armac

MAIOR PLATAFORMA DE LOCAÇÃO E SOLUÇÕES PARA MOVIMENTAÇÃO DO BRASIL

Posição dominante conectando dois mercados amplos e fragmentados no Brasil

Asiáticos

XCMG · LiuGong · SANY · HYUNDAI HEAVY INDUSTRIES CO.,LTD. · KOMATSU · EP · TOYOTA EMPILHADEIRAS

Americanos

CATERPILLAR · CASE CONSTRUCTION · Bobcat · NEW HOLLAND

Europeus

JCB · VOLVO · STILL

Fabricantes de componentes

Cummins · Kawasaki · Donaldson FILTRATION SOLUTIONS · ZF · Rexroth Bosch Group · Hengli · DANA · Perkins

Dezenas de fabricantes

Diferentes estratégias & posicionamentos

DEZENAS DE FABRICANTES NO MUNDO TODO

armac

MILHARES DE USUÁRIOS EM SETORES RESILIENTES DO BRASIL

Simplificamos para nossos Clientes um mercado complexo





LOGÍSTICA DE COMMODITIES



AGROINDÚSTRIA



MINERAÇÃO



iNFRAESTRUTURA



INDÚSTRIA



ENERGIA



E-COMMERCE

Geração de valor sustentada por 4 pilares do modelo de negócio

01.

CONFIABILIDADE



Atributo principal para nossos Clientes, onde operamos missões críticas.

Capacidade operacional e de renovação de frota garante um patamar diferenciado de disponibilidade aos nossos Clientes

02.

PAGUE O QUE USA



Alinhamos interesses com nossos clientes cobrando por horas disponíveis.

Nossos Clientes não imobilizam capital e eliminam risco de ociosidade e de residual.

03.

ESCALA E PRESENÇA GEOGRÁFICA



A máquina certa, no lugar certo.

Com mais de 50 localidades, estamos a no máximo 1 hora de nossos Clientes.

04.

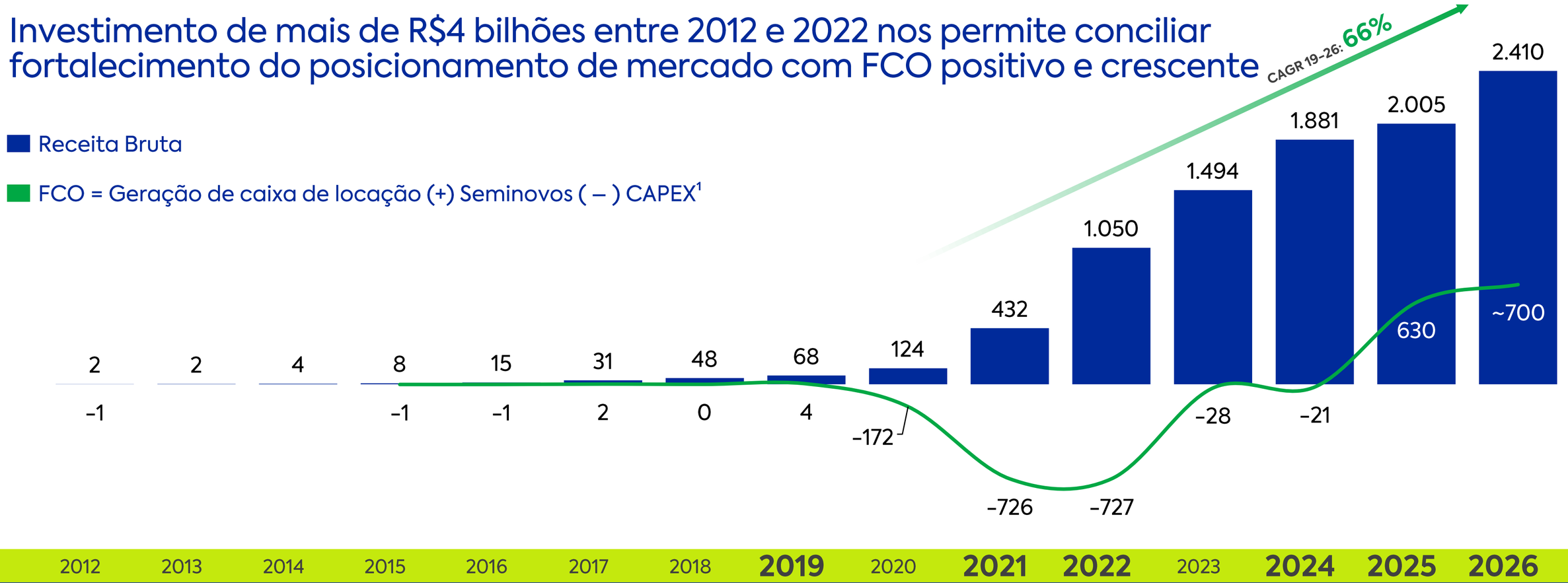
EFICIÊNCIA EM CUSTO



Escala e competências operacionais tornam nosso preço de locação ao menos ~30% inferior que o TCO do Cliente.

Fonte: dados internos Armac.

Investimento de mais de R$4 bilhões entre 2012 e 2022 nos permite conciliar fortalecimento do posicionamento de mercado com FCO positivo e crescente



Fundador passa o controle para a 2ª geração

- Foco deixa de ser Terraplenagem e passa a ser Locação & Serviços

Período de forte expansão regional

- Primeiros contratos de Serviços no Mato Grosso, Goiás, Minas Gerais e Paraná.
- Primeiras 4 filiais fora de São Paulo

Acesso a capital de terceiros e aceleração do crescimento

- Investimento do Gávea em 2019
- Primeira emissão de debêntures em 2020
- IPO em 2021
- Migração do modelo de CAPEX por contrato para grandes pacotes
- Primeiro M&A

Consolidação do modelo de gestão e da tese

- Foco em Linha Amarela & Empilhadeiras
- Distribuição tão importante quanto manutenção
- Competência de renovação de frota como core
- Segmentação em 4 Unidades de Negócio
- Gestão descentralizada, autonomia nas pontas e forte disciplina financeira

1 – Inclui o valor do Risco sacado utilizado para aquisição de máquinas.

Destaques financeiros

RECEITA BRUTA

R$ 2,3 bi ▲ **+19%** (YoY)

GERAÇÃO DE CAIXA OPERACIONAL

R$ 0,7 bi ▲ **+97 p.p.** (YoY)

MARGEM EBITDA LOCAÇÃO & SERVIÇOS

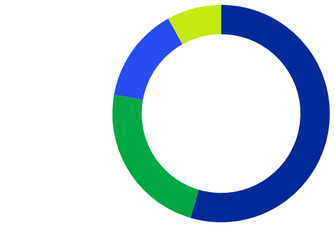
54,1% ▲ **+11,4 p.p.** (YoY)

ROIC CONSOLIDADO AJUSTADO[1]

17,3% ▲ **+2,1 p.p.** (YoY)

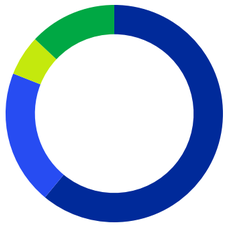
DETALHAMENTO DAS RECEITAS DE LOCAÇÃO E SERVIÇOS

POR SEGMENTO



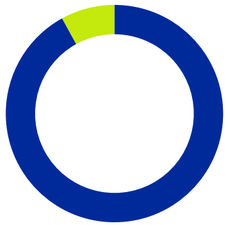
- Serviços Recorrentes 54%
- Locação 23%
- Empilhadeiras 14%
- Terram 8%

POR PRAZO



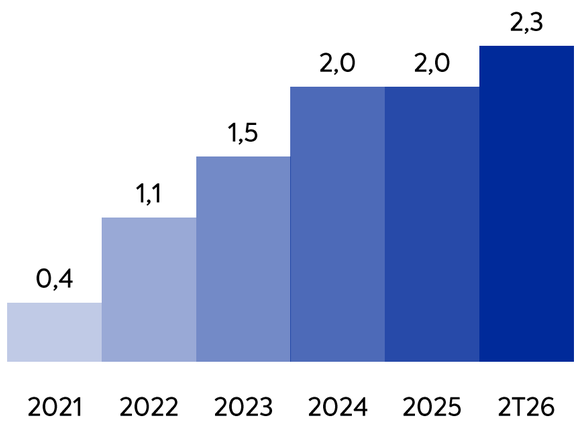
- Superior a 3 anos 61%
- 2–3 anos 13%
- Até 1 ano 20%
- 1–2 anos 6%

POR MODALIDADE

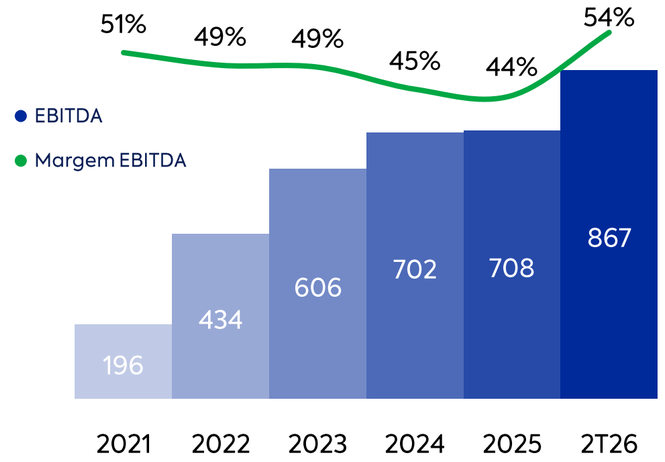


- Fixo 92%
- Variável 8%

RECEITA BRUTA . R$ bi



EBITDA LOCAÇÃO & SERVIÇOS . R$ MM . % margem

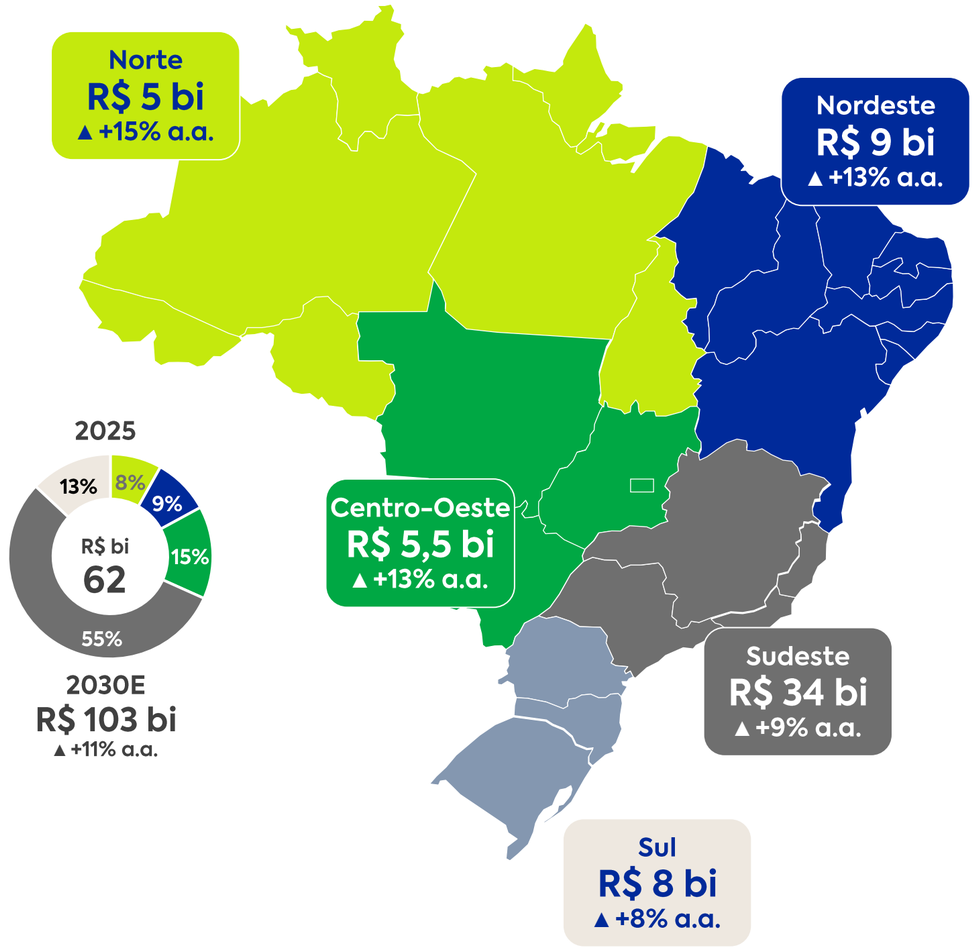


Fonte: demonstrações financeiras Armac . período: 2T26 anualizado.

01

TAM e Seminovos

Presença nacional sobre um mercado de R$ 62 bi, a caminho de R$ 100 bi em 2030, crescendo pela urbanização, infraestrutura, agro e mineração, e pela tendência de aumento da penetração de locação



Norte	• Crescimento em mineração, logística hidroviária, rodoviária • Grandes projetos no Pará e no Amapá • Carência de infraestrutura urbana e de transportes
Nordeste	• Grandes projetos de energia e industriais; • Expansão do PECÉM, Suape e São Luís • Crescimento em mineração • Carência de infraestrutura urbana e de transportes
Centro-Oeste	• Crescimento do agronegócio • Grandes projetos de logística ferroviária e rodoviária • Carência de infraestrutura urbana e de transportes
Sudeste	• Melhorias & manutenção da infraestrutura urbana e de transportes • Expansão do agronegócio e mineração • Projetos industriais e de galpões logísticos
Sul	• Expansão do agronegócio • Melhorias da infraestrutura urbana e de transportes • Grandes projetos rodoviários

Fonte: ANALOC/KPMG Rental Market Report 2025; ANTAQ Estatístico Aquaviário 2025; Conab Safra 2025/26; IBRAM Setor Mineral 2025; estimativas Armac para o custo da função de movimentação (frota terceirizada e própria dos clientes).

Mercado de seminovos ainda inexplorado no Brasil, com demanda complementar ao de Locação

MERCADO BRASILEIRO DE SEMINOVOS

Nenhum outro player estruturado

Demanda de **centenas de milhares de microempreendedores** que exploram nichos de serviço regionais

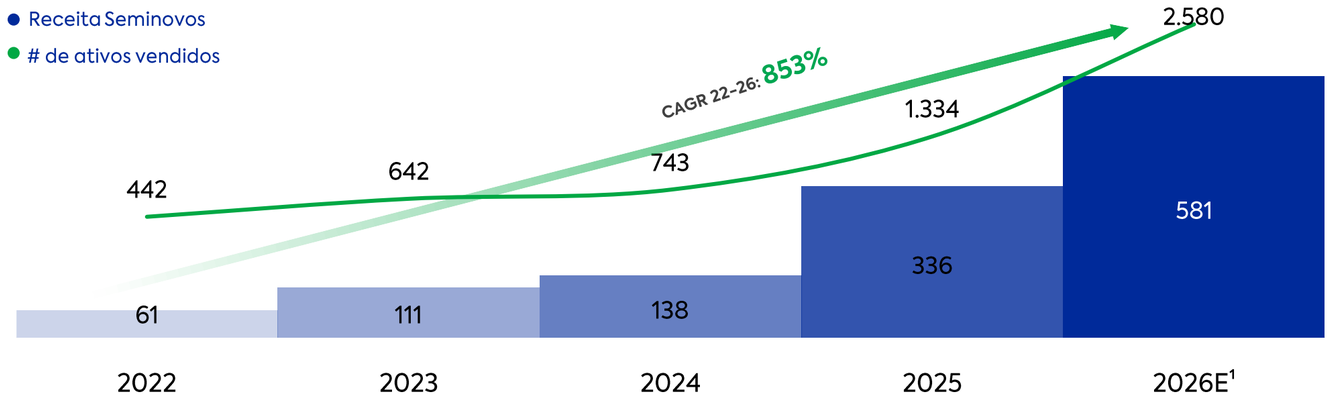
Mercado para máquinas de 2 a 20 anos, com diferentes perfis de Clientes.

ESTIMATIVA DE TAM DE SEMINOVOS

Frota Nova (nº de unidades)		Churn (% de unidades transacionadas)		Preço médio de venda		TAM Seminovos
35 mil Máquinas novas vendidas em 2025	✖	**3x** Vendas após 1º dono	✖	**R$ 200 mil** Por ativo	=	**R$ 21** bilhões de TAM
Base de Volume		Giro de Ativos		Multiplicador de Valor		



EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA . R$ MM

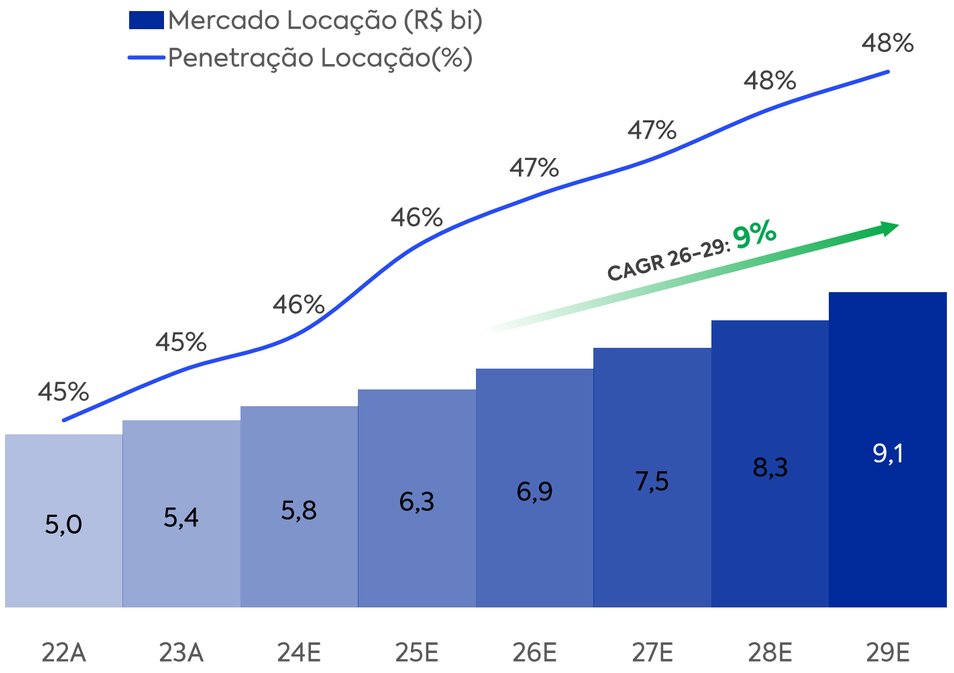




Fontes: Análises Internas da Companhia.
[1] Considera o resultado do 2T26 anualizado

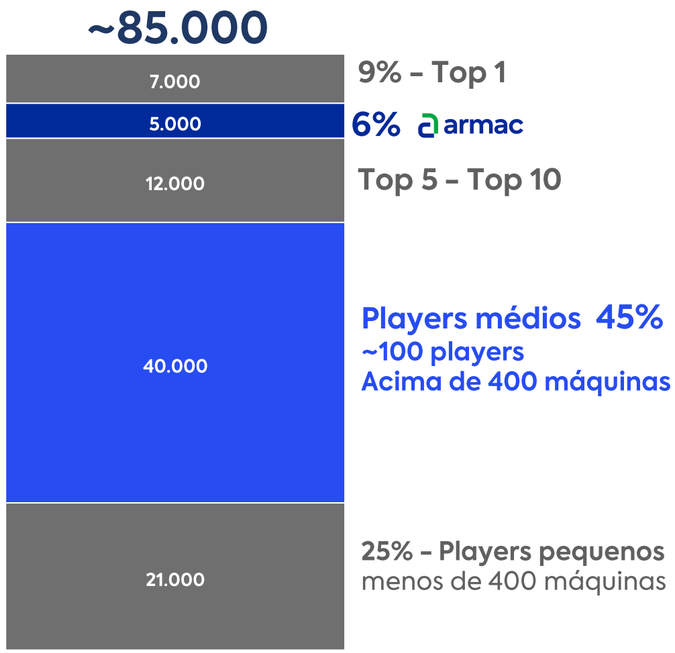
Mercado em crescimento e com oportunidade única de consolidação

MERCADO BRASILEIRO DE EMPILHADEIRAS . R$ BI



CAGR 23–29 **16,8%**

DE MÁQUINAS NO MERCADO BRASILEIRO EM 2025





Fontes: Análises Internas da Companhia.
[1] Considera o resultado do 2T26 anualizado

02

Unidades de Negócio

Serviços Recorrentes . Locação . Empilhadeiras . Terram

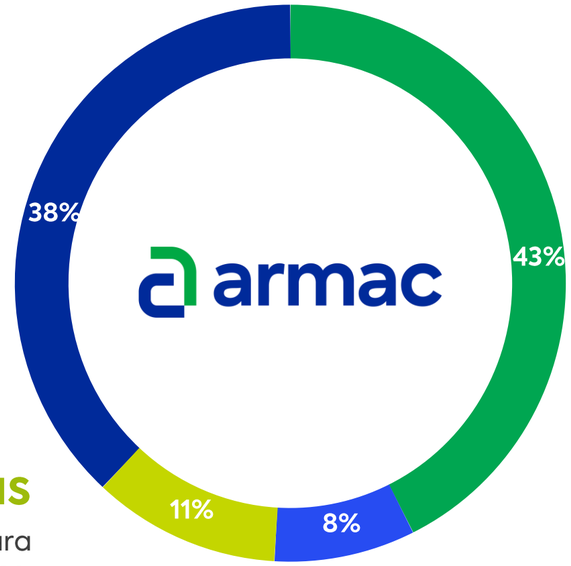
Uma plataforma para operação de **4 unidades de negócio** independentes

Locação

Locações diárias ou mensais para pequenas e grandes obras.

Serviços

Contratos de longo prazo na cadeia logística de commodities.



Empilhadeiras

Aluguel, Venda e Serviços de Manutenção para Empilhadeiras.

Terram

Engenharia de Solos para implantação de indústrias, galpões e data-centers.

Potencializamos o desempenho das unidades por meio da Escala & Modelo de Gestão

ESCALA

- Alocação de capital centralizada
- Compartilhamento de estruturas regionais
- Movimentação de frota entre Unidades

MODELO DE GESTÃO

- Atração & Desenvolvimento dos melhores talentos
- Disciplina financeira
- Incentivos: Resultado + NPS + Segurança

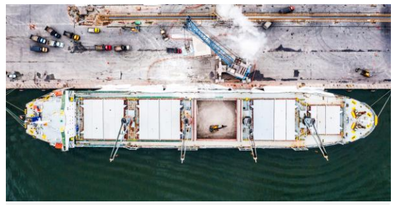
Serviços

R$ 1,1 bi

RECEITA BRUTA 2T26 . ANUALIZADA

- ▲ Margem EBITDA 2T26: 57%
- ▲ Backlog de contratos até 2030 de R$4,1bi
- ▲ 20% ROIC Ajustado

PRINCIPAIS SETORES ATENDIDOS



Portos e Terminais



Fertilizantes

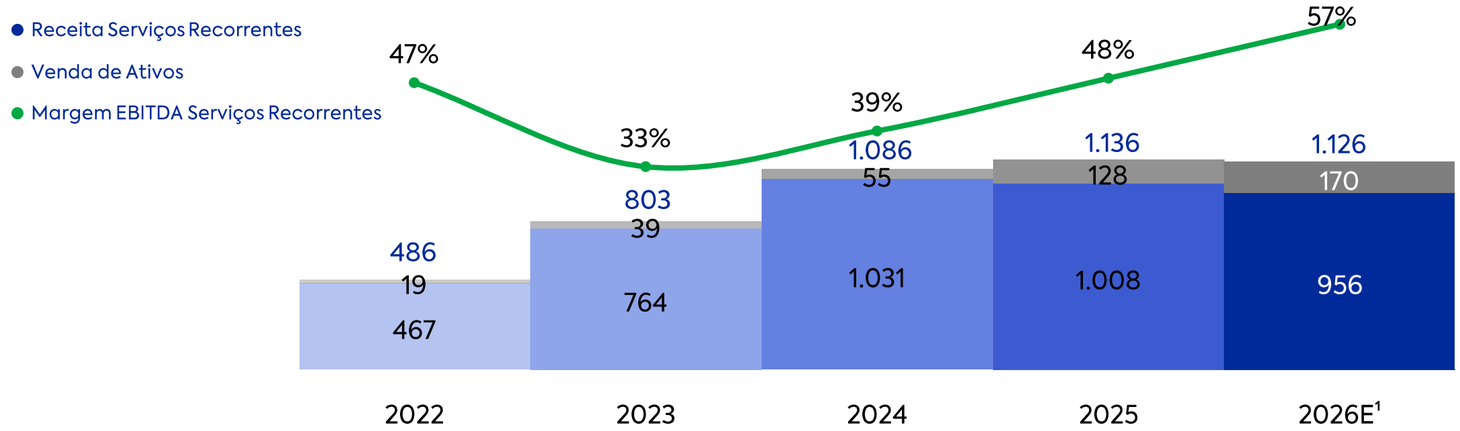


Mineração



Agro e Indústria

EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA . R$ MM



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

- Escala
- Modelo de Gestão
- Densidade regional

Fontes: Análises Internas da Companhia.
[1] Considera o resultado do 2T26 anualizado

Locação

R$ 790 M

RECEITA BRUTA 2T26 . ANUALIZADA

- ▲ Margem EBITDA 2T26: 56%
- ▲ Mais de 40 pontos de venda e de serviço
- ▲ 4% ROIC Ajustado



PRINCIPAIS SETORES ATENDIDOS



Rodovias



Ferrovias

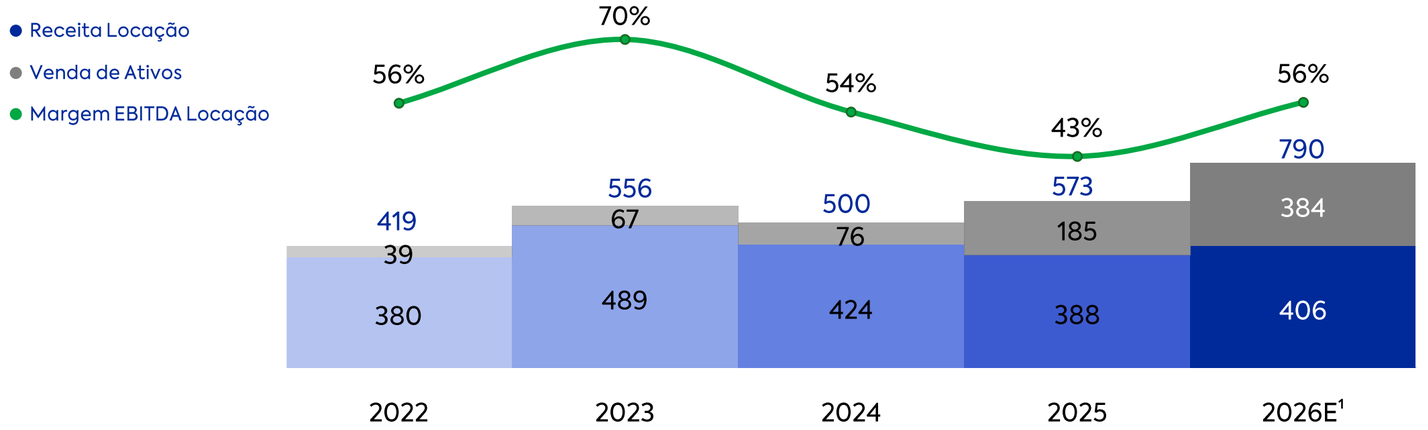


Saneamento



Mineração

EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA . R$ MM



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Escala | Capilaridade | Dados

Fontes: Análises Internas da Companhia.
[1] Considera o resultado do 2T26 anualizado

Empilhadeiras

R$ 255 M

RECEITA BRUTA 2T26 . ANUALIZADA

▲ Margem EBITDA 2T26: 66%

▲ Backlog de contratos até 2030 de R$1 bilhão

▲ 27% ROIC Ajustado

PRINCIPAIS SETORES ATENDIDOS



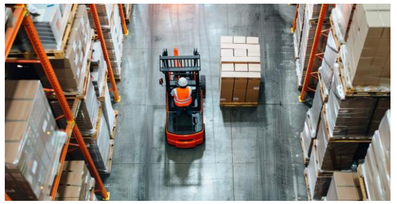
Proteína animal



Automotivo

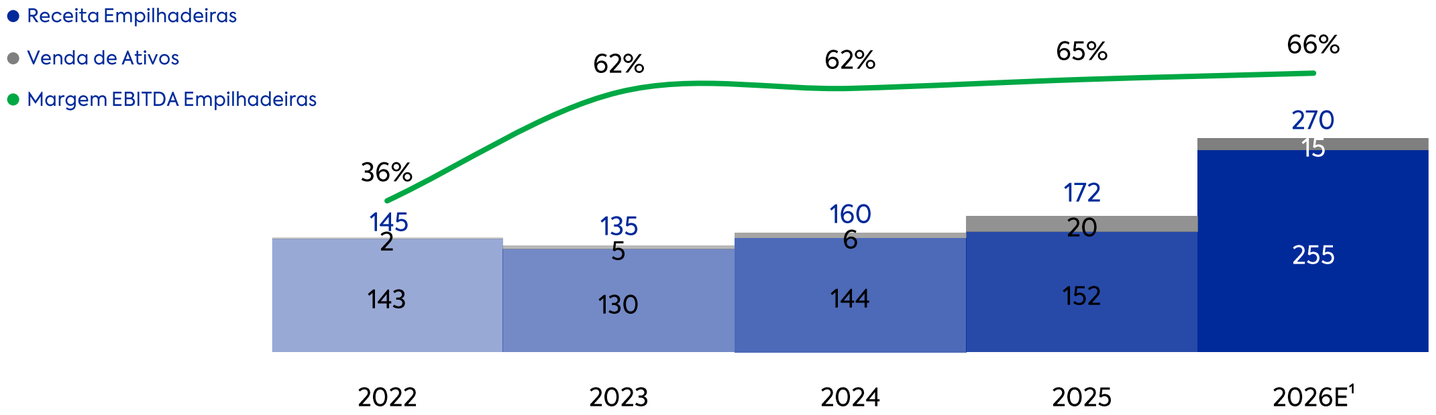


Bebidas



E-commerce

EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA . R$ MM



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Escala

Modelo de Gestão

Densidade regional

Fontes: Análises Internas da Companhia.
[1] Considera o resultado do 2T26 anualizado

Terram

R$ 146 M

RECEITA BRUTA 2T26 . ANUALIZADA

▲ Margem EBITDA 2T26: 30%

▲ 52% ROIC Ajustado

PRINCIPAIS SETORES ATENDIDOS



Data centers

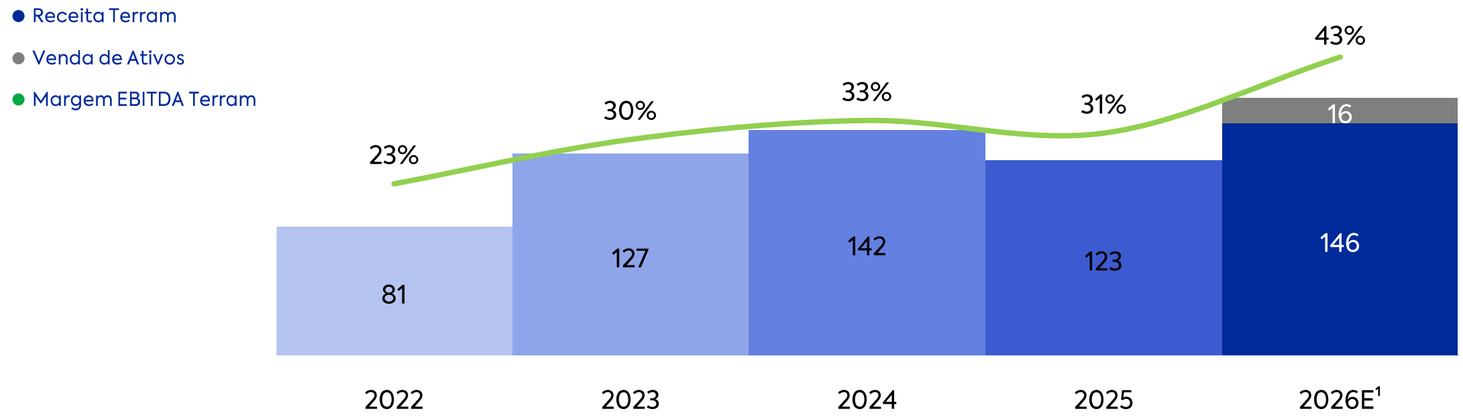


Galpões logísticos



E-commerce

EVOLUÇÃO DA RECEITA OPERACIONAL BRUTA . R$ MM



DIFERENCIAIS COMPETITIVOS

Escala

40 anos de confiança na marca

Dados

Fontes: Análises Internas da Companhia.
[1] Considera o resultado do 2T26 anualizado

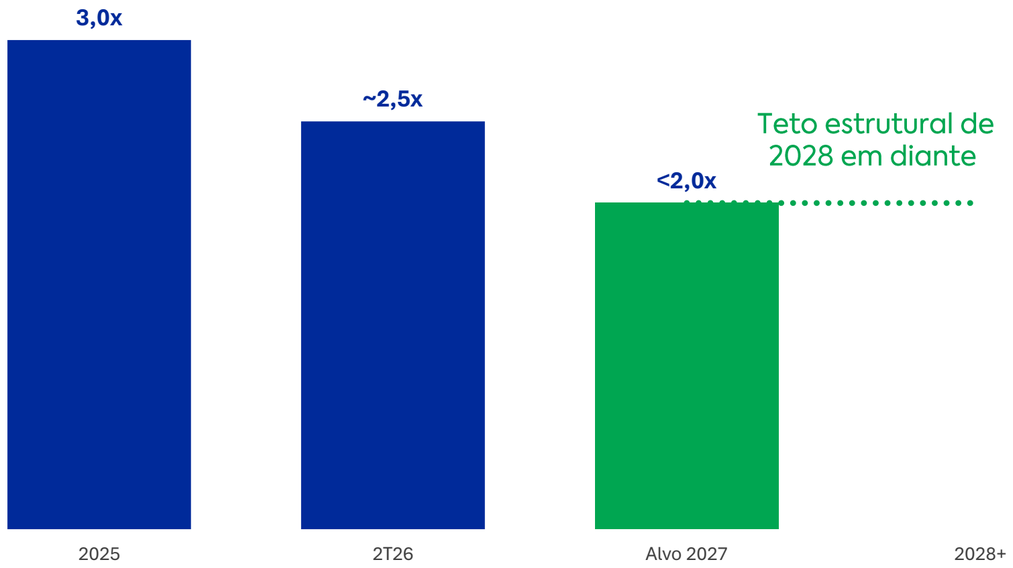
03

ALOCAÇÃO DE CAPITAL E GOVERNANÇA

Estrutura de Capital

Tendência de desalavancagem por recuperação de margem e escala da estrutura de seminovos

Dívida líquida expandida[1] / EBITDA ajustado LTM



Modelo de negócio gerador de caixa: Grande parcela da receita em contratos previsíveis, diversificação, e ativos com liquidez na maior rede de lojas do Brasil

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

Abordagem conservadora permite o acesso recorrente ao mercado de capitais e boa reputação como emissor

R$ 2,20 bi
Dívida líquida (2T26)

AA-
Rating de crédito

CDI + 1,3%
Custo financeiro médio

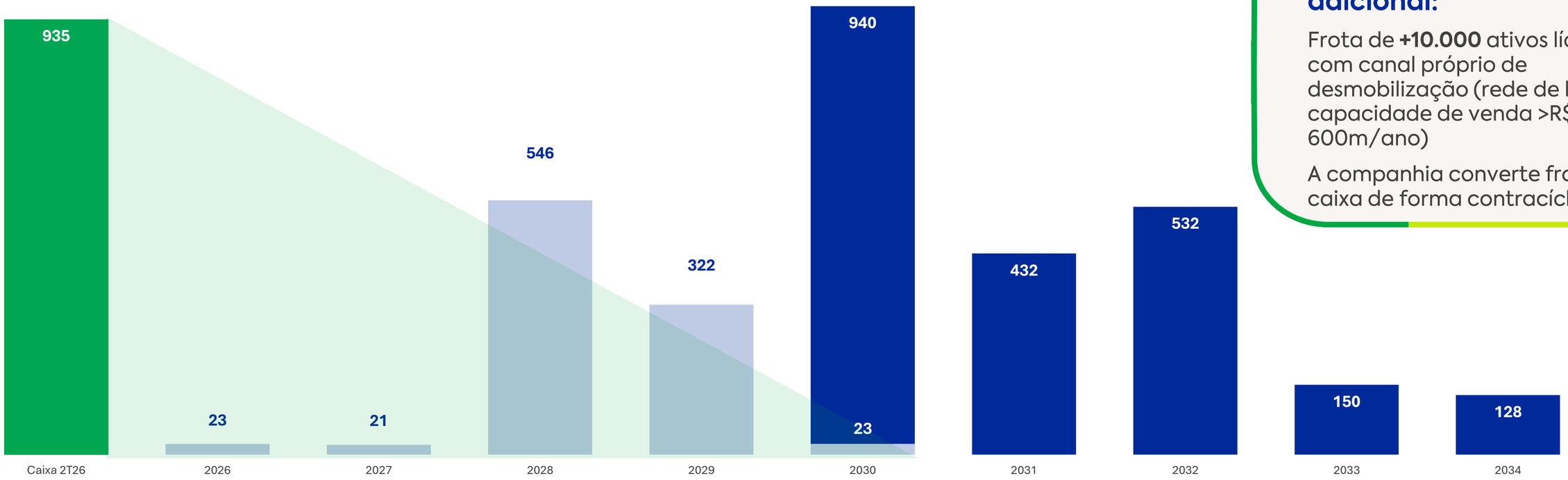
4,3 anos
Prazo médio — pico de amortização apenas em 2029

[1] Inclui o saldo do risco sacado.

Liquidez para atravessar ciclos longos sem acesso ao mercado de crédito

Cronograma de amortização[1] (em R$ milhões)

Caixa suficiente para cobrir todas amortizações até 1T30: **Melhor passivo do setor**



Liquidez orgânica adicional:

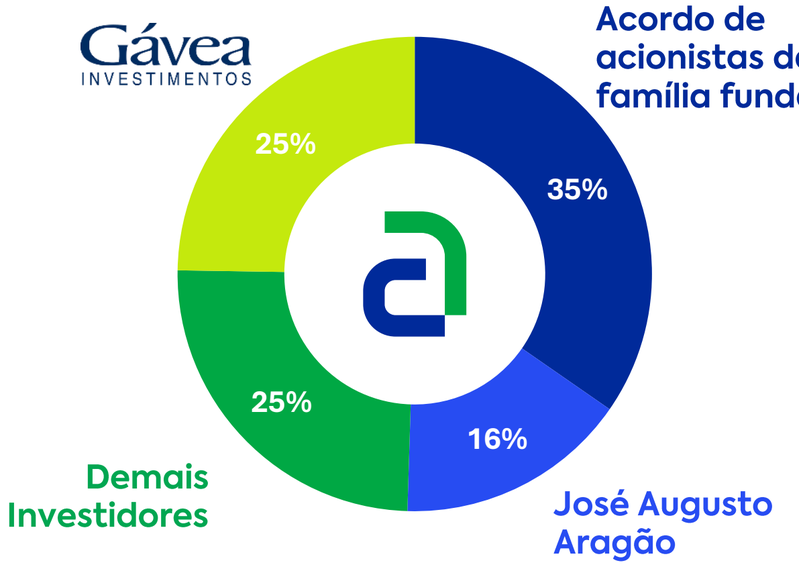
Frota de **+10.000** ativos líquidos com canal próprio de desmobilização (rede de lojas, capacidade de venda >R$ 600m/ano)

A companhia converte frota em caixa de forma contracíclica.

Nota: Exclui juros apropriados das debêntures e correção monetária do CRA. Fonte: Release 2T26.

Governança

Conselho formado por acionistas de longo-prazo e gestores experientes, com viés de operações e alocação de capital



José Augusto C. Aragão
Fundador da Armac em 1994
50 anos de experiência com máquinas.

Fernando Pereira Aragão
Lidera a Companhia desde 2014

Pedro Fonseca
Ex-Sócio da Bogari Capital, cobrindo setores de Infra, Transportes e Locação



Luis Henrique Guimarães
Ex-CEO da Cosan, Raízen e Comgás; executivo global da Shell.

Fábio Barbosa
Ex-CEO do Santander Brasil e da Natura &Co.

André Marafon
Conselheiro da Armac desde 2021, Sócio do Gávea, e da Mission.

A ARMAC continua controlada por seus fundadores, que nunca venderam uma ação

Base de acionistas com visão de criação de valor sustentável

Conselho profissional, com maioria independente

Listada no Novo Mercado
Nível elevado de Governança Corporativa

Prioridades de alocação de capital

PRIORIDADES ESTRATÉGICAS POR NEGÓCIO

- **Serviços:** crescer por recomendação de Clientes, nos segmentos em que já atuamos. CAPEX majoritariamente orgânico, e grande foco na melhoria contínua da qualidade e segurança dos serviços.
- **Locação:** aumentar a parcela do valor criado que capturamos, atingindo um ROIC superior a 15% antes de acelerar o crescimento.
- **Empilhadeiras:** Crescimento via pequenas aquisições, e parcerias, aplicando o modelo de gestão atual nas empresas adquiridas.
- **Terram:** Manter o foco em sua zona de excelência, crescendo de forma controlada.

2021–2026

CRESCIMENTO com alavancagem

ALAVANCAGEM em patamares próximos a 3,0x Dívida Líquida / EBITDA

ALOCAÇÃO DE CAPITAL: Distribuição de dividendos próximos de 100% do Lucro e baixa recompra de ações

2027+

CRESCIMENTO com reinvestimento dos fluxos de caixa e capital de parceiros.

ALAVANCAGEM abaixo de 2,0x Dívida Líquida / EBITDA

ALOCAÇÃO DE CAPITAL: Preferência por recompra oportunística e menores dividendos (após liquidar os já declarados)

Métrica principal de sucesso: crescimento do fluxo de caixa operacional por ação


SEMINOVOS
armac
armac | SEMINOVOS
armac

Como calcular o fluxo de caixa operacional por ação (principal KPI da Companhia)

R$ mil	2023	2024	2025
Receita e recebimentos			
Receita operacional bruta[1]	1.493.847	1.951.260	2.049.516
(±) Δ Contas a receber de clientes (valor de face, bruto)[2]	(98.969)	(228.071)	143.897
Recebimentos de clientes (brutos)	**1.394.878**	**1.723.189**	**2.193.413**
(–) ISS e ICMS pagos[1]	(15.419)	(33.685)	(34.072)
Recebimentos líquidos dos tributos pagos	**1.379.459**	**1.689.504**	**2.159.341**
Custos e despesas operacionais			
Custos e despesas operacionais (DRE)[3]	(905.880)	(1.242.917)	(1.465.268)
(+) Itens não caixa (D&A, baixas, PDD, SBC, provisões)[4]	278.722	335.353	550.863
(±) Δ Capital de giro ex-contas a receber[5]	(86.616)	(10.322)	338.060
(–) Exclusão: Δ fornecedores de máquinas = capital de giro do capex [6]	74.115	6.342	(282.611)
Custos e despesas caixa	**(639.659)**	**(911.544)**	**(858.956)**
GERAÇÃO OPERACIONAL DE CAIXA	**739.800**	**777.960**	**1.300.384**
GOC / receita bruta	*49,5%*	*39,9%*	*63,4%*
Capex caixa			
(–) Aquisição de imobilizado (DFC, competência: adições ex-convênio)[7]	(177.238)	(267.359)	(551.462)
(–) Aquisição de intangíveis[8]	(8.945)	(868)	(7)
(–) Captação de convênio = capex caixa do ano[9]	(389.720)	(372.367)	(273.916)
(±) Δ Fornecedores de máquinas	(74.115)	(6.342)	282.611
(–) PIS/COFINS embutido no capex, compensado c/ débitos [1]	(117.461)	(151.606)	(127.687)
CAPEX CAIXA TOTAL AJUSTADO	**(767.479)**	**(798.542)**	**(670.461)**
FLUXO DE CAIXA OPERACIONAL	**(27.679)**	**(20.582)**	**629.923**
Total de Ações	346.494	346.494	346.494
Swap de Ações	–	–	9.828
Total de Ações ex Swap	**346.494**	**346.494**	**336.666**
Fluxo de Caixa Operacional/ação	**(0,1)**	**(0,1)**	**1,9**

Onde obter na DF: [1] Nota 26 – Receita líquida. [2] DFC – variações de ativos e passivos (contas a receber). [3] Nota 27 – Custos e despesas por natureza. [4] DFC – ajustes não caixa. [5] DFC – soma das variações de estoques, tributos a recuperar, depósitos judiciais, outros ativos, fornecedores, obrigações sociais e tributárias, partes relacionadas, outras contas a pagar e processos judiciais pagos; exclui parcelamento de tributos (tratado como dívida). [6] Nota 16 – Fornecedores (fornecedores de máquinas). [7] DFC – aquisição de ativos imobilizados. [8] Nota 15 – Intangível. [9] Nota 16.2 – Fornecedores convênio.