RESULTADOS 3T26



RENOVANDO FROTAS INOVANDO NEGÓCIOS.

VAMOS LOCAÇÃO | VAMOS SEMINOVOS | BMB | TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

DESTAQUES 3T26

Evolução operacional com aumento da ocupação, menor necessidade de capex líquido e redução dos estoques...

Ocupação da Frota

89%

+3 p.p.
vs. 3T25

Crescimento da frota total

+5%

vs. 3T25

Redução dos estoques
(novos e usados)

-18%

vs. 3T25

... geram grande potencial financeiro, multiplicando o lucro e reduzindo a alavancagem da Companhia.

Lucro líquido

R$ 151 mm

+199% vs. 3T25

ROE

20%

3T26 anualizado
ex-aumento de capital

EBITDA

R$ 1,0 bi

+16% vs. 3T25

Alavancagem

2,93x

Dívida Líquida / EBITDA UDM
Menor nível dos últimos 5 anos

DESTAQUES DO 3T26 POR NEGÓCIO

VAMOS LOCAÇÃO

Demanda resiliente e diversificada, recorde de frota alugada, forte desempenho da locação de ativos novos e usados.

* Valor de imobilizado bruto.

RECORDE DE FROTA ALUGADA E EBITDA. EXTENSÃO DE CONTRATOS SUPERIOR AO *GUIDANCE*

Receita Líquida (Recorde)
R$1,2bi
+11%
vs. 3T25

EBITDA (Recorde)
R$1,0bi
+15%
vs. 3T25

Margem EBITDA
88,1%
+2,6 p.p.
vs. 3T25

Capex Contratado*
R$1,2bi
+42%
vs. 3T25

Frota Alugada* (Recorde)
R$17,5bi
+9%
vs. 3T25

Ocupação da Frota
88,8%
+3 p.p.
vs. 3T25

Retomadas + Devoluções Antecipadas
-56%
vs. 3T25

Extensões de Contratos* (Recorde)
R$482,9mi
+200%
vs. 3T25

Sempre Novo* (Recorde)
R$195,1mi
+181%
vs. 3T25

VAMOS SEMINOVOS

Seminovos: operação de venda de ativos que faz parte do modelo de crescimento da Locação.

VENDA DE ESTOQUES DE ATIVOS MAIS CRÍTICOS E DE MAIOR IDADE

Redução do Estoque Ativos Usados
-2.090 ativos
-26%
vs. 3T25

Quantidade de Ativos Vendidos
5.589
+20%
vs. 9M25

Quantidade de Máquinas Vendidas
298
+84%
vs. 3T25

913
+65%
vs. 9M25

Redução do Estoque de Implementos
-1.990 ativos
-61%
vs. 3T25

Margem Bruta da Venda de Caminhões
+7,3%
9M26

+7,0%
3T26

Locação 3T26

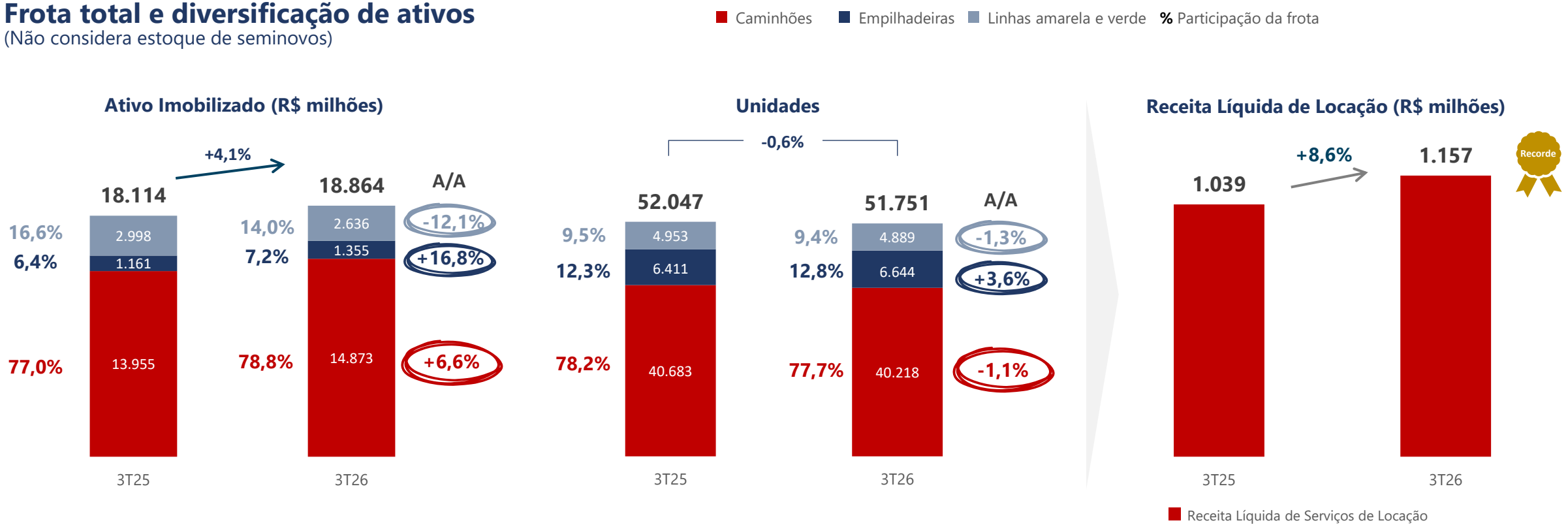


LOCAÇÃO DE ATIVOS USADOS REDUZ NECESSIDADE DE COMPRA DE ATIVOS

POTENCIAL DE EXTRAÇÃO DE MAIS RECEITA DA FROTA EXISTENTE

Frota total e diversificação de ativos

(Não considera estoque de seminovos)

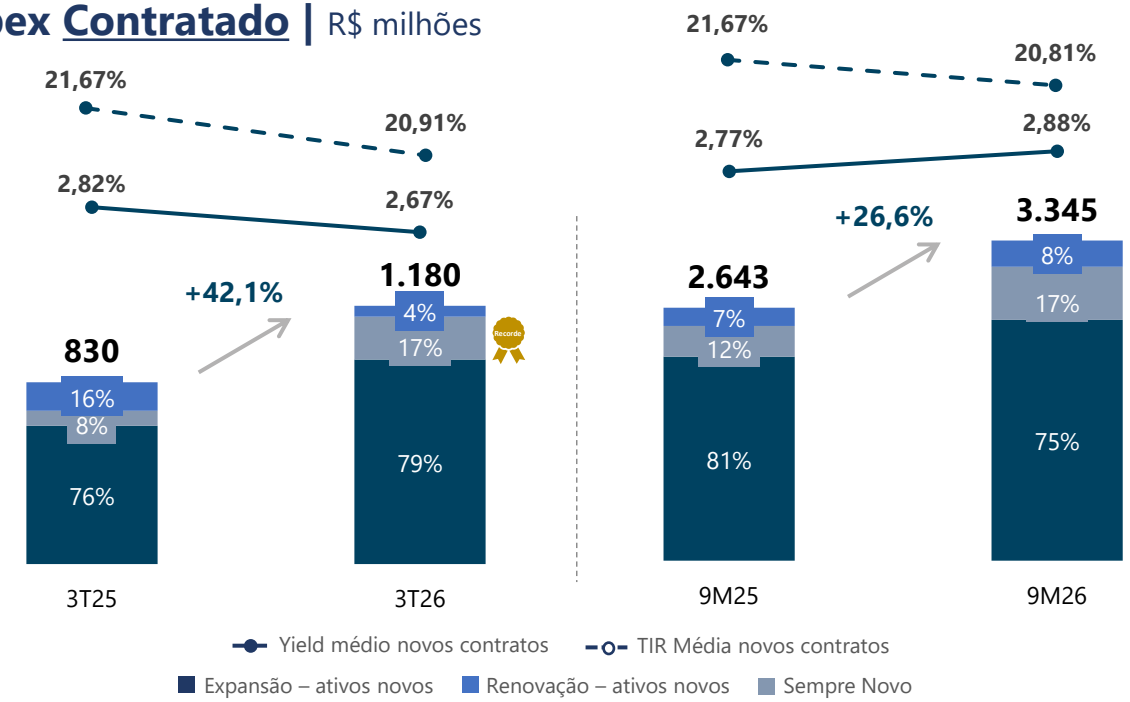


- **Caminhões (inclui cavalos-mecânicos e implementos):** demanda de diversos setores. Redução em unidades reflete as vendas do ano de 2026 com maior volume de cavalos-mecânicos e implementos (em sua maioria provenientes do setor de Transporte de Grãos) e de veículos comerciais leves;
- **Linhas amarela e verde:** menor contratação e maior desmobilização de ativos provenientes do setor sucroenergético em 2026, e momento mais desafiador do Agronegócio;
- **Empilhadeiras:** maior demanda de operações de intralogística.

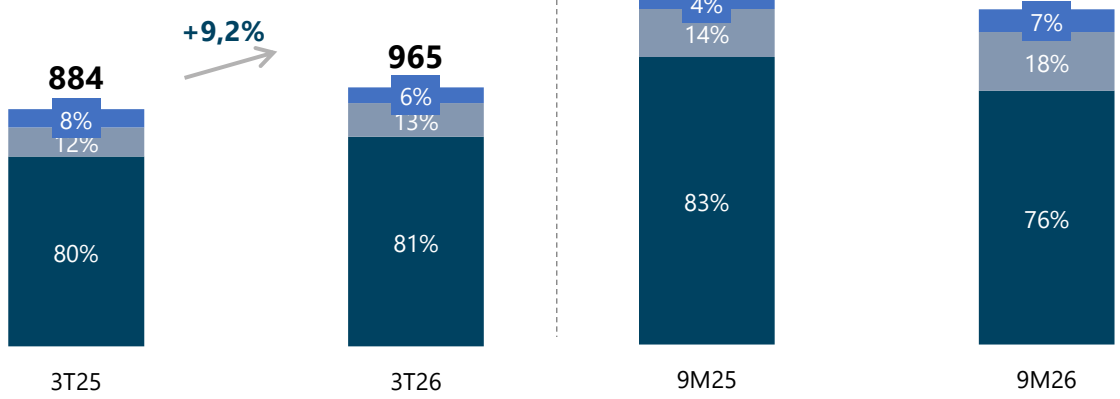
ROBUSTO VOLUME DE CAPEX CONTRATADO E ACELERAÇÃO DO CAPEX IMPLANTADO

IMPLANTAÇÃO DE ATIVOS NOVOS CRESCEU 34% T/T COM A MAIOR ENTREGA DESSES ATIVOS PELAS MONTADORAS

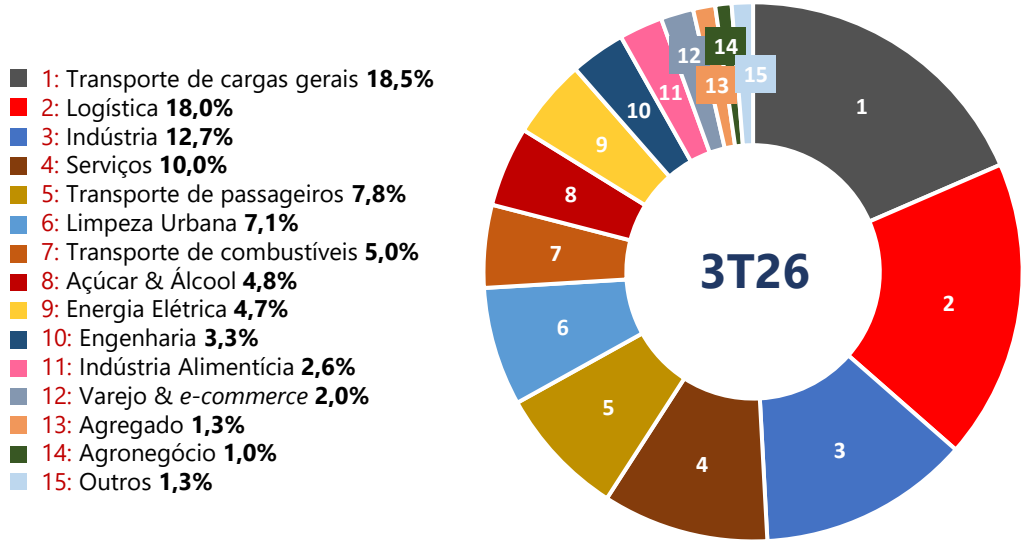
Capex Contratado | R$ milhões



Capex Implantado | R$ milhões



Capex Contratado por segmento



Capex Contratado:

- Demanda **diversificada**;
- Maior crescimento apresentado por ativos novos;
- Sempre Novo **recorde,** beneficiado pelo melhor *mix* de ativos usados em estoque e pela baixa idade dos ativos em nossa frota – representou 17% do Capex Contratado do 3T26 e dos 9M26;
- Menor volume de renovação com ativos novos se deve ao **forte volume de contratos estendidos**;

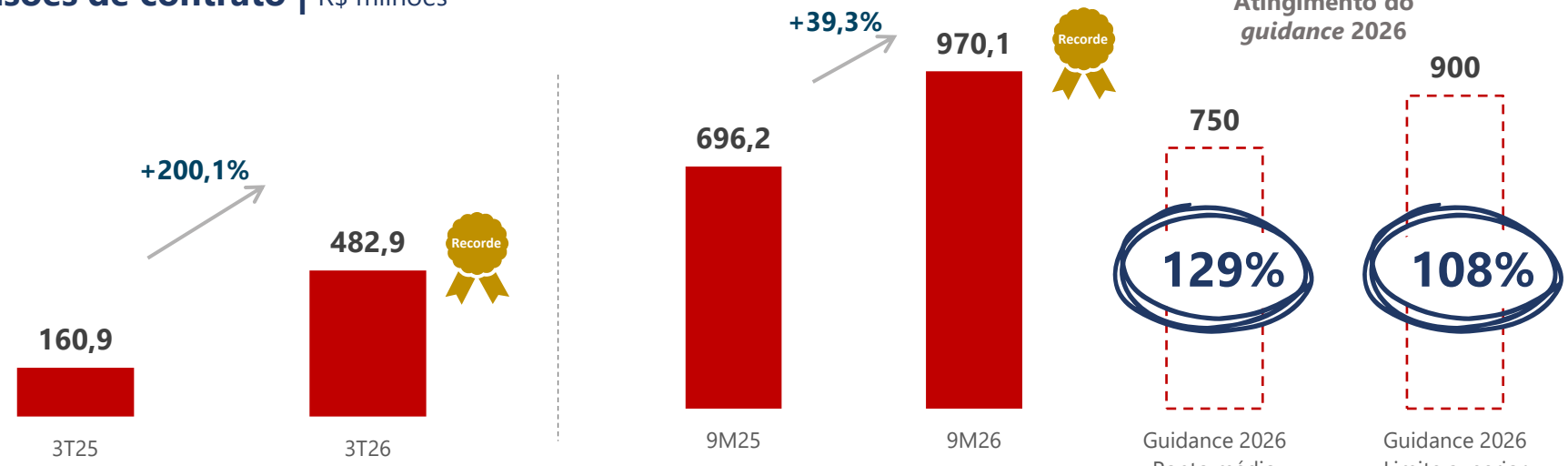
Capex Implantado:

- Aceleração reflete forte contratação do primeiro semestre do ano. Volume implantado seguirá forte para os próximos meses;
- Implantação de Sempre Novo no acumulado 9M26 já representa 87% do ponto médio do *guidance* para o ano;

EXTENSÃO DE CONTRATOS RECORDE NOS 9M26 SUPEROU O *GUIDANCE* PARA O ANO

NOVO RECORDE E REPRESENTOU 129% DO PONTO MÉDIO E 108% DO LIMITE SUPERIOR DO *GUIDANCE*

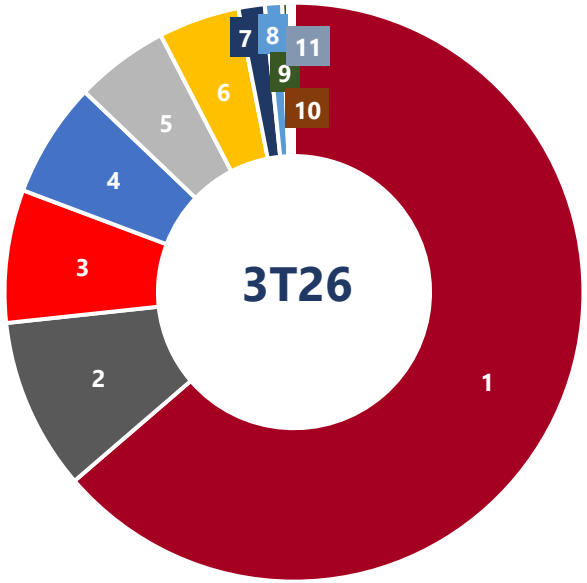
Extensões de contrato | R$ milhões



Atingimento do *guidance* 2026

Extensões de contrato por segmento

- 1: Açúcar & Álcool **63,7%**
- 2: Transporte de cargas gerais **9,6%**
- 3: Logística **7,4%**
- 4: Indústria **6,4%**
- 5: Transporte de Grãos **5,2%**
- 6: Energia Elétrica **4,5%**
- 7: Engenharia **1,5%**
- 8: Limpeza Urbana **1,0%**
- 9: Agronegócio **0,3%**
- 10: Serviços **0,2%**
- 11: Varejo & *e-commerce* **0,1%**



Frota VAMOS com alto potencial de extensão de contrato

57%

dos contratos com vencimentos até set/26 foram estendidos



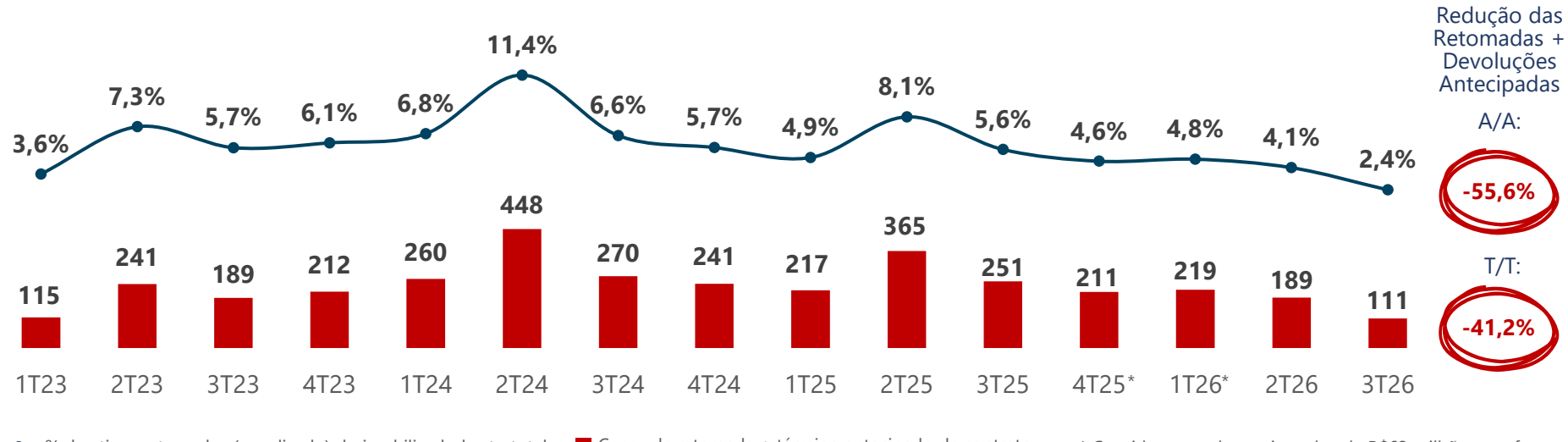




RIGOR NA GESTÃO CONTRATUAL E DE COBRANÇA

EFETIVIDADE DA COBRANÇA E DILIGÊNCIA NO CRÉDITO CONTRIBUEM PARA O CONTROLE DA INADIMPLÊNCIA

Retomadas + Devoluções Antecipadas | Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação) - R$ milhões



Redução das Retomadas + Devoluções Antecipadas

A/A: **-55,6%**

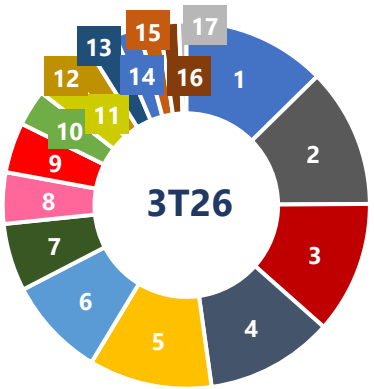
T/T: **-41,2%**

- **2,4% de representatividade** do imobilizado bruto **é o menor patamar histórico,** em linha com o nível de inadimplência apresentado ao longo de 2026;
- **Quatro trimestres consecutivos** que a representatividade das retomadas em relação ao imobilizado bruto fica **abaixo do patamar de 5,5% de 2025**;
- ***Mix* diversificado** contribui para a expansão do mercado endereçável do produto **Sempre Novo** e para a **liquidez** na venda de **Seminovos**.

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

Segmentação do capex retomado

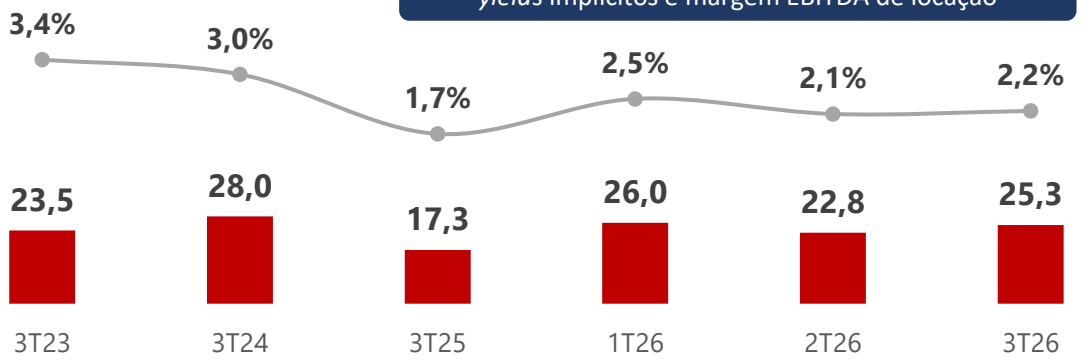
Alta diversificação dos ativos retomados contribui para a liquidez do Sempre Novo e de Seminovos



1: Varejo & *e-commerce* **12,6%**
2: Transporte de cargas gerais **12,3%**
3: Açúcar & Álcool **11,6%**
4: Agregado **11,3%**
5: Energia Elétrica **10,8%**
6: Limpeza Urbana **8,8%**
7: Agronegócio **6,0%**
8: Indústria Alimentícia **4,5%**
9: Logística **4,4%**
10: Produtor Rural **3,2%**
11: Bebidas **2,9%**
12: Transporte de passageiros **2,7%**
13: Engenharia **2,6%**
14: Indústria **2,1%**
15: Transporte de combustíveis **1,9%**
16: Serviços **1,7%**
17: Transporte de grãos **0,6%**

% PDD / receita líquida de serviços de locação

Estabilização da inadimplência à níveis históricos reduz a necessidade de retomadas e resultam em melhores *yield*s implícitos e margem EBITDA de locação



A/A: **+46,3%**

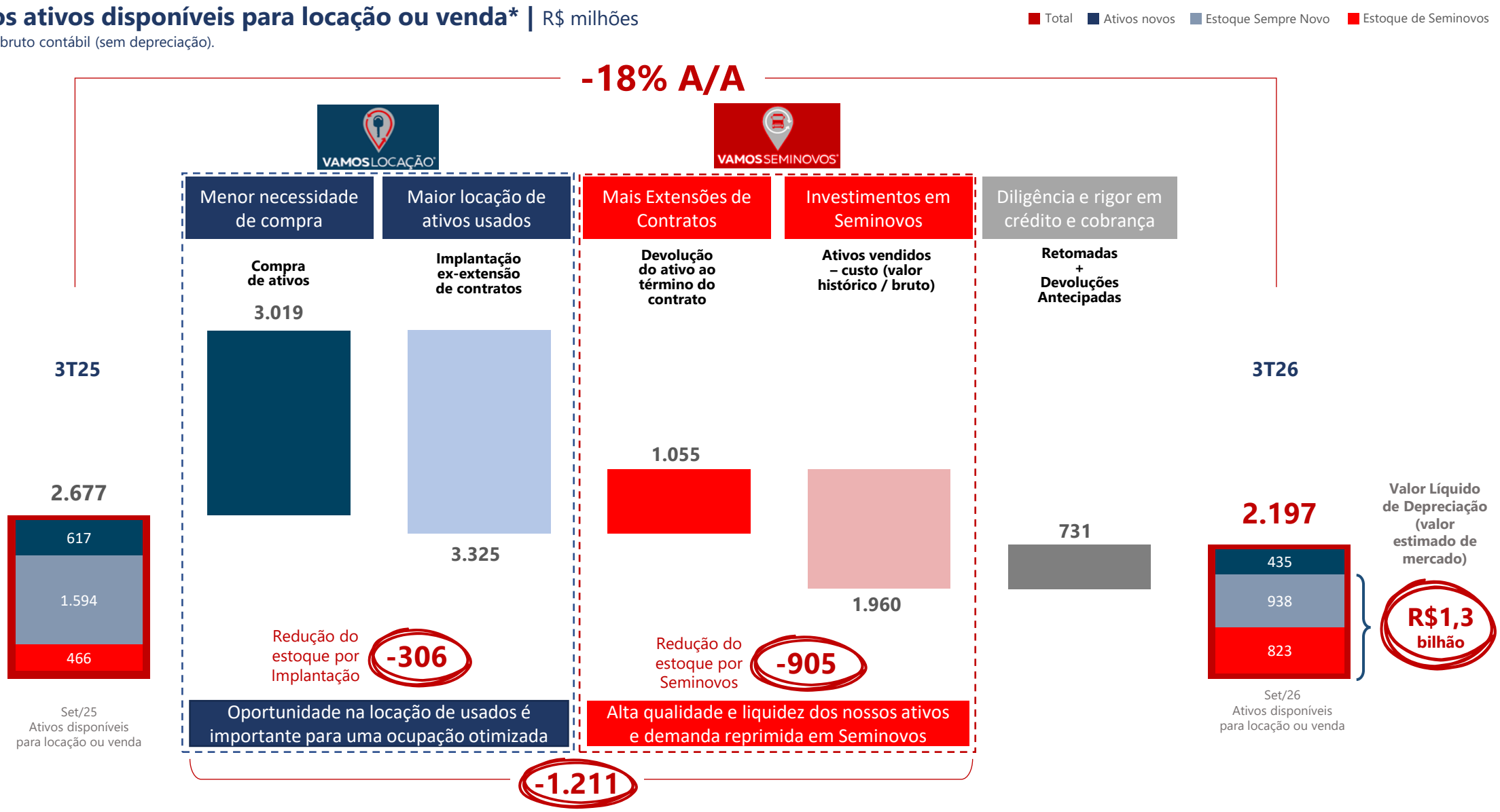
T/T: **+10,9%**

REDUÇÃO DOS ESTOQUES TANTO POR LOCAÇÃO COMO POR VENDA

QUALIDADE, DIVERSIDADE E BAIXA IDADE CONTRIBUEM PARA A LIQUIDEZ DOS ATIVOS

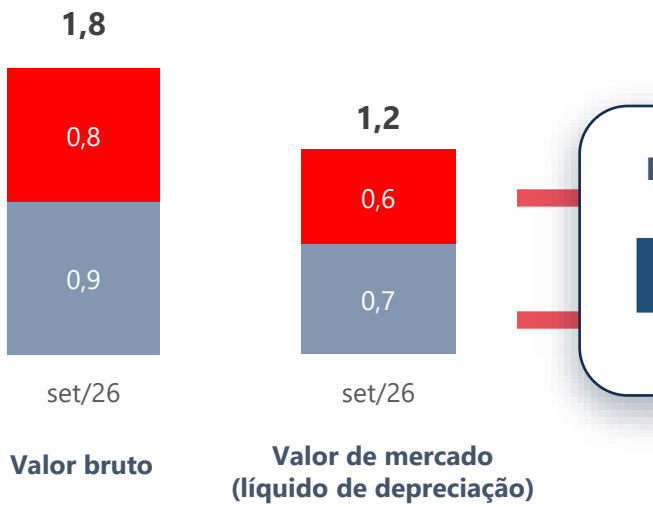
Evolução dos ativos disponíveis para locação ou venda* | R$ milhões

*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).



ESTOQUE EXCEDENTE ATUAL DE ATIVOS USADOS

Estoque de ativos usados
(R$ bilhões)



Receita média mensal UDM

R$ 109M

Prazo de estoque de venda

5,3 meses
+
6,1 meses

=

Prazo total

11,4 meses

- 3 meses
Estoque ideal

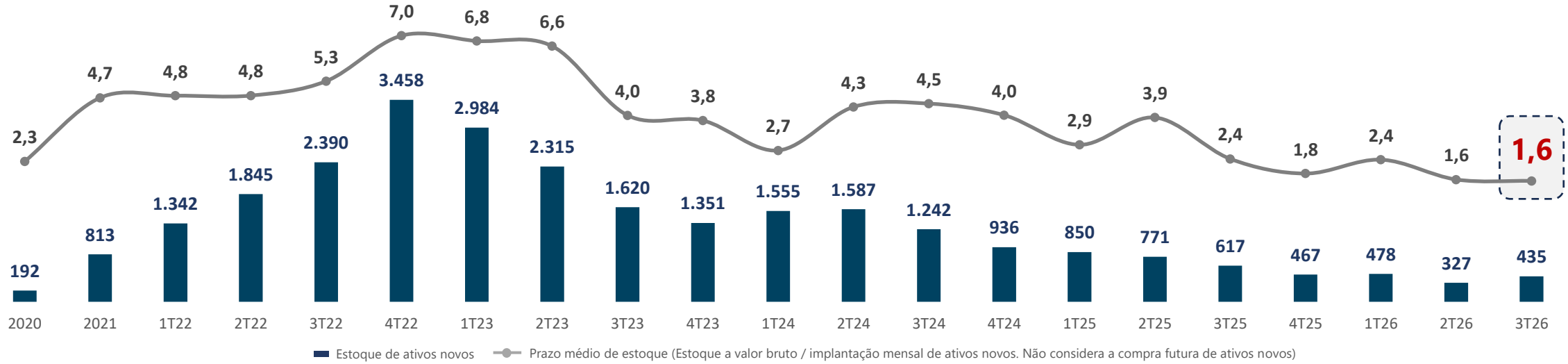
8,4 meses

Estoque excedente

GIRO DOS ESTOQUES SOB CONTROLE

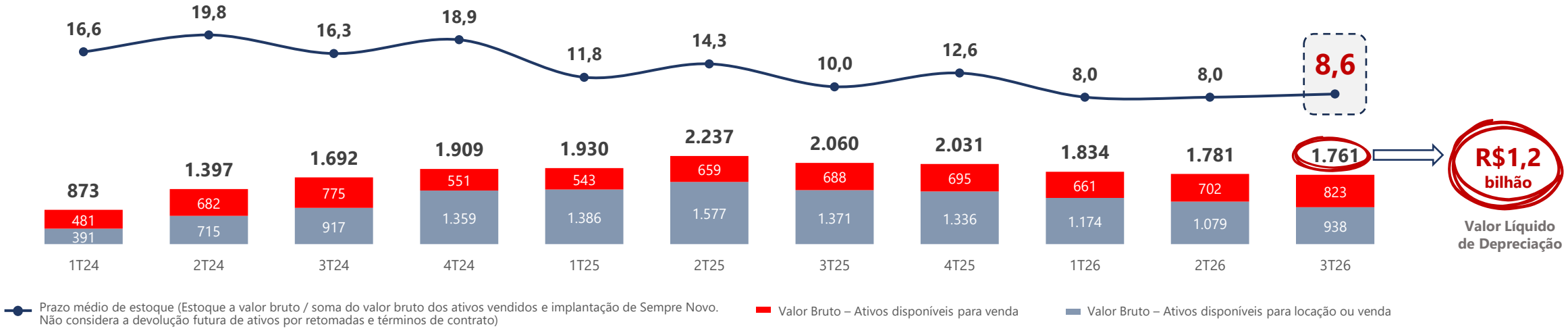
COMPRAS DE ATIVOS NOVOS SOB DEMANDA E CONSUMO DOS ESTOQUES DE USADOS PELA LOCAÇÃO E VENDA

Otimização dos estoques de ativos novos | Meses e R$ milhões



Otimização dos estoques de ativos usados | Meses e R$ milhões

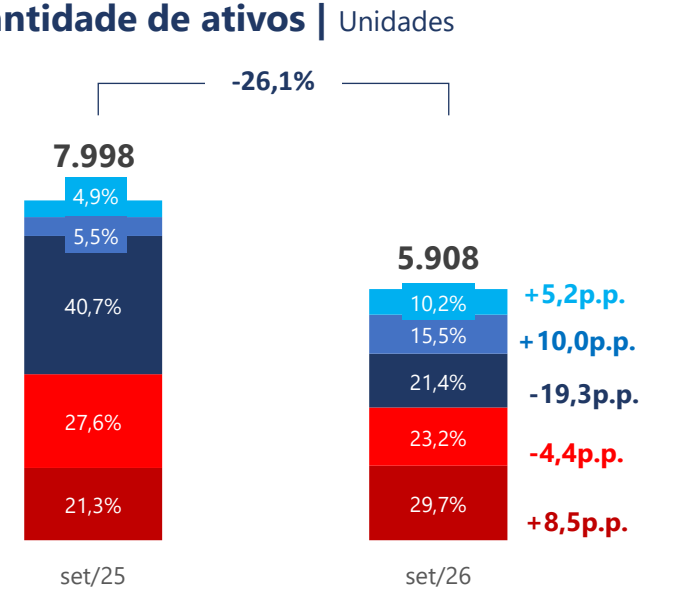
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).



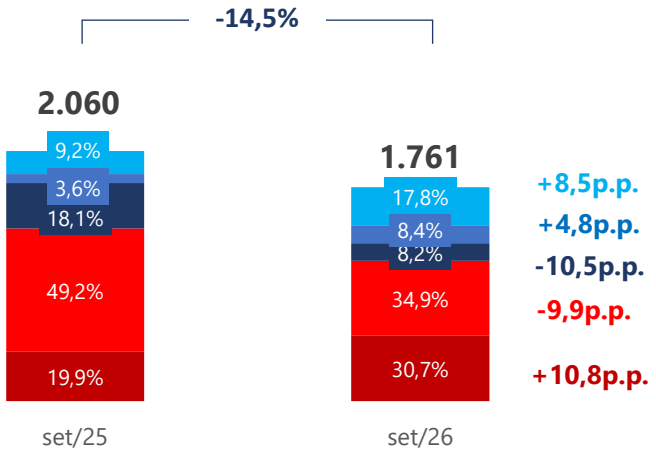
ESTOQUE DE ATIVOS USADOS (SEMPRE NOVO E SEMINOVOS)

FORTES REDUÇÕES DE ATIVOS DE TRANSPORTE DE GRÃOS E *MIX* MAIS ADEQUADO À FROTA

Quantidade de ativos | Unidades



Imobilizado Bruto | R$ milhões



	Mix do Estoque (set/25)	Mix do Estoque (set/26)	Mix da Frota Total (set/26)
Caminhões, Cavalos e Implementos	89,5%	74,3%	77,0%
Máquinas e Equipamentos	10,5%	25,7%	23,0%
Caminhões, Cavalos e Implementos	87,1%	73,8%	77,8%
Máquinas e Equipamentos	12,9%	26,2%	22,2%

***Mix* do estoque de ativos usados está mais adequado ao *mix* da frota**

SETEMBRO/2025

- **7.998 ativos usados em estoque**, entre itens disponíveis para venda em Seminovos e retomados destinados à locação pelo produto Sempre Novo ou à comercialização;
- **Alta concentração de implementos rodoviários (40,7% do total)**, quase integralmente dedicados ao transporte de grãos, principalmente graneleiros e basculantes;
- **R$2,1 bilhões em valor de imobilizado bruto** correspondente ao estoque de usados;
- ***Mix* do estoque de usados apresentava discrepância** ao mix da frota total, sobretudo pela quantidade de implementos;

SETEMBRO/2026

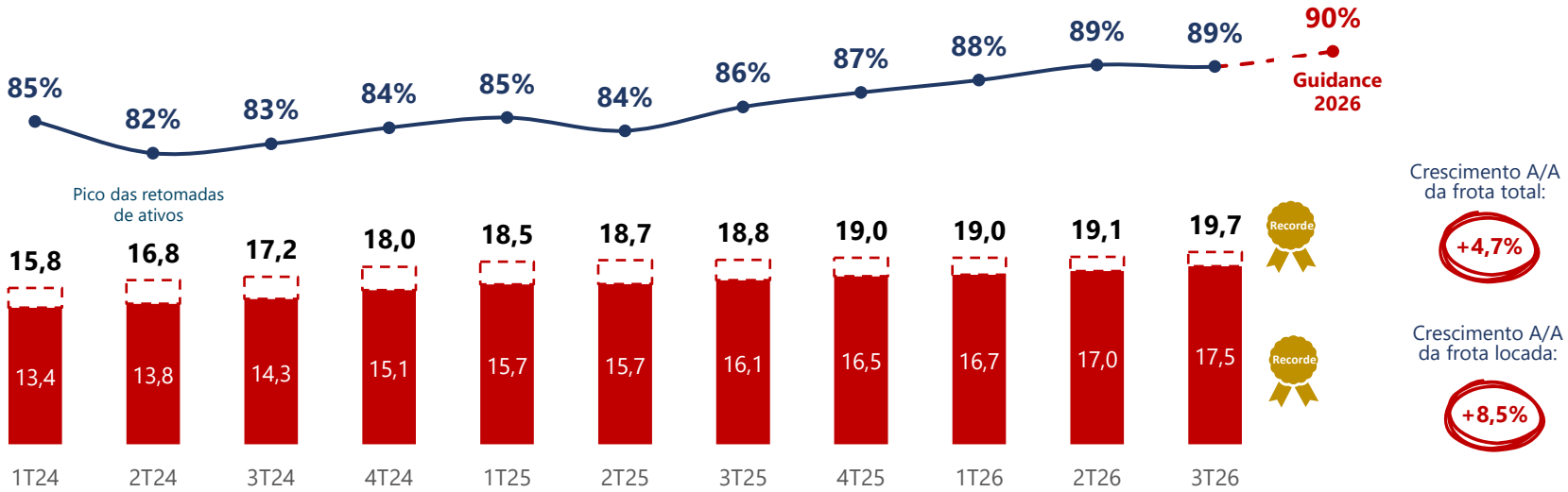
- **Reduções de 26% A/A** na quantidade de ativos e de **14% A/A** em valor do Imobilizado Bruto;
- **Maiores reduções** ocorreram nos estoques de implementos rodoviários e de cavalos mecânicos (Transporte de Grãos);
- *Mix* do estoque de usados **mais adequado** ao *mix* da frota total.

RECORDE DE FROTA ALUGADA

ATIVOS ALUGADOS (+8% A/A) CRESCEM MAIS DO QUE O TOTAL DE ATIVOS (+5% A/A).

Ocupação da frota | R$ bilhões e %

Ocupação estável reflete aumento do estoque de ativos novos que estão em processo de preparação para serem implantados nos próximos meses



Crescimento A/A da frota total: **+4,7%**

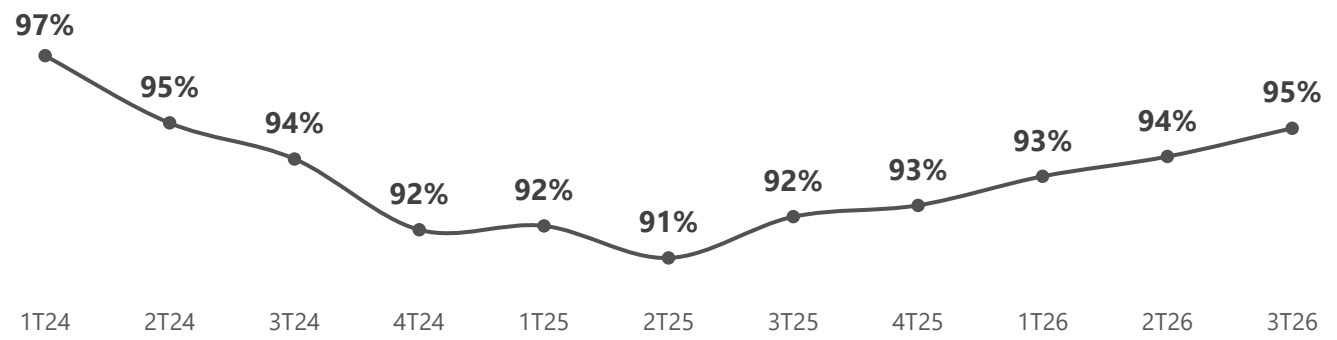
Crescimento A/A da frota locada: **+8,5%**







Ocupação da frota calculada excluindo os estoques de ativos novos em preparação e ativos usados disponíveis para venda (Seminovos)

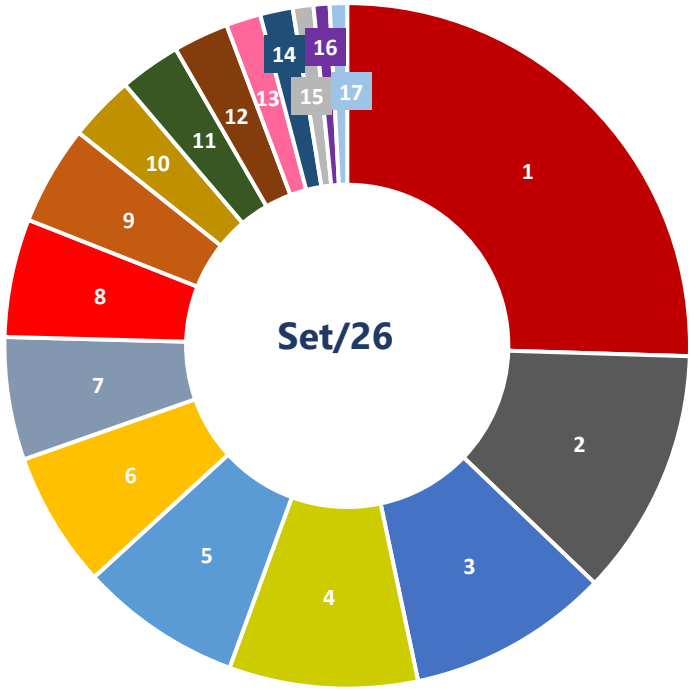


(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 10 e 12 das DFs).
(2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados disponíveis para locação ou venda.

FOCO COMERCIAL NA DIVERSIFICAÇÃO DA RECEITA DE LOCAÇÃO

RECORDE DE RECEITA COM MENOR DEPENDÊNCIA DOS TOP100 CLIENTES E DIVERSIFICAÇÃO SETORIAL

Representatividade da receita de locação por segmento | %

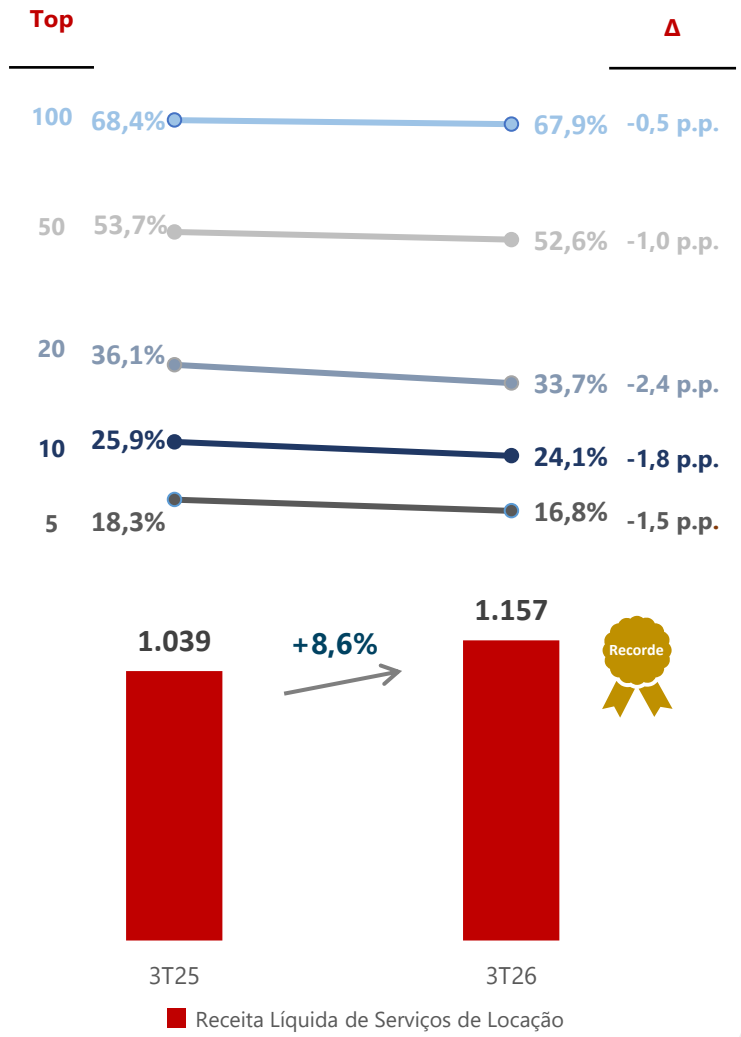


Segmentos	Var. Set/26 vs Jun/26	Segmentos	Var. Set/26 vs Set/25
Açúcar & Álcool	+3,0 p.p.	Logística	1,4 p.p.
Varejo & E-commerce	+1,0 p.p.	Açúcar & Álcool	1,1 p.p.
Transporte de cargas gerais	+0,6 p.p.	Varejo & E-commerce	1,1 p.p.
Transporte de passageiros	+0,4 p.p.	Limpeza urbana	0,6 p.p.
Agronegócio	+0,1 p.p.	Transporte de combustíveis	0,5 p.p.
Indústria alimentícia	+0,1 p.p.	Transporte de passageiros	0,3 p.p.
Outros	-0,0 p.p.	Serviços	0,2 p.p.
Logística	-0,2 p.p.	Indústria alimentícia	0,2 p.p.
Limpeza urbana	-0,3 p.p.	Agronegócio	-0,0 p.p.
Bebidas	-0,3 p.p.	Outros	-0,1 p.p.
Transporte de grãos	-0,4 p.p.	Transporte de grãos	-0,2 p.p.
Mineração	-0,4 p.p.	Bebidas	-0,4 p.p.
Energia Elétrica	-0,5 p.p.	Indústria	-0,4 p.p.
Transporte de combustíveis	-0,6 p.p.	Transporte de cargas gerais	-0,5 p.p.
Serviços	-0,7 p.p.	Mineração	-0,9 p.p.
Indústria	-0,7 p.p.	Energia Elétrica	-1,1 p.p.
Engenharia	-1,2 p.p.	Engenharia	-1,8 p.p.

Segmentos (quantidade de clientes):

- 1: Açúcar & Álcool **25,5%** (54)
- 2: Transporte de cargas gerais **11,7%** (198)
- 3: Indústria **9,5%** (121)
- 4: Bebidas **8,9%** (28)
- 5: Limpeza Urbana **7,6%** (82)
- 6: Energia Elétrica **6,4%** (43)
- 7: Varejo & *e-commerce* **5,8%** (123)
- 8: Logística **5,6%** (44)
- 9: Transporte de combustíveis **4,7%** (40)
- 10: Transporte de passageiros **3,1%** (33)
- 11: Agronegócio **2,9%** (59)
- 12: Serviços **2,6%** (71)
- 13: Indústria alimentícia **1,5%** (25)
- 14: Engenharia **1,6%** (27)
- 15: Transporte de grãos **1,0%** (15)
- 16: Mineração **0,8%** (14)
- 17: Outros **0,8%** (50)

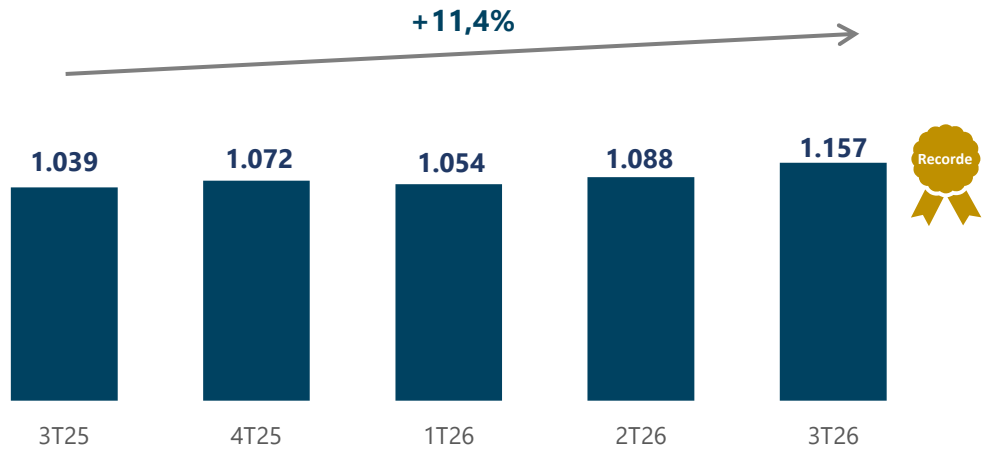
Participação dos principais clientes na receita de locação | R$ milhões



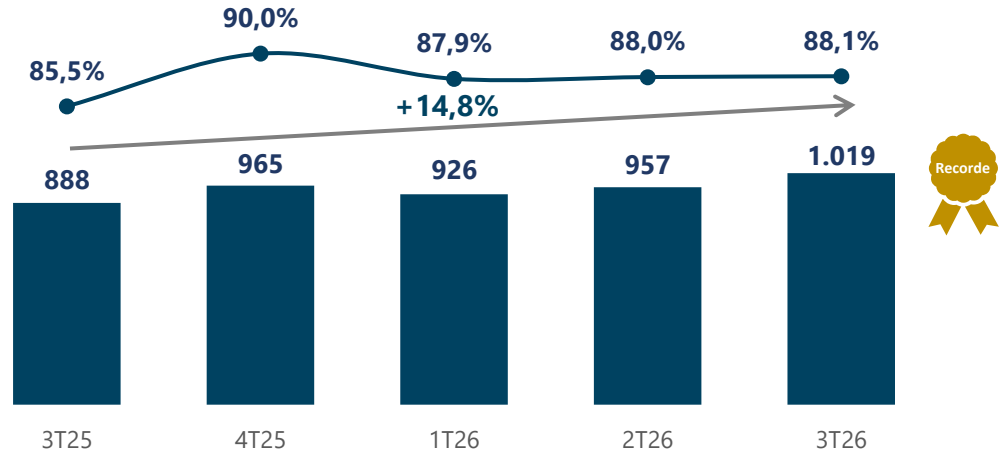
LOCAÇÃO COM CRESCIMENTOS ANUAIS DE RECEITA, EBITDA E EBIT

EBITDA CRESCEU MAIS QUE A RECEITA. NORMALIZAÇÃO E AJUSTES PONTUAIS NA DEPRECIAÇÃO (*GUIDANCE* REITERADO)

Receita líquida de serviços | R$ milhões

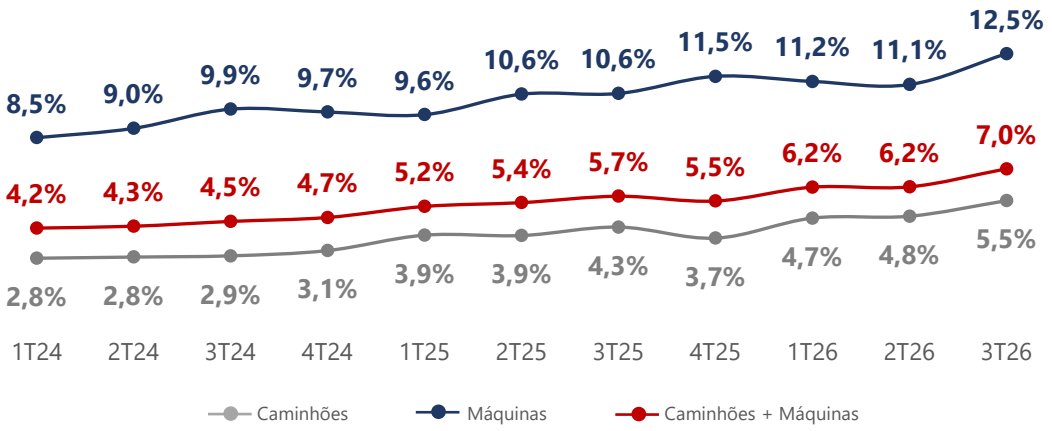


EBITDA de serviços | R$ milhões

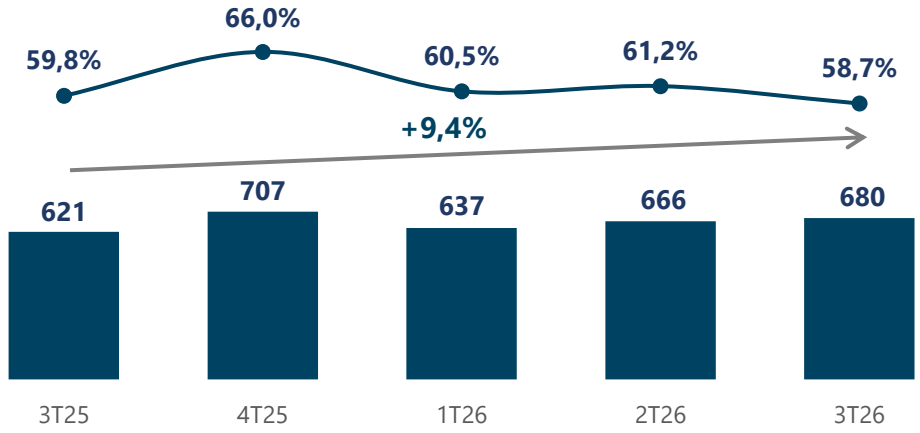


Taxa de depreciação anual implícita | %

Depreciação anualizada dividida pelo imobilizado bruto



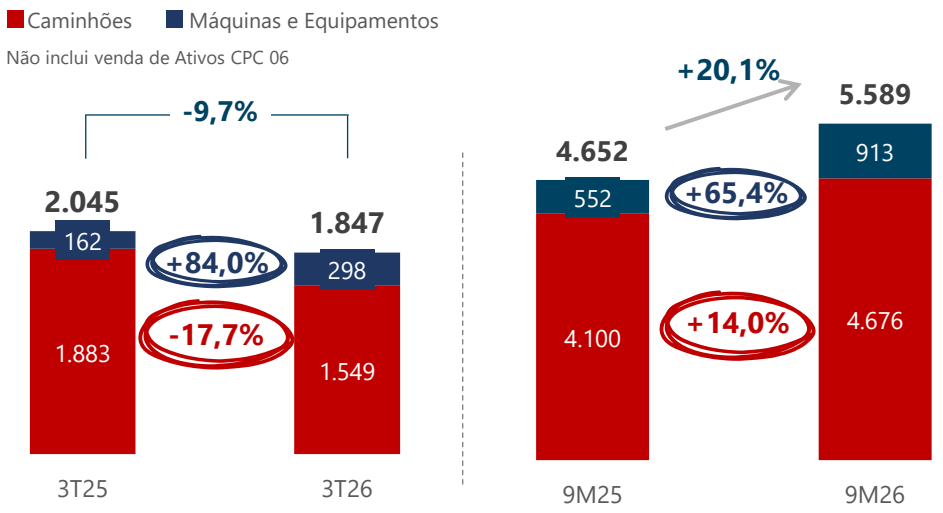
EBIT de serviços | R$ milhões



VENDA DE SEMINOVOS: VOLUME FORTE E MARGEM CONTROLADA

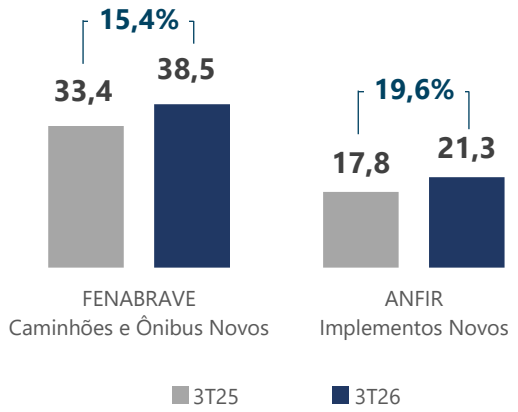
VOLUME DE VENDA EM LINHA COM O 2T26. *TICKET* MÉDIO MENOR POR *MIX* E MAIOR IDADE. MARGEM CAMINHÕES: +7%

Vendas de Seminovos | unidades



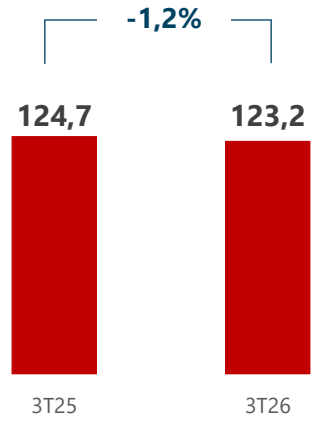
Mercado brasileiro: venda de caminhões e implementos novos

(Fenabrave e ANFIR – milhares de unidades)



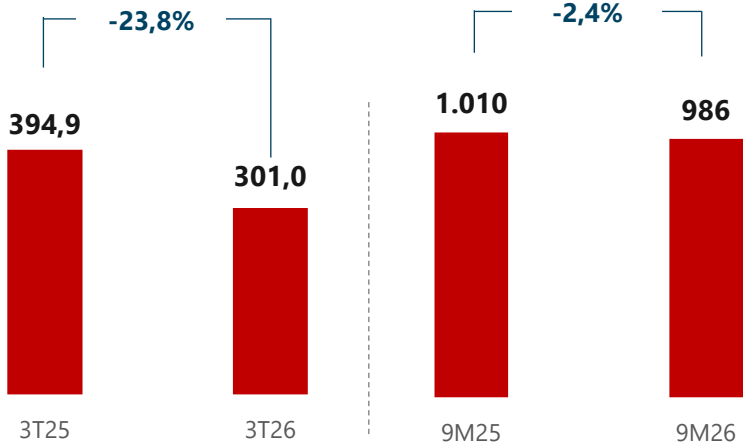
Mercado brasileiro: venda de veículos pesados usados – caminhões e ônibus

(FENAUTO e Companhia – milhares de unidades)



Receita Líquida (R$ milhões) e Margem Bruta (%) de venda de Seminovos

Não inclui venda de Ativos CPC 06



Margem bruta de Seminovos

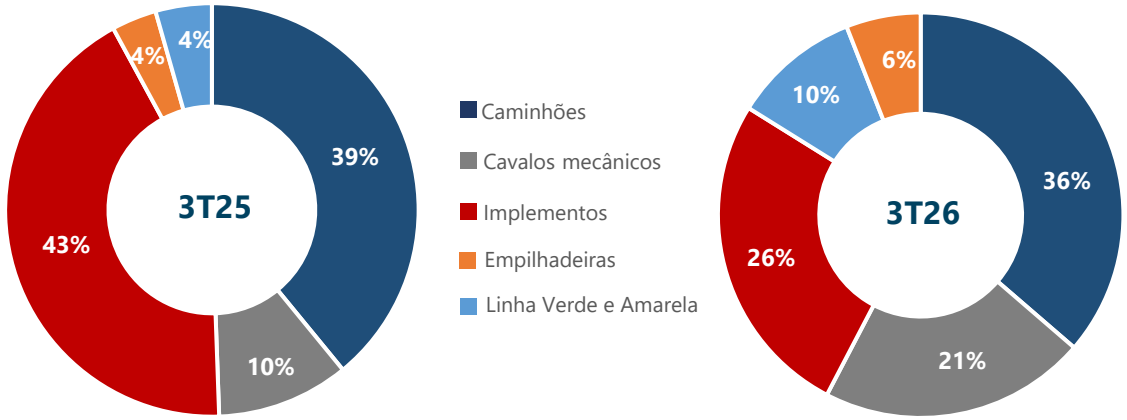
3T26

- Total: **0.0%** (-0,3p.p. A/A)
  - **Caminhões: +7,0%**
  - Outros: -4,9%

9M26

- Total: **0,3%** (-4,2 p.p. A/A)
  - **Caminhões: +7,3%**
  - Outros: -4,3%

Receita de Seminovos por categoria de ativo | %



Consolidado 3T26







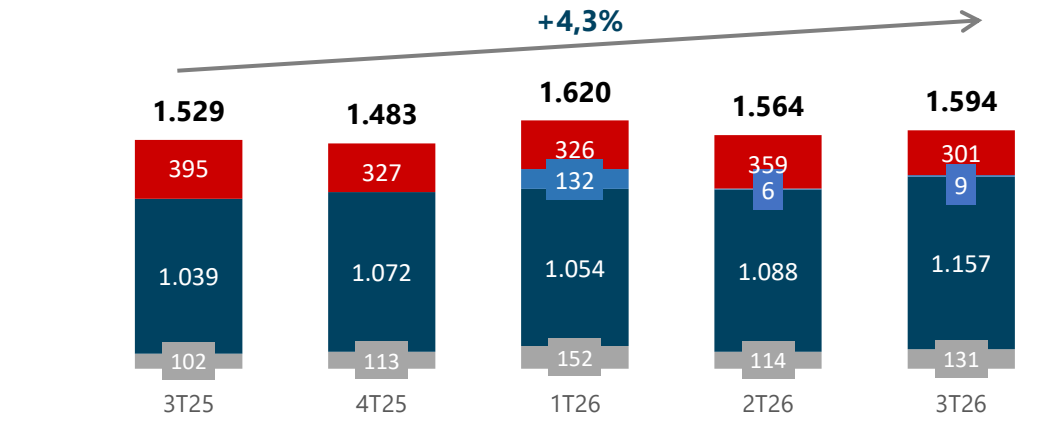


199% DE CRESCIMENTO DO LUCRO EM 12 MESES. EBITDA DE R$1 BILHÃO

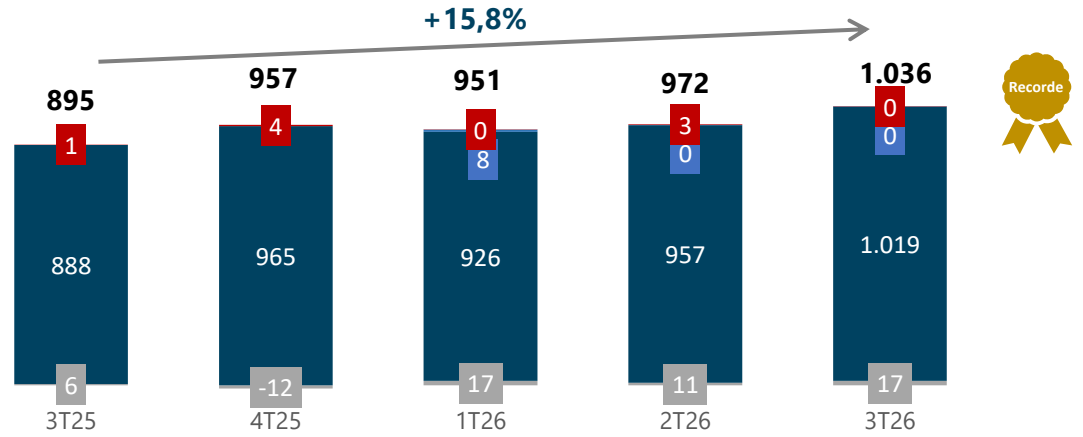
QUARTO TRIMESTRE CONSECUTIVO DE CRESCIMENTO DO LUCRO LÍQUIDO. FORTES DESEMPENHOS DO EBITDA E DO EBIT, ACIMA DA RECEITA

Receita líquida consolidada* | R$ milhões

*Receita total líquida de eliminações. Receitas por segmento brutas de eliminação.

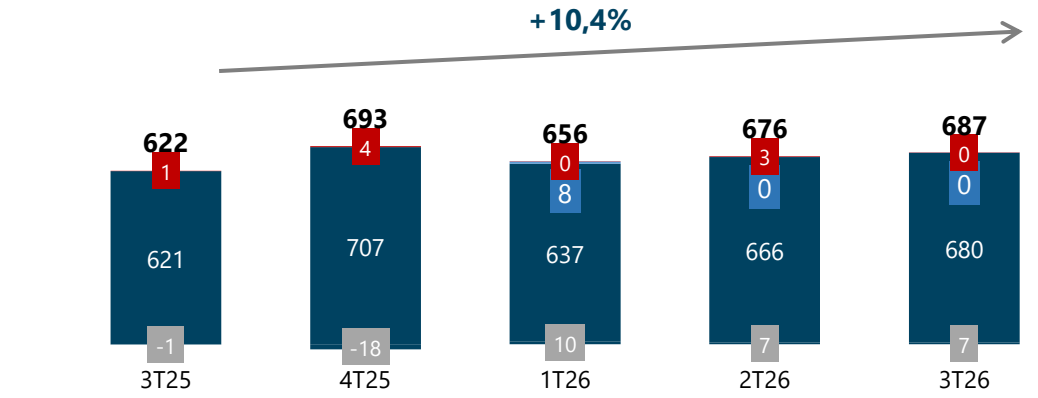


EBITDA consolidado | R$ milhões

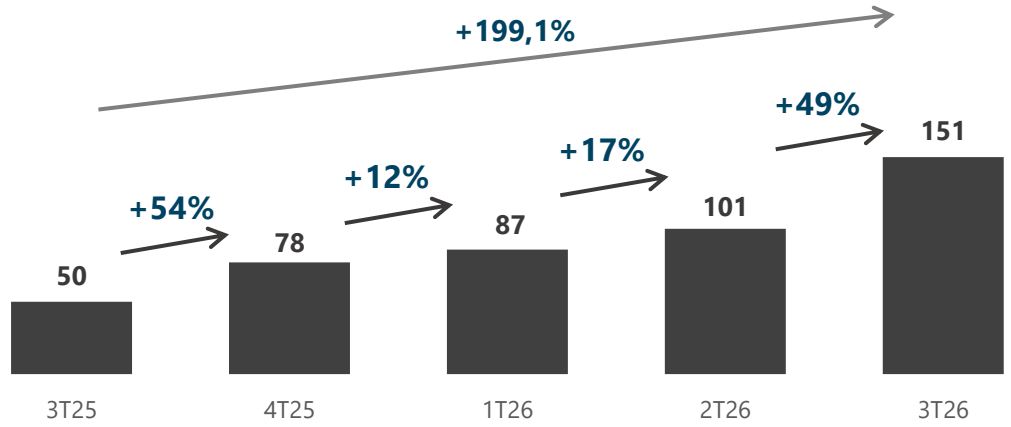


Venda de ativos seminovos | Venda de ativos – CPC 06 | Serviços de Locação | Indústria | Consolidado

EBIT consolidado | R$ milhões

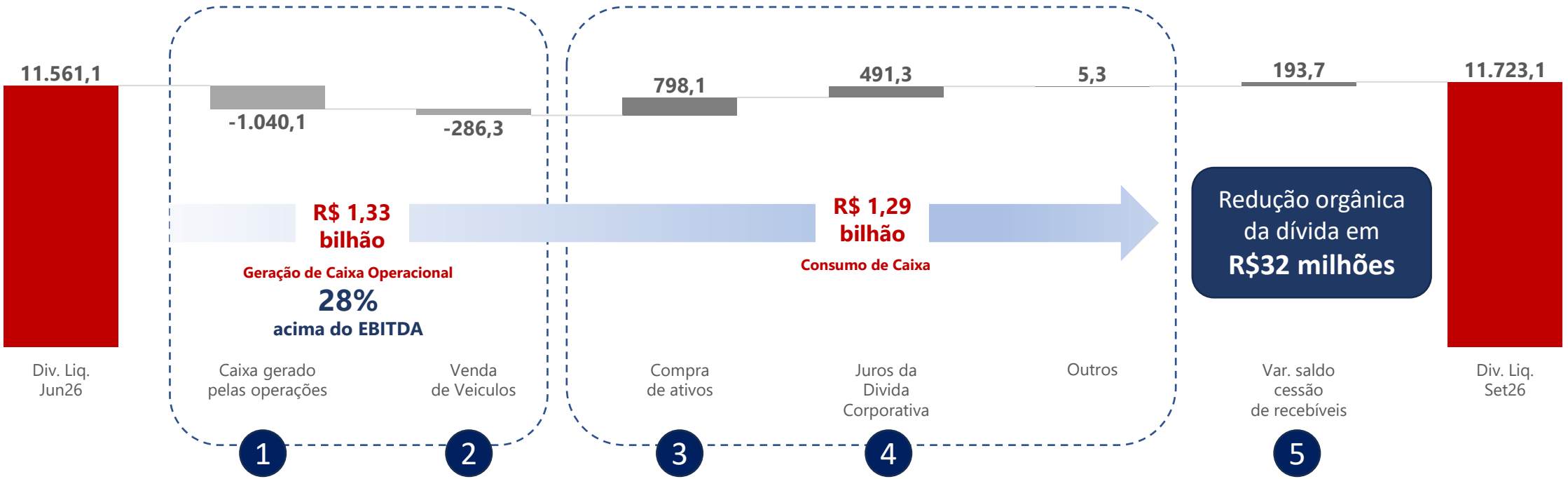


Lucro líquido consolidado | R$ milhões



GERAÇÃO DE CAIXA POSITIVA COMBINADA À REDUÇÃO DA CESSÃO DE RECEBÍVEIS

Movimentação da dívida líquida para fins de *covenants* | R$ milhões



1. Recorde de frota alugada, alta demanda pela locação de ativos novos e usados, controle de custos e despesas e maior EBITDA;
2. Maior consumo dos estoques de ativos usados por locação gerou menor contribuição da venda de ativos;
3. Aumento da compra de ativos em linha ao maior Capex Contratado de ativos novos, conforme já antecipado;
4. Reduções do IPCA TLP, da taxa básica de juros e da alavancagem;
5. Contínua redução do saldo de cessão de recebíveis, reduzindo a alavancagem expandida (alavancagem Covenants + cessão).

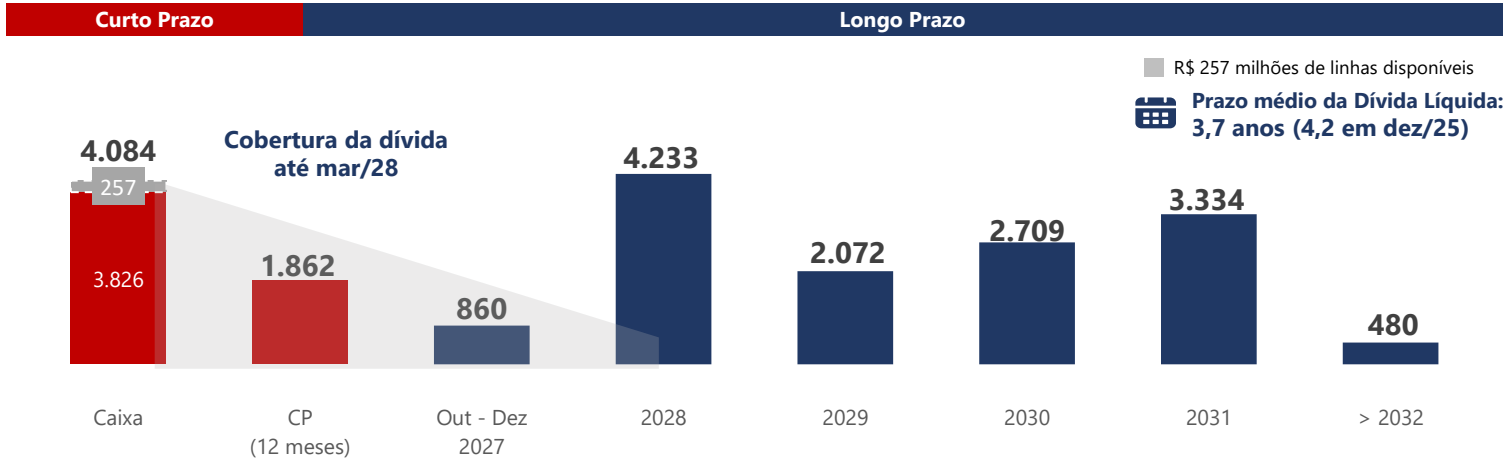
LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA

ALAVANCAGEM ABAIXO DE 3,0x PELA PRIMEIRA VEZ DESDE 2021. ALAVANCAGEM EXPANDIDA DE 3,1x

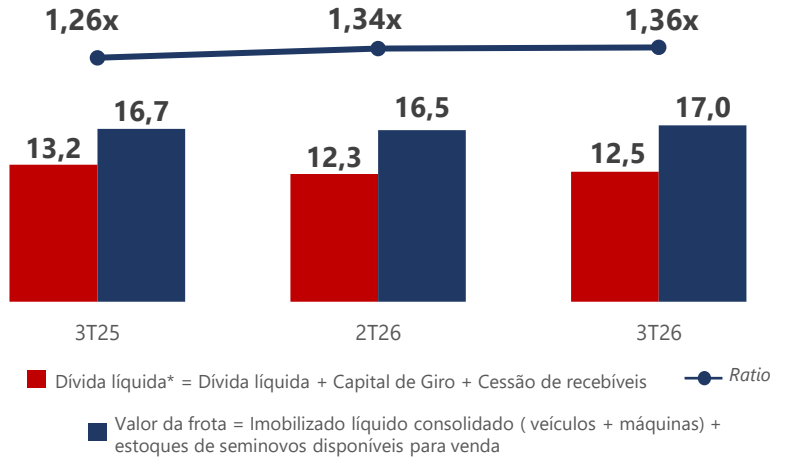
'AA+br' MOODY'S
'brAA+' S&P Global
'AA+(bra)' FitchRatings

GRUPO VAMOS

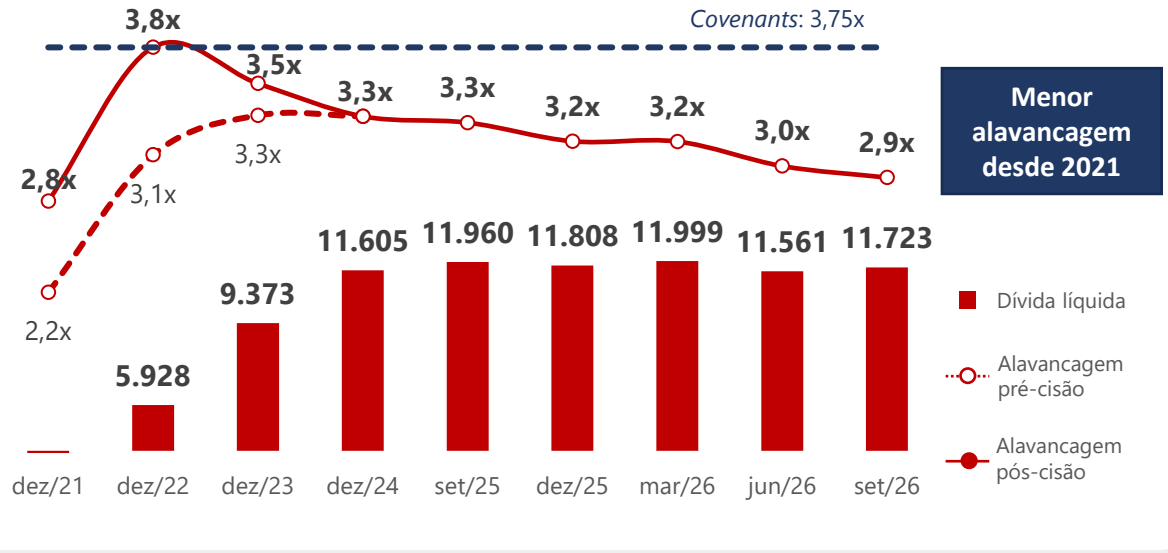
Cronograma de amortização da dívida | R$ milhões



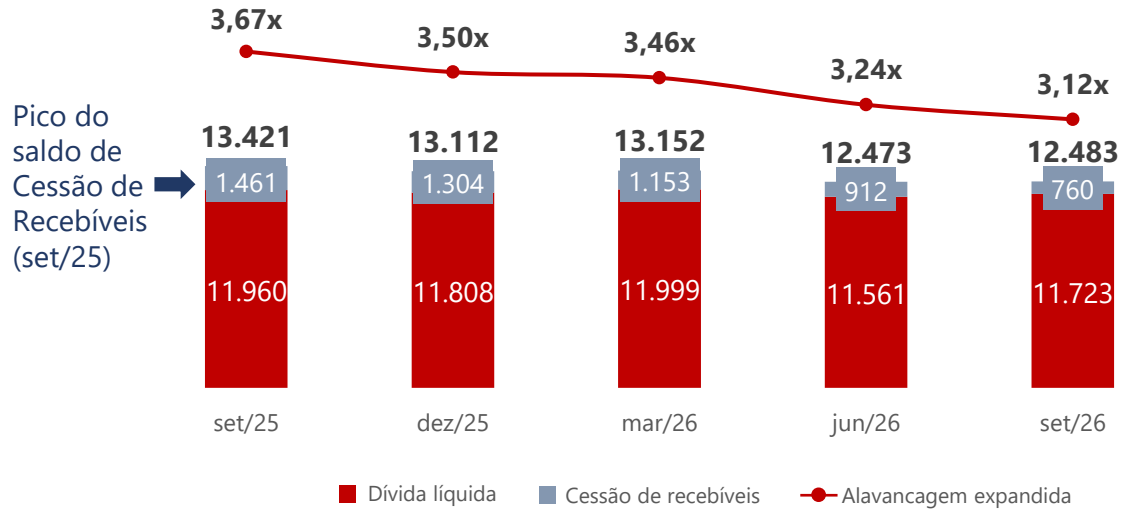
Valor da frota vs dívida líquida*



Dívida líquida e alavancagem para fins de *Covenants* | R$ milhões



Dívida líquida expandida (inclui cessão de recebíveis) e alavancagem | R$ milhões



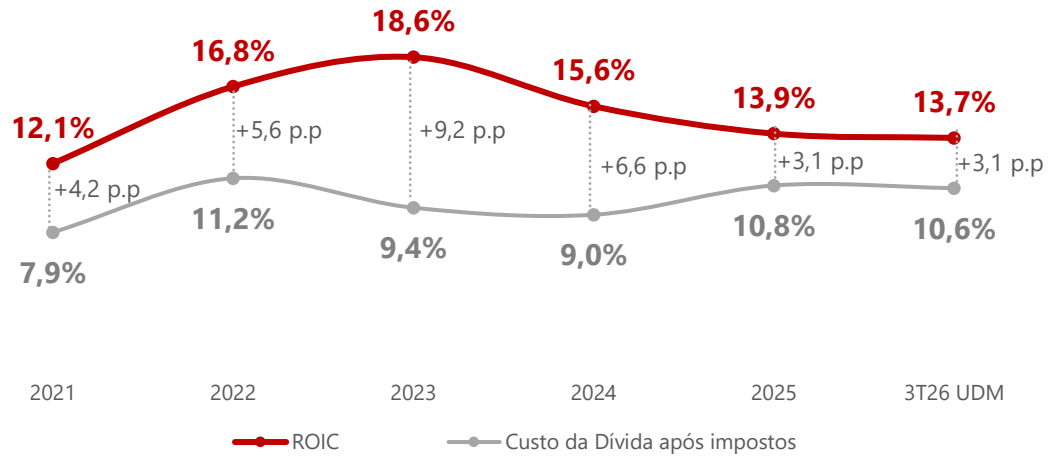
FOCO EM RENTABILIDADE E RETORNO AOS ACIONISTAS

	1T25	2T25	3T25	4T25	1T26	2T26	3T26
Taxa de ocupação	84,9%	83,9%	85,8%	86,9%	87,8%	89,0%	88,8%
Margem EBITDA Locação	89,1%	86,1%	85,5%	90,0%	87,9%	88,0%	88,1%
Receita Líquida de Seminovos	291	324	395	327	326	359	301
Alavancagem	3,29x	3,39x	3,27x	3,16x	3,15x	3,00x	2,93x
CDI médio	13,1%	14,6%	15,0%	15,0%	15,0%	14,5%	14,1%
Lucro líquido (R$ milhões)	108	83	50	78	87	101	151

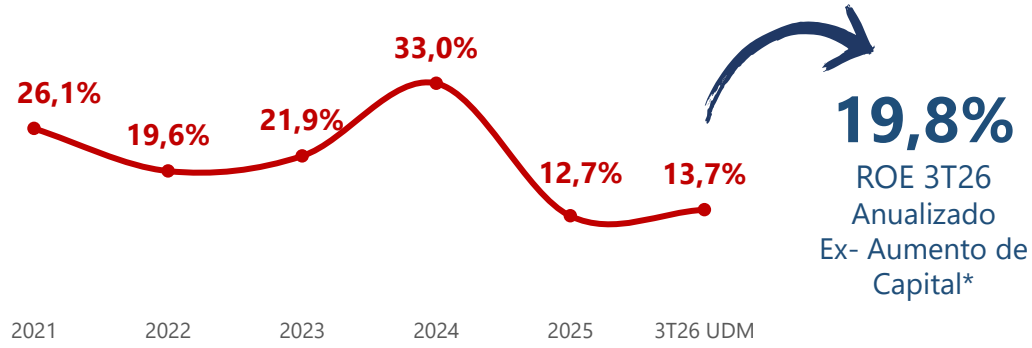
x3

+54% +12% +17% +50%

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROE Consolidado (operações continuadas) | %



19,8%
ROE 3T26 Anualizado Ex- Aumento de Capital*

ROIC considera o EBIT e alíquota de IR ajustados, excluindo os efeitos extraordinários do 2T24, sobre o capital investido médio.
ROE considera o lucro líquido ajustado sobre o patrimônio líquido médio.

*ROE ajustado ex-aumento de capital: exclusão do impacto de R$598M no patrimônio líquido e lucro líquido 3T26 anualizado, sem considerar o impacto de R$ 20M do aumento de capital na receita financeira.

MENSAGEM FINAL: FOCO EM RENTABILIDADE E DESALAVANCAGEM

	Oportunidades	Iniciativas	Resultados alcançados
VAMOS LOCAÇÃO	Demanda resiliente e crescente em mercado subpenetrado Ocupação da frota Ampliação do mercado endereçável	Crescimento seletivo, foco em rentabilidade e repasse das curvas de juros; Políticas mais restritas, análise risco-retorno e agilidade na retomada de ativos; Sempre Novo Extensão de contratos	Aumento da receita e EBITDA e baixo crescimento de frota Redução da inadimplência e melhor *yield* implícito Recorde de contratação e aumento da ocupação Redução da desmobilização de ativos e maior TIR dos contratos
VAMOS SEMINOVOS	Desenvolvimento do mercado de seminovos	Investimentos em pessoas e canais de venda	Crescimento das vendas e proteção das margens
GRUPO VAMOS	Controle de custos e despesas Geração de caixa e redução da alavancagem Acesso a capital e bancabilidade	Aprimoramento dos processos de manutenção e Programa de Redução de Custos Redução do Capex Líquido Emissão de *bond*, maior exposição ao Finame e aumento de capital	Margens mais consistentes e geração de lucro Dívida líquida controlada e menor alavancagem em 5 anos e melhor relação Dívida Líquida/Valor da frota Captações de R$3,5 bilhões em 2 anos, diversificação de credores e entrada de acionista estratégico

VAMOS preparada para todos os cenários

DISCLAIMER

Este material foi preparado pela **VAMOS** e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.

Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores. Dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da **VAMOS** e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa.

Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Demonstrações Financeiras e do Release de Resultados.

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336
+55 11 3154-4065

MUITO OBRIGADO.





VAMOS LOCAÇÃO · VAMOS SEMINOVOS · BMB · TRUCKVAN

GRUPO VAMOS

RESULTS 3Q26



RENOVANDO FROTAS INOVANDO NEGÓCIOS.

VAMOS LOCAÇÃO · VAMOS SEMINOVOS · BMB · TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

3Q26 HIGHLIGHTS

Operational improvements driven by higher utilization, lower need of net Capex, and inventory reduction...

Fleet Utilization

89%

+3 p.p.
vs. 3Q25

Growth in Total Fleet

+5%

vs. 3Q25

Inventory Reduction
(new and used)

-18%

vs. 3Q25

...are generating significant financial upside, driving earnings growth and reducing the Company's leverage.

Net Income

R$ 151 mm

+199% vs. 3Q25

ROE

20%

3Q26 annualized
excluding capital increase

EBITDA

R$ 1.0 bn

+16% vs. 3Q25

Leverage

2.93x

Net Debt / LTM EBITDA
Lowest Level in the last 5 years

3Q26 HIGHLIGHTS BY BUSINESS

VAMOS LOCAÇÃO

Resilient and diversified demand, record leased fleet, and strong performance in the leasing of new and used assets.

* Gross Fixed Assets

RECORD LEASED FLEET AND EBITDA. CONTRACT EXTENSIONS EXCEED GUIDANCE

Net Revenue (Record)
R$1.2bn
+11%
vs. 3Q25

EBITDA (Record)
R$1.0bn
+15%
vs. 3Q25

EBITDA Margin
88.1%
+2.6 p.p.
vs. 3Q25

Contracted CAPEX*
R$1.2bn
+42%
vs. 3Q25

Leased Fleet* (Recorde)
R$17.5bi
+9%
vs. 3Q25

Fleet Utilization
88.8%
+3 p.p.
vs. 3Q25

Repossessions + Early Returns
-56%
vs. 3Q25

Contract Extensions* (Record)
R$482.9mn
+200%
vs. 3Q25

Sempre Novo* (Record)
R$195.1mn
+181%
vs. 3Q25

VAMOS SEMINOVOS

Used Assets: an asset sales operation that is part of the Leasing business's growth model.

SALE OF MORE CHALLENGING AND OLDER ASSET INVENTORY

Inventory Reduction Used Assets
-2,090 Assets
-26%
vs. 3Q25

Number of Assets Sold
5,589
+20%
vs. 9M25

Number of Machines Sold

298	913
+84%	**+65%**
vs. 3Q25	vs. 9M25

Reduction in Trailer Inventory
-1,990 Assets
-61%
vs. 3Q25

Gross Margin on Truck Sales

+7.3%	**+7.0%**
9M26	3Q26

3Q26 Leasing

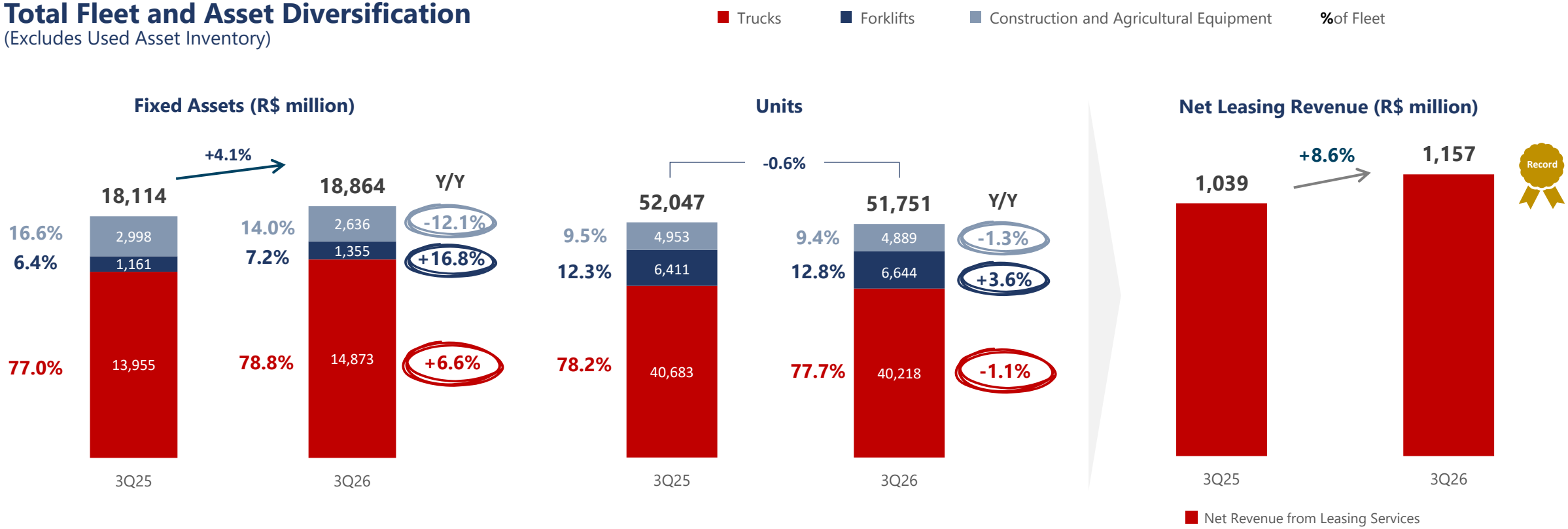


LEASING OF USED ASSETS REDUCES THE NEED FOR ASSET PURCHASES

POTENTIAL TO GENERATE ADDITIONAL REVENUE FROM THE EXISTING FLEET

Total Fleet and Asset Diversification

(Excludes Used Asset Inventory)

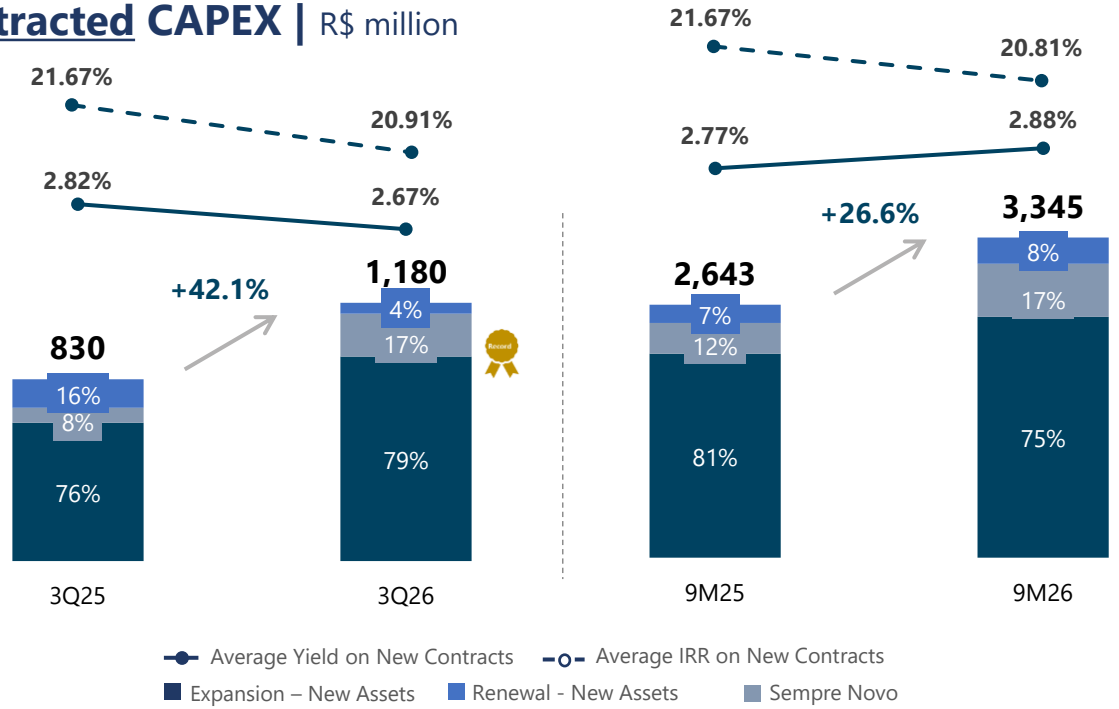


- **Trucks (including truck tractors and trailers):** Demand from various sectors. The reduction in units reflects sales during 2026, mainly truck tractors and trailers (mostly from the grain transportation sector) and light commercial vehicles;
- **Yellow and Green Line Machinery:** Lower contracts signing and increased asset demobilization from the sugar and ethanol sector in 2026, amid more challenging conditions in agribusiness;
- **Forklifts:** Higher demand from intralogistics operations.

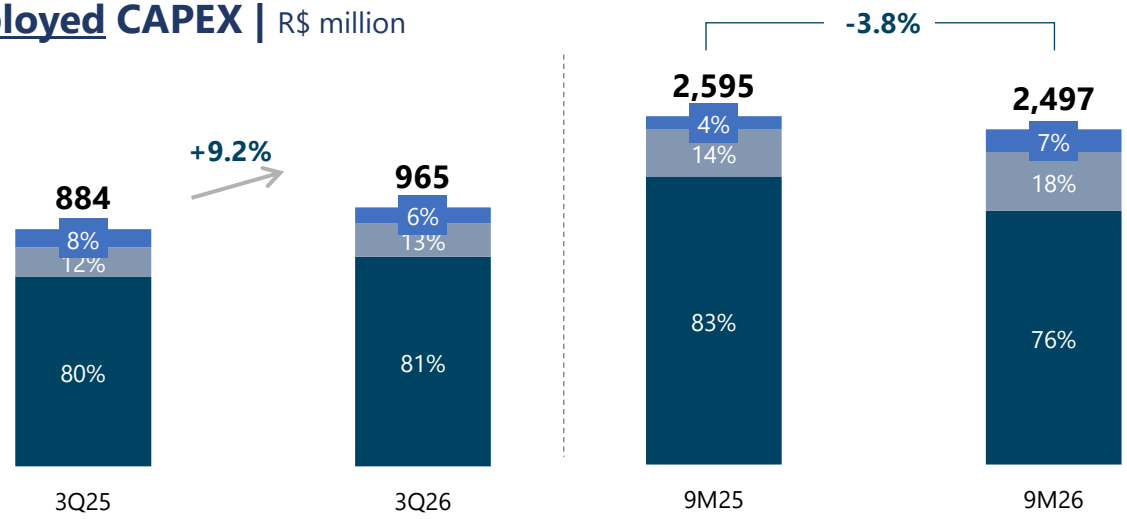
STRONG CONTRACTED CAPEX VOLUME AND ACCELERATED CAPEX DEPLOYMENT

NEW ASSET DEPLOYMENT INCREASED 34% Q/Q, DRIVEN BY HIGHER DELIVERIES FROM MANUFACTURERS

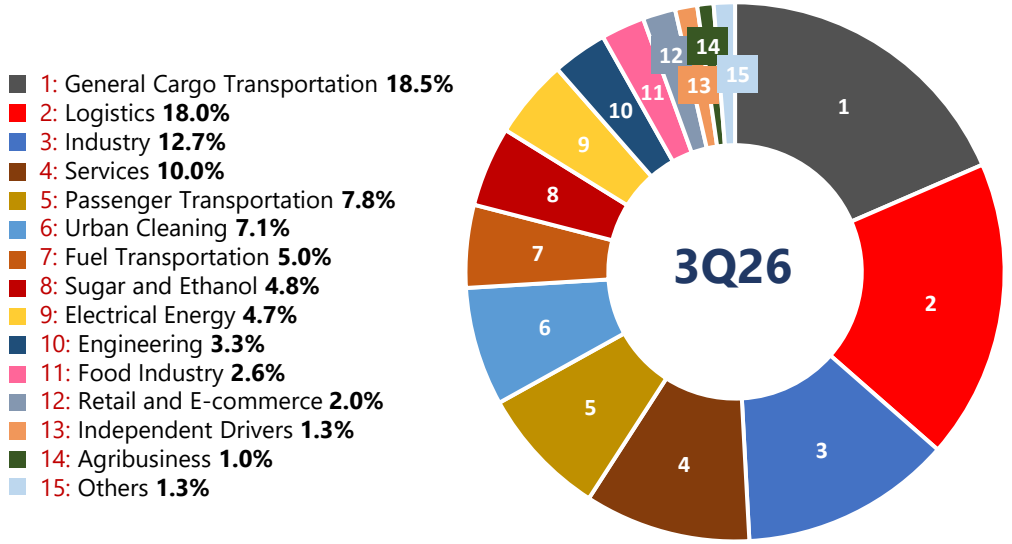
Contracted CAPEX | R$ million



Deployed CAPEX | R$ million



Contracted Capex by Segment



Contracted CAPEX:

- **Diversified** demand;
- Strongest growth driven by new assets;
- **Record** *Sempre Novo* performance, benefiting from a more favorable mix of used assets in inventory and the low average age of assets in our fleet, accounting for 17% of Contracted CAPEX in 3Q26 and 9M26;
- Lower volume of renewals with new assets reflects the **high volume of contract extensions**.

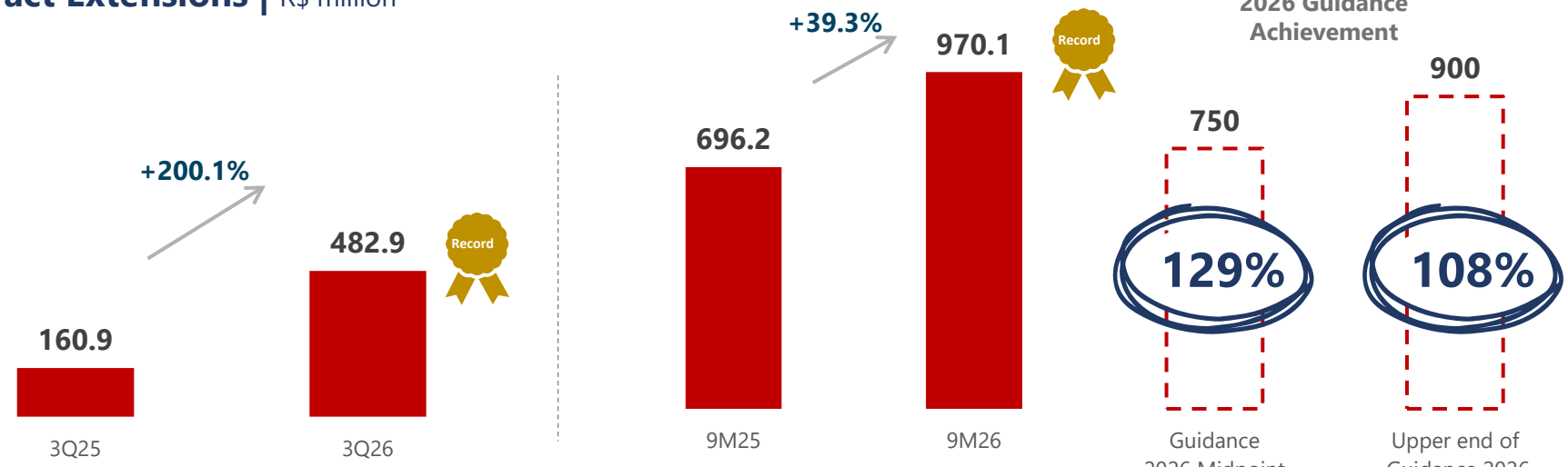
Deployed CAPEX:

- Acceleration reflects strong contract signings in the first half of the year. Deployment volumes are expected to remain strong in the coming months;
- *Sempre Novo* deployment in 9M26 has already reached 87% of the midpoint of full-year guidance.

RECORD CONTRACT EXTENSIONS IN 9M26 EXCEEDED FULL-YEAR GUIDANCE

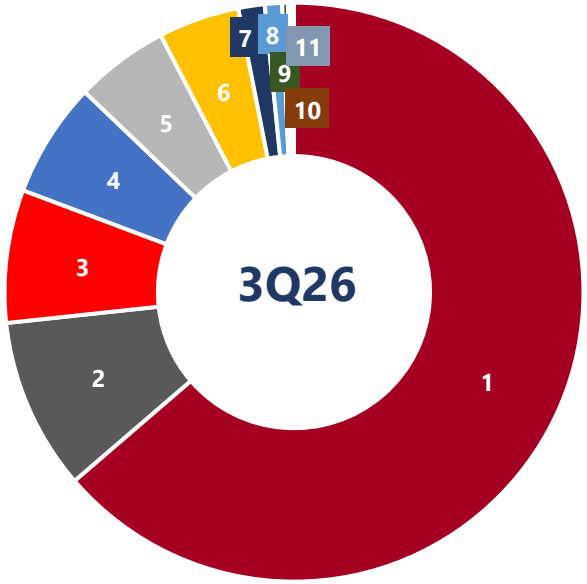
NEW RECORD REACHED 129% OF THE GUIDANCE MIDPOINT AND 108% OF THE UPPER END OF GUIDANCE

Contract Extensions | R$ million



Contract Extensions by Segment

- 1: Sugar and Ethanol **63.7%**
- 2: General Cargo Transportation **9.6%**
- 3: Logistics **7.4%**
- 4: Industry **6.4%**
- 5: Grain Transportation **5.2%**
- 6: Electrical Energy **4.5%**
- 7: Engineering **1.5%**
- 8: Urban Cleaning **1.0%**
- 9: Agribusiness **0.3%**
- 10: Services **0.2%**
- 11: Retail and E-commerce **0.1%**



VAMOS Fleet with strong contract extension potential

57%

of contracts ending until Sep/26 were extended



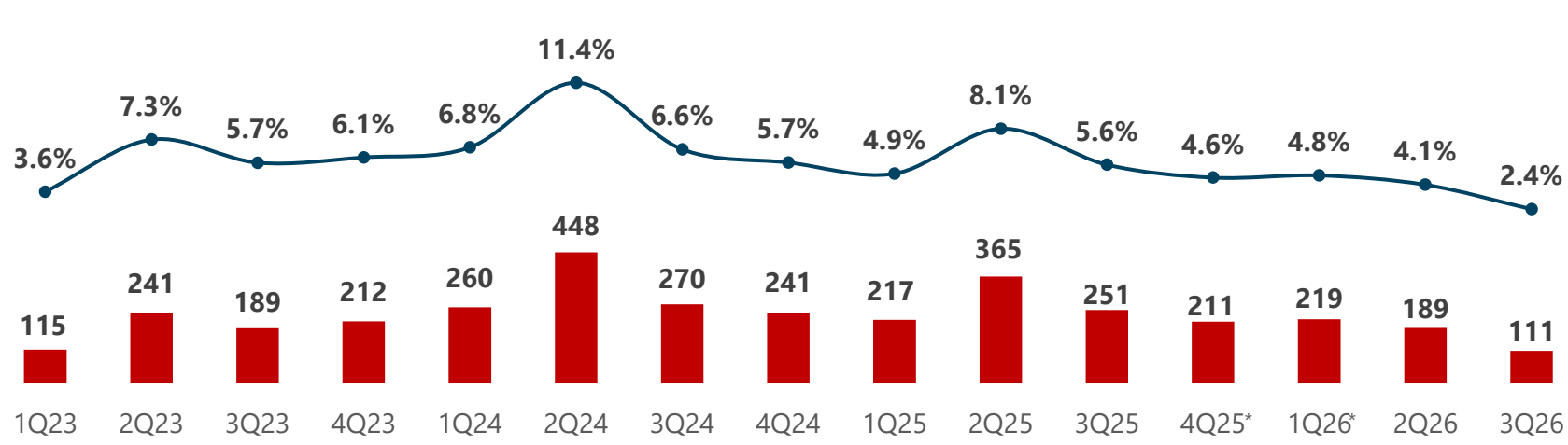




STRICT CONTRACT AND COLLECTION MANAGEMENT

EFFECTIVE COLLECTION PRACTICES AND CREDIT DILIGENCE CONTRIBUTE TO CONTROL DELINQUENCY

Repossessions + Early Returns | Acquisition Cost – Gross Book Value (Before Depreciation) - – R$ million



Reduction in Repossessions + Early Returns

Y/Y: -55.6%

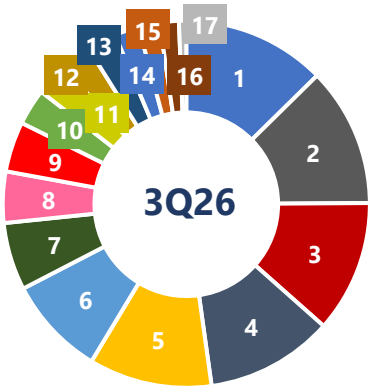
Q/Q: -41.2%

- **At 2.4%** of gross fixed assets, the ratio reached **its lowest level on record**, consistent with the delinquency levels reported throughout 2026.
- For **four consecutive quarters**, repossessions as a percentage of gross fixed assets have remained **below the 2025 level of 5.5%;**
- A **diversified asset mix** supports the expansion of the ***Sempre Novo*** product market and **liquidity** in **Used Asset Sales**.

* Includes adjusted amounts of R$63 million, as explained in the 1Q26 Earnings Release

Breakdown of Repossessed CAPEX

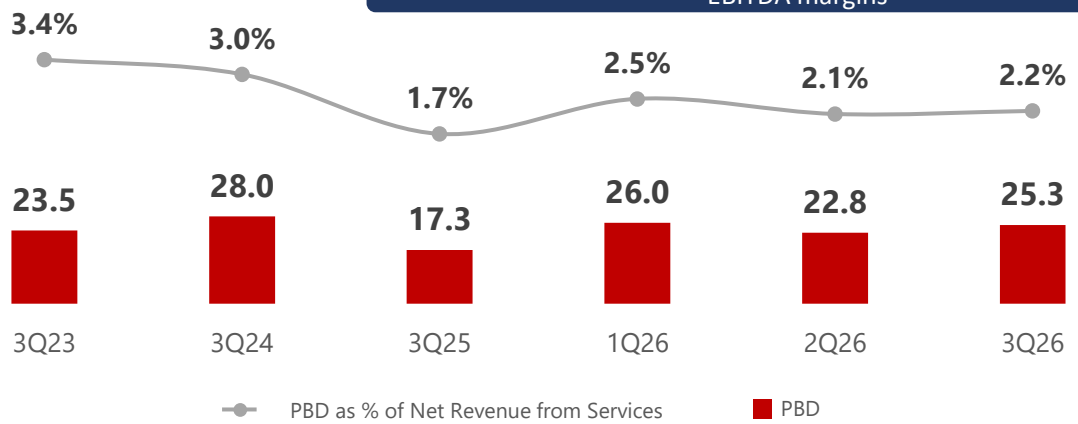
High diversification of repossessed assets supports liquidity in Sempre Novo and Used Asset Sales



1: Retail and E-commerce **12.6%**
2: General Cargo Transportation **12.3%**
3: Sugar and Ethanol **11.6%**
4: Independent Drivers **11.3%**
5: Electrical Energy **10.8%**
6: Waste management **8.8%**
7: Agribusiness **6.0%**
8: Food Industry **4.5%**
9: Logistics **4.4%**
10: Rural producer **3.2%**
11: Beverages **2.9%**
12: Passenger Transportation **2.7%**
13: Enginerering **2.6%**
14: Industry **2.1%**
15: Fuel Transportation**1.9%**
16: Services **1.7%**
17: Grain Transportation **0.6%**

% Provision for bad debt (PBD) / Net Revenue from Services

Stabilization of delinquency at historical levels reduces the need for repossessions, resulting in higher implied yields and improved Leasing EBITDA margins



Y/Y: +46.3%

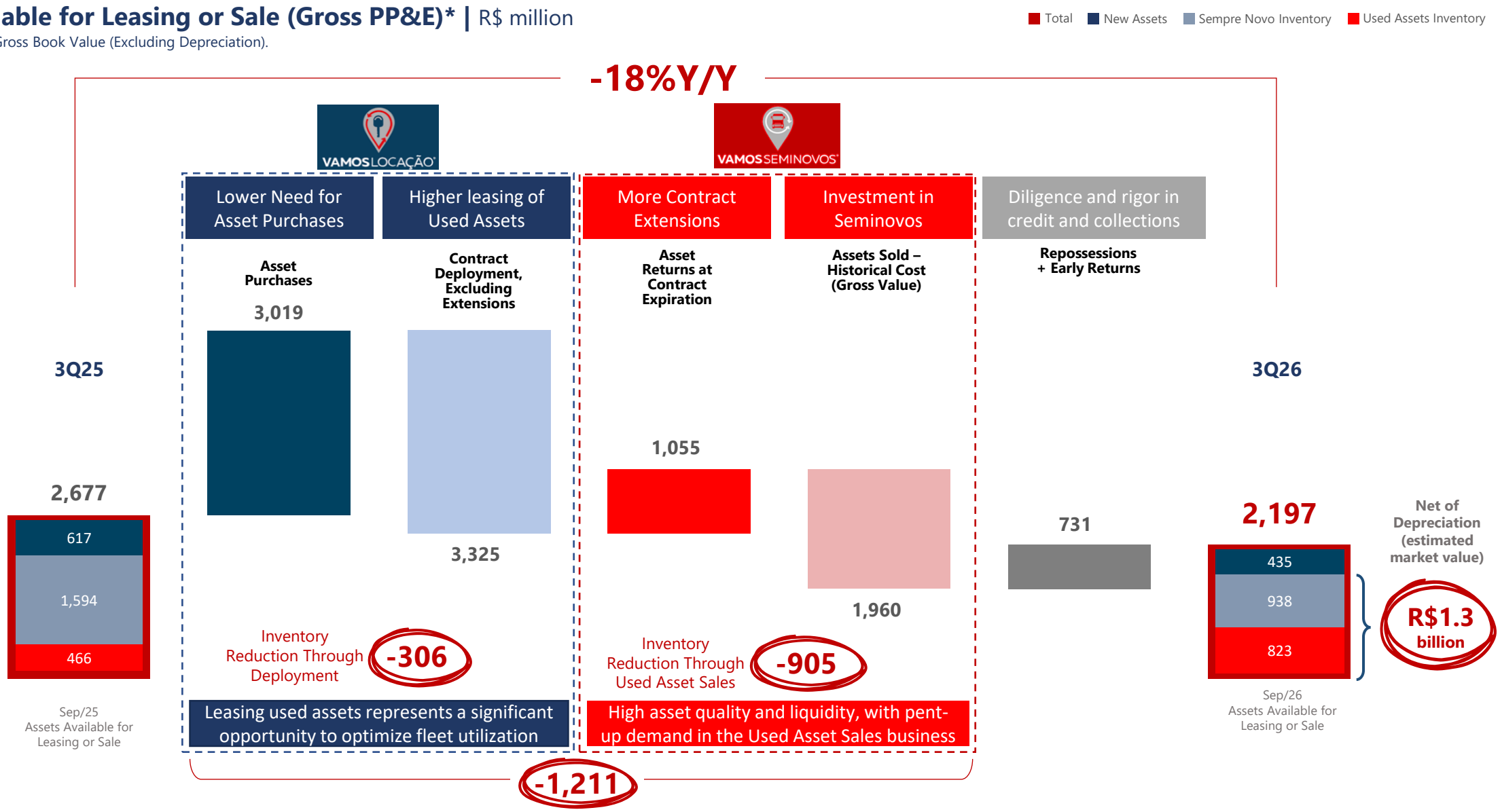
Q/Q: +10.9%

INVENTORY REDUCTION THROUGH BOTH LEASING AND SALES

ASSET QUALITY, DIVERSIFICATION, AND LOW AVERAGE AGE SUPPORT LIQUIDITY

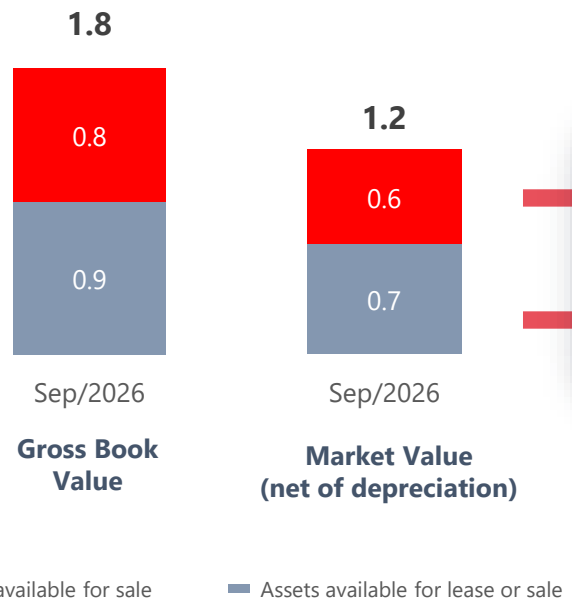
Assets Available for Leasing or Sale (Gross PP&E)* | R$ million

*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).



CURRENT EXCESS USED ASSET INVENTORY

Used Asset Inventory
(R$ billion)



LTM Average Monthly Revenue

R$ 109M

Sales Inventory Cycle

5.3 months
+
6.1 months

=

Total Period

11.4 months

- 3 months
Ideal Inventory

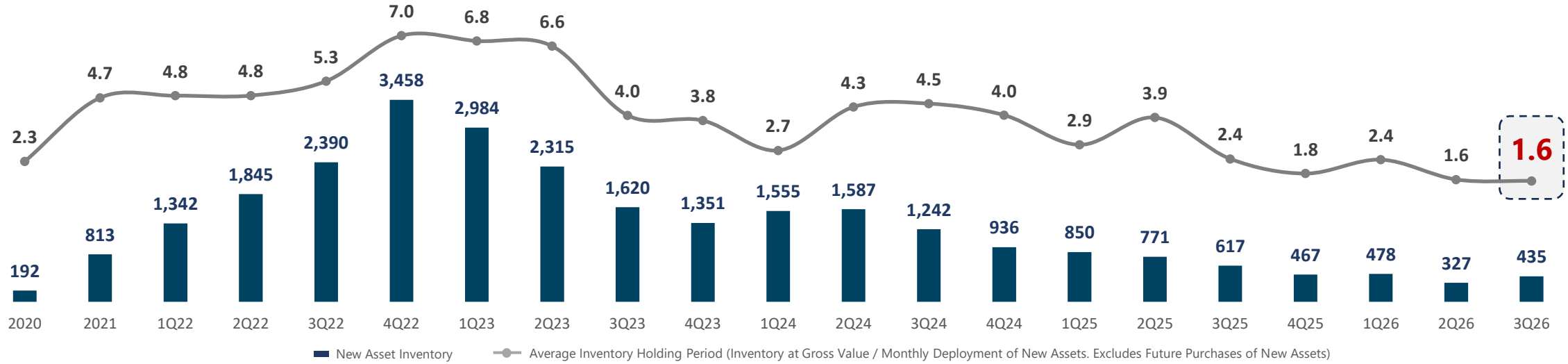
8.4 months

Excess Inventory

INVENTORY TURNOVER UNDER CONTROL

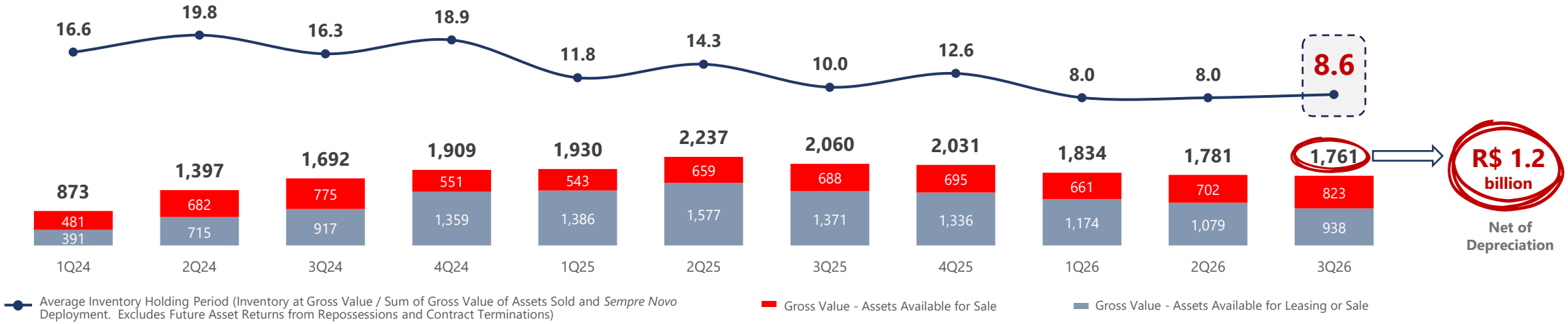
NEW ASSET PURCHASES ALIGNED WITH DEMAND AND USED ASSET INVENTORY REDUCTION THROUGH LEASING AND SALES

New Asset Inventory Optimization | Months and R$ million



Used Asset Inventory Optimization | (Months and R$ million)

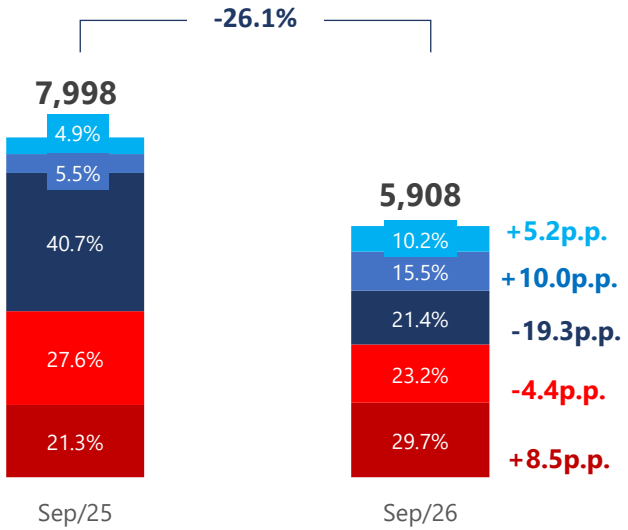
*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).



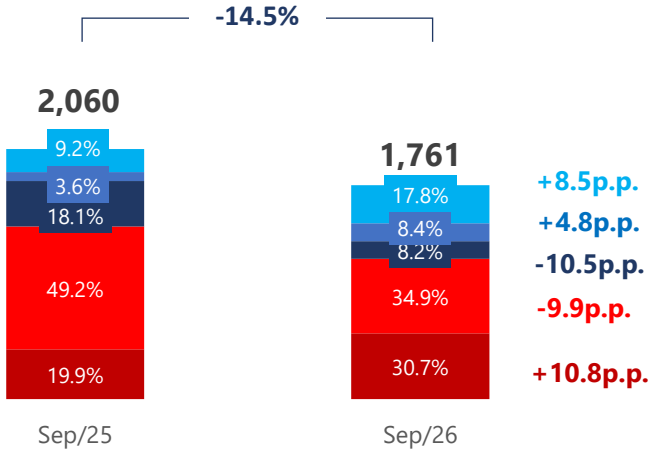
USED ASSET INVENTORY (*SEMPRE NOVO* AND USED ASSET SALES)

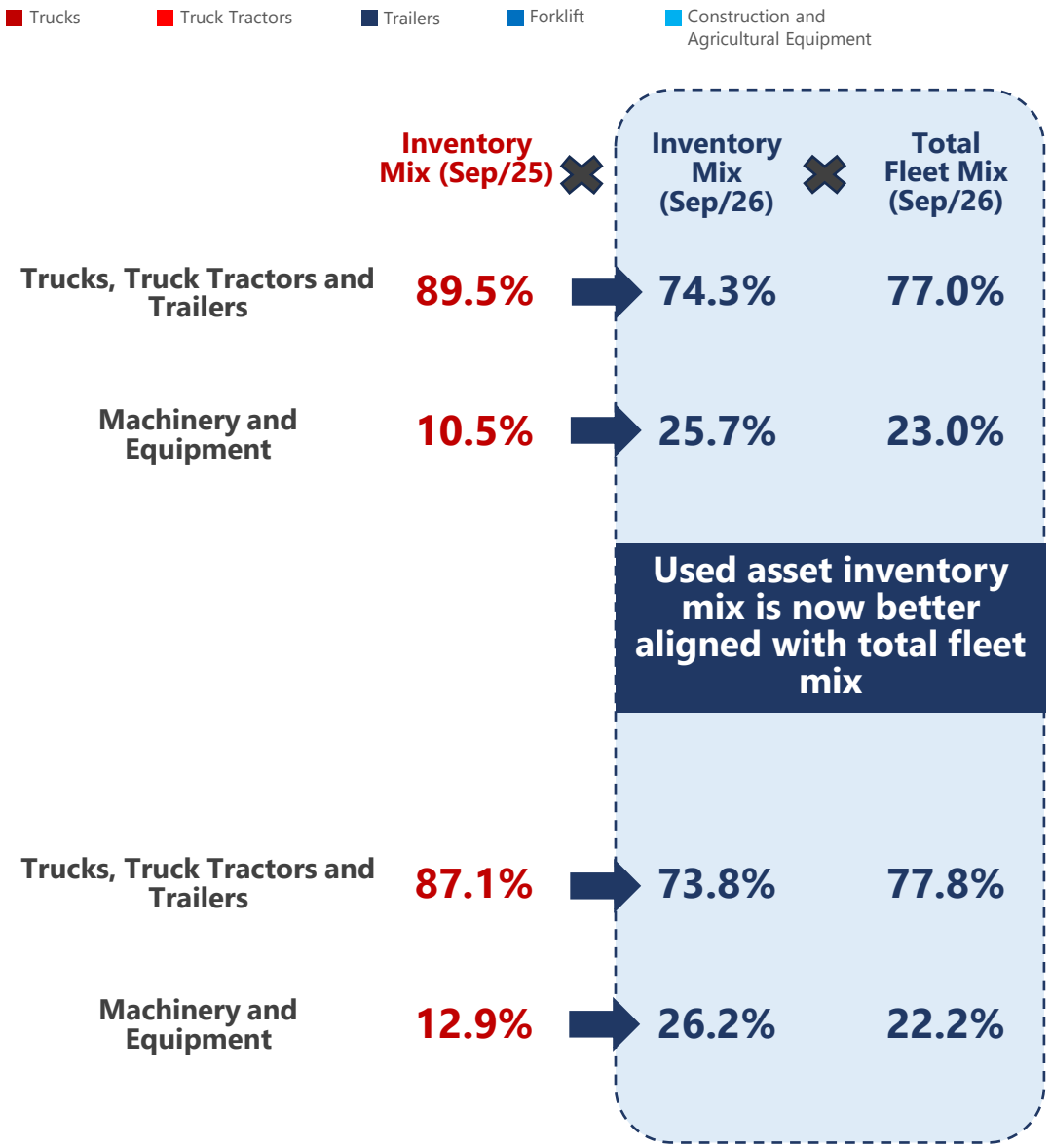
SIGNIFICANT REDUCTIONS IN GRAIN TRANSPORTATION ASSETS AND AN ASSET MIX BETTER ALIGNED WITH THE FLEET

Number of Assets | Units



Gross Fixed Assets | R$ million





SEPTEMBER/2025

- **7,998 used assets in inventory**, including assets available for sale through Used Asset Sales and repossessed assets intended either for leasing through Sempre Novo or for sale;
- **High concentration of trailers (40.7% of the total)**, almost entirely dedicated to grain transportation, primarily grain trailers and dump trailers;
- **R$2.1 billion in gross fixed assets** corresponding to used asset inventory;
- **Used asset inventory mix showed a discrepancy** with total fleet mix, particularly due to the high proportion of trailers;

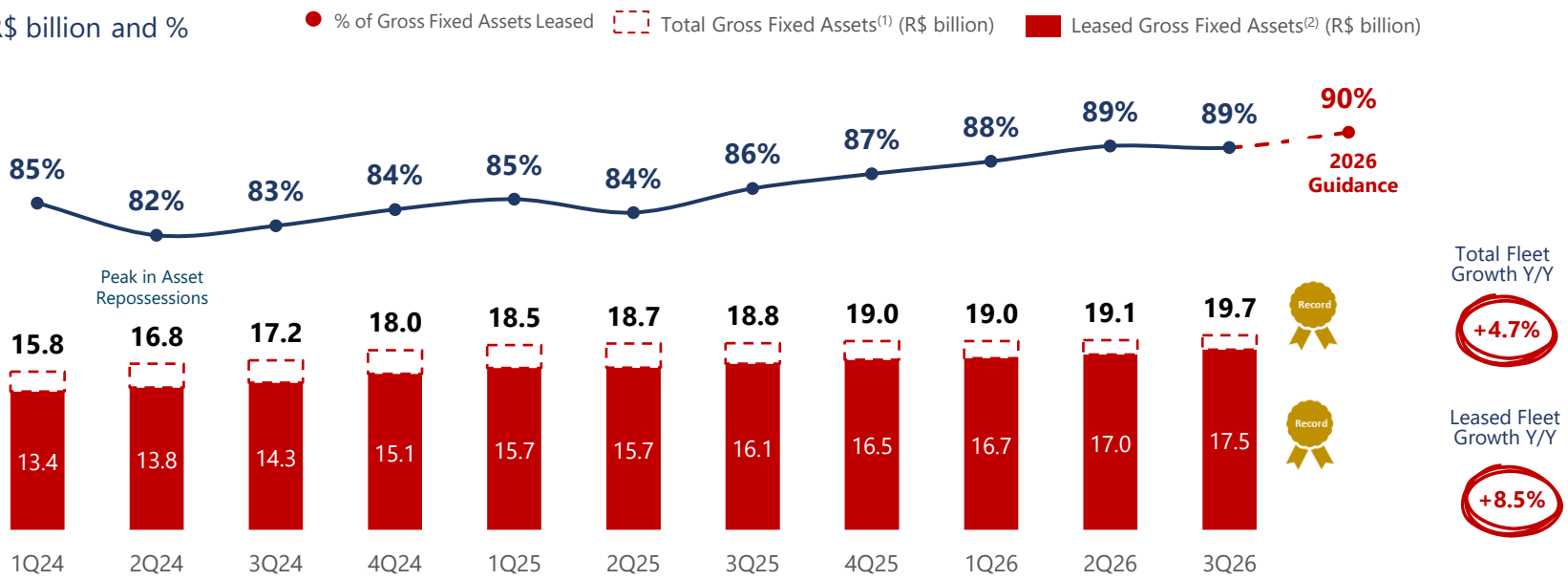
SEPTEMBER/2026

- **26% YoY reduction** in the number of assets and **14% YoY reduction** in gross fixed asset value;
- The **largest reductions** occurred in trailer and truck tractor inventories (Grain Transportation);
- Used asset inventory mix is now **better aligned** with total fleet mix.

RECORD LEASED FLEET

LEASED ASSETS (+8% Y/Y) OUTPACE TOTAL ASSET GROWTH (+5% Y/Y).

Fleet Utilization | R$ billion and %



Stable fleet utilization reflects an increase in new asset inventory currently being prepared for deployment over the upcoming months

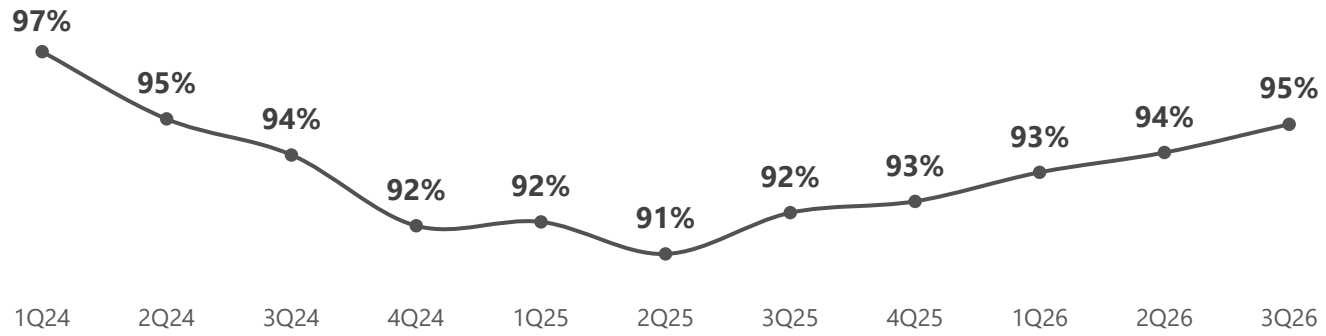
Total Fleet Growth Y/Y

+4.7%

Leased Fleet Growth Y/Y

+8.5%

Fleet utilization calculated excluding inventories of new assets being prepared for deployment and used assets available for sale (Used Asset Sales)







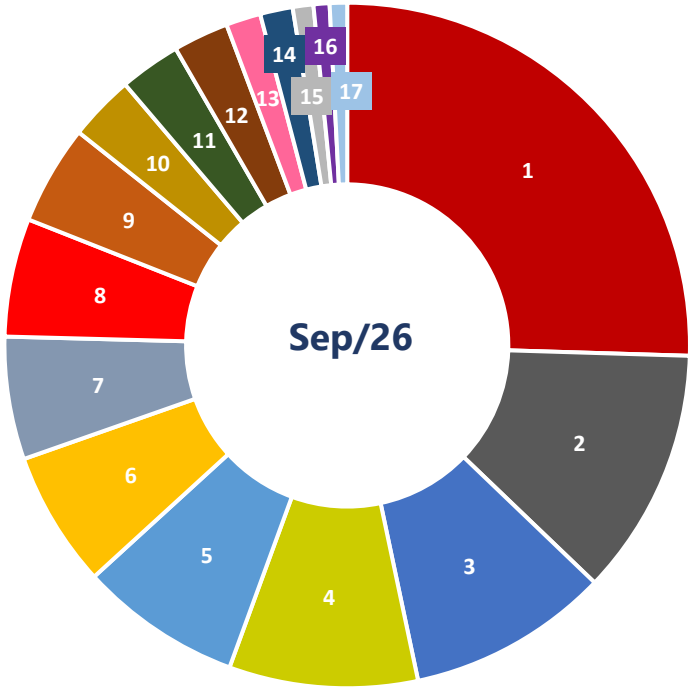


(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see Notes 10 and 12 to the Financial Statements).
(2)Total fixed assets less the balance of assets held for sale and new and used assets available for leasing or sale.

COMMERCIAL FOCUS ON DIVERSIFYING LEASING REVENUE

RECORD REVENUE WITH LOWER DEPENDENCE ON TOP 100 CLIENTS AND GREATER SECTOR DIVERSIFICATION

Leasing Revenue Breakdown by Segment | %



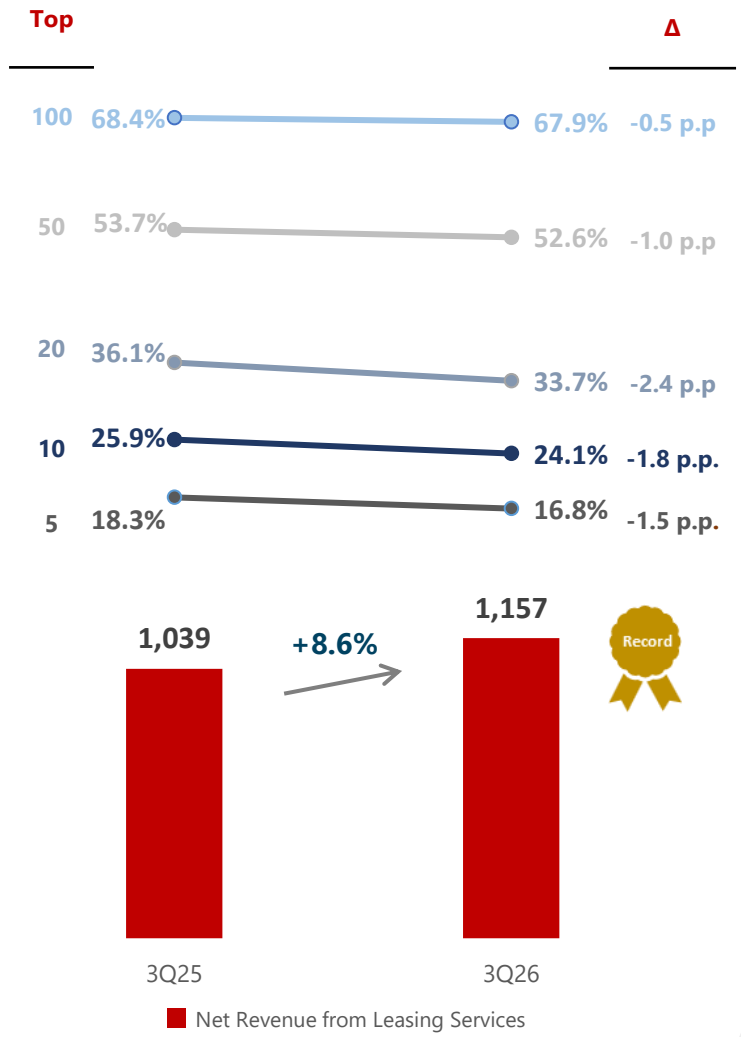
Segments	Var. Sep/26 vs. Jun/26
Sugar and Ethanol	+3.0 p.p
Retail and E-commerce	+1.0 p.p
General Cargo Transportation	+0.6 p.p.
Passenger Transportation	+0.4 p.p
Agribusiness	+0.1 p.p.
Food Industry	+0.1 p.p.
Others	-0.0 p.p.
Logistics	-0.2 p.p.
Urban Cleaning	-0.3 p.p
Beverages	-0.3 p.p
Grain Transportation	-0.4 p.p
Mining	-0.4 p.p
Electrical Energy	-0.5 p.p
Fuel Transportation	-0.6 p.p
Services	-0.7 p.p.
Industry	-0.7 p.p.
Engineering	-1.2 p.p

Segments	Var. Sep/26 vs. Sep/25
Logistics	1.4 p.p.
Sugar and Ethanol	1.1 p.p.
Retail and E-commerce	1.1 p.p.
Urban Cleaning	0.6 p.p.
Fuel Transportation	0.5 p.p
Passenger Transportation	0.3 p.p
Services	0.2 p.p
Food Industry	0.2 p.p
Agribusiness	-0.0 p.p.
Other	-0.1 p.p
Grain Transportation	-0.2 p.p.
Beverages	-0.4 p.p
Industry	-0.4 p.p
General Cargo Transportation	-0.5 p.p
Mining	-0.9 p.p
Electrical Energy	-1.1 p.p
Engineering	-1.8 p.p.

Segments (Number of Clients)

- 1: Sugar and Ethanol **25.5%** (54)
- 2: General Cargo Transportation **11.7%** (198)
- 3: Industry **9.5%** (121)
- 4: Beverages **8.9%** (28)
- 5: Urban Cleaning **7.6%** (82)
- 6: Electrical Energy **6.4%** (43)
- 7: Retail and E-commerce **5.8%** (123)
- 8: Logistics **5.6%** (44)
- 9: Fuel Transportation **4.7%** (40)
- 10:Passenger Transportation **3.1%** (33)
- 11: Agribusiness **2.9%** (59)
- 12: Services **2.6%** (71)
- 13: Food Industry **1.6%** (25)
- 14: Engineering **1.5%** (27)
- 15: Grain Transportation **1.0%** (15)
- 16: Mining **0.8%** (14)
- 17: Others **0.8%** (50)

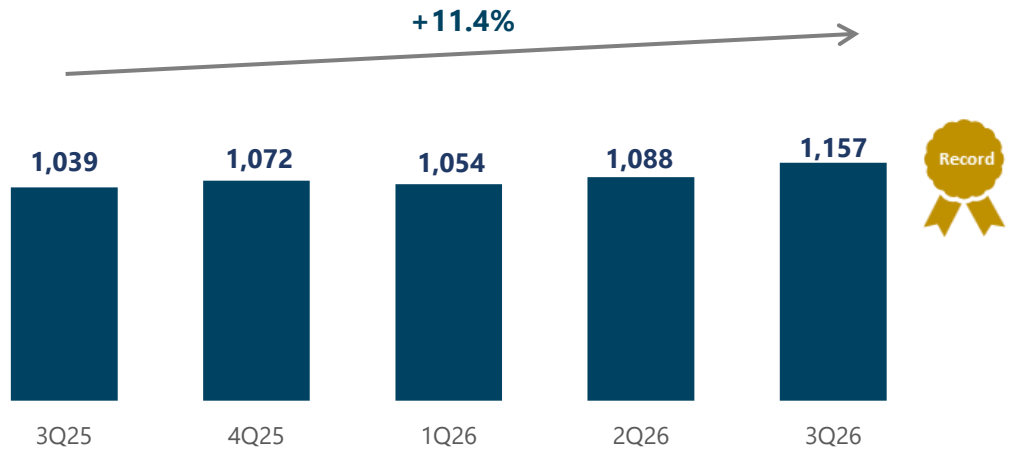
Top Client Concentration in Leasing Revenue | R$ million



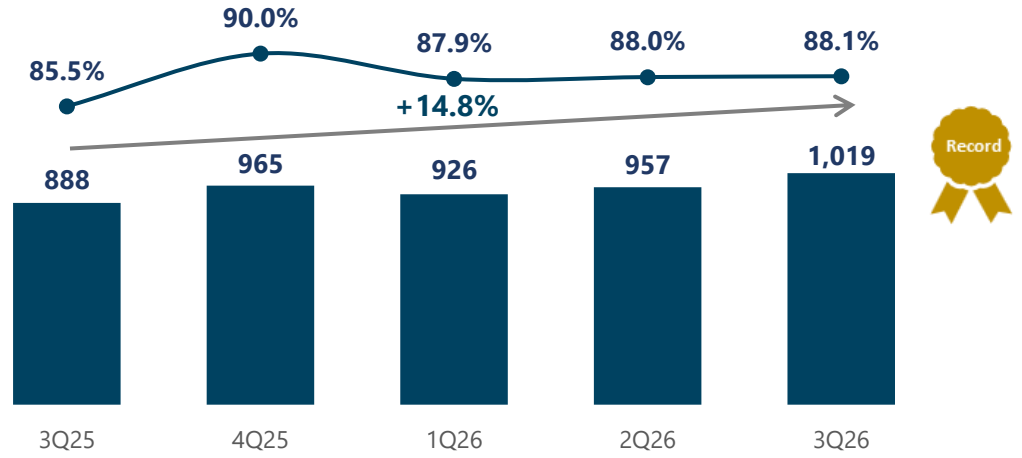
LEASING REPORTS YEAR-OVER-YEAR GROWTH IN REVENUE, EBITDA AND EBIT

EBITDA OUTPACED REVENUE GROWTH. DEPRECIATION NORMALIZATION AND ONE-OFF ADJUSTMENTS (GUIDANCE REITERATED)

Net Revenue from Services | R$ million

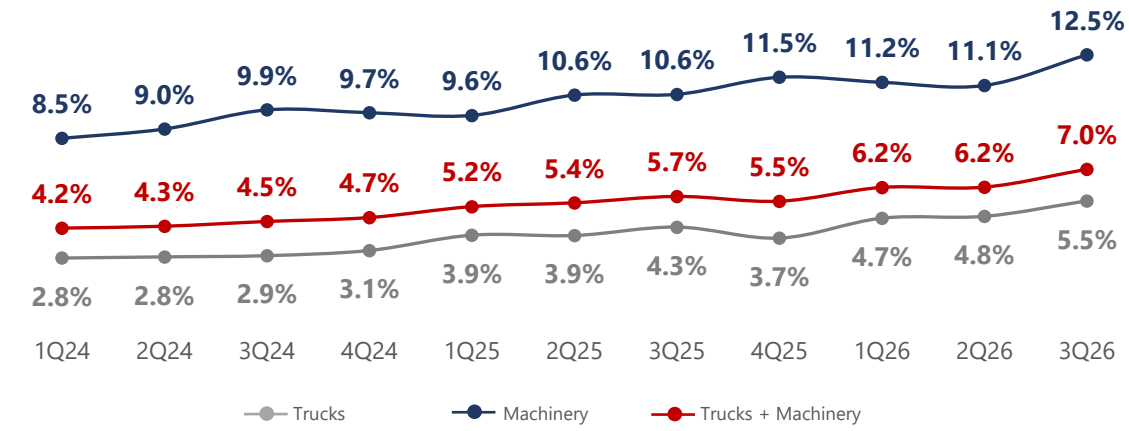


Services EBITDA | R$ million

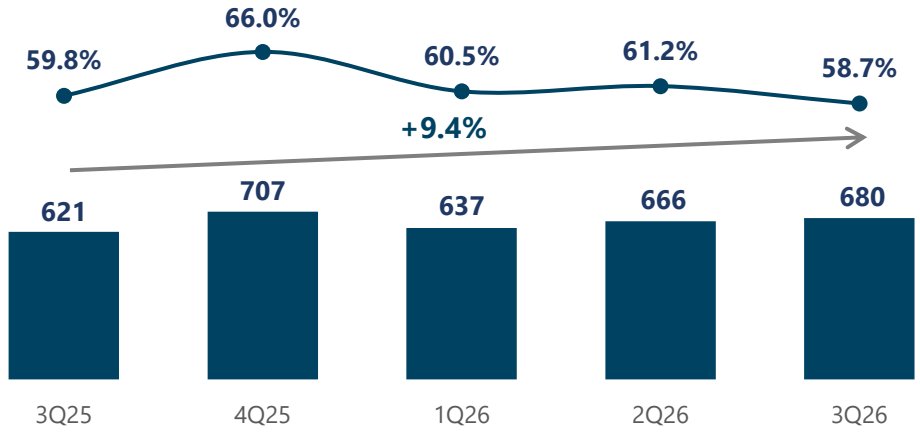


Implied Annual Depreciation Rate | %

Annualized depreciation divided by gross fixed assets



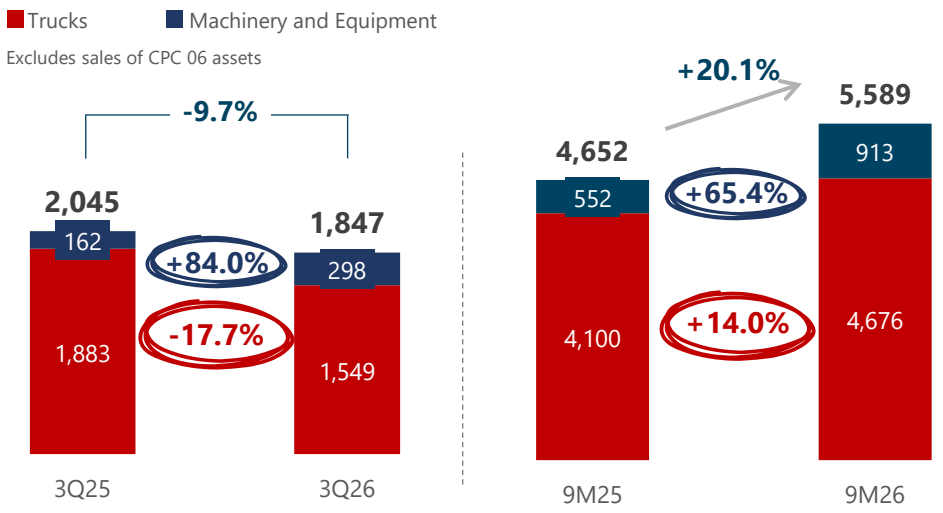
Services EBIT | R$ million



USED ASSET SALES: STRONG VOLUMES AND CONTROLLED MARGINS

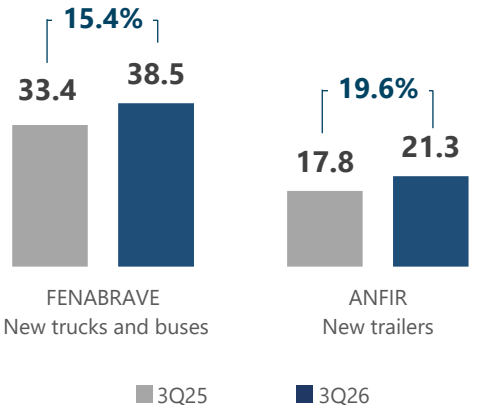
SALES VOLUME IN LINE WITH 2Q26. LOWER AVERAGE SELLING PRICE DUE TO ASSET MIX AND AGE. TRUCK GROSS MARGIN: +7%

Used Vehicle Sales | units



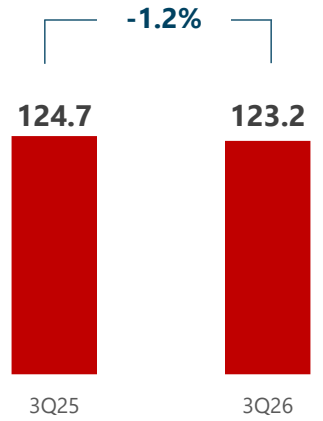
Brazilian Market: New Truck and Trailer Sales

(Fenabrave and ANFIR – thousand units)



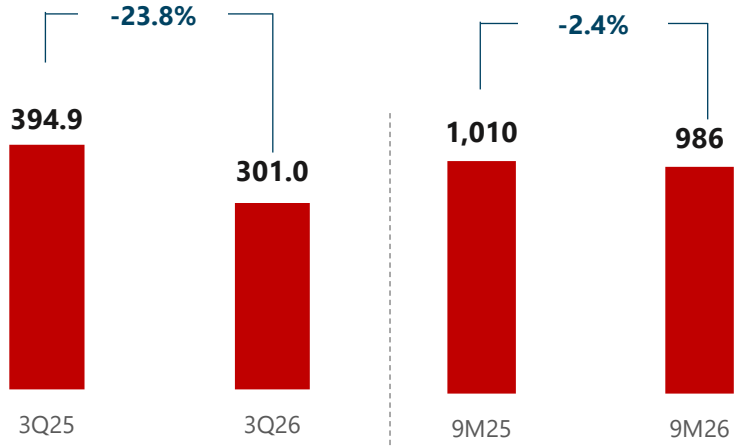
Brazilian Market: Used Heavy Vehicle Sales — Trucks and Buses

(Fenauto and Company – thousand units)



Used Assets Sales Net Revenue (R$ million) and Gross Margin (%)

Excludes sales of IFRS 16 assets



After Sales Gross Margin

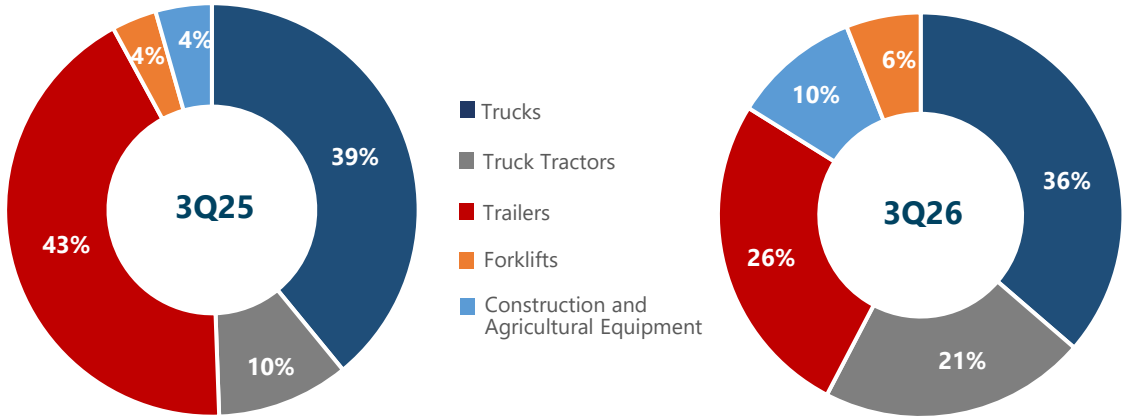
3Q26

- Total: **0.0%** (-0.3p.p. Y/Y)
  - **Trucks: +7.0%**
  - Others: -4.9%

9M26

- Total: **0.3%** (-4.2 p.p. Y/Y)
  - **Trucks: +7.3%**
  - Others: -4.3%

Used Asset Sales Revenue by Asset Category | %



3Q26 Consolidated Results

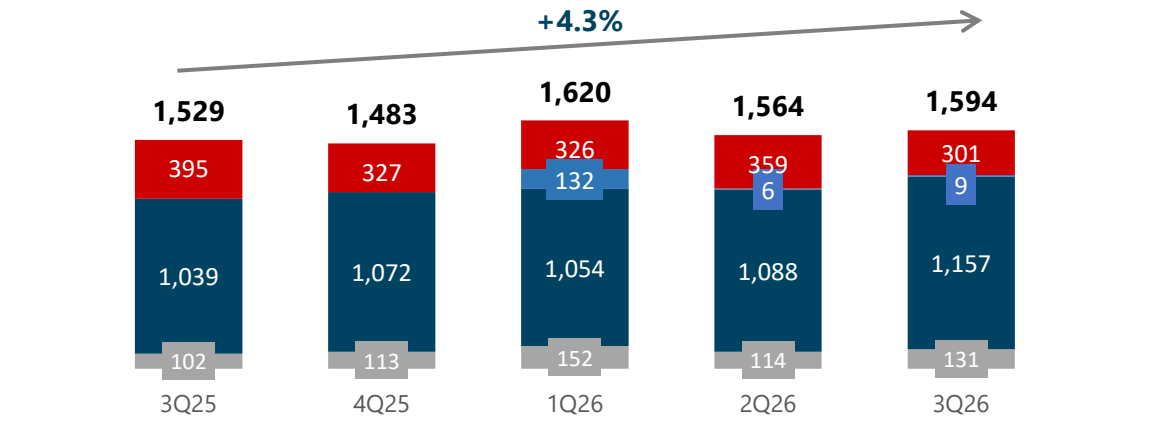


199% NET INCOME GROWTH IN 12 MONTHS. EBITDA REACHES R$1 BN

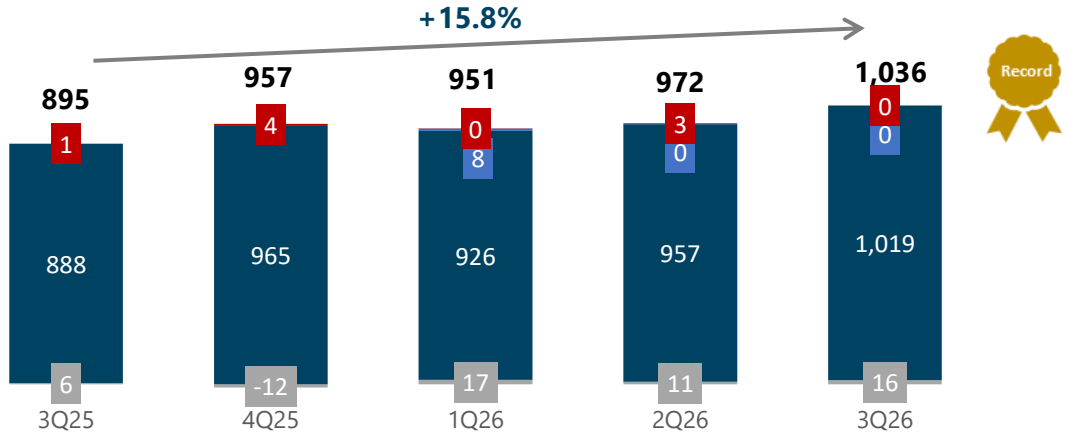
FOURTH CONSECUTIVE QUARTER OF NET INCOME GROWTH. STRONG EBITDA AND EBIT PERFORMANCE, OUTPACING REVENUE GROWTH

Consolidated Net Revenue* | R$ million

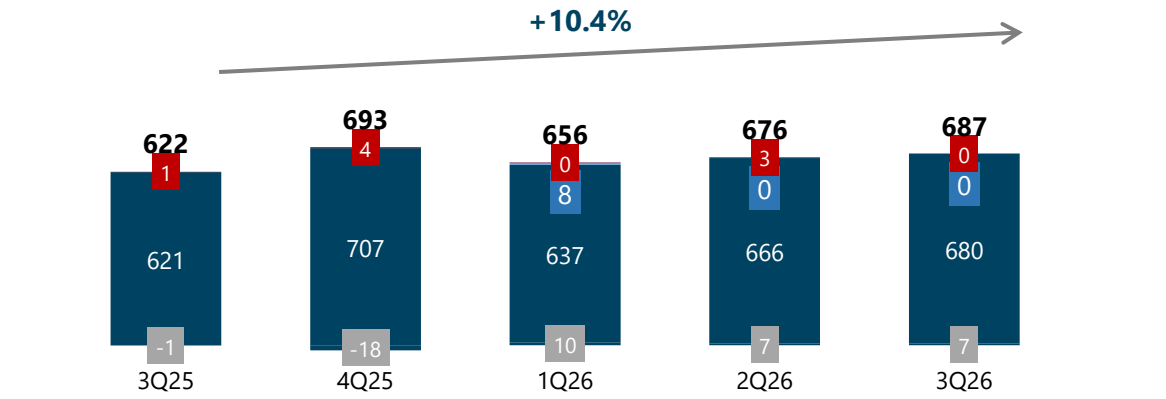
*Net revenue after eliminations. Segment revenue shown before eliminations.



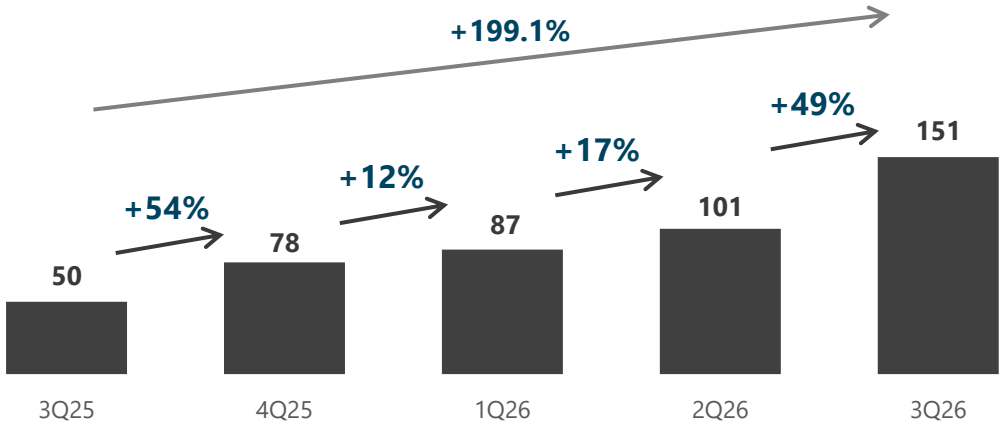
Consolidated EBITDA | R$ million



Consolidated EBIT | R$ million

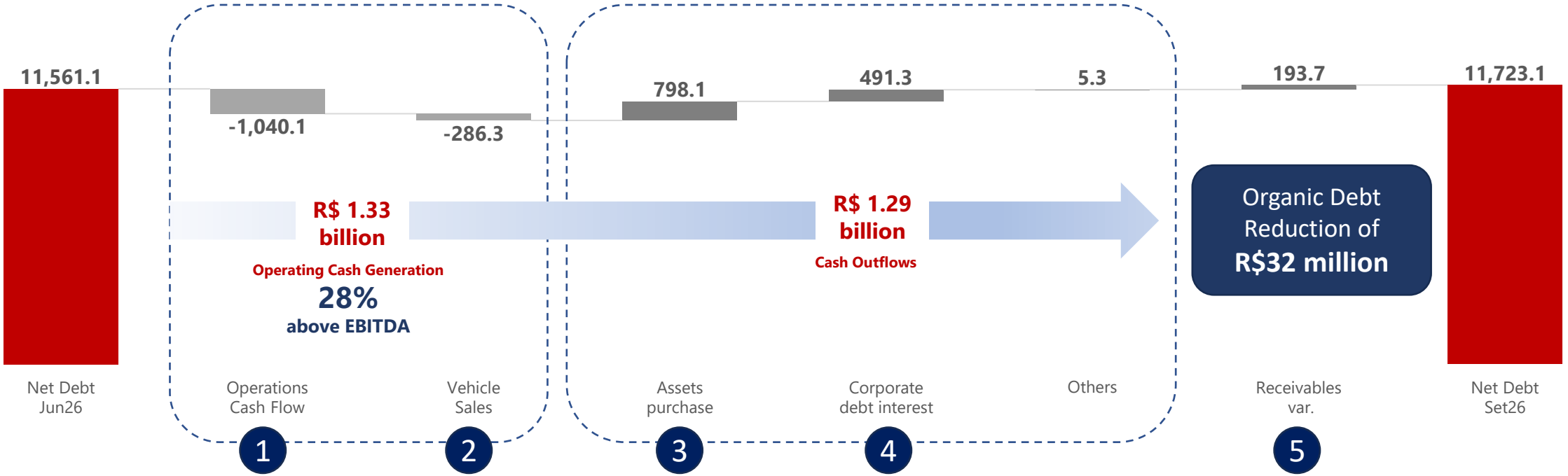


Consolidated Net Income | R$ million



POSITIVE CASH GENERATION COMBINED WITH A REDUCTION IN RECEIVABLES ASSIGNMENTS

Net Debt Progression for covenant purposes| R$ million



1. Record leased fleet, strong demand for leasing of new and used assets, cost and expense control, and higher EBITDA.
2. Increased use of used asset inventory for leasing resulted in a lower contribution from asset sales;
3. Increased asset purchases, in line with higher Contracted CAPEX for new assets, as previously anticipated;
4. Declines in the IPCA TLP, benchmark interest rate, and leverage;
5. Continued reduction in receivables assignments, reducing expanded leverage (covenant leverage plus receivables assignments).

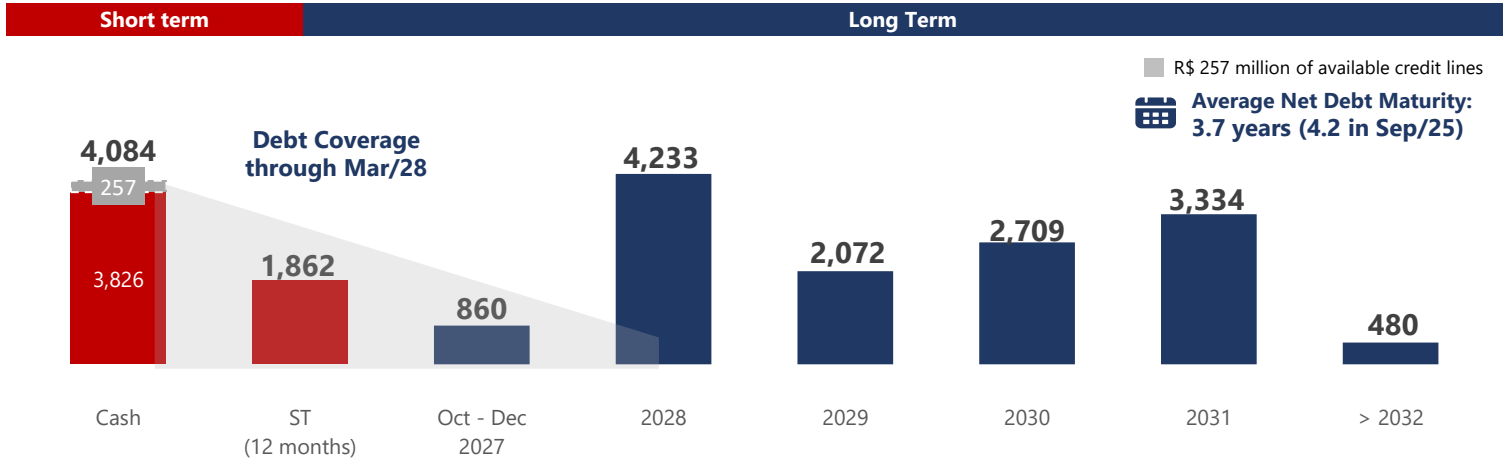
STRONG LIQUIDITY POSITION

LEVERAGE BELOW 3.0x FOR THE FIRST TIME SINCE 2021. EXPANDED LEVERAGE AT 3.1x

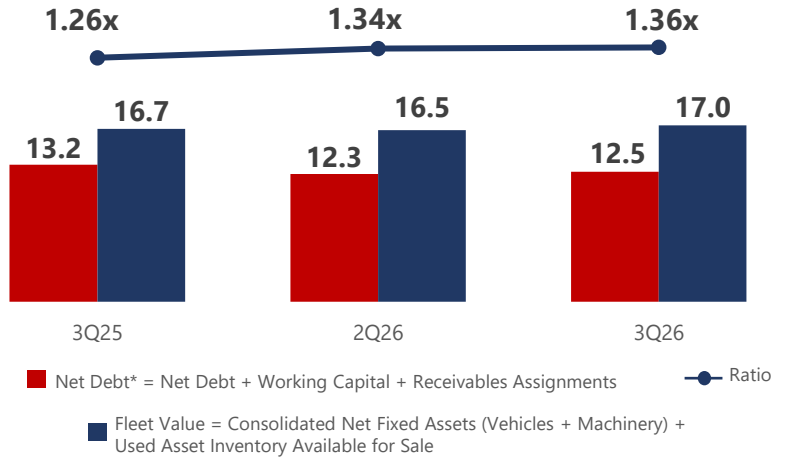
'AA+br' MOODY'S
'brAA+' S&P Global
'AA+(bra)' FitchRatings

GRUPO VAMOS

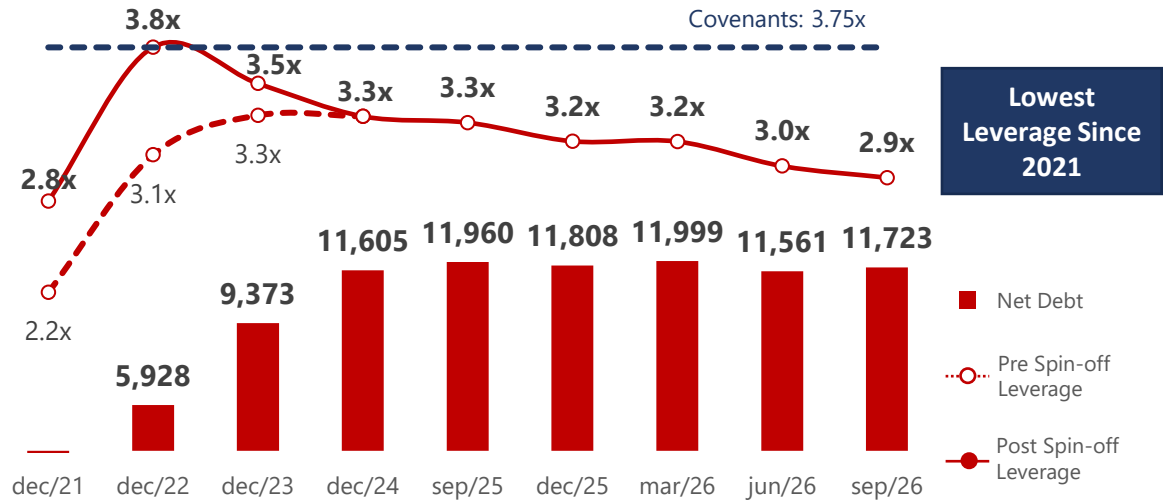
Debt Maturity Schedule | R$ million



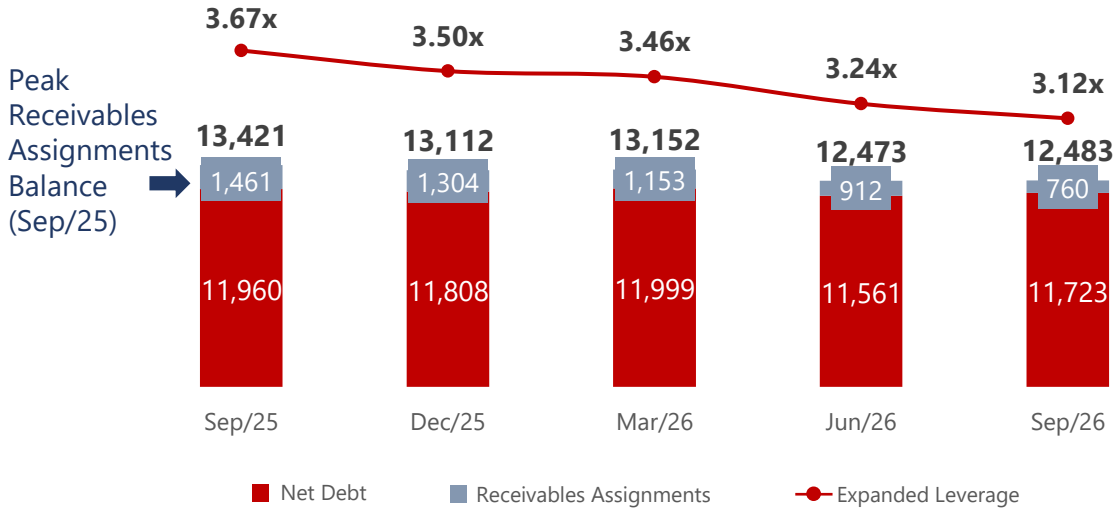
Fleet Value vs. Net Debt*



Net Debt and Leverage for Covenant Purposes | R$ million



Expanded Net Debt (Including Receivables Assignments) and Leverage | R$ million



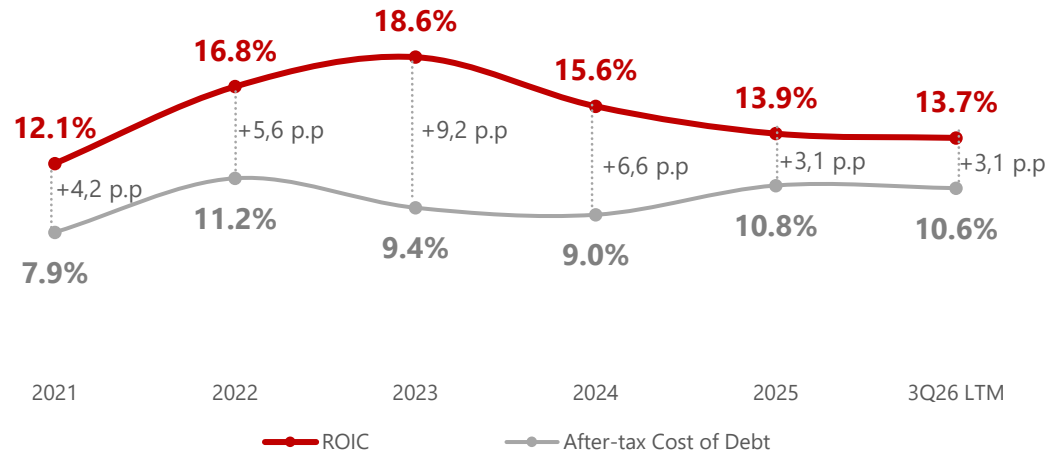
FOCUS ON PROFITABILITY AND SHAREHOLDER RETURNS

	1Q25	2Q25	3Q25	4Q25	1Q26	2Q26	3Q26
Fleet Utilization Rate	84.9%	83.9%	85.8%	86.9%	87.8%	89.0%	88.8%
Leasing EBITDA margin	89.1%	86.1%	85.5%	90.0%	87.9%	88.0%	88.1%
Net Revenue from Used Assets Sales	291	324	395	327	326	359	301
Leverage	3.29x	3.39x	3.27x	3.16x	3.15x	3.00x	2.93x
Average CDI	13.1%	14.6%	15.0%	15.0%	15.0%	14.5%	14.1%
Net Income (R$ million)	108	83	50	78	87	101	151

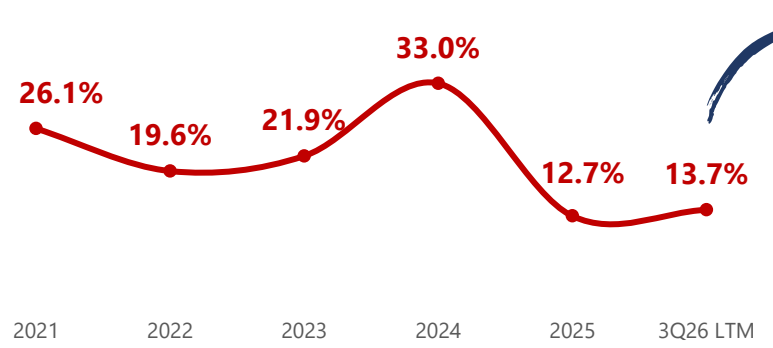
x3

+54% +12% +17% +50%

Consolidated ROIC (Continuing Operations) | %



Consolidated ROE (Continuing Operations) | %



19,8%
3Q26 Annualized ROE Excluding the Capital Increase*

ROIC is calculated based on adjusted EBIT and adjusted income tax rate, excluding the extraordinary effects recorded in 2Q24, divided by average invested capital.ROE is calculated based on adjusted net income divided by average shareholders' equity.

*Adjusted ROE excluding the capital increase: excludes the R$598m impact on equity and annualizes 3Q26 net income, excluding the R$20m impact on financial income.

FINAL MESSAGE: FOCUS ON PROFITABILITY AND DELEVERAGING

	Opportunities	Initiatives	Achieved results
VAMOS LOCAÇÃO	Resilient and growing demand in an underpenetrated market Fleet utilization Expansion of the addressable market	Selective growth, focus on profitability and pass-through of interest rate curves; Tighter policies, risk-return analysis and agility in asset repossession; *Sempre Novo* Contract extension	Increase in revenue and EBITDA and low fleet growth Lower delinquency and better implied yield Record contract signings and higher fleet utilization Lower asset demobilization and higher contract IRR
VAMOS SEMINOVOS	Development of the Used Asset market	Investments in people and sales channels	Sales growth and margin protection
GRUPO VAMOS	Cost and expense control Cash generation and lower leverage Access to capital and bankability	Improved maintenance processes and Cost Reduction Program Net Capex reduction Issuance of a bond, greater Finame exposure and capital increase	More consistent margins and profit generation Controlled net debt and lower leverage in 5 years and better Net Debt/Fleet Value ratio Fundraising of R$3.5 billion in 2 years, creditor diversification and entry of a strategic shareholder

VAMOS prepared for all scenarios

DISCLAIMER

This material has been prepared by **VAMOS** and may include statements that represent expectations about future events or results. Such information is based on the beliefs and assumptions of the Company's management and on currently available information.

Forward-looking statements depend substantially on market conditions, government regulations, and the performance of the industry and the Brazilian economy, among other factors. Operating data can affect the future performance of **VAMOS** and may lead to results that differ materially from those expressed in such future consideration This presentation is a summary and does not purport to be complete.

The Company's shareholders and potential investors should always read this presentation together with the Financial Statements and the Earnings Release.

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

INVESTOR RELATIONS

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336
+55 11 3154-4065

THANK YOU!





VAMOS LOCAÇÃO VAMOS SEMINOVOS BMB TRUCKVAN