031	Pré 13,62% + IPCA + 7,91%	-	-	-	-	-	893,2	-	893,2
Nota Comercial	17/04/2026	10/04/2032	101,00% CDI	-	-	-	-	25,0	50,0	25,0	100,0
Nota Comercial	07/06/2022	07/06/2028	114,00% CDI	-	83,3	83,3	-	-	-	-	166,7
BID	21/01/2025	15/12/2031	US\$30MM SWAP CDI+1,90% SOFR+3,11%	11,1	22,2	22,2	22,2	22,2	22,2	-	121,9
Loan	25/03/2025	25/03/2028	US\$ 275MM SWAP CDI+ 0,67% Pré 7,23%	0,1	0,3	1.683,9	-	-	-	-	1.684,2
Bond	02/10/2025	26/01/2031	SWAP CDI+ 3,68 USD+9,20%	-	-	-	-	-	1.551,5	-	1.551,5
Juros líquidos incorridos, custos de captação e swap											
Caixa e equivalentes de caixa				-							
Dívida Líquida				734,8	1.870,9	4.266,7	2.160,4	2.811,0	3.529,0	555,3	11.561,1

6) Indicadores de retorno e rentabilidade



ROIC (R\$ million)	2T26 UDM	2T26 Anualizado
EBIT	2.646,6	2.702,9
Despesas Financeiras Líquidas	-2.242,6	-2.189,6
EBT	404,1	513,4
Impostos ¹	-88,3	-109,1
Alíquota efetiva ¹	-21,8%	-21,3%
NOPAT	2.068,6	2.128,5
Dívida Líquida Média ²	11.936,7	11.780,1
Patrimônio Líquido Médio ²	2.951,3	2.951,6
Capital Investido Médio²	14.888,1	14.731,7
ROIC	13,9%	14,4%



ROE (R\$ milhões)	2T26 UDM	2T26 Anualizado
Lucro líquido¹	315,8	404,3
Patrimônio Líquido Médio²	2.951,6	2.951,6
ROE 2025	10,7%	13,7%

Anexo 1) DRE por segmento

DRE Locação (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var%	1S26	1S25	Var%
Receita Líquida Total	1.452,87	1.326,40	9,53%	2.965,54	2.577,50	15,05%
Receita Líquida de serviços	1.087,88	1.002,10	8,56%	2.142,26	1.962,71	9,15%
Receita Líquida de Venda de Ativos	364,99	324,3	12,55%	823,28	614,79	33,91%
Receita líquida de Venda de Ativos Seminovos	358,74	324,28	10,63%	684,82	614,79	11,39%
Receita Líquida de Venda de Ativos CPC-06	6,24	-	-	138,46	-	-
Custo total	-691,75	-587,5	17,74%	-1.465,77	-1.124,06	30,40%
Custo de serviços	-43,81	-41	6,85%	-84,29	-74,09	13,77%
Depreciação	-286,45	-246,4	16,25%	-570,08	-480,4	18,67%
Custo de Venda de Ativos	-361,48	-300,1	20,45%	-811,4	-569,57	42,46%
Custo de Venda de Ativos Seminovos	-355,6	-300,1	18,49%	-681,42	-569,57	19,64%
Custo de Venda de Ativos CPC-06	-5,89	-	N/A	-129,98	-	-
Lucro bruto	761,11	738,9	3,01%	1.499,77	1.453,44	3,19%
Lucro bruto de serviços	757,61	714,7	6,00%	1.487,89	1.408,22	5,66%
Lucro bruto de venda de ativos	3,5	24,2	-85,54%	11,88	45,22	-73,73%
Lucro Bruto de Venda de Ativos Seminovos	3,15	24,18	-86,97%	3,4	45,22	-92,48%
Lucro Bruto de Venda de Ativos CPC-06	0,36	-	-	8,48	-	-
Despesa operacional total	-91,91	-102,6	-10,42%	-184,73	-177,81	3,89%
Despesas Gerais e Adm. (Ex- depreciação)	-89,63	-96,7	-7,31%	-179,27	-170,79	4,97%
Depreciação	-5,23	-4,2	24,52%	-10,48	-8,12	29,06%
Outras despesas e receitas	2,95	-1,7	-273,53%	5,02	1,1	356,36%
EBIT	669,2	636,3	5,17%	1.315,04	1.275,63	3,09%
Margem EBIT s/ receita líquida de serviços	61,51%	63,50%	-2p.p.	61,39%	64,99%	-3,6p.p.
EBITDA	960,89	886,9	8,34%	1.895,60	1.764,15	7,45%
Margem EBITDA s/ receita líquida de serviços	88,33%	88,50%	-0,2p.p.	88,49%	89,88%	-1,4p.p.

*Resultado bruto de eliminações intercompany.

DRE Industrial (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var%	1S26	1S25	Var%
Receita Líquida Total	114,36	87,8	30,25%	266,45	172,75	54,24%
Custo total	-88,28	-71,8	22,95%	-214,03	-139,81	53,09%
Lucro bruto	26,08	15,9	64,03%	52,42	32,94	59,14%
Despesa operacional total	-16,17	-13,1	23,42%	-35,72	-26,31	35,77%
EBIT	6,53	2,8	133,21%	16,7	6,63	151,89%
Margem EBIT s/ receita líquida	5,71%	3,19%	2,5p.p.	6,27%	3,84%	2,4p.p.
EBITDA	10,65	9,4	13,30%	27,29	18,91	44,32%
Margem EBITDA s/ receita líquida	9,31%	10,71%	-1,4p.p.	10,24%	10,95%	-0,7p.p.

*Resultado bruto de eliminações intercompany.

DRE VAMOS Consolidado (R\$ milhões)	2T26	2T25	Var%	1S26	1S25	Var%
Receita Líquida Total	1.564,31	1.411,70	10,81%	3.184,60	2.743,72	16,07%
Custo total	-777,35	-657,8	18,17%	-1.632,69	-1.259,65	29,61%
Lucro bruto	786,95	753,9	4,38%	1.551,90	1.484,06	4,57%
Lucro bruto de serviços	783,58	730,6	7,25%	1.540,30	1.441,14	6,88%
Lucro (Prejuízo) bruto de venda de ativos	3,5	24,2	-85,54%	11,88	45,22	-73,73%
Eliminações	-0,14	-0,9	-84,44%	-0,28	-2,3	-87,83%
Despesas operacionais	-111,32	-100	11,32%	-220,17	-187	17,74%
Despesas Adm. e Comerciais	-108,57	-112,2	-3,24%	-214,97	-198,83	8,12%
Depreciação	-5,79	-4,8	20,63%	-11,63	-9,3	25,05%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	2,9	16,1	-81,99%	6,15	18,83	-67,34%
Eliminações	0,14	0,9	-84,44%	0,28	2,3	-87,83%
EBIT	675,63	653,9	3,32%	1.331,73	1.297,06	2,67%
Margem EBIT	43,19%	46,32%	-3,1p.p.	41,82%	47,27%	-0,1p.p.
EBITDA	971,54	896,3	8,39%	1.922,89	1.790,57	7,39%
Margem EBITDA	62,11%	63,49%	-1,4p.p.	60,38%	65,26%	-0,1p.p.
Resultado financeiro líquido	-547,39	-531,6	2,97%	-1088,82	-1024,82	0,1p.p.
Imposto de renda e contribuição social	-27,28	-29,5	-7,53%	-55,21	-71,61	-22,90%
Lucro Líquido - Operações Continuadas	101,07	92,8	8,91%	187,7	200,63	-6,44%
Margem líquida	6,46%	6,57%	-0,1p.p.	5,89%	7,31%	-0,2p.p.

Anexo 2) Balanço Patrimonial Consolidado

Ativo	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	185,20	325,40
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	4.221,80	4.392,60
Instrumentos financeiros derivativos	39,10	55,50
Contas a receber	970,10	667,60
Estoques	106,60	130,60
Ativos mantidos para venda	474,00	502,80
Tributos a recuperar	46,50	57,80
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	232,20	253,30
Despesas antecipadas	61,90	15,50
Adiantamentos a terceiros	14,80	15,90
Outros créditos	25,40	14,10
Total do ativo circulante	6.377,60	6.431,20

Não Circulante	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Realizável a longo prazo		
Instrumentos financeiros derivativos	150,20	236,10
Contas a receber	139,80	23,20
Tributos a recuperar	-	-
Imposto de renda e contribuição social diferidos	73,40	68,10
Depósitos judiciais	2,30	1,80
Ativo de indenização	20,30	18,50
Outros créditos	4,80	3,40
Total do Realizável a Longo Prazo	390,80	351,10

Investimentos	15,00	10,10
Imobilizado	15.813,10	15.995,30
Intangível	176,30	177,00
Total do ativo não circulante	16.004,40	16.533,40

Ativo Total	22.772,80	22.964,60
--------------------	------------------	------------------

Passivo	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Circulante		
Fornecedores	889,90	696,80
Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.807,90	1.669,70
Instrumentos financeiros derivativos	281,60	69,00
Arrendamentos por direito de uso	20,30	20,70
Cessão de direitos creditórios	487,20	666,50
Obrigações trabalhistas	56,90	48,60
Tributos a recolher	25,30	51,50
Adiantamentos de clientes	110,30	64,50
Dividendos e juros sobre o capital próprio a pagar	0,50	132,60
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	84,60	85,70
Outras contas a pagar	51,70	47,20
Total do passivo circulante	3.816,20	3.552,70

Não Circulante	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Fornecedores	40,00	37,40
Empréstimos, financiamentos e debêntures	13.785,50	14.929,00
Arrendamentos por direito de uso	63,90	70,90
Imposto de renda e contribuição social diferidos	1.005,00	974,00
Provisão para demandas judiciais e administrativas	28,80	25,50
Cessão de direitos creditórios	424,80	637,70
Instrumentos financeiros derivativos	282,40	150,00
Obrigações a pagar por aquisição de empresas	24,30	22,70
Outras contas a pagar	3,50	2,70
Total do Passivo Não Circulante	15.658,20	16.849,80

Patrimônio líquido	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Capital social	1.168,80	1.013,00
Reservas de capital	1.851,20	1.585,70
Ações em tesouraria	-	0,30
Lucros (prejuízos) acumulados	-	-
Reservas de lucros	342,50	154,80
Outros resultados abrangentes	-	63,80
Total do Patrimônio Líquido	3.298,40	2.562,10

Total do Passivo e Patrimônio Líquido	22.772,80	22.964,60
--	------------------	------------------

Anexo 3) Fluxo de Caixa Consolidado

(R\$ milhões)	2T25 (Jun/2025)	2T26 (Jun/2026)
Fluxo de caixa das atividades operacionais		
Lucro antes do imposto de renda e da contribuição da social	272,25	242,92
Ajustes para:		
Depreciação e amortização	500,80	591,14
Resultado de equivalência patrimonial	-	0,11
Custo de venda de ativos desmobilizados	569,60	811,40
Provisão (reversão) para demandas judiciais e administrativas	0,16	1,68
Provisão para perdas esperadas (<i>impairment</i>) de contas a receber	65,28	53,29
Baixa de outros ativos imobilizados e intangíveis	9,89	15,72
Resultado nas operações de derivativos (<i>hedge</i>)	293,01	396,43
Despesa com captação de empréstimos e financiamentos	17,64	26,79
Juros sobre desconto de recebíveis	8,92	0,26
Juros e variações monetárias e cambiais sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, arrendamentos e outros passivos financeiros	910,96	968,18
Apropriação de juros conforme CPC-06 (R2)	-	10,99
Total fluxo de caixa das atividades operacionais	2.648,51	3.096,71
Variações no capital circulante líquido operacional		
Contas a receber	- 154,69	- 461,68
Estoques	12,43	23,98
Tributos a recuperar	0,72	11,30
Fornecedores	60,37	53,70
Obrigações trabalhistas e tributos a recolher	10,24	17,87
Outros ativos e passivos circulantes e não circulantes	- 105,14	3,09
Variações no capital circulante líquido operacional	- 176,07	- 494,88
Caixa (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	2.472,44	2.601,83
Imposto de renda e contribuição social pagos	- 0,67	- 0,71
Juros pagos sobre empréstimos, financiamentos e debêntures, risco sacado e arrendamentos	- 884,73	- 796,49
Compra de ativo imobilizado operacional para locação	- 1.488,12	- 856,20
Resgate de (investimento em) títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	- 1.328,58	170,80
Fluxo de caixa líquido (utilizado nas) gerado pelas atividades operacionais	- 1.229,66	1.119,23
Fluxo de caixa das atividades de investimentos		
Aumento de capital em controladas	-	4,81
Adições ao imobilizado	- 11,95	21,18
Adições ao intangível	- 1,57	1,87
Caixa líquido utilizado nas atividades de investimento	- 13,52	27,86
Fluxo de caixa das atividades de financiamentos		
Dividendos e juros sobre capital próprio pagos	- 249,09	- 132,13
Pagamento de derivativos contratados para fins de hedge	- 86,84	- 151,51
Recompra de ações em tesouraria	- 61,81	0,26
Captação de empréstimos, financiamentos e debêntures e risco sacado	2.635,20	569,81
Pagamentos de empréstimos, financiamentos e debêntures, risco sacado e arrendamentos	- 806,66	- 1.632,26
Novas cessões de direitos creditórios	416,49	79,99
Pagamento de cessão de direitos creditórios	- 466,06	- 561,48
Pagamento de parcelamento de aquisição de empresa	- 12,32	-
Venda de recebíveis	- 174,60	-
Integralização de capital	-	600,00
Custos de emissão de ações	-	3,73
Caixa líquido gerado pelas atividades de financiamento	1.194,31	1.231,57
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	- 48,87	140,20
Caixa e equivalentes de caixa		
No início do período	152,94	325,42
No final do período	104,07	185,22
Aumento líquido de caixa e equivalentes de caixa	- 48,87	140,20
Principais transações que não afetaram o caixa, registradas no balanço		
Captação de financiamentos para aquisição de imobilizado	-	74,83
Adição de direito de uso (IFRS 16)	- 20,31	3,21

2Q26 RESULTS



CONFERENCE CALL

Date: August 12, 2026

Time 11h00 (São Paulo) / 10h00 (NY)

Zoom access: [Click here](#)



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



BMB

TRUCKVAN



CONSOLIDATED DATA

(R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Gross Revenue	1,726.6	1,562.1	10.5%	1,779.8	-3.0%	3,506.4	3,026.8	15.8%
Deductions	(162.3)	(150.4)	7.9%	(159.5)	1.7%	(321.8)	(283.2)	13.7%
Net Revenue	1,564.3	1,411.7	10.8%	1,620.3	-3.5%	3,184.6	2,743.7	16.1%
Services	1,087.9	1,002.1	8.6%	1,054.4	3.2%	2,142.3	1,962.7	9.1%
% of Total Net Revenue	69.5%	71.0%	-1.4 p.p.	65.1%	4.5 p.p.	67.3%	71.5%	-4.3 p.p.
Asset Sales	365.0	324.3	12.6%	458.3	-20.4%	823.3	614.8	33.9%
% of Total Net Revenue	23.3%	23.0%	0.4 p.p.	28.3%	-5.0 p.p.	25.9%	22.4%	3.4 p.p.
Asset Sales	358.7	324.3	10.6%	326.1	10.0%	684.8	614.8	11.4%
% of Total Net Revenue	22.9%	23.0%	0.0 p.p.	20.1%	2.8 p.p.	21.5%	22.4%	-0.9 p.p.
Asset Sales IFRS 16	6.2	0.0	-	132.2	-95.3%	138.5	0.0	-
% of Total Net Revenue	0.4%	0.0%	0.4 p.p.	8.2%	-	4.3%	0.0%	-
Industrial	114.4	87.8	30.3%	152.1	-24.8%	266.5	172.7	54.2%
% of Total Net Revenue	7.3%	6.2%	1.1 p.p.	9.4%	-2.1 p.p.	8.4%	6.3%	2.1 p.p.
Intercompany eliminations	(2.9)	(2.5)	16.0%	(44.5)	-93.4%	(47.4)	(6.6)	619.8%
% of Total Net Revenue	-0.2%	-0.2%	0.0 p.p.	-2.7%	2.6 p.p.	-1.5%	-0.2%	-1.2 p.p.
EBITDA	971.5	911.1	6.6%	951.3	2.1%	1,922.9	1,797.8	7.0%
Leasing (Services + Asset Sales)	960.9	901.7	6.6%	934.7	2.8%	1,895.6	1,778.9	6.6%
Industrial	10.6	9.4	13.3%	16.6	-36.0%	27.3	18.9	44.2%
Depreciation and amortization	(295.8)	(257.2)	15.0%	(295.3)	0.2%	(591.1)	(500.8)	18.0%
EBIT	675.7	653.9	3.3%	656.0	3.0%	1,331.7	1,297.0	2.7%
Leasing (Services + Asset Sales)	669.2	651.1	2.8%	645.8	3.6%	1,315.0	1,290.4	1.9%
Industrial	6.5	2.8	133.7%	10.2	-35.8%	16.7	6.6	152.0%
Financial Results	(547.4)	(531.6)	3.0%	(541.4)	1.1%	(1,088.8)	(1,024.8)	6.2%
EBT	128.3	122.3	4.9%	114.6	12.0%	242.9	272.3	-10.8%
Income Tax	(27.3)	(29.5)	-7.7%	(27.9)	-2.3%	(55.2)	(71.7)	-23.0%
% Effective tax rate	-21.3%	-24.2%	2.9 p.p.	-24.4%	3.1 p.p.	-22.7%	-26.3%	3.6 p.p.
Net Income	101.1	92.8	9.0%	86.6	16.7%	187.7	200.6	-6.4%
Non-recurring effects	-	(14.8)	-	-	-	-	(14.8)	-
Net non-recurring effects	-	(9.8)	-	-	-	-	(9.8)	-
Adjusted EBITDA	971.5	896.3	8.4%	951.3	2.1%	1,922.9	1,783.0	7.8%
% Adjusted EBITDA Margin	62.1%	63.5%	-1.4p.p.	58.7%	3.4p.p.	60.4%	65.0%	-4.6p.p.
Adjusted EBIT	675.7	639.1	5.7%	656.0	3.0%	1,331.7	1,282.2	3.9%
% Adjusted EBIT Margin	43.2%	45.3%	-2.1p.p.	40.5%	2.7p.p.	41.8%	46.7%	-4.9p.p.
Adjusted Net Income	101.1	83.0	21.8%	86.6	16.7%	187.7	190.8	-1.6%
% Adjusted Net Margin	6.5%	5.9%	0.6p.p.	5.3%	1.1p.p.	5.9%	7.0%	-1.1p.p.
Net Debt	11,561.1	12,312.3	-6.1%	11,999.1	-3.7%	11,561.1	12,312.3	-6.1%
Financial Leverage	3.00x	3.39x	-0.39x	3.15x	-0.16x	3.00x	3.39x	-0.39x
Contracted Capex	1,554.2	973.7	59.6%	1,156.9	34.3%	2,711.1	2,390.4	13.4%
Deployed Capex	975.0	931.3	4.7%	1,044.3	-6.6%	2,019.3	2,246.5	-10.1%
Leasing fleet (# of assets)	51,256	52,544	-2.5%	50,980	0.5%	51,256	52,544	-2.5%
ROIC	13.9%	13.9%	0.0p.p.	14.0%	-0.1p.p.	13.9%	13.9%	0.0p.p.
Spread ROIC-KD	3.5p.p.	3.1p.p.	0.4p.p.	3.2p.p.	0.3p.p.	3.5p.p.	3.1p.p.	0.4p.p.



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The second quarter presented positive results, with improvements across all operational and financial indicators bringing us even closer to meeting our 2026 guidance. For the fourth consecutive quarter, we saw a sequential 1 p.p. increase in fleet utilization, reaching 89% in June – a difference of just 1 p.p. to our 90% year-end target. The reduction of our new and used asset inventories accelerated compared to the first quarter, driven by both increased leasing activity – which once again set a record for the size of the leased fleet – and double-digit growth in Used Assets Sales ("*Seminovos*"), achieved with positive margins and balanced depreciation.

Specifically regarding *Seminovos*, the 11% YoY revenue growth and 30% YoY increase in sales volume could have been even higher, given that strong demand for used-asset leasing (such as the "*Sempre Novo*" product and contract extensions) reduces the inventory available for sale. Additionally, the second phase of the "*Move Brasil*" program took effect on May 29, 2026, causing potential customers to postpone purchasing decisions for used assets; they chose to wait for possible program benefits, while the program's funds were almost entirely utilized for the purchase of brand-new assets.

On a consolidated basis, higher operating cash generation – driven by both leasing and asset sales – combined with lower net Capex requirements and the R\$600 million private capital increase, enabled us to reduce our net debt balance (for covenant purposes) by 4% compared to March of this year and to pay down our receivables assignment balance for the third consecutive quarter. Consequently, our leverage levels showed clear improvement, with our net debt-to-EBITDA ratio reaching our December guidance target as early as June.

Meanwhile, Net Income for 2Q26 doubled compared to the 3Q25 inflection point and has posted double-digit sequential growth for three consecutive quarters. The R\$101 million figure is already roughly equivalent to 1Q25 profit – despite an average CDI rate 1.4 p.p. higher – demonstrating the Company's ability to generate value for all stakeholders through operational efficiency gains across its existing asset base.

Summaries of these and other details regarding each segment are provided below:

VAMOS Leasing:

- 📍 **Contracted Capex:** strong demand, particularly in the e-commerce segment. Excluding this sector, contracting was diversified across industries. New assets had higher proportion, driven by the profiles of the contracting clients and operations.;
- 📍 **Leasing of used assets (*Sempre Novo* + *Contracts Extensions*):** accounted for 27% of Contracted Capex in 2Q26, and 42% if excluding the e-commerce segment. *Sempre Novo* performed contract volumes in line with the record set in 1Q26 and the highest deployment volume in its history;
- 📍 **Increased occupancy and productivity:** record leased gross assets and the highest occupancy rate since 2020 (89%, +5 p.p. vs. 2Q25), with an 8% increase in net revenue while total gross assets grew by only 2%;
- 📍 **Record and more diversified revenue:** growth above inflation and reduced concentration among the top 100 clients.;
- 📍 **Repossessions + Early Contracts Termination:** best level since 3Q23 and with no sectoral concentration. On an annualized basis, this represented 4.1% of the fleet's average gross fixed assets in



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

2Q26 – the lowest level since 1Q23 – marking three consecutive quarters below the 5.5% level seen in 2025;

- 📍 **Lowest inventory of assets available for lease or sale since 4Q22:** a 30% reduction over 12 months and a 9% reduction over 3 months. Considering only used assets in inventory, there was a 23% decrease in the number of assets and a 20% decrease in gross fixed asset value;
- 📍 **Profitability:** 88% EBITDA margin (+2 p.p. vs. 2Q25) driven by increased fleet occupancy rate, record revenue and leased fleet, opex efficiency and control, and reduced delinquency;

VAMOS Seminovos:

- 📍 **Reduction in used asset inventories:** 23% YoY across all asset types, and a significant 55% YoY for trailers inventories;
- 📍 **Revenue and sales volume:** 11% YoY revenue growth and 30% YoY growth in assets sold;
- 📍 **Seminovos EBITDA Margin:** positive at 0.9% in 2Q26;

Industry: healthy sales volumes, with positive operating leverage.

Backed by all these achievements, I would like to **reiterate our guidance for 2026**.

Finally, as the market is already aware through recent official communications, we have seen two significant changes in the Company's senior management: my own arrival and the appointment of Rodrigo Faria – previously our non-statutory Investor Relations Director – to the interim roles of CFO and Investor Relations Officer.

I am joining a Vamos that is exceptionally well-positioned as a leader in expanding markets, boasting characteristics and differentiators that are difficult to replicate.:

- 📍 Resilient demand for the leasing of new assets and asset diversification;
- 📍 Growing opportunity in the leasing of used assets, with the *Sempre Novo* product offering competitive pricing and a leasing option with shorter terms;
- 📍 Expansion of the forklift leasing market, driven by high customer demand for guaranteed availability, cost predictability, and maintenance services;
- 📍 Contract extensions as the most cost-effective solution for clients;
- 📍 Operations department featuring preparation and maintenance processes that restore and extend asset service life for new leasing cycles;
- 📍 Expanding national *Seminovos* network that also serves as a sales channel for the leasing division; and
- 📍 Growth sustained by organic operating cash generation, with an increasing contribution from asset sales and the expansion of leasing EBITDA.

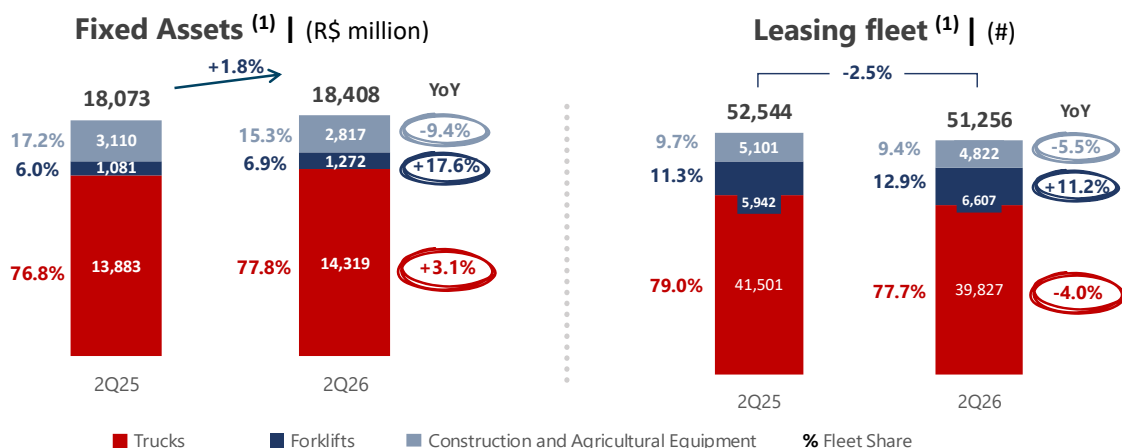
We have many opportunities to extract maximum value for all our stakeholders, and we will do so by focusing on execution and doing the simple things with excellence.

We thank our employees, customers, suppliers, shareholders, and creditors for choosing and trusting VAMOS.

Christian Hahn da Silva
CEO

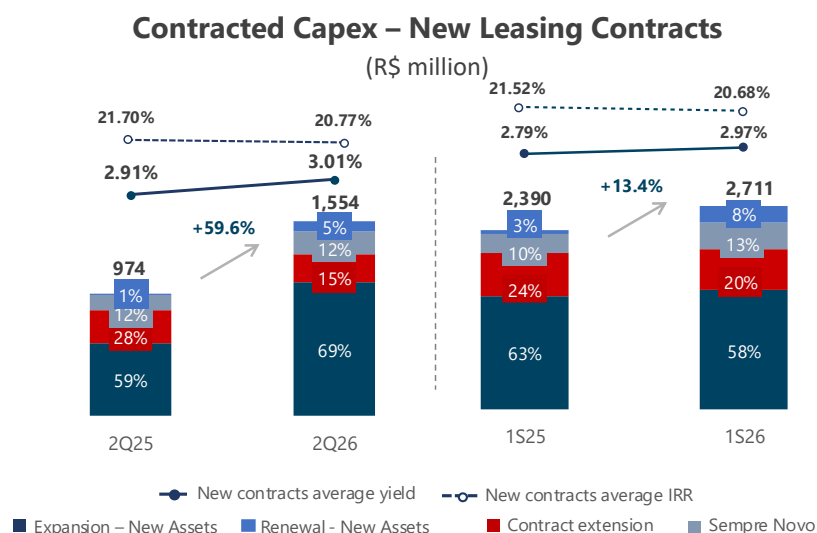
1) LEASING

1.1) Operational data

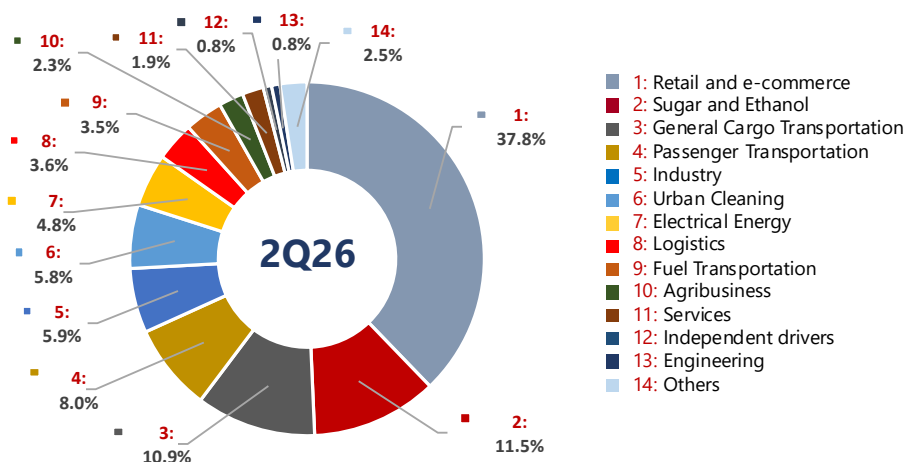


(1) Trucks includes tractor-trailers, trucks, utility vehicles, buses and trailers. Does not consider assets available for sale.

Fleet Growth: The contracting and implementation of used-asset lease contracts (Extension and *Sempre Novo*) continue to benefit fleet utilization and allow leasing service revenue (+7.5% YoY) to grow at a faster pace than the gross value of fleet fixed assets (+1.8% YoY). This factor reduces the need to purchase new assets – thereby directly influencing fleet growth – since leasing used assets enables us to extract more value from the existing fleet. The reduction in the total fleet size (in units), alongside the increase in the value of fixed assets, reflects changes in the fleet mix and the average prices of the assets being moved, as previously explained in earlier quarters.



Contracted Capex by segment



📍 **Contracted Capex:** as anticipated in the 2026 guidance, the second quarter of 2026 saw an acceleration in Contracted Capex volume, driven by demand from diverse sectors that offset lower demand from the sugar and ethanol industry in the first quarter. We highlight the strong contracting activity in the retail and e-commerce sector, concentrated with a client that is a leader in the country's e-commerce segment. Excluding this sector, Contracted Capex showed solid demand from a variety of industries;

📍 **IRR:** reflects the signing of a large-scale e-commerce client and shorter contract terms;

Contracted Capex by contract type

(R\$ million)

	2Q26	Var vs. 2Q25 (%)	Average Term (months)	Var vs. 2Q25 (%)
 New contracts with new assets	1,066	85%	49	-13%
 Renewal with new assets	81	656%	54	8%
 Contract extensions with same used assets and price adjustments	228	-15%	15	-5%
 Sempre Novo – used assets	179	52%	24	-41%
	1,554	60%	41	-4%

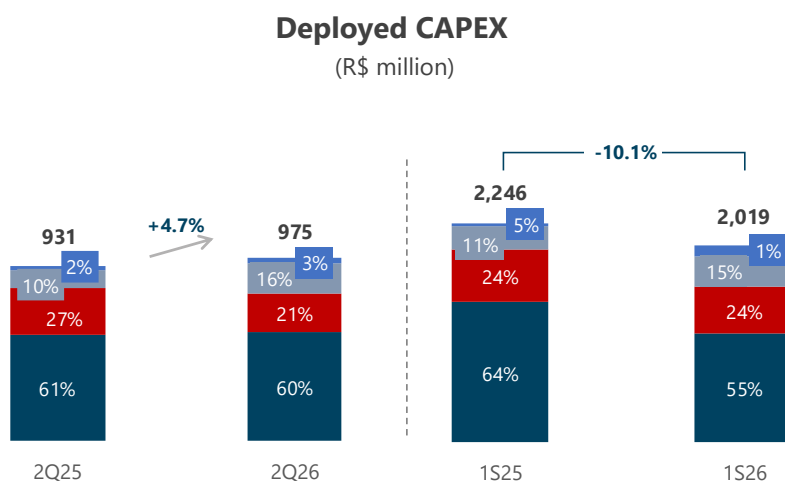
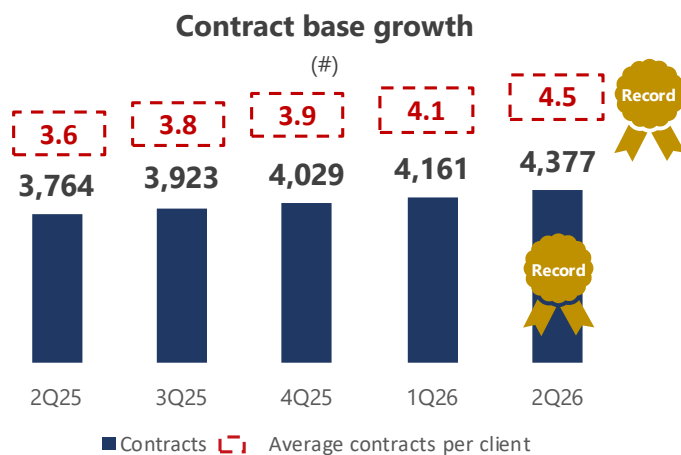
49%

of contracts maturing in 2Q26 were extended by 15 months (average).

📍 **Brand-new assets (new contracts and renewals):** showed growth and a larger share of Contracted Capex compared to 1Q26, also driven by demand from the e-commerce sector.

📍 **Sempre Novo:** stable Contracted Capex relative to the record level seen in 1Q26. Deployment reached a record high in 2Q26, driven by increased product demand over recent quarters – benefiting from greater customer acceptance and an expanded addressable market resulting from a more diversified mix of repossessed or early contracts termination assets;

- 📍 **Leasing of used assets (*Sempre Novo* + Contracts Extensions):** accounted for 27% of Contracted Capex in 2Q26. However, excluding contracts from the retail and e-commerce sectors, this figure would be approximately 42%, close to the record high of 44% seen in 1Q26;



Deployed Capex by contract type (R\$ million)

	2Q26	Var vs. 2Q25 (%)	Average Term (months)	Var vs. 2Q25 (%)
 New contracts with new assets	581	3%	54	1%
 Renewal with new assets	30	45%	50	-11%
 Contract extensions with same used assets and price adjustments	204	-18%	18	8%
 Sempre Novo – used assets	160	68%	28	-27%
	975	5%	41	-1%

Deployed CAPEX by contract term

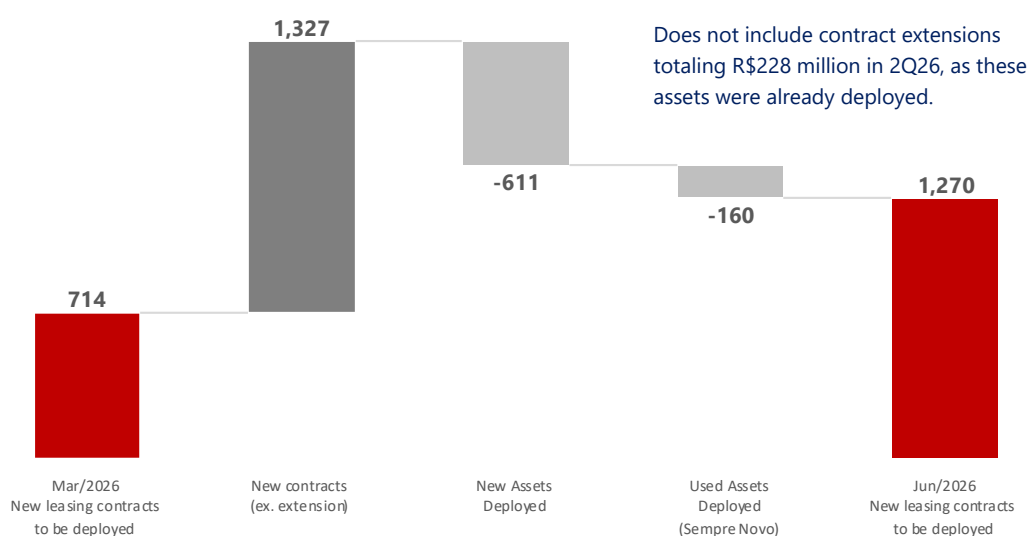
(R\$ million and % of the Deployed CAPEX)

2Q26	New Assets (Expansion + Renewal)		Extension		Sempre Novo		Total	
Term	R\$ million	%	R\$ million	%	R\$ million	%	R\$ million	%
1year	1	0.2%	123	60.1%	50	31.4%	174	17.9%
1 to 2 years	5	0.9%	49	23.9%	35	21.7%	89	9.1%
2 to 3 years	148	24.2%	12	5.8%	62	38.8%	222	22.7%
3 to 4 years	213	34.8%	21	10.1%	6	4.0%	240	24.6%
4 to 5 years	208	34.0%	0	0.1%	5	3.4%	214	21.9%
5 to 6 years	11	1.8%	0	0.0%	1	0.5%	12	1.2%
6 to 7 years	13	2.1%	0	0.0%	0	0.1%	13	1.3%
7 to 8 years	0	0.0%	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	12	2.0%	0	0.0%	0	0.0%	12	1.2%
Total	611	100.0%	204	100.0%	160	100.0%	975	100.0%

- 📍 **Deployed Capex:** largely reflects the Contracted Capex from 1Q26 and will accelerate in the coming months due to the high volume of Contracted Capex in 2Q26 and the greater concentration of contracts for brand-new assets, which require longer implementation times;

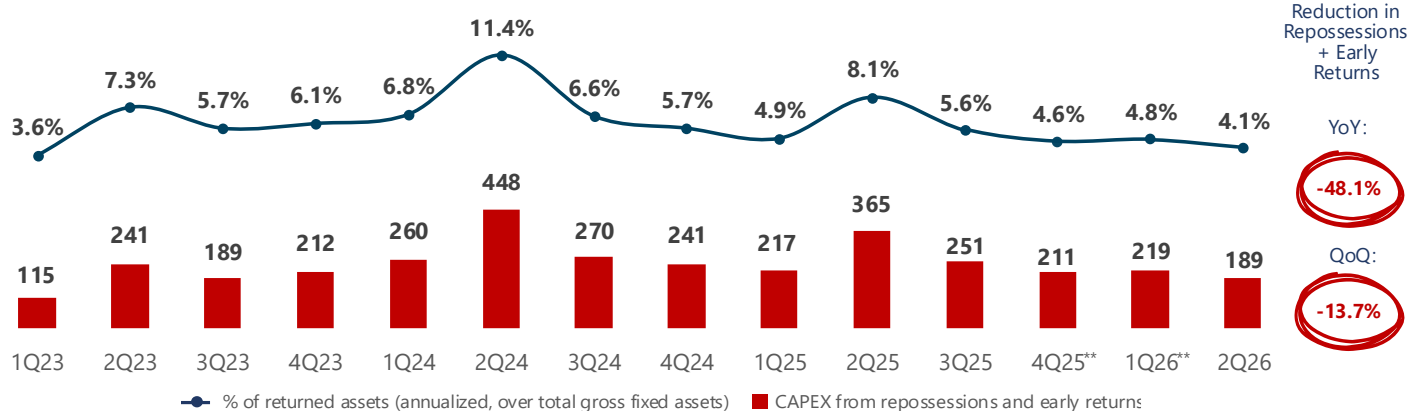
Capex to be deployed (already contracted)

(R\$ million)



Repossessions + Early Contracts Terminations*

(R\$ million)

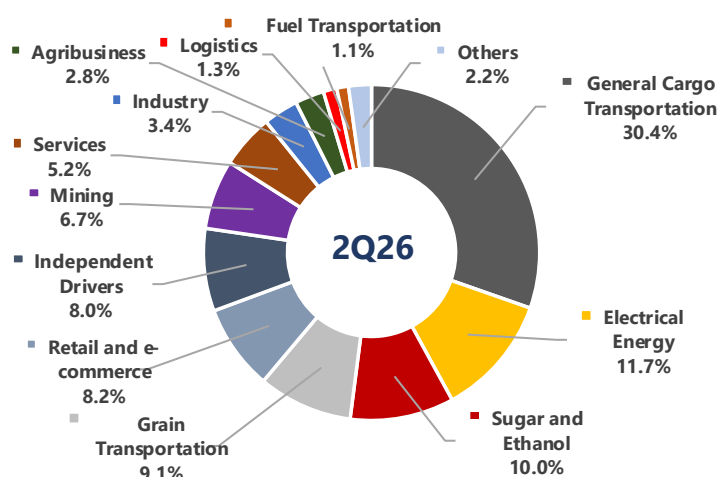


* Acquisition cost – gross value.

** Considers the adjusted values of R\$63 million, as explained in the 1Q26 Results Release.

Reposessed Capex by segment

(%)



Repossessions + Early Contracts Termination: best level since 3Q23, with no sectoral concentration. The annualized figure for 2Q26 represented 4.1% of the average gross fleet value, the lowest level since 1Q23. Consequently, Repossessions and Early Contracts Termination have now remained, for three consecutive quarters, below the 5.5% rate recorded in 2025;

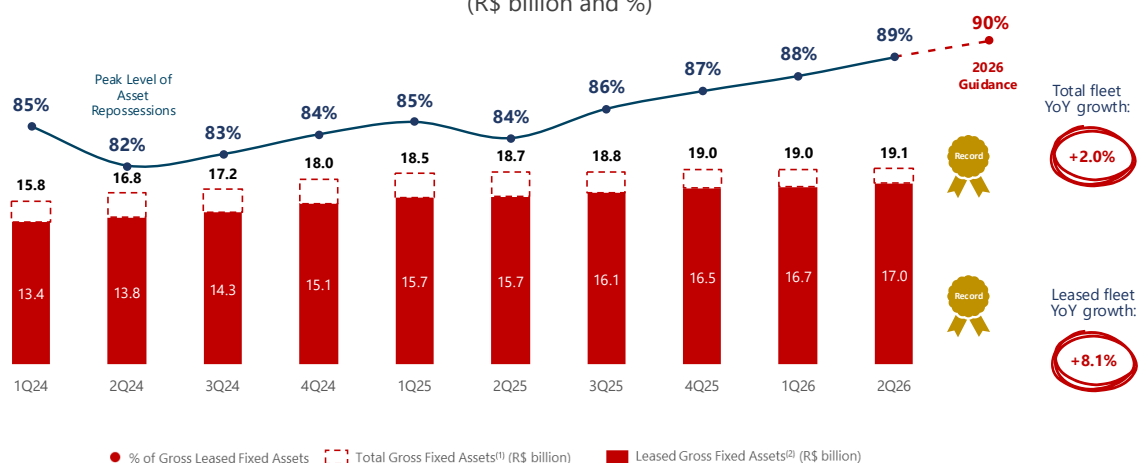
Original contract maturity		1Q26	2Q26	Reposessed Capex 1S26
		R\$ 281.9	R\$ 189.4	R\$ 471.2
2026	1Q	6.95%	-	4.16%
	2Q	6.67%	5.88%	6.36%
	3Q	5.87%	6.04%	5.94%
	4Q	2.88%	3.65%	3.19%
Total 2026 (%)		22.38%	15.57%	19.64%
2027	1Q	5.87%	18.40%	10.91%
	2Q	9.36%	13.73%	11.12%
	3Q	8.49%	3.34%	6.42%
	4Q	5.73%	5.14%	5.49%
Total 2027 (%)		29.45%	40.60%	33.93%
2028	1Q	11.58%	4.50%	8.73%
	2Q	9.10%	8.12%	8.70%
	3Q	3.32%	1.47%	2.58%
	4Q	7.20%	12.46%	9.31%
Total 2028 (%)		31.20%	26.55%	29.33%
2029	1Q	4.82%	2.08%	3.72%
	2Q	5.40%	1.48%	3.82%
	3Q	3.00%	1.43%	2.37%
	4Q	2.16%	4.60%	3.14%
Total 2029 (%)		15.38%	9.58%	13.05%
2030	1Q	0.96%	0.33%	0.71%
	2Q	-	0.77%	0.31%
	3Q	0.64%	0.82%	0.71%
Total 2030 (%)		1.59%	1.92%	1.72%
2031	2Q	-	3.00%	1.21%
	3Q	-	2.63%	1.06%
Total 2031 (%)		-	5.63%	2.26%
2032	2Q	0.08%	-	0.05%
Total 2032 (%)		0.08%	-	0.05%
2034	3Q	-	0.15%	0.06%
Total 2034 (%)		-	0.15%	0.06%
Total (%)		100.0%	100.0%	100.0%

Deployment Cycle of Repossessed Assets

Deployment year	Reposessed Capex by year of deployment (R\$ million)	% of total reposessed by year of deployment	Reposessed Capex in the year of reposession (R\$ million)	% of reposessed Capex by year of deployment / Deployed Capex in the same year
Other periods	203	5.92%	-	-
2021	576	16.80%	-	27.70%
2022	1,312	38.25%	-	27.16%
2023	927	27.04%	757	19.81%
2024	300	8.75%	1,220	6.00%
2025	111	3.24%	982	2.65%
2026	2	0.07%	471	0.11%
Total	3,430	100.00%	3,430	15.03%

Gross Leased Assets and Occupancy Rate

(R\$ billion and %)



- (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.

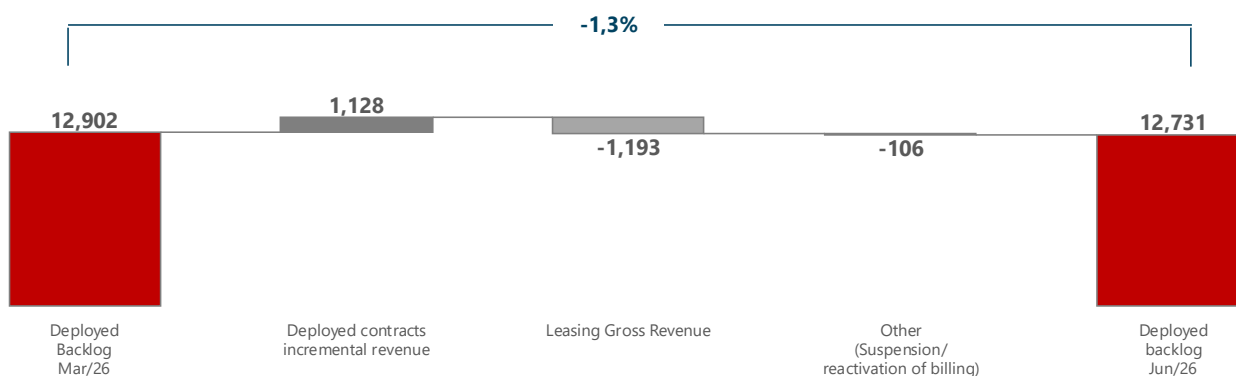
	(R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)
A	Gross Leased Fixed Assets	17,001.1	15,724.7	8.1%	16,656.3	2.1%
B	Gross Fixed Assets available for Leasing	1,406.4	2,348.8	-40.1%	1,652.2	-14.9%
A + B = C	Leasing Gross Fixed Assets (vehicles + machines)	18,407.5	18,073.5	1.8%	18,308.5	0.5%
D	Used Assets Inventory	702.0	659.2	6.5%	660.5	6.3%
C + D = E	Leasing Gross Fixed Assets + Used assets	19,109.6	18,732.7	2.0%	18,969.1	0.7%
A / E	(%) Fleet Occupancy rate	89.0%	83.9%	5.0 p.p.	87.8%	1.2 p.p.

📍 **The record leased fleet** reflects the continued addition of Contracted Capex at a rate exceeding contracts termination (including Early Contracts Termination) – even amidst the current economic slowdown and high interest rates – highlighting the low market penetration of heavy asset leasing in the country;

- 📍 The 89% fleet occupancy rate in the second quarter of 2026 was the highest since 2020, driven by **growth in the leased fleet** and the **reduction in the inventory** of assets available for lease and sale (both brand-new and used);

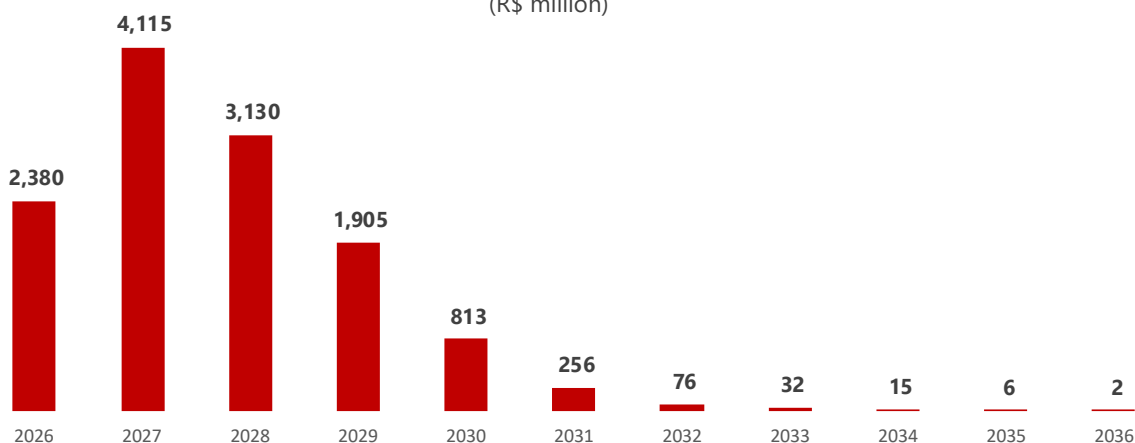
Contracted Leasing Gross Revenue Backlog

(R\$ million)



Annual distribution of leasing revenue backlog

(R\$ million)



Leasing revenue backlog schedule (explanatory note 27.1)

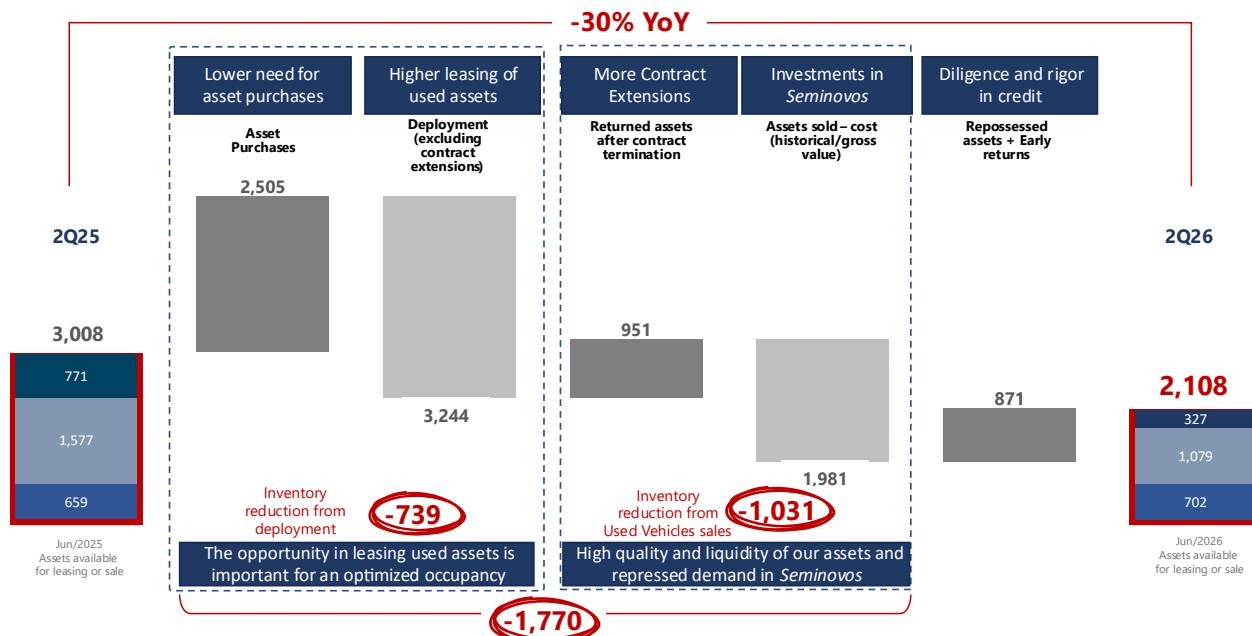
(R\$ milhões)

Up to 1 year	1 to 2 years	2 to 3 years	3 to 4 years	4 to 5 years	Over 5 years	Total
4.536	3.646	2.556	1.303	475	214	12.731

- 📍 The R\$13 billion leasing revenue backlog demonstrates the Company's ability to maintain the backlog at a robust level through higher fleet occupancy, even with shorter lease terms resulting from greater exposure to contract extensions and the *Sempre Novo* product. The acceleration of Deployed Capex in the coming quarters will contribute to the growth of the backlog;

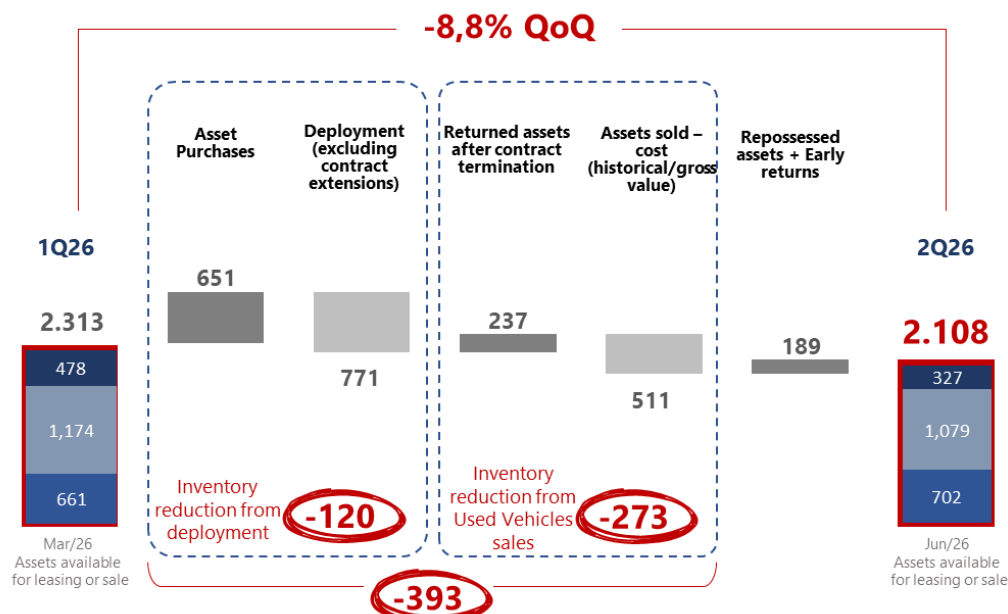
Evolution of assets available for lease or sale (gross acquisition value) (R\$ million)

Lowest volume of assets available since 4Q22



Equivalent to 59% of the inventory in Jun/25 (leased or sold within 12 months)

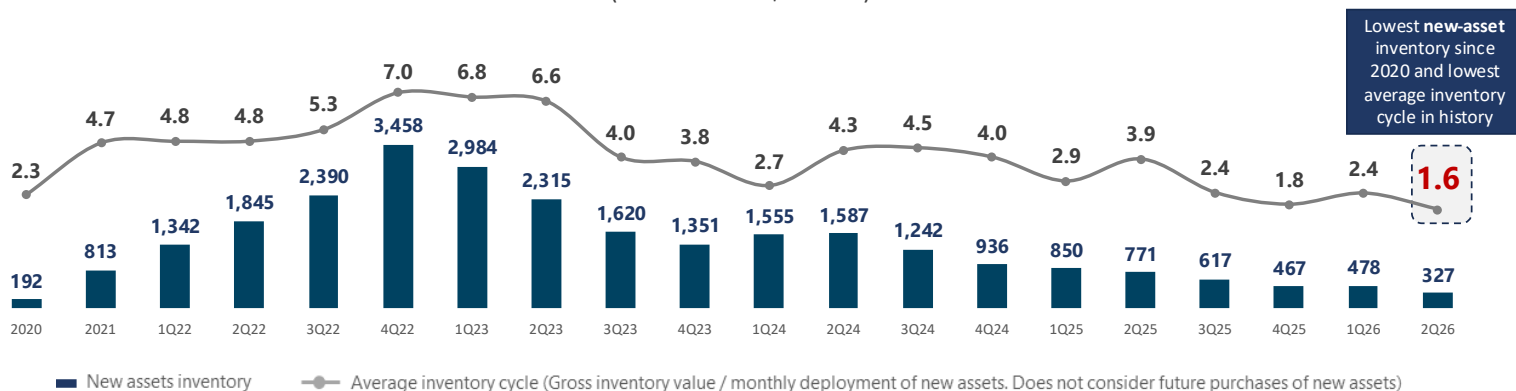
■ Total ■ New Assets ■ Sempre Novo Inventory ■ Used Vehicles Inventory



Equivalent to 17% of the inventory in Mar/26 (leased or sold within 3 months)

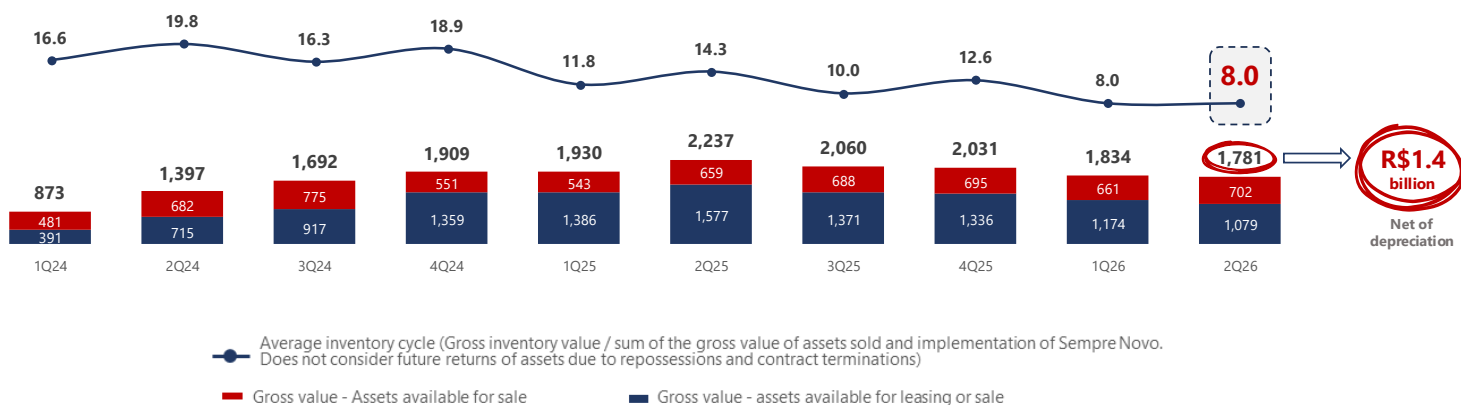
- 📍 **Inventory of assets available for lease or sale (brand-new and used):** the balance of R\$2.1 billion in June 2026 (R\$1.7 billion net of depreciation) was the lowest since December 2022, representing a 30% drop over 12 months and a 9% decline in just 3 months. This result stemmed from the growth of *Sempre Novo* contracts and the *Seminovos* sales, directly contributing to lower Net Capex and a reduction in the volume of repossessed or Early Contracts Termination assets;
- 📍 The reduction in inventory between March 2026 and June 2026 was driven by: i) a R\$120 million decrease resulting from a volume of lease contract deployments that exceeded the purchase of new assets; and ii) a R\$273 million reduction due to asset sales volume surpassing the inventory additions resulting from contracts termination. Combined, these factors (totaling R\$393 million) represented 17% of the March 2026 inventory balance over just three months – a figure that, on an annualized basis, would amount to approximately 68% of inventory (excluding the incremental effect of asset repossessions);
- 📍 **The R\$393 million reduction in inventory resulting from the implementation of leasing contracts and *Seminovos* sales amounted to 208% of the value of repossessions for the quarter (R\$189 million):**

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



- 📍 The **inventory of brand-new assets** in 2Q26 (R\$327 million) showed the **lowest volume since 2020**, while its **turnover period** reached the **lowest level in the historical series**. With the projected increase in Deployed Capex for brand-new assets over the coming quarters, we expect both the volume and the turnover period to show a slight increase compared to the 2Q26 figures;

Used asset inventory optimization (Months and R\$ million)



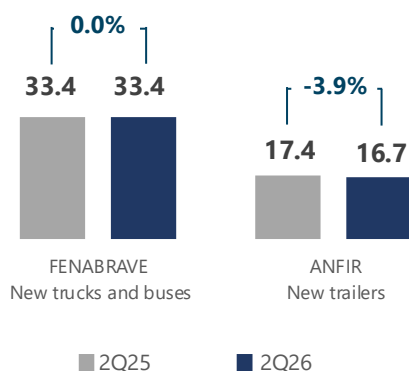
📍 The **inventory of used assets** decreased to a balance of R\$1.8 billion – the lowest level since the third quarter of 2024 – and contributed to maintaining inventory turnover at 8.0 months for the second consecutive quarter.

2) Seminovos

2.1) Sector data

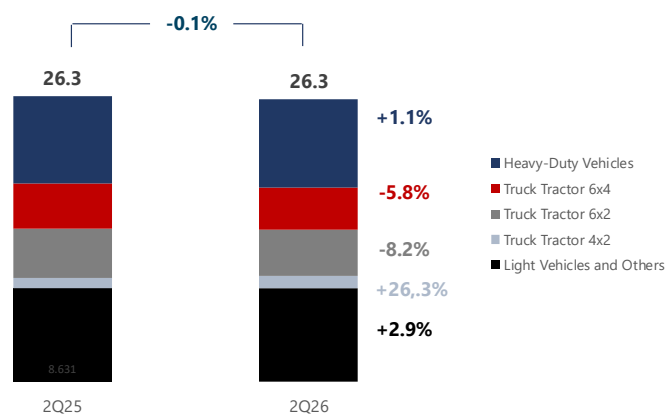
Brazilian market: sales of new trucks and implements

(Fenabrave and ANFIR – thousands of units)



Brazilian market: new truck sales by category

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



FENABRAVE

Units

New vehicles

	2Q26	2Q25	Var. (%)
Trucks	26,280	26,063	0.8%
Buses	7,090	7,320	-3.1%
Total	33,370	33,383	0.0%

ANFIR

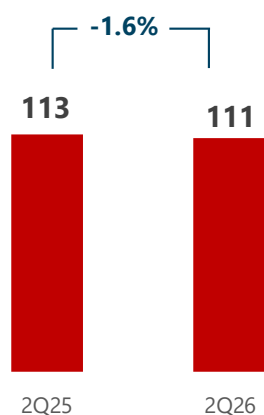
Units

New Trailers

	2Q26	2Q25	Var. (%)
Tarped Box	1.085	1.698	-36,1%
Carbon Steel Tank	891	1.393	-36,0%
Silo	131	175	-25,1%
Flatbed	503	658	-23,6%
Refrigerated Box	446	567	-21,3%
Cane Transport	230	259	-11,2%
Special	731	736	-0,7%
Log Transport	551	551	0,0%
Container Carrier	1.236	1.232	0,3%
Grain/General Cargo	3.158	3.064	3,1%
Dump Truck	2.952	2.805	5,2%
General Cargo Box	3.190	2.851	11,9%
Dolly	1.478	1.307	13,1%
Stainless Steel Tank	138	108	27,8%
Aluminum Tank	0	0	-
Total	16.720	17.404	-3,9%

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

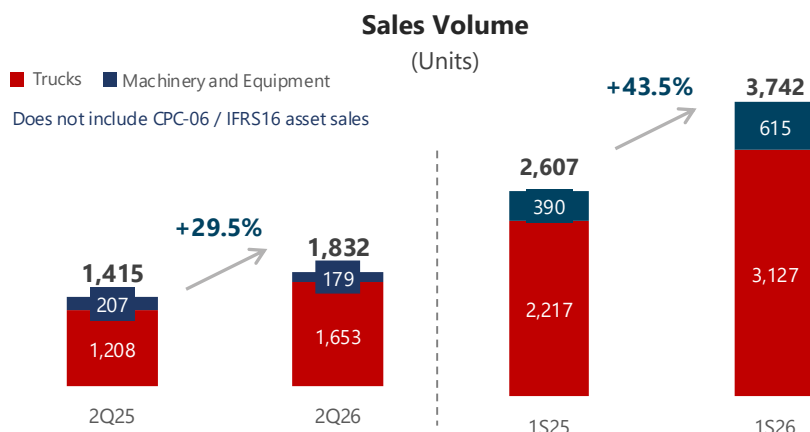
(FENAUTO and Company – thousands of units)



* Does not include light commercial vehicles and machines

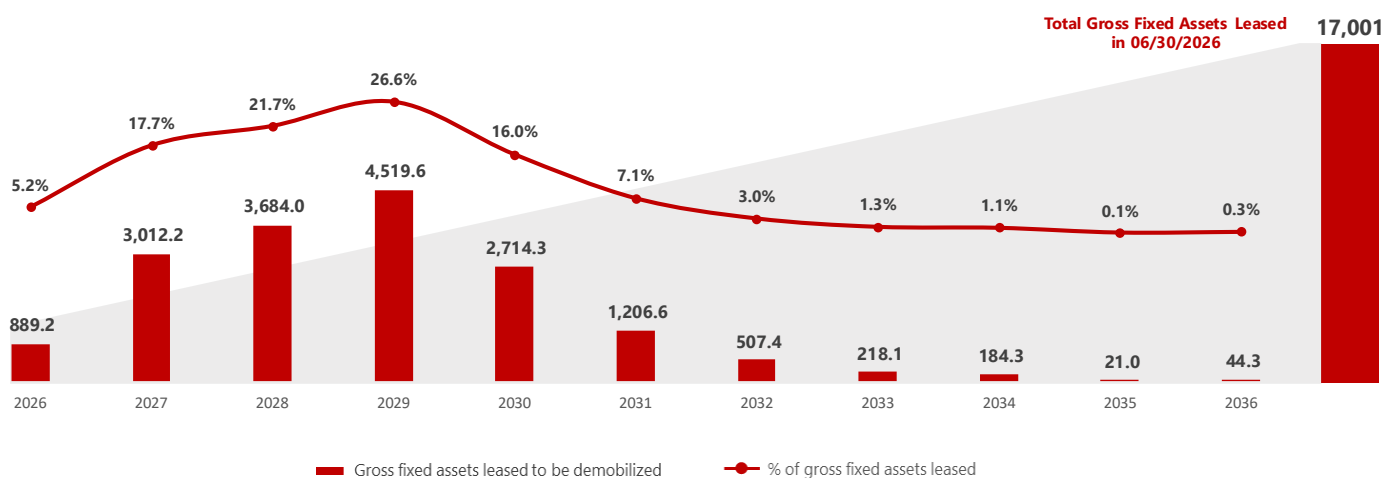
- According to FENABRAVE, total registrations of brand-new trucks and buses in the second quarter of 2026 remained stable compared to the same period in 2025, with the increase in truck sales volume offsetting bus sales volume. This performance was better than the double-digit year-over-year declines seen in recent periods – a trend potentially explained by the federal government's "*Move Brasil*" program, the funds from which were almost entirely utilized for the purchase of brand-new assets;
- The decline in road implement registrations showed a slowdown compared to recent quarters, with a turnaround in sales volumes for certain types of implements, such as grain haulers and dump trailers.;
- The Brazilian market for used truck and bus sales saw a 1.6% decline across all age groups, indicating credit constraints and potential delays in purchasing decisions linked to the *Move Brasil* program.

2.2) Operational data



- In the context of stagnant or declining sales volumes for brand-new and used trucks, buses, and trailers, the Company increased its sales volumes by 29.5% between the second quarter of 2026 and the second quarter of 2025, and by 43.5% when comparing the first six months of each year;
- Trailers and tractor units accounted for approximately 50% of sales in 2Q26 – an increase of 9.0 p.p. compared to 2Q25 – representing assets that, in recent years, had made up a large share of the idle inventory resulting from repossessions in the Grain Transportation sector;
- We inaugurated another company-owned *Seminovos* store in the city of *Serra, Espírito Santo* state. With this addition, the Company now operates a network of 23 company-owned stores. Four more store openings are scheduled for this year; while these will entail higher operating expenses – such as personnel and facilities costs – these outlays will be offset by increased sales.

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



3) Income Statement (Leasing + Used Assets Sales)

3.1) Revenue

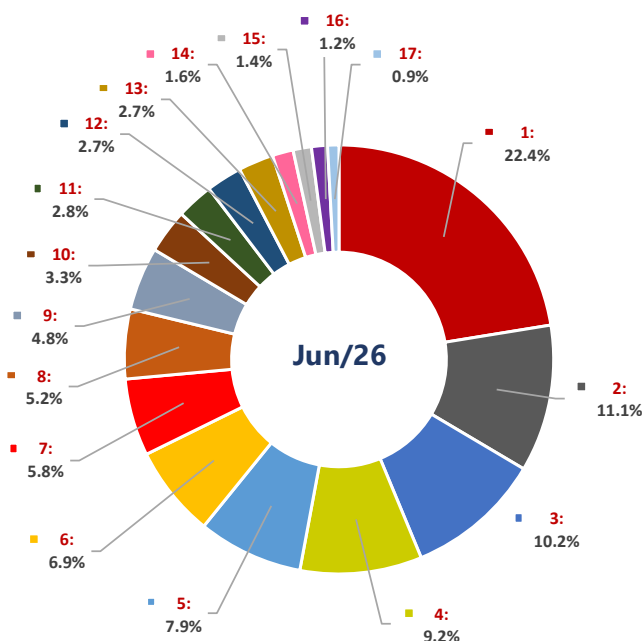
(R\$ million) - gross of eliminations	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Gross Revenue	1,582.8	1,453.8	8.9%	1,637.2	-3.3%	3,220.0	2,815.9	14.4%
Leasing Services	1,205.8	1,120.6	7.6%	1,166.4	3.4%	2,372.3	2,185.3	8.6%
Asset Sales (Used Assets + IFRS 16)	377.0	333.2	13.1%	470.7	-19.9%	847.7	630.5	34.4%
Deductions	(130.0)	(127.4)	2.0%	(124.5)	4.4%	(254.4)	(238.4)	6.7%
Leasing Services	(117.9)	(118.5)	-0.4%	(112.0)	5.3%	(230.0)	(222.6)	3.3%
Asset Sales (Used Assets + IFRS 16)	(12.0)	(9.0)	34.0%	(12.4)	-3.4%	(24.4)	(15.8)	54.9%
Net Revenue	1,452.9	1,326.4	9.5%	1,512.7	-4.0%	2,965.5	2,577.5	15.1%
Leasing Services	1,087.9	1,002.1	8.6%	1,054.4	3.2%	2,142.3	1,962.7	9.1%
% of Total Net Revenue	74.9%	75.6%	-0.7 p.p.	69.7%	5.2 p.p.	72.2%	76.1%	-3.9 p.p.
With maintenance	275.4	278.4	-1.1%	298.7	-7.8%	574.1	558.8	2.7%
% of Total Net Services Revenue	25.3%	27.8%	-2.5 p.p.	28.3%	-3.0 p.p.	26.8%	28.5%	-1.7 p.p.
Without maintenance	812.5	723.7	12.3%	755.7	7.5%	1,568.2	1,404.0	11.7%
% of Total Net Services Revenue	74.7%	72.2%	2.5 p.p.	71.7%	3.0 p.p.	73.2%	71.5%	1.7 p.p.
Asset Sales (Used Assets + IFRS 16)	365.0	324.3	12.6%	458.3	-20.4%	823.3	614.8	33.9%
% of Total Net Revenue	25.1%	24.4%	0.7 p.p.	30.3%	-5.2 p.p.	27.8%	23.9%	3.9 p.p.
Asset Sales	358.7	324.3	10.6%	326.1	10.0%	684.8	614.8	11.4%
% of Total Net Revenue	24.7%	24.4%	0.2 p.p.	21.6%	3.1 p.p.	23.1%	23.9%	-0.8 p.p.
Asset Sales IFRS 16	6.2	-	-	132.2	-95.3%	138.5	-	-
% of Total Net Revenue	0.4%	-	0.4 p.p.	8.7%	-8.3 p.p.	4.7%	-	4.7 p.p.

* One-off lease agreements with an option to purchase the assets at the end of the lease, the treatment of which is based on accounting standard CPC-06 (Brazil) / IFRS16.

Leasing revenue breakdown by segment

Segments (Number of clients):

- 1: Sugar & Ethanol (51)
- 2: General Cargo Transportation (188)
- 3: Industry (128)
- 4: Beverages (25)
- 5: Urban Cleaning (82)
- 6: Electrical Energy (36)
- 7: Logistics (34)
- 8: Fuel Transportation (40)
- 9: Retail & E-commerce (119)
- 10: Services (69)
- 11: Agribusiness (53)
- 12: Engineering (29)
- 13: Passenger Transportation (25)
- 14: Food Industry (24)
- 15: Grain transportation (15)
- 16: Mining (12)
- 17: Others (47)



Segments	Var. Jun/26 vs Mar/26
Logistics	+ 0.8 p.p.
Sugar & Ethanol	+ 0.8 p.p.
Engineering	+ 0.6 p.p.
General Cargo Transportation	+ 0.3 p.p.
Grain Transportation	+ 0.3 p.p.
Services	+ 0.2 p.p.
Others	+ 0.1 p.p.
Urban Cleaning	- 0.0 p.p.
Food Industry	- 0.0 p.p.
Mining	- 0.1 p.p.
Agribusiness	- 0.2 p.p.
Passenger Transportation	- 0.2 p.p.
Fuel Transportation	- 0.2 p.p.
Beverages	- 0.3 p.p.
Industry	- 0.6 p.p.
Retail & E-commerce	- 0.7 p.p.
Electrical Energy	- 0.8 p.p.



- 📍 Leasing revenue boosted by higher fleet occupancy rate, a record leased fleet size, increased marginal yields, and contract price adjustments – particularly upon term extensions;
- 📍 The growth in leasing revenue in 2Q26 compared to 1Q26 is partly due to the end of the off-season in the Sugar & Ethanol sector. We highlight that, as shown in the sector breakdown chart of asset repossessions for 2Q26 and 1Q26 (disclosed last quarter), some of the leased assets leased to this sector were repossessed, preventing the full recovery of revenue from those assets;
- 📍 Leasing revenue growth was also constrained by a higher concentration of deployments late in the quarter and a higher concentration of contract terminations and asset repossessions in April and May;
- 📍 Leasing revenue without maintenance servisse included increased its share of total leasing revenue, contributing to a lower increase in the average implied leasing yield;
- 📍 The fact that *Seminovos* revenue growth lagged behind unit volume growth is primarily due to the sales mix and a lower average selling price (2Q26 VS 2Q25);
- 📍 Revenue from the sale of brand-new assets under IFRS16 relates to leasing contracts signed in 1Q26 that were deployed only in 2Q26. According to the IFRS-16, in these cases revenue is recognized in full upon Capex deployment. There were no additions of new contracts under this category in 2Q26.

3.2) Costs & Expenses

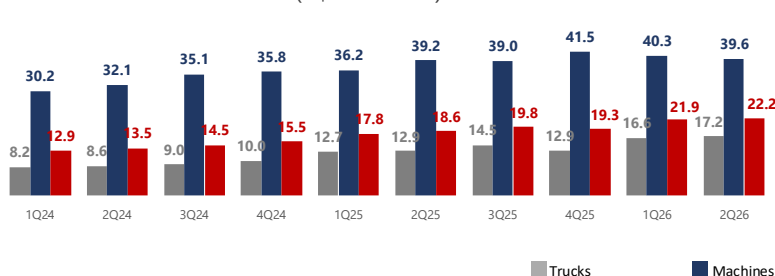
(R\$ million) - gross of eliminations	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Total Leasing Cost (ex. depreciation)	(403.2)	(341.2)	18.2%	(490.4)	-17.8%	(893.6)	(643.7)	38.8%
% of total leasing revenue	-27.8%	-25.7%	-2.0 p.p.	-32.4%	4.7 p.p.	-30.1%	-25.0%	-5.2 p.p.
Leasing services cost	(41.7)	(41.0)	1.7%	(40.5)	3.1%	(82.2)	(74.1)	10.9%
% of leasing services revenue	-3.8%	-4.1%	0.3 p.p.	-3.8%	0.0 p.p.	-3.8%	-3.8%	-0.1 p.p.
Personnel	(23.8)	(22.9)	3.9%	(23.2)	2.7%	(46.9)	(41.3)	13.6%
% of leasing services revenue	-2.2%	-2.3%	0.1 p.p.	-2.2%	0.0 p.p.	-2.2%	-2.1%	-0.1 p.p.
Maintenance and parts	(50.6)	(54.3)	-6.8%	(51.8)	-2.2%	(102.4)	(121.9)	-16.0%
% of leasing services revenue	-4.7%	-5.4%	0.8 p.p.	-4.9%	0.3 p.p.	-4.8%	-6.2%	1.4 p.p.
Vehicle costs	(39.4)	(44.8)	-12.1%	(39.4)	0.0%	(78.7)	(84.1)	-6.4%
% of leasing services revenue	-3.6%	-4.5%	0.8 p.p.	-3.7%	0.1 p.p.	-3.7%	-4.3%	0.6 p.p.
Other costs	(16.6)	(13.1)	26.3%	(18.2)	-8.9%	(34.8)	(23.8)	46.1%
% of leasing services revenue	-1.5%	-1.3%	-0.2 p.p.	-1.7%	0.2 p.p.	-1.6%	-1.2%	-0.4 p.p.
PIS/COFINS Credit	88.6	94.1	-5.8%	92.0	-3.7%	180.6	197.0	-8.3%
% of leasing services revenue	8.1%	9.4%	-1.2 p.p.	8.7%	-0.6 p.p.	8.4%	10.0%	-1.6 p.p.
Used Assets sales cost	(355.6)	(300.1)	18.5%	(325.8)	9.1%	(681.4)	(569.6)	19.6%
% of used asset sales revenue	-99.1%	-92.6%	-6.6 p.p.	-99.9%	0.8 p.p.	-99.5%	-92.7%	-6.9 p.p.
Assets sales cost IFRS 16	(5.9)	-	-	(124.1)	-95.3%	(130.0)	-	-
% of asset sales IFRS16 revenue	-94.2%	-	-94.2 p.p.	-93.9%	-0.4 p.p.	-93.9%	-	-93.9 p.p.
Expenses (ex. depreciation)	(86.8)	(83.6)	3.8%	(87.6)	-0.9%	(174.4)	(154.9)	12.6%
% of leasing revenue	-6.0%	-6.3%	0.3 p.p.	-5.8%	-0.2 p.p.	-5.9%	-6.0%	0.1 p.p.
Commercial, general and administrative	(89.7)	(96.4)	-6.9%	(89.6)	7.6%	(179.4)	(169.6)	5.7%
% of leasing revenue	-6.2%	-7.3%	1.1 p.p.	-5.9%	-0.3 p.p.	-6.0%	-6.6%	0.5 p.p.
Commercial	(33.3)	(32.2)	3.5%	(30.7)	8.2%	(64.0)	(52.6)	21.7%
% of leasing revenue	-3.1%	-3.2%	0.1 p.p.	-2.9%	-0.1 p.p.	-2.2%	-2.0%	-0.1 p.p.
General and administrative	(33.6)	(28.0)	20.0%	(32.9)	2.2%	(66.5)	(51.8)	28.5%
% of leasing revenue	-3.1%	-2.8%	-0.3 p.p.	-3.1%	0.0 p.p.	-2.2%	-2.0%	-0.2 p.p.
Bad Debt Provisions*	(22.8)	(36.2)	-37.0%	(26.0)	-12.2%	(48.8)	(65.3)	-25.2%
% of leasing revenue	-2.1%	-3.6%	1.5 p.p.	-2.5%	0.4 p.p.	-1.6%	-2.5%	0.9 p.p.
Other revenues (expenses)**	2.9	12.8	-77.1%	2.1	42.4%	5.0	14.8	-66.1%
% of leasing revenue	0.2%	1.0%	-0.8 p.p.	0.1%	0.1 p.p.	0.2%	0.6%	0.4 p.p.
Leasing services EBITDA	957.4	877.5	9.1%	926.3	3.4%	1,883.7	1,733.8	8.6%
% Services EBITDA Margin	88.0%	87.6%	0.4 p.p.	87.9%	0.1 p.p.	87.9%	88.3%	-0.4 p.p.
Used assets sales EBITDA	3.1	24.2	-87.0%	0.3	1139.8%	3.4	45.2	-92.5%
% Asset sales EBITDA margin	0.9%	7.4%	-6.6 p.p.	0.1%	0.8 p.p.	0.5%	7.3%	-6.9 p.p.
% Truck sales EBITDA margin	8.7%	13.6%	-4.9 p.p.	6.3%	2.4 p.p.	7.5%	13.6%	-6.1 p.p.
% Other asset sales EBITDA margin	-4.0%	-2.6%	-1.4 p.p.	-4.2%	0.2 p.p.	-4.1%	-2.6%	-1.5 p.p.
Asset Sales IFRS 16 EBITDA	0.4	-	-	8.1	-95.6%	8.5	-	-
% Asset sales CPC-06 EBITDA margin	5.8%	-	-	6.1%	-0.4 p.p.	6.1%	-	-
Depreciation and amortization	(291.7)	(250.6)	16.4%	(288.9)	1.0%	(580.6)	(488.5)	18.8%
Leasing services EBIT	665.7	626.9	6.2%	637.5	4.4%	1,303.2	1,245.2	4.7%
% Services EBIT margin	61.2%	62.6%	-1.4 p.p.	60.5%	0.7 p.p.	60.8%	63.4%	-2.6 p.p.
Used assets sales EBIT	3.1	24.2	-87.0%	0.3	1139.8%	3.4	45.2	-92.5%
% Used assets sales EBIT margin	0.9%	7.4%	-6.6 p.p.	0.1%	0.8 p.p.	0.5%	7.3%	-6.9 p.p.
Asset Sales IFRS 16 EBIT	0.4	-	-	8.1	-95.6%	8.5	-	-
% Asset sales CPC-06 EBIT margin	5.8%	-	-	6.1%	-0.4 p.p.	6.1%	-	-
Non-recurring expenses	-	(14.8)	-	-	-	-	(14.8)	-100.0%
Adjusted leasing services EBITDA	957.4	862.7	11.0%	926.3	3.4%	1,883.7	1,718.9	9.6%
% Adjusted leasing services EBITDA margin	88.0%	86.1%	1.9 p.p.	87.9%	0.1 p.p.	87.9%	87.6%	0.4 p.p.
Adjusted leasing services EBIT	665.7	612.1	8.8%	637.5	4.4%	1,303.2	1,230.4	5.9%
% Adjusted leasing services EBIT margin	61.2%	61.1%	0.1 p.p.	60.5%	0.7 p.p.	60.8%	62.7%	-1.9 p.p.

* Non-recurring effects due to the provision of R\$14,8 million in 2Q25 related to an accounting adjustment to the amount to be paid for the acquisition of companies.

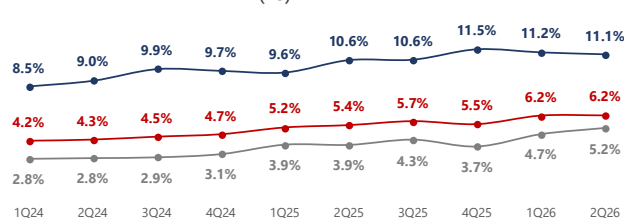
Main highlights:

- Personnel:** slight variation for 2Q26. The 13.6% growth in 1H26 versus 1H25 is due to the increase in headcount observed in 1Q26 and the reassessment of a bonus provision in 1Q25;
- Maintenance and parts:** variations were lower than those in leasing revenue due to the concentration of these services in 2025 and greater efficiency in maintenance processes. Contributing to this line item are the lower volume, better condition, and more diversified mix of repossessed assets; these factors allow for greater agility in the maintenance and preparation process and increase asset liquidity, enabling the record-breaking performance of the *Sempre Novo*. Additionally, the increased share of leasing revenue excluding maintenance services contributes to the dilution of these costs.;
- Vehicle-related expenses:** levels consistent with those seen throughout 2026. Year-over-year comparisons showed improvements in the management of customer traffic fine collections, as well as a cost reclassification where certain expenses were moved to the "other costs" category;
- Other costs:** the year-to-date increase basically reflects the reclassification of vehicle-related costs as "other costs";
- PIS/Cofins credit:** lower volume of brand-new asset purchases and greater exposure to contract extensions, which do not generate credits;
- SG&A:** showed little variation relative to revenue. We highlight the 37.0% year-over-year and 12.2% quarter-over-quarter reduction in the bad debt provision in 2Q26, driven by fewer overdue invoices, improved payment regularization, and the Company's initiative not to record billings for customers undergoing asset repossession process;
- Leasing EBITDA Margin:** expansion driven by increased fleet occupancy rate and cost and expense efficiencies, even with lower PIS/COFINS credits;
- Seminovos EBITDA Margin:** positive and performing in line with the Company's guidance;
- Depreciation:** remains at appropriate levels, allowing for positive margins on *Seminovos*. Figures show little variation year-to-date and are also in line with the Company's guidance.

Annualized Depreciation per Asset
(R\$ thousand)



Implicit Depreciation Rate
(%)



Annualized depreciation per asset: depreciation for the quarter $\times 4 \div$ average fleet for the period.
Depreciation rate: depreciation for the quarter $\times 4 \div$ average fixed assets for the period.

4) INDUSTRY

4.1) Net revenue

(R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Gross Revenue	146.7	110.7	32.5%	187.1	-21.6%	333.9	217.5	53.5%
Deductions	(32.4)	(23.0)	40.8%	(35.1)	-7.7%	(67.4)	(44.8)	50.5%
Net Revenue	114.4	87.8	30.3%	152.1	-24.8%	266.5	172.7	54.2%

4.2) Costs & expenses

(R\$ million) - gross of eliminations	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Costs (ex. depreciation)	(84.8)	(65.8)	28.9%	(119.9)	-45.1%	(204.7)	(135.0)	51.6%
% of industry revenue	-74.2%	-75.0%	0.8 p.p.	-78.8%	3.8 p.p.	-76.8%	-78.1%	1.3 p.p.
Customization services cost	(79.3)	(62.6)	26.7%	(115.0)	-45.5%	(194.4)	(128.3)	51.5%
% of industry revenue	-69.4%	-71.4%	2.0 p.p.	-75.6%	4.3 p.p.	-72.9%	-74.2%	1.3 p.p.
Direct costs	(58.4)	(43.3)	34.9%	(94.2)	-54.0%	(152.6)	(89.9)	69.6%
% of industry revenue	-51.1%	-49.3%	-1.7 p.p.	-61.9%	12.6 p.p.	-57.3%	-52.1%	-5.2 p.p.
Personnel	(17.9)	(17.6)	1.7%	(18.2)	-3.2%	(36.0)	(34.6)	4.2%
% of industry revenue	-15.6%	-20.0%	4.4 p.p.	-11.9%	-8.1 p.p.	-13.5%	-20.0%	6.5 p.p.
Maintenance and parts	(1.6)	(1.1)	51.9%	(1.6)	-32.3%	(3.2)	(2.4)	34.0%
% of industry revenue	-1.4%	-1.2%	-0.2 p.p.	-1.0%	-0.2 p.p.	-1.2%	-1.4%	0.2 p.p.
Vehicle costs	(1.5)	(0.7)	109.6%	(1.1)	-38.8%	(2.6)	(1.4)	90.6%
% of industry revenue	-1.3%	-0.8%	-0.5 p.p.	-0.7%	0.0 p.p.	-1.0%	-0.8%	-0.2 p.p.
Other costs	(5.5)	(3.2)	72.7%	(4.9)	-34.6%	(10.3)	(6.7)	53.4%
% of industry revenue	-4.8%	-3.6%	-1.2 p.p.	-3.2%	-0.4 p.p.	-3.9%	-3.9%	0.0 p.p.
Expenses (ex. depreciation)	(18.9)	(12.6)	50.5%	(15.7)	-19.8%	(34.6)	(25.2)	37.4%
% of industry revenue	-16.5%	-14.3%	-2.2 p.p.	-10.3%	-4.0 p.p.	-13.0%	-14.6%	1.6 p.p.
Commercial, general and administrative	(18.9)	(14.7)	28.0%	(16.8)	-12.5%	(35.7)	(29.4)	21.6%
% of industry revenue	-16.5%	-16.8%	0.3 p.p.	-11.1%	-5.7 p.p.	-13.4%	-17.0%	3.6 p.p.
Commercial	(3.2)	(2.2)	48.3%	(3.0)	-26.9%	(6.2)	(5.0)	23.8%
% of industry revenue	-2.8%	-2.5%	-0.3 p.p.	-1.9%	-0.5 p.p.	-2.3%	-2.9%	0.6 p.p.
Administrative	(12.0)	(12.6)	-4.7%	(13.1)	-4.3%	(25.1)	(24.4)	3.0%
% of industry revenue	-10.5%	-14.3%	3.8 p.p.	-8.6%	-5.7 p.p.	-9.4%	-14.1%	4.7 p.p.
Bad Debt*	(3.7)	(0.0)	21558.8%	(0.8)	-97.8%	(4.5)	(0.0)	26094.1%
% of industry revenue	-3.2%	0.0%	-3.2 p.p.	-0.5%	0.5 p.p.	-1.7%	0.0%	-1.7 p.p.
Other revenues (expenses)	(0.0)	2.2	-102.2%	1.2	84.2%	1.1	4.2	-73.0%
% of industry revenue	0.0%	2.5%	-2.5 p.p.	0.8%	1.7 p.p.	0.4%	2.4%	-2.0 p.p.
EBITDA	10.6	9.4	13.3%	16.6	-43.5%	27.3	18.9	44.2%
% EBITDA Margin	9.3%	10.7%	-1.4p.p.	10.9%	-0.2p.p.	10.2%	10.9%	-0.7p.p.
Depreciation	(4.1)	(6.6)	-37.7%	(6.5)	2.1%	(10.6)	(12.3)	-13.9%
EBIT	6.5	2.8	133.7%	10.2	-72.5%	16.7	6.6	152.0%
% EBIT Margin	5.7%	3.2%	2.5p.p.	6.7%	-3.5p.p.	6.3%	3.8%	2.4p.p.

- 📍 The increase in net revenue in 2Q26 versus 2Q25 reflects higher sales volumes of Truckvan trailers and increased demand for BMB's customization services, resulting in positive operating leverage and healthy margins for both businesses. The decline in EBITDA margin in 2Q26 compared to 1Q26 is explained by the concentration of gas-powered truck deliveries in 1Q26.

VAMOS | Consolidated Results

(R\$ million)	2Q26	2Q25	Var. (%)	1Q26	Var. (%)	1S26	1S25	Var. (%)
Gross Revenue	1,726.6	1,562.1	10.5%	1,779.8	-3.0%	3,506.4	3,026.8	15.8%
Deductions	(162.3)	(150.4)	7.9%	(159.5)	1.7%	(321.8)	(283.2)	13.7%
Net Revenue	1,564.3	1,411.7	10.8%	1,620.3	-3.5%	3,184.6	2,743.7	16.1%
Services	1,087.9	1,002.1	8.6%	1,054.4	3.2%	2,142.3	1,962.7	9.1%
% of Total Net Revenue	69.5%	71.0%	-1.4 p.p.	65.1%	4.5 p.p.	67.3%	71.5%	-4.3 p.p.
Asset Sales	365.0	324.3	12.6%	458.3	-20.4%	823.3	614.8	33.9%
% of Total Net Revenue	23.3%	23.0%	0.4 p.p.	28.3%	-5.0 p.p.	21.5%	22.4%	-0.9 p.p.
Asset Sales	358.7	324.3	10.6%	326.1	10.0%	684.8	614.8	11.4%
% of Total Net Revenue	22.9%	23.0%	0.0 p.p.	20.1%	2.8 p.p.	8.4%	6.3%	2.1 p.p.
Asset Sales IFRS 16	6.2	0.0	-	132.2	-95.3%	138.5	0.0	-
% of Total Net Revenue	0.4%	0.0%	0.4 p.p.	8.2%	-7.8 p.p.	4.3%	0.0%	4.3 p.p.
Industrial	114.4	87.8	30.3%	152.1	-24.8%	266.5	172.7	54.2%
% of Total Net Revenue	7.3%	6.2%	1.1 p.p.	9.4%	-2.1 p.p.	8.4%	6.3%	2.1 p.p.
Intercompany deletions	(2.9)	(2.5)	16.0%	(44.5)	-93.4%	(47.4)	(6.6)	619.8%
% of Total Net Revenue	-0.2%	-0.2%	0.0 p.p.	-2.7%	2.6 p.p.	-1.5%	-0.2%	-1.2 p.p.
EBITDA	971.5	896.3	8.4%	951.3	2.1%	1,922.9	1,783.0	7.8%
Leasing Adjusted	960.9	901.7	6.6%	934.7	2.8%	1,895.6	1,778.9	6.6%
Services	957.4	877.5	9.1%	926.3	3.4%	1,883.7	1,733.8	8.6%
Asset Sales	3.5	24.2	-85.5%	8.4	-58.2%	11.9	45.2	-73.7%
Industrial	10.6	9.4	13.3%	16.6	-36.0%	27.3	18.9	44.2%
Depreciation and amortization	(295.8)	(257.2)	15.0%	(295.3)	0.2%	(591.1)	(500.8)	18.0%
Adjusted EBIT	675.7	639.1	5.7%	656.0	3.0%	1,331.7	1,282.2	3.9%
Leasing Adjusted	669.2	651.1	2.8%	637.7	4.9%	1,306.9	1,290.4	1.3%
Services	665.7	626.9	6.2%	637.5	4.4%	1,303.2	1,245.2	4.7%
Asset Sales	3.5	24.2	-85.5%	0.3	1282.4%	3.8	45.2	-91.7%
Industrial	6.5	2.8	133.7%	10.2	-35.8%	16.7	6.6	152.0%
Financial Results	(547.4)	(531.6)	3.0%	(541.4)	1.1%	(1,088.8)	(1,024.8)	6.2%
Adjusted EBT	128.3	107.5	19.4%	114.6	12.0%	242.9	257.4	-5.6%
Adjusted Income Tax	(27.3)	(24.5)	11.3%	(27.9)	-2.3%	(55.2)	(66.6)	-17.1%
% Effective tax rate	-21.3%	-22.8%	1.5 p.p.	-24.4%	3.1 p.p.	-22.7%	-25.9%	3.2 p.p.
Adjusted Net Income	101.1	83.0	21.8%	86.6	16.7%	187.7	190.8	-1.6%

- Record leasing revenue and consolidated EBITDA;
- Net financial expense increased compared to 1Q26, driven exclusively by higher expenses associated with FINAME. This credit line is indexed to the IPCA TLP (Long-Term Interest Rate) rate, which comprises the IPCA (inflation) variation plus a fixed real interest rate based on 5-year NTN-B government bonds. This rate performed higher than IPCA in 2Q26, more than offsetting the positive effects of reductions in net debt and leverage, as well as the 25-basis-point cut in the benchmark interest rate;
- Net income doubled between the 3Q25 inflection point and 2Q26, has grown by double digits sequentially for three consecutive quarters, and is already back to 1Q25 levels – even with an average CDI rate 1.4 p.p. higher.

5) Indebtedness & leverage

(R\$ million)	2Q26	2Q25	Var % Y/Y	1Q26	Var % Q/Q
Gross Debt	15,968.1	16,380.3	-2.5%	16,794.0	-4.9%
Gross Debt - Short Term	1,807.9	1,471.4	22.9%	1,766.6	2.3%
Gross Debt - Long Term	13,785.5	14,915.1	-7.6%	14,787.5	-6.8%
Financial Instruments and Derivatives	-189.3	-224.4	-15.6%	-214.3	-11.7%
Cash and Investments	4,407.0	4,067.9	8.3%	4,794.9	-8.1%
Net Debt	11,561.1	12,312.3	-6.1%	11,999.1	-3.7%
LTM EBITDA*	3,854.1	3,627.7	6.2%	3,803.5	1.3%
Net Leverage (Net Debt/EBITDA)	3.00x	3.39x	-0.39x	3.15x	-0.15x
Gross Average Term (years)	3.2	3.4	-7.3%	3.2	-1.5%
Net Average Term (years)	3.9	4.1	-4.0%	4.0	-2.0%

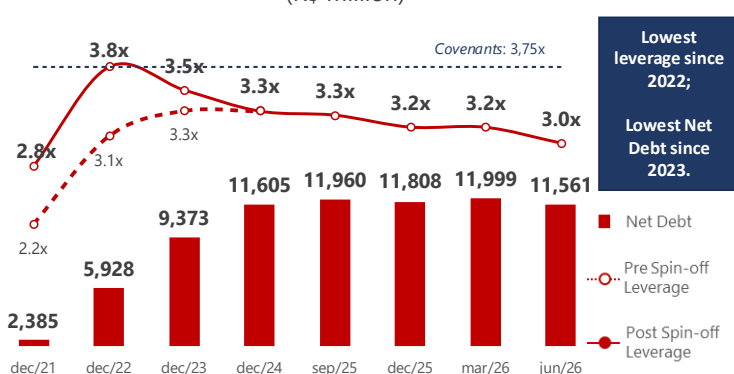
*Last twelve months

📍 Definition for calculating leverage for covenant purposes

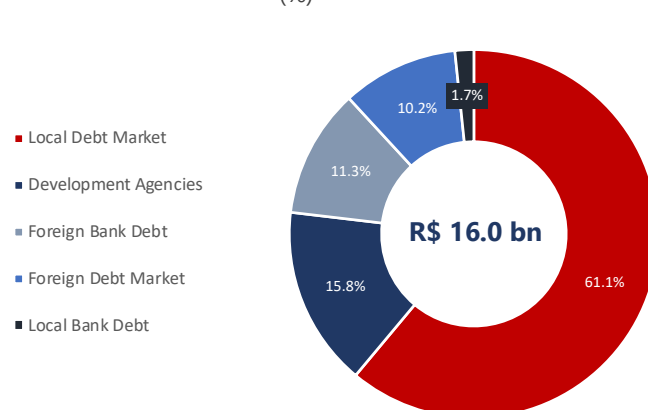
- **Net Debt:** includes only loans, financing, and debentures, excluding assignment receivables.
- **LTM EBITDA:** excludes the effects of impairment on LTM assets and non-recurring items that occurred in 2Q25.

Adjustments to EBITDA for covenant purposes (R\$ million)	2Q26 UDM	2Q25 UDM	Var %	1Q26 UDM	Var %
Accounting EBITDA	3,774.8	3,506.6	7.6%	3,714.4	1.6%
(+) Impairment of receivables (Bad Debts)	(79.3)	(121.0)	-34.5%	(89.1)	-10.9%
EBITDA for Covenant Purposes	3,854.1	3,627.7	6.2%	3,803.5	1.3%

Net Debt and Leverage for Covenant Purposes (R\$ million)



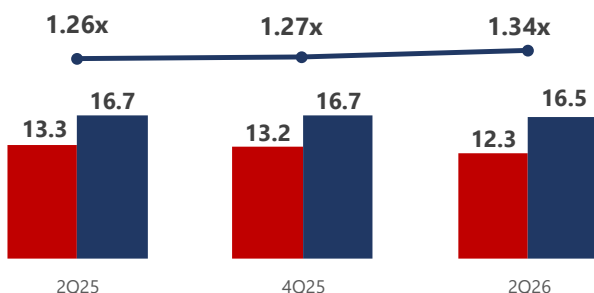
Gross Debt breakdown by Instrument (%)



Fleet Value vs. Net Debt*

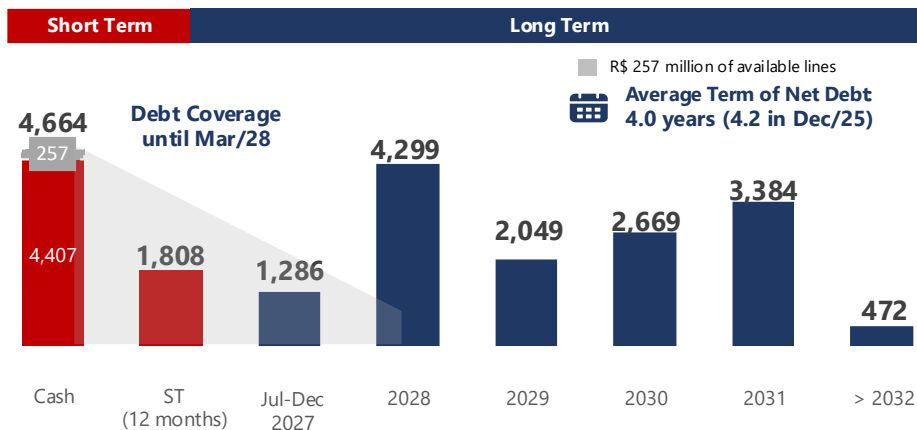
(R\$ billion)

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



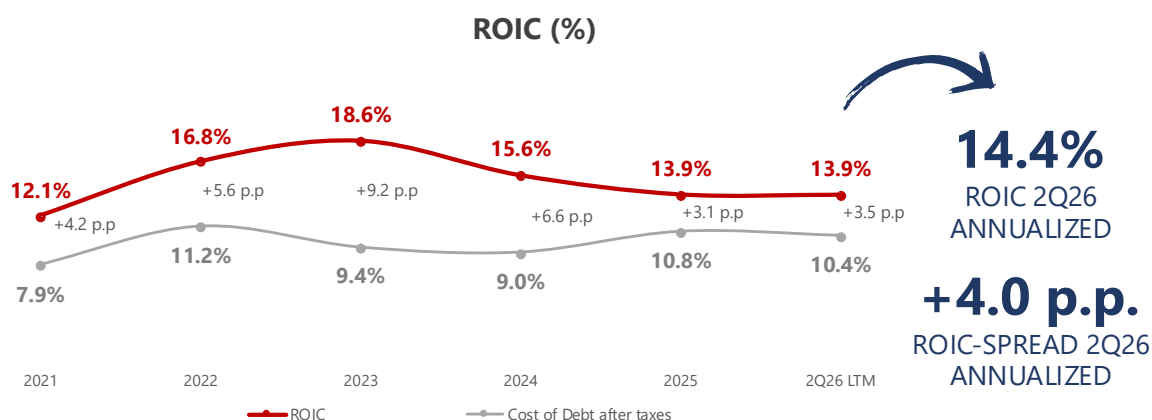
Debt Maturity Schedule

(R\$ million)

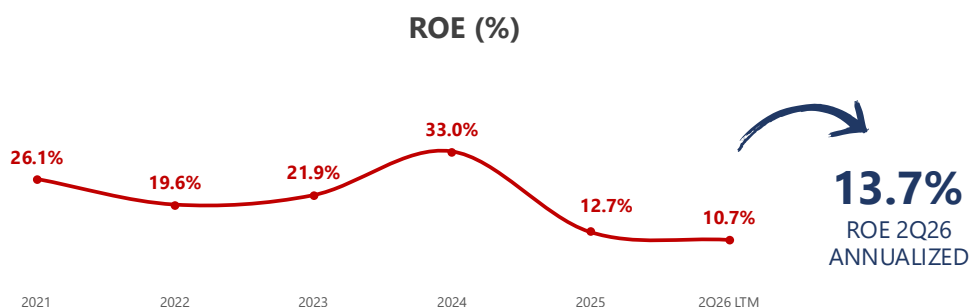


Debt (06/30/2026)	Issuance	Due date	Structure	2026	2027	2028	2029	2030	2031	>2032	Total
Finame	09/12/2022	10/15/2028	SELIC + 1,73%	49.8	100.3	69.0	-	-	-	-	219.1
Finame	03/06/2023	06/15/2029	IPCA + 6,65%	281.5	888.4	854.3	295.9	19.1	-	-	2,339.3
2nd Debenture	08/20/2019	08/20/2026	CDI + 1,81%	64.8	-	-	-	-	-	-	64.8
3rd Debenture	07/08/2021	06/16/2031	SWAP 131,75% CDI CDI+2,53% IPCA+6,36%	-	103.9	103.9	384.1	280.2	280.2	-	1,152.3
4th Debenture	10/15/2021	10/15/2031	SWAP 127,50% CDI+2,60% IPCA+7,68%	308.8	308.8	294.5	371.3	371.3	333.5	-	1,988.2
7th Debenture	06/16/2023	06/15/2028	CDI + 2,17%	-	-	8.3	-	-	-	-	8.3
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%	-	-	351.8	351.8	-	-	-	703.5
13th Debenture	10/02/2025	09/20/2030	CDI+2,25%	-	-	-	-	600.0	-	-	600.0
14th Debenture	12/15/2025	01/20/2032	SWAP Pré 15,72% CDI + 3,66%	-	-	-	-	-	-	-	-
15th Debenture	03/23/2026	09/20/2031	CDI + 2,17%	-	-	-	-	250.0	250.0	-	500.0
CRA 2	11/15/2019	11/13/2026	SWAP 133,80% CDI Pré 8,0%	18.8	-	-	-	-	-	-	18.8
CRA 3	06/12/2020	06/14/2027	SWAP 165,00% CDI IPCA+5,70%	-	238.6	-	-	-	-	-	238.6
CRA 4	11/26/2020	11/18/2030	SWAP 133,60% CDI IPCA+5,73%	-	-	187.0	187.0	187.0	-	-	561.0
CRA 5	06/02/2022	05/15/2037	SWAP 112,65% CDI IPCA+6,68%	-	-	-	-	121.0	121.0	475.3	717.4
CRA 6	02/03/2023	01/14/2030	CDI + 1,05% IPCA + 7,16%	-	-	233.5	-	595.7	-	-	829.2
CRA 7	11/16/2023	11/16/2033	Pré 12,05% + IPCA + 6,69%	-	-	-	298.1	339.5	27.5	55.0	720.1
CDCA	09/16/2024	09/15/2031	Pré 13,62% + IPCA + 7,91%	-	-	-	-	-	893.2	-	893.2
Commercial Note	04/17/2026	04/10/2032	101,00% CDI	-	-	-	-	25.0	50.0	25.0	100.0
Commercial Note	06/07/2022	06/07/2028	114,00% CDI	-	83.3	83.3	-	-	-	-	166.7
IDB	01/21/2025	12/15/2031	US\$30MM SWAP CDI+1,90% SOFR+3,11%	11.1	22.2	22.2	22.2	22.2	22.2	-	121.9
Loan	03/25/2025	03/25/2028	US\$ 275MM SWAP CDI+ 0,67% Pré 7,23%	0.1	0.3	1,683.9	-	-	-	-	1,684.2
Bond	10/02/2025	01/26/2031	SWAP CDI+ 3,68 USD+9,20%	-	-	-	-	-	1,551.5	-	1,551.5
Net interest incurred and funding costs											39.9
Cash, cash equivalents, and swap											4,407.0
Net Debt				734.8	1,870.9	4,266.7	2,160.4	2,811.0	3,529.0	555.3	11,561.1

6) Return and profitability indicators



ROIC (R\$ million)	2Q26 LTM	2Q26 Annualized
EBIT	2,646.6	2,702.9
Net Financial Expenses	-2,242.6	-2,189.6
EBT	404.1	513.4
Taxes ¹	-88.3	-109.1
Effective rate ¹	-21.8%	-21.3%
NOPAT	2,068.6	2,128.5
Average Net Debt ²	11,936.7	11,780.1
Average Net Worth ²	2,951.3	2,951.6
Average Invested Capital²	14,888.1	14,731.7
ROIC 2Q26 LTM³	13.9%	14.4%



ROE (R\$ million)	2Q26 LTM	2Q26 Annualized
Adjusted Net Income	315.8	404.3
Average Net Equity	2,951.6	2,951.6
2Q26 ROE	10.7%	13.7%



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

Annex 1) Income Statement by segment

Leasing Income Statement (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var%	1S26	1S25	Var%
Total Net Revenue	1,452.87	1,326.40	9.53%	2,965.54	2,577.50	15.05%
Net Revenue from Services	1,087.88	1,002.10	8.56%	2,142.26	1,962.71	9.15%
Net Revenue from Asset Sales	364.99	324.30	12.55%	823.28	614.79	33.91%
Net Revenue from Used Asset Sales	358.74	324.28	10.63%	684.82	614.79	11.39%
Net Revenue from Asset Sales IFRS 16	6.24	0.00	-	138.46	0.00	-!
Total Cost	-691.75	-587.50	17.74%	-1,465.77	-1,124.06	30.40%
Cost of services	-43.81	-41.00	6.85%	-84.29	-74.09	13.77%
Depreciation	-286.45	-246.40	16.25%	-570.08	-480.40	18.67%
Cost of Asset Sales	-361.48	-300.10	20.45%	-811.40	-569.57	42.46%
Cost of Used Asset Sales	-355.60	-300.10	18.49%	-681.42	-569.57	19.64%
Cost of Asset Sales IFRS 16	-5.89	0.00	-	-129.98	0.00	-
Gross Profit	761.11	738.90	3.01%	1,499.77	1,470.46	1.99%
Gross Profit from Services	757.61	714.70	6.00%	1,487.89	1,425.24	4.40%
Gross Profit from Asset Sales	3.50	24.20	-85.54%	11.88	45.22	-73.73%
Gross Profit from Used Asset Sales	3.15	24.18	-86.97%	3.40	45.22	-92.48%
Gross Profit from Asset Sales IFRS 16	0.36	0.00	-	8.48	0.00	-
Total Operating Expenses	-91.91	-102.60	-10.42%	-184.73	-177.81	3.89%
General and Administrative Expenses (Excludes depreciation)	-89.63	-96.70	-7.31%	-179.27	-170.79	4.96%
Depreciation	-5.23	-4.20	24.52%	-10.48	-8.12	29.05%
Other Expenses and Revenues	2.95	-1.70	-273.53%	5.02	1.10	356.81%
EBIT	669.20	636.30	5.17%	1,315.04	1,292.65	1.73%
<i>EBIT Margin on net revenue from services</i>	<i>61.51%</i>	<i>63.50%</i>	<i>-2p.p.</i>	<i>61.39%</i>	<i>65.86%</i>	<i>-4.5p.p.</i>
EBITDA	960.89	886.90	8.34%	1,895.60	1,781.17	6.42%
<i>EBITDA Margin on net revenue from services</i>	<i>88.33%</i>	<i>88.50%</i>	<i>-0,2p.p.</i>	<i>88.49%</i>	<i>90.75%</i>	<i>-2.3p.p.</i>

*Gross of eliminations figures.

Industrial Income Statement (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var%	1S26	1S25	Var%
Total Net Revenue	114.36	87.80	30.25%	266.45	172,75	54.24%
Total Cost	-88.28	-71.80	22.95%	-214.03	-139,81	53.09%
Gross Profit	26.08	15.90	64.03%	52.42	32,94	59.14%
Total Operating Expenses	-16.17	-13.10	23.42%	-35.72	-26,31	35.77%
EBIT	6.53	2.80	133.21%	16.70	6,63	151.89%
<i>EBIT Margin on Net Revenue</i>	<i>5.71%</i>	<i>3.19%</i>	<i>2,5p.p.</i>	<i>6.27%</i>	<i>3,84%</i>	<i>2.4p.p.</i>
EBITDA	10.65	9.40	13.30%	27.29	18,91	44.32%
<i>EBITDA Margin on Net Revenue</i>	<i>9.31%</i>	<i>10.71%</i>	<i>-1,4p.p.</i>	<i>10.24%</i>	<i>10,95%</i>	<i>-0.7p.p.</i>

*Gross of eliminations figures.

VAMOS Consolidated Income Statement (R\$ million)	2Q26	2Q25	Var%	1S26	1S25	Var%
Total Net Revenue	1,564.31	1,411.70	10.81%	3,184.60	2,743.72	16.07%
Total Cost	-777.35	-657.80	18.17%	-	-	29.61%
Gross Profit	786.95	753.90	4.38%	1,551.90	1,484.06	4.57%
Services Gross Profit	783.58	730.60	7.25%	1,540.30	1,441.14	6.88%
Gross Profit (loss) from Asset Sales	3.50	24.20	-85.54%	11.88	45.22	-73.73%
Eliminations	-0.14	-0.90	-84.44%	-0.28	-2.30	-87.83%
Operating Expenses	-111.32	-100.00	11.32%	-220.17	-187.00	17.74%
Administrative and Commercial Expenses	-108.57	-112.20	-3.24%	-214.97	-198.83	8.12%
Depreciation	-5.79	-4.80	20.63%	-11.63	-9.30	25.07%
Other Operating Income (Expenses)	2.90	16.10	-81.99%	6.15	18.83	-67.34%
Eliminations	0.14	0.90	-84.44%	0.28	2.30	-87.81%
EBIT	675.63	653.90	3.32%	1,331.73	1,297.06	2.67%
<i>EBIT Margin</i>	<i>43.19%</i>	<i>46.32%</i>	<i>-3,1p.p.</i>	<i>41.82%</i>	<i>47.27%</i>	<i>-5.5p.p.</i>
EBITDA	971.54	896.30	8.39%	1,922.89	1,790.57	7.39%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>62.11%</i>	<i>63.49%</i>	<i>-1,4p.p.</i>	<i>60.38%</i>	<i>65.26%</i>	<i>-4.9p.p.</i>
Net Financial Result	-547.39	-531.60	2.97%	-1088.82	-1024.82	6.24%
Income Tax and Social Contribution	-27.28	-29.50	-7.53%	-55.21	-71.61	-22.90%
Net Profit - Continuing Operations	101.07	92.80	8.91%	187.70	200.63	-6.44%
<i>Net Margin</i>	<i>6.46%</i>	<i>6.57%</i>	<i>-0,1p.p.</i>	<i>5.89%</i>	<i>7.31%</i>	<i>-1.4p.p.</i>

Annex 2) Consolidated Balance Sheet

Assets	2Q26 (Jun/26)	4Q25 (dez/25)
Cash and Cash Equivalents	185.20	325.40
Securities and Investments	4,221.80	4,392.60
Derivative Financial Instruments	39.10	55.50
Accounts Receivable	970.10	667.60
Inventory	106.60	130.60
Assets Held for Sale	474.00	502.80
Taxes Receivable	46.50	57.80
Income Tax and Social Contribution Receivable	232.20	253.30
Prepaid Expenses	61.90	15.50
Prepayment to Third Parties	14.80	15.90
Other Credits	25.40	14.10
Total Current Assets	6,377.60	6,431.20

Non-Current Assets	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Non-current Receivables		
Derivative Financial Instruments	150.20	236.10
Accounts Receivable	139.80	23.20
Taxes Receivable	-	-
Deferred Income Tax and Social Contribution	73.40	68.10
Court Deposits	2.30	1.80
Indemnity Assets	20.30	18.50
Other Credits	4.80	3.40
Total Noncurrent Receivables	390.80	351.10

Investments	15.00	10.10
Fixed Assets	15,813.10	15,995.30
Intangible Assets	176.30	177.00
Total Non-Current Assets	16,004.40	16,533.40
Total Assets	22,772.80	22,964.60

Liabilities	2Q26 (Jun/26)	4Q25 (dez/25)
Current Liabilities		
Suppliers	889.90	696.80
Loans, Financing and Debentures	1,807.90	1,669.70
Derivative Financial Instruments	281.60	69.00
Right-of-use Leases	20.30	20.70
Assignment of Credit Rights	487.20	666.50
Salaries and Charges Payable	56.90	48.60
Taxes Payable	25.30	51.50
Prepayment from Customers	110.30	64.50
Dividends Payable	0.50	132.60
Company Acquisitions Payable	84.60	85.70
Other Accounts Payable	51.70	47.20
Total Current Liabilities	3,816.20	3,552.70

Non-Current Liabilities	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Suppliers	40.00	37.40
Loans, Financing and Debentures	13,785.50	14,929.00
Right-of-use Leases	63.90	70.90
Deferred Income Tax and Social Contribution	1,005.00	974.00
Provisions for Litigation and Administrative Claims	28.80	25.50
Assignment of Credit Rights	424.80	637.70
Derivative Financial Instruments	282.40	150.00
Company Acquisitions Payable	24.30	22.70
Other Accounts Payable	3.50	2.70
Total Non-Current Liabilities	15,658.20	16,849.80

Shareholders' Equity	2T26 (Jun/26)	4T25 (dez/25)
Shareholders' Equity	1,168.80	1,013.00
Capital Reserves	1,851.20	1,585.70
Treasury Shares	- 0.30	- 174.90
Accumulated profits (losses)	-	-
Profit Reserve	342.50	154.80
Other Comprehensive Profit & Loss	- 63.80	- 16.40
Total Net Equity	3,298.40	2,562.10

Total Liabilities and Net Equity	22,772.80	22,964.60
---	------------------	------------------

Annex 3) Consolidated Cash Flow

R\$ million	2Q25 (Jun/2025)	2Q26 (Jun/2026)
Cash flow from operating activities		
Profit before income tax and social contribution	272.25	242.92
Adjustments to:		
Depreciation and amortization	500.80	591.14
Equity in earnings of subsidiaries	-	0.11
Cost of sale of decommissioned assets	569.60	811.40
Provision (reversal) for judicial and administrative litigation	0.16	1.68
Estimated losses (impairment) of trade receivables	65.28	53.29
Write-off of other property and equipment and intangible assets	9.89	15.72
Gains (losses) on derivative transactions	293.01	396.43
Expenses with loans and financing	17.64	26.79
Interest received from customers	8.92	0.26
Interest and monetary and exchange variations on loans, financing and debentures, leases and other financial liabilities	910.96	968.18
Interest accrual in accordance with IFRS 16	-	10.99
Total cash flow from operating activities	2,648.51	3,096.71
Changes in operating assets/liabilities		
Trade receivables	- 154.69	- 461.68
Inventories	12.43	23.98
Taxes recoverable	0.72	11.30
Trade payables	60.37	53.70
Labor and tax liabilities	10.24	17.87
Other current and non-current assets and liabilities	- 105.14	3.09
Changes in operating assets and liabilities	- 176.07	- 494.88
Cash (used in) generated by operating activities	2,472.44	2,601.83
Income tax and social contribution paid	- 0.67	0.71
Interest paid on loans, borrowings and debentures, supplier financing and leases	- 884.73	- 796.49
Acquisition of operational property and equipment for leasing	- 1,488.12	- 856.20
Redemption of (investments in) marketable securities and financial investments	- 1,328.58	170.80
Net cash (used in) generated by operating activities	- 1,229.66	1,119.23
Cash flow from investing activities		
Capital increase in subsidiaries	-	4.81
Acquisition of property and equipment	- 11.95	- 21.18
Acquisition of intangible assets	- 1.57	- 1.87
Net cash (used in) investing activities	- 13.52	- 27.86
Cash flow from financing activities		
Dividends and interest on capital paid	- 249.09	- 132.13
Payment of contracted derivatives for hedge purposes	- 86.84	- 151.51
Repurchase of treasury shares	- 61.81	0.26
Loans, borrowings and debentures and supplier financing	2,635.20	569.81
Payment of loans, borrowings and debentures, supplier financing and leases	- 806.66	- 1,632.26
Assignments of receivables	416.49	79.99
Payment of assignment of receivables	- 466.06	- 561.48
Payment of installment for company acquisition	- 12.32	-
Sale of receivables	- 174.60	-
Capital contribution	-	600.00
Share issuance costs	-	3.73
Net cash generated by financing activities	1,194.31	1,231.57
Net increase in cash and cash equivalents	- 48.87	140.20
Cash and cash equivalents		
At the beginning of the period	152.94	325.42
At the end of the period	104.07	185.22
Net increase in cash and cash equivalents	- 48.87	140.20
Main non-cash transactions recognized in the balance sheet		
Raising finance to acquire fixed assets	-	74.83
Additions to right-of-use leases	- 20.31	3.21