



Apresentação Institucional

Roadshow 6ª Emissão



#01

QUEM SOMOS

#02

MERCADO
ENDEREÇÁVEL

#03

PROPOSTA
DE VALOR

#04

UNIDADES DE
NEGÓCIO

#05

DESTAQUES
FINANCEIROS



HÁ MAIS DE 30 ANOS

servimos com excelência e segurança nossos clientes

FUNDAÇÃO

- Sr. José Aragão funda a companhia, com foco em terraplanagem e pequenos projetos
- Mais de 150 projetos para mais de 100 clientes em todo o país
- Prestação de serviços com máquinas de idade média elevada
- Início da implementação de manutenção verticalizada e desintermediação de peças

EVOLUÇÃO DO MODELO

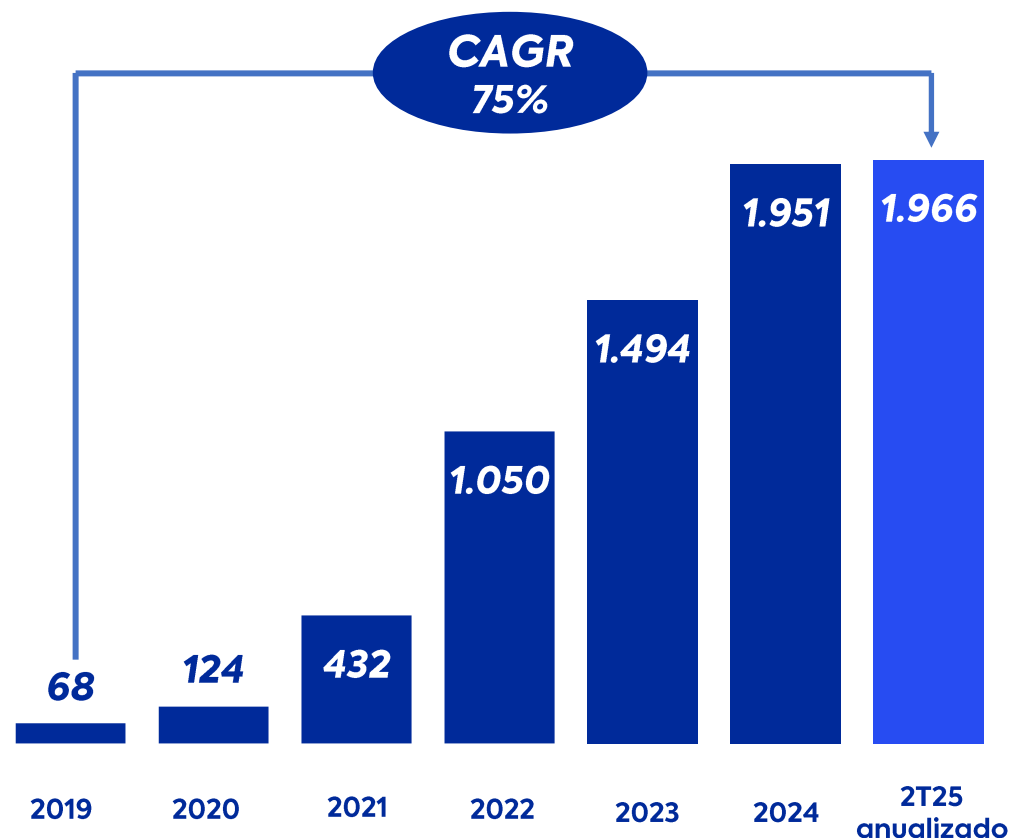
- Após 20 anos de atuação, Fernando Aragão e José Aragão (filho), assumem a liderança da empresa e passam a focar em locação, além da prestação de serviços
- Em 2015, a ARMAC conquista seu 1º grande contrato para operar os terminais da Rumo em Rondonópolis e Alto Araguaia.
- Aumento da exposição as atividades agrícolas como fertilizantes, usinas de açúcar, grãos, biomassa, terminais ferroviário, terminais rodoviários, e portuários
- Contratos SPOT viabilizam a utilização dos equipamentos após ciclo nos contratos de operações contínuas

EVOLUÇÃO DO MODELO

- Gavea investe na companhia, trazendo capital e novas avenidas de crescimento.
- IPO na B3 e acesso ao mercado de capitais levantando cerca de R\$ ~4,4 bilhões (equity + dívida)
- Ampliação das vantagens competitivas: investimento na formação de mecânicos, aprimoramento dos processos de manutenção, desintermediação de peças
- ARMAC se torna a maior locadora de Linha Amarela no Brasil com aproximadamente 5% da frota em locação

A Armac em números

Receita Bruta (R\$ million)



¹Exclui os custos e despesas não recorrentes de Locação relacionados a rescisões, desmobilizações e redução de estrutura ocorridas no período.

R\$ 370 M

Receita Líquida
Locação 2T25
(- 2,0% YoY)

R\$ 168,5 M

EBITDA Ajustado
Locação¹ 2T25
(+ 0,2% YoY)

45,6%

Margem EBITDA
Ajustada Locação¹
2T25



1994
fundação



~4.700
colaboradores
dos quais 2,4k operadores
e 1k mecânicos



+11 mil
máquinas e
equipamentos



~R\$ 4 bilhões
Valor de reposição da frota



~R\$ 2,9 bilhões
Imobilizado Bruto



18 Lojas
Maior rede de Lojas de
Seminovos do Brasil



3,0 anos
(Idade média da frota
de Linha Amarela no
2T25)



**59 pontos de
atendimento**
espalhados em 24
estados no Brasil

Entre 2019 e 2024 executamos um primeiro ciclo de crescimento acelerado

	2019	>>>	2024		
RECEITA BRUTA 	R\$ 68,2 milhões		R\$ 1.951,3 milhões	>>>	29X
LUCRO LÍQUIDO 	R\$ 9,2 milhões		R\$ 175,6 milhões	>>>	19X
OEC (ORIGINAL EQUIPMENT COST) 	R\$ 0,107 bi		R\$ 3,1 bi	>>>	25X
EQUIPAMENTOS 	424		11.247	>>>	27X
MARKET SHARE ¹ 	~0,6%		~5,0%		
ESTADOS 	6		23		

¹ Considera equipamentos de linha amarela, além de caminhões de apoio, de até 10 anos no mercado de locação.
Fonte: Demonstrações Financeiras de 2020 e 2024,

Tese de investimento na ARMAC

Grande mercado endereçável com baixa penetração de locação e oportunidades de consolidação

No Brasil, Locação de Linha Amarela possui penetração de 25% e a Armac é o maior player com apenas 5% do mercado

A Linha Amarela é Intensiva em Manutenção

Interesse alinhado com clientes devido a garantia de manutenção corretiva e preventiva adequadas, com SLA's de disponibilidade

Verticalização e desintermediação de peças são nossas principais vantagens competitivas, sendo alavancadas pela escala

Oferecemos preços competitivos aos nossos clientes e solucionamos complexidades de suas operações, garantindo a disponibilidade dos equipamentos através da nossa excelência em manutenção e reduzindo seus custos de "ownership"

Liquidez do ativo

Nosso modelo alia a capacidade de realocar capital entre uma grande variedade de operações, e a segurança de ter a maior rede de lojas de seminovos do Brasil



#02

MERCADO ENDEREÇÁVEL

#01

QUEM
SOMOS

#03

PROPOSTA
DE VALOR

#04

UNIDADES DE
NEGÓCIO

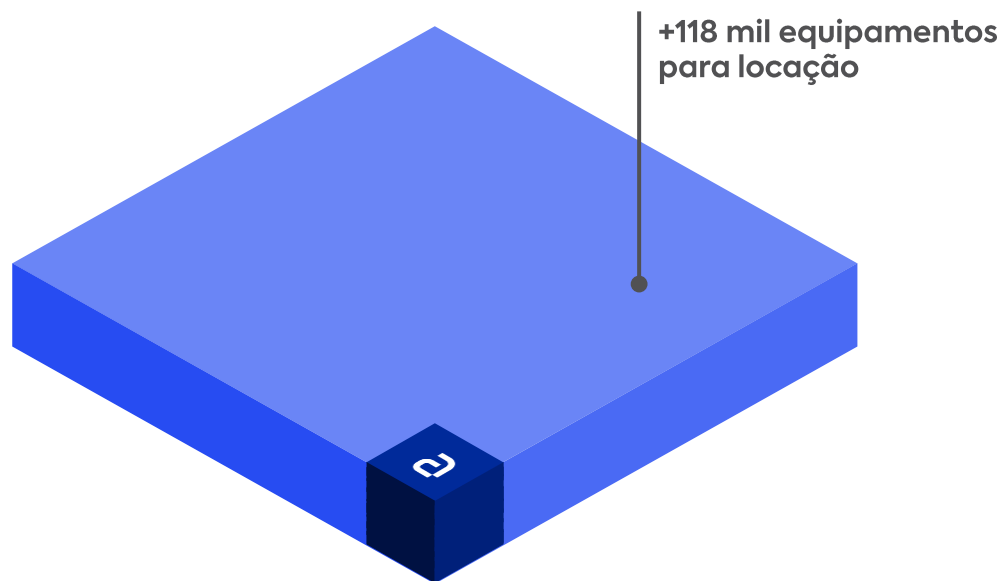
#05

DESTAQUES
FINANCEIROS

Conquistamos a liderança em um mercado de locação ainda pulverizado

Possibilidade de ganho de participação de mercado

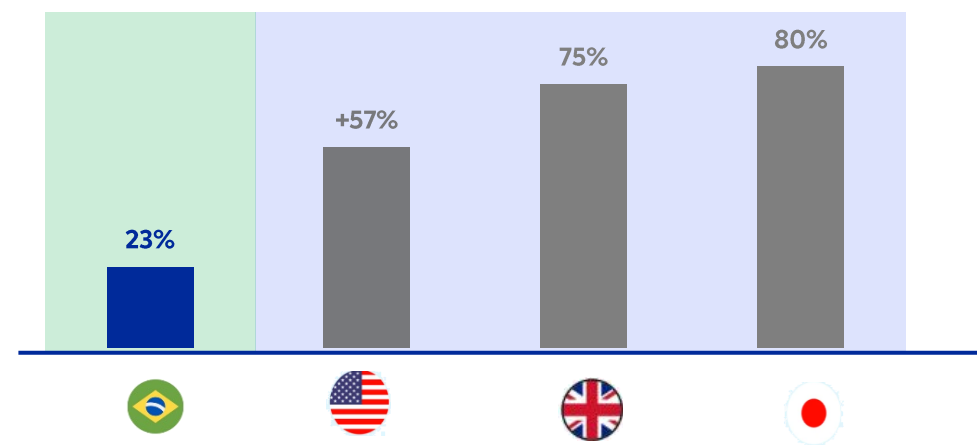
A Armac possui ~5% do mercado de locação de máquinas e caminhões de apoio.¹



Armac | Mercado de Locação

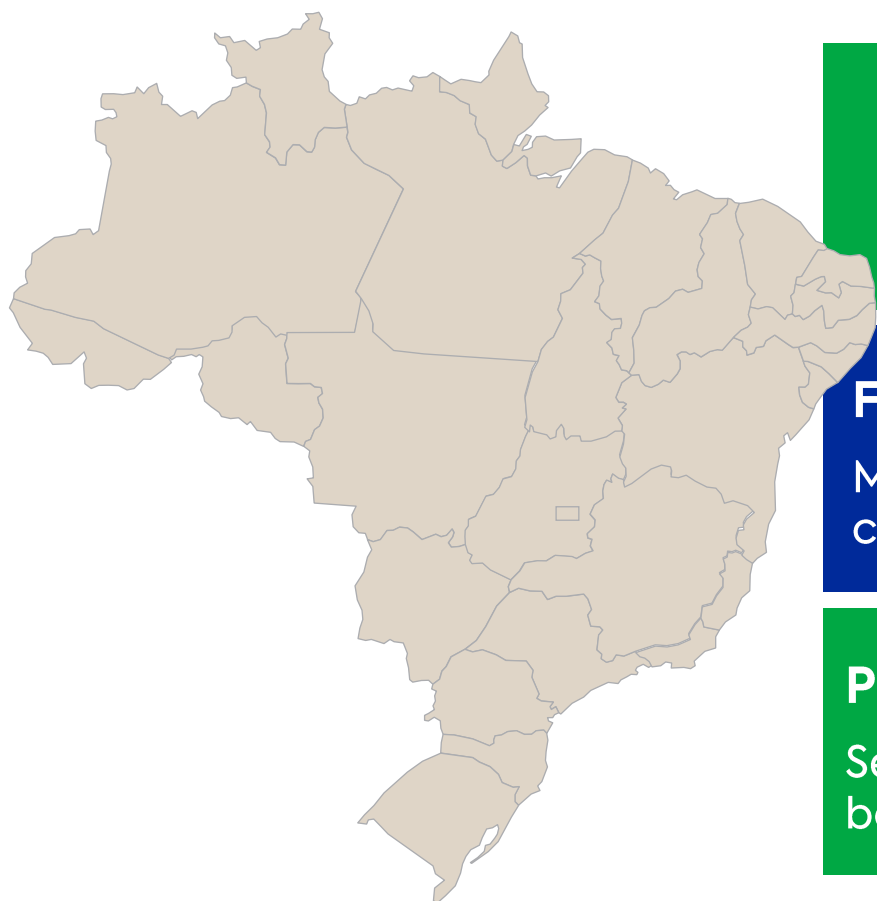
Mercado de locação ainda incipiente, com espaço para aumento de penetração

Penetração da Locação sobre as Vendas¹



¹: Considera equipamentos de linha amarela, além de caminhões de apoio, de até 10 anos.
Fonte: Análises internas, ABIMAQ, ANFIR, SOBRATEMA, ARA, Off-Highway Research.

No Brasil, seis setores demandam a maior parte dos equipamentos pesados em circulação



GRÃOS



Maior exportador de grãos do mundo em 2024¹.

FERTILIZANTES



Maior importador do mundo de fertilizantes.

FLORESTAL



Maior exportador de celulose do planeta em 2022.

MINERAÇÃO



Faturamento do setor mineral em 2024 de ~R\$ 271 bilhões.

PROTEÍNA ANIMAL



Segundo maior produtor de carne bovina e carne de frango do mundo.

INFRAESTRUTURA



~R\$ 1,4 trilhão de investimentos previstos nos próximos 4 anos (2026-2029).

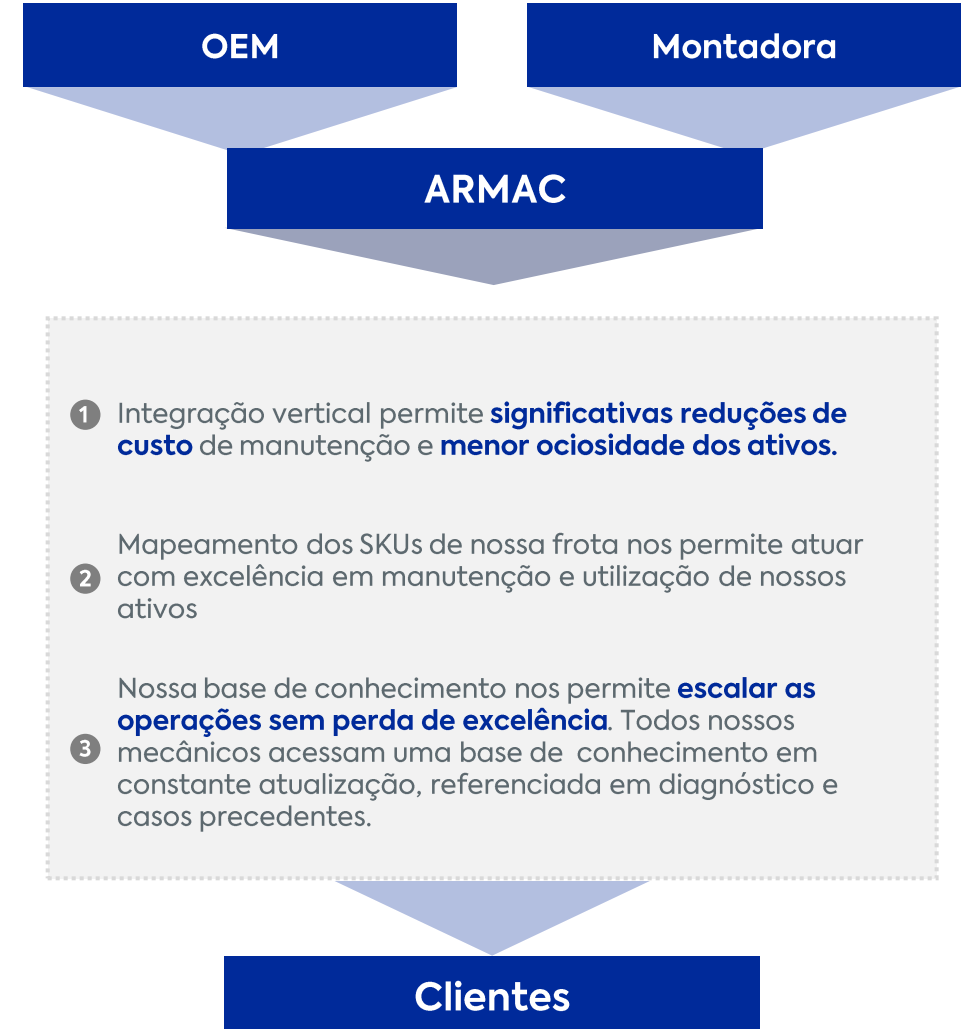
Descomplicamos uma cadeia de valor complexa e oferecemos soluções de melhor custo-benefício aos nossos clientes

Cadeia de Valor Ilustrativa

Cadeia de Valor Típica



ARMAC



Nossa frota multidisciplinar preserva a liquidez e reduz o risco de ociosidade



		FERTILIZANTES	AGRONEGÓCIO	PORTOS E FERROVIAS	FLORESTAL	MINERAÇÃO	INDÚSTRIA	INFRAESTRUTURA
PÁ CARREGADEIRA		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
ESCAVADEIRA		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
RETROESCAVADEIRA		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
EMPILHADEIRAS		✓	✓	✓		✓	✓	
MOTONIVELADORAS			✓		✓	✓		✓
TRATOR DE ESTEIRA					✓	✓		✓
CAMINHÃO ADAPTADO		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

#03

PROPOSTA DE VALOR

#01

QUEM
SOMOS

#02

MERCADO
ENDEREÇÁVEL

#04

UNIDADES DE
NEGÓCIO

#05

DESTAQUES
FINANCEIROS

Frota Multimarcas e Multidisciplinar

Somos os maiores compradores de linha amarela e agnósticos quanto a marcas possibilitando descontos maiores que os competidores

Custo de Oportunidade

Liberação de recursos para reinvestir em seu core business

Excelência Operacional

Gestão e Manutenção do Site Operacional

Redução de Ociosidade

Contratação da máquina somente no período de prestação do trabalho



Maior garantia de disponibilidade:

Aumento do uptime da máquina devido ao expertise de nossos mecânicos nos processos preventivos e corretivos

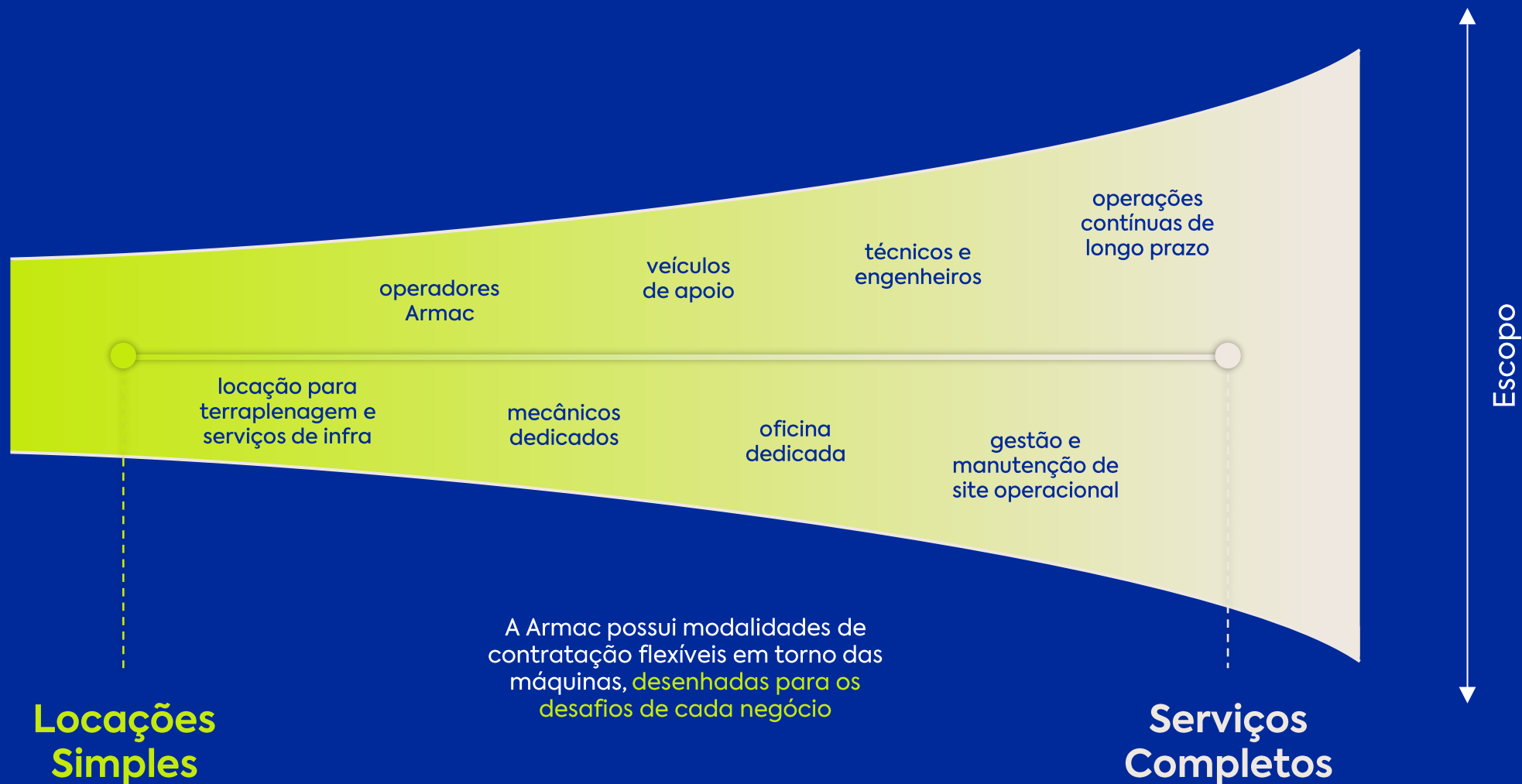
Redução de Riscos Regulatórios e Obsolescência

Menor exposição a mudanças regulatórias devido a atualização tecnológica constante e conformidade ambiental e de segurança

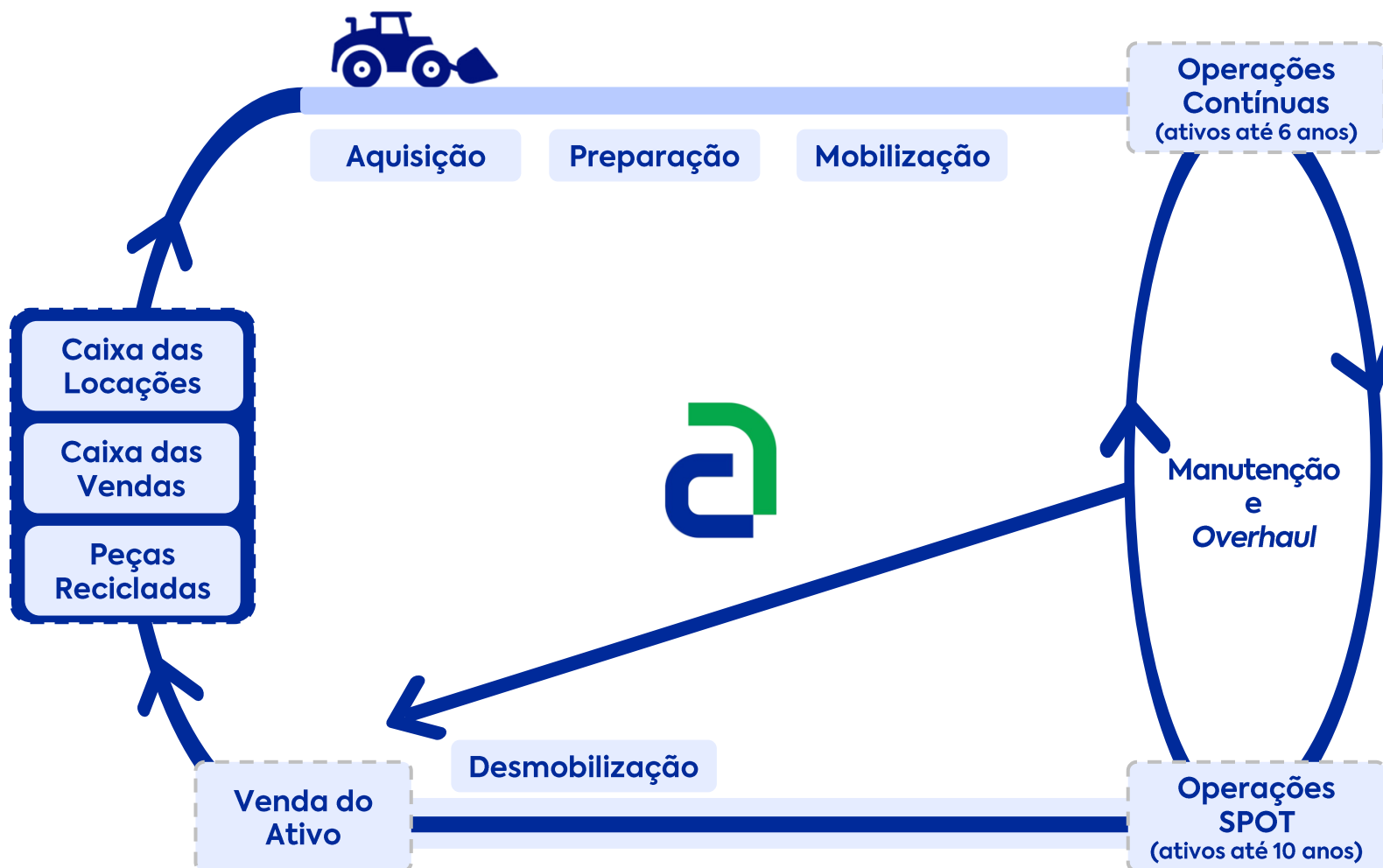
Redução de Custos:

Repassamos nossos benefícios aos clientes: Menores custos com aquisição, cadeia de suprimentos, logística e gestão do estoque

Oferecemos um amplo portfólio de soluções



Criação de valor para nossos acionistas



Geração de Valor:

- 1 Conexão do ativo com um serviço e complementaridade entre operações contínuas e Spot gerando ROIC acima do custo de capital
- 2 Estrutura verticalizada manutenção, gerando uma vantagem competitiva através de redução de custos operacionais e extensão da vida útil dos equipamentos
- 3 Frota multidisciplinar garante mobilidade do ativo entre diferentes clientes e aplicações
- 4 Maior rede de revenda de usados do Brasil garante liquidez dos ativos

Solução

armac

Oficina dedicada e
gestão completa
do site do cliente

Locação e operação
do equipamento de
Linha Amarela

Veículos e time de
apoio dando
suporte à operação

Locação de
caminhões de
apoio à operação



#04

UNIDADES DE NEGÓCIO

#01

QUEM
SOMOS

#02

MERCADO
ENDEREÇÁVEL

#03

PROPOSTA
DE VALOR

#05

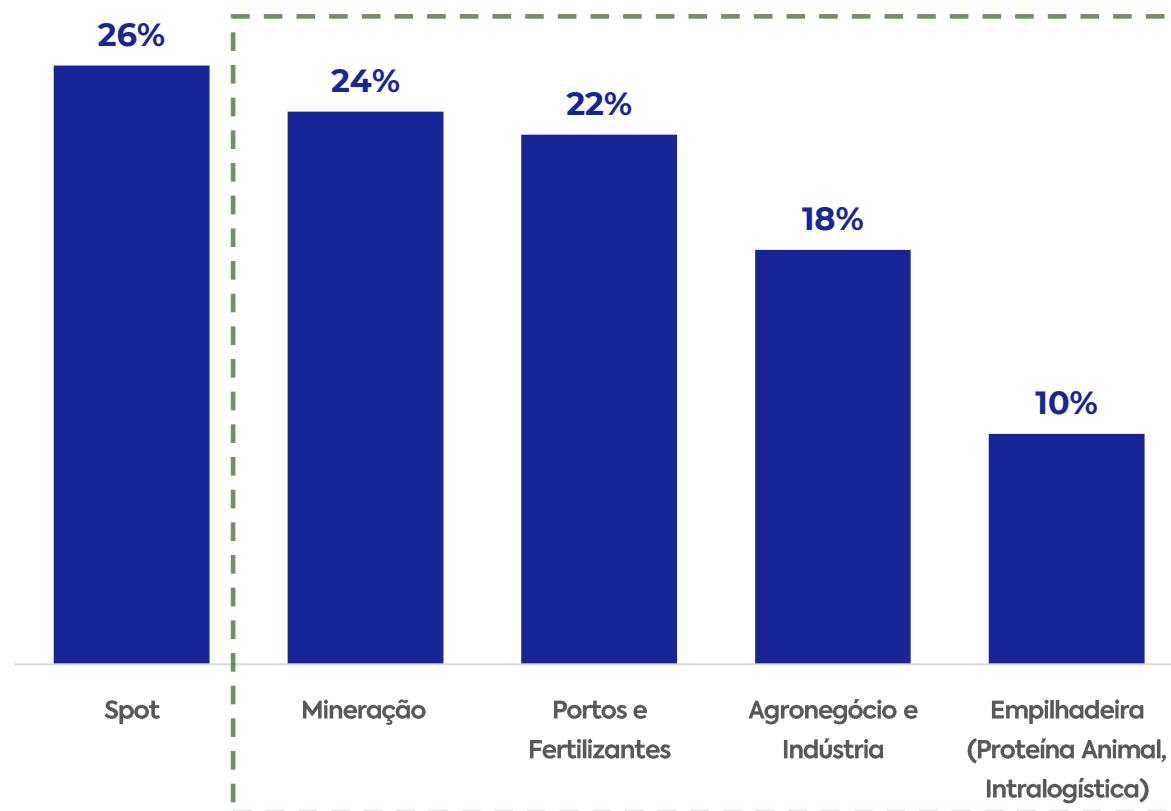
DESTAQUES
FINANCEIROS

Carteira de clientes diversificada nos principais setores da economia brasileira



Receita Locação¹ por Unidades de Negócios

Operações Contínuas



¹: Considera a Receita Bruta de Locação e Prestação de Serviços da Controladora no 2T25

Nosso diferencial de manutenção e abastecimento de peças nos permite servir de forma competitiva diversos setores

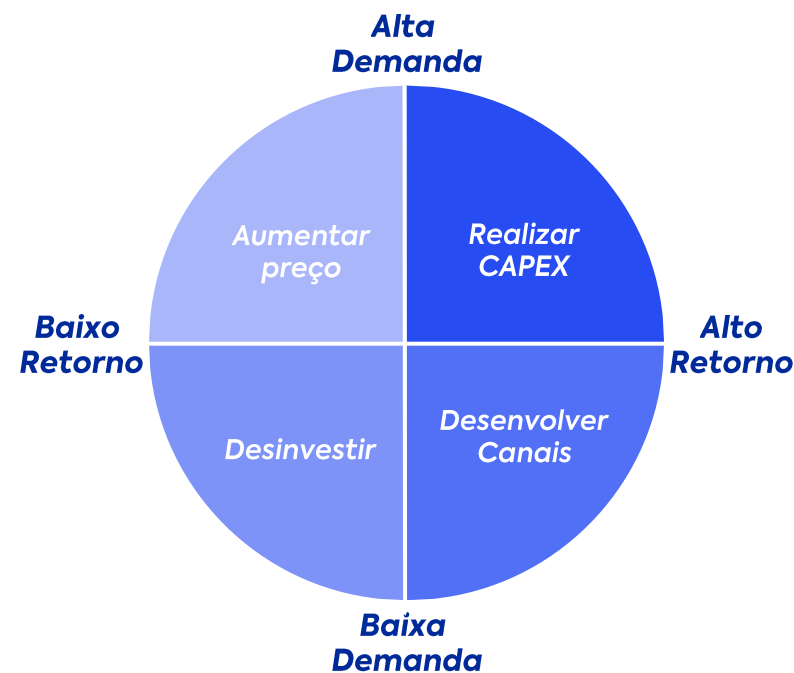


Amadurecimento do modelo de gestão

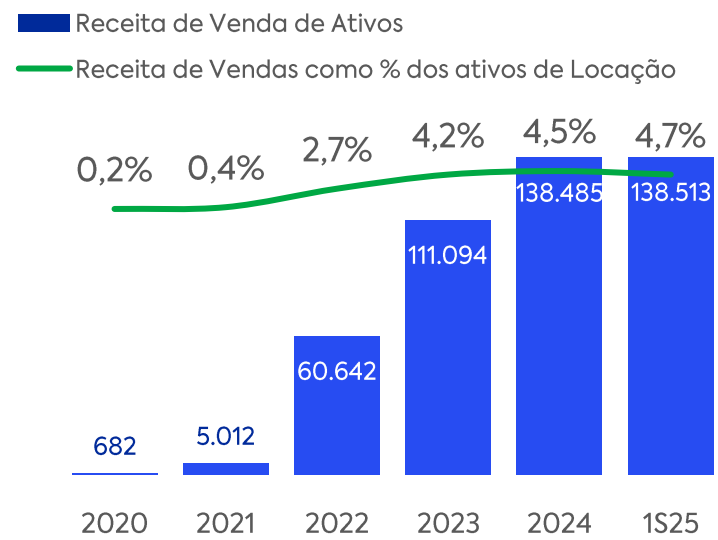
- 1** Unidades de Negócio independentes com management especializado em cada segmento são servidos pela frota e competência central de manutenção & suprimentos da Companhia
- 2** Gestores das unidades de negócio sócios da Armac e alinhados no crescimento do lucro de sua unidade no longo-prazo
- 3** Decisões de alocação de capital centralizadas na matriz com base nas oportunidades e performance de cada unidade de negócio

Modelo de decisão maduro que nos permite alocar capital com qualidade, baseado em disciplina estratégica e flexibilidade de execução

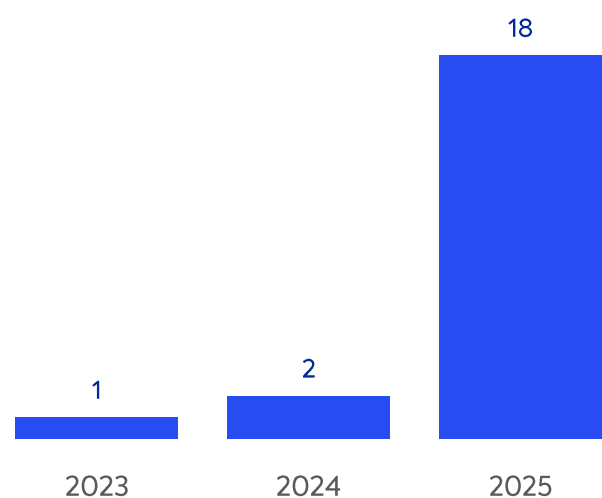
Disciplina Estratégica



Flexibilidade para renovação do capital



Lojas de Seminovos



- Maior rede de lojas de Seminovos do Brasil;
- Manutenção de primeira linha garante ótima aceitação de mercado de nossos ativos seminovos;
- Capacidade efetiva para modular o tamanho de nossa base de capital instalado.

Buscando otimizar retornos através da venda dos ativos

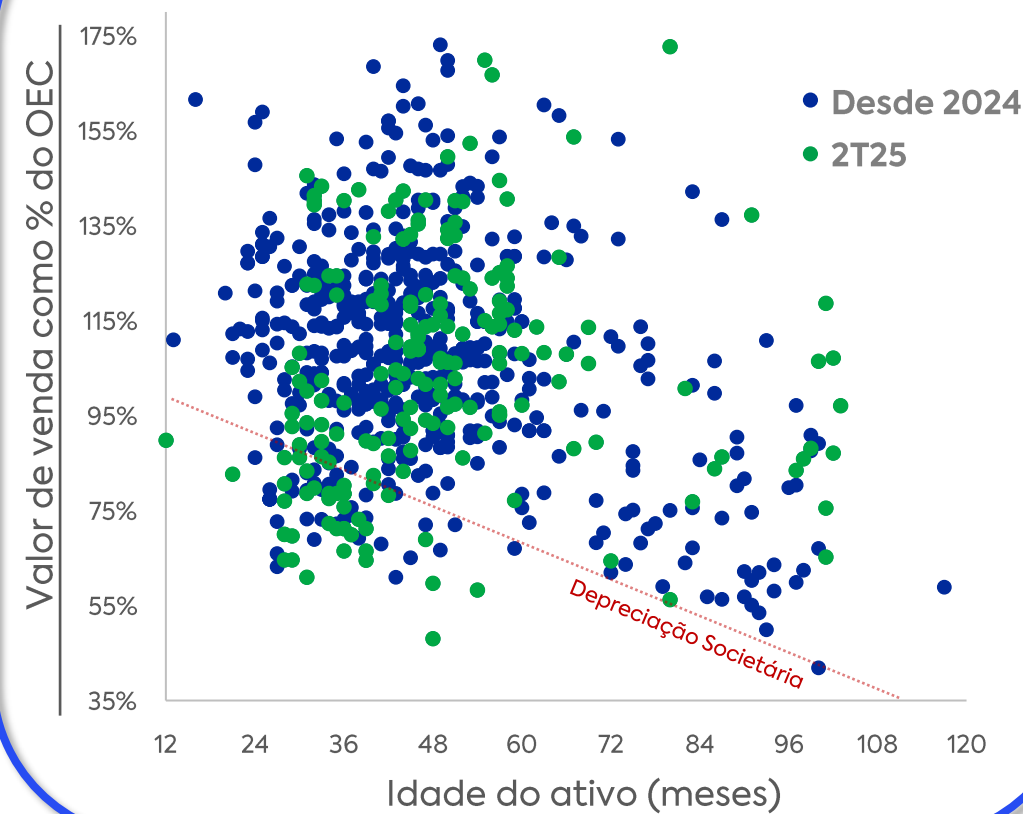


Estratégia de Seminovos

Principais drivers

- Manter a máquina até idade média ótima
- Otimizar os custos de manutenção
- Minimizar o risco do valor residual
- Renovar frota com o menor delta capex
- Utilizar lojas próprias vs vender em sites de leilão e terceiros para maximizar o preço
- Processo contínuo de revisão para melhorar o processo de precificação
- Aplicar prêmio devido pelo fato de ser uma máquina de único dono e possuir histórico completo de manutenção

Relação entre valor de venda e idade



#05

DESTAQUES FINANCEIROS

#01

QUEM
SOMOS

#02

MERCADO
ENDEREÇÁVEL

#03

PROPOSTA
DE VALOR

#04

UNIDADES DE
NEGÓCIO

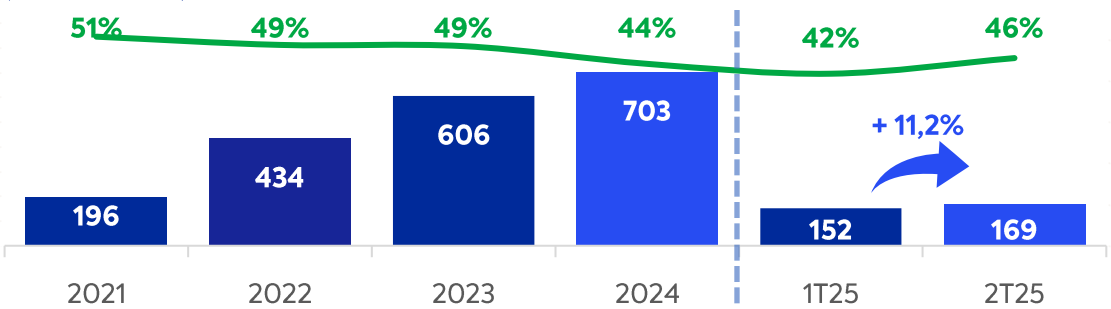
#05

DESTAQUES
FINANCEIROS

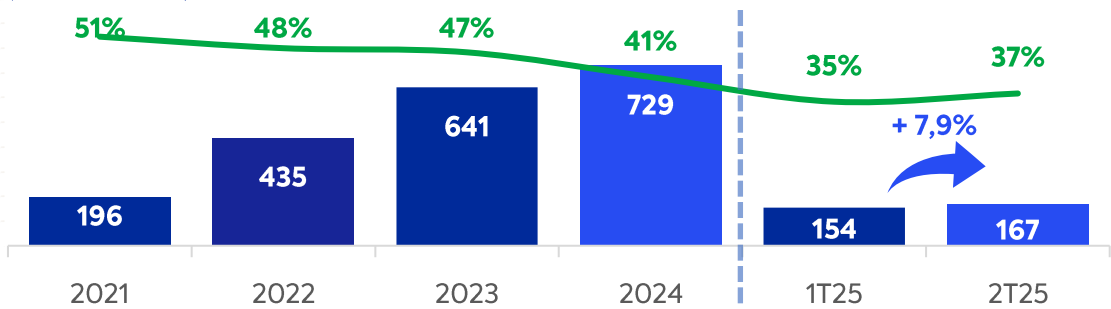
Resultados Sólidos



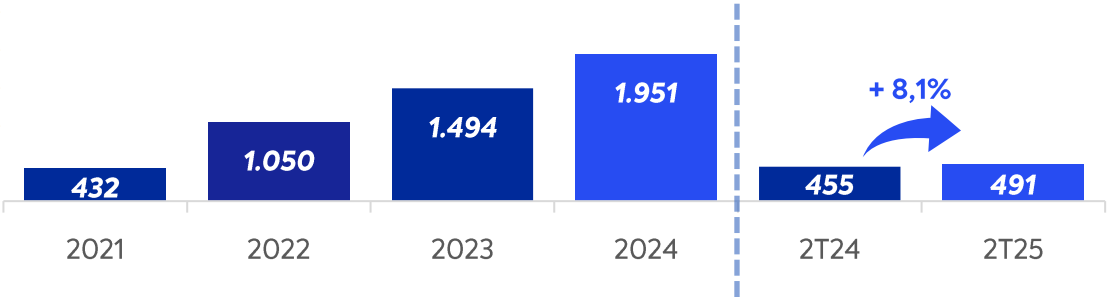
EBITDA de Locação e Serviços Ajustado¹
(R\$ milhões)



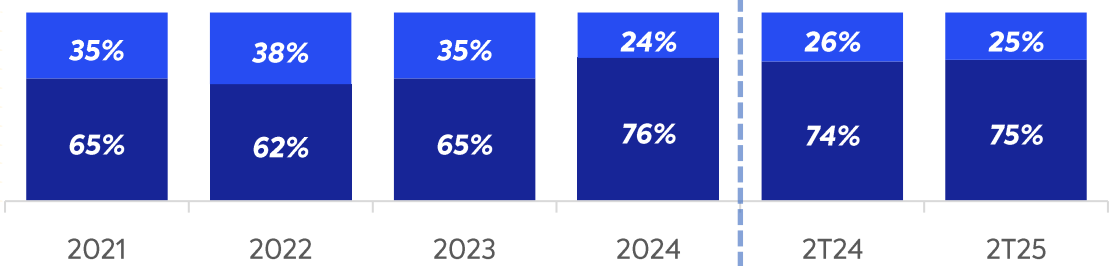
EBITDA Ajustado¹
(R\$ milhões)



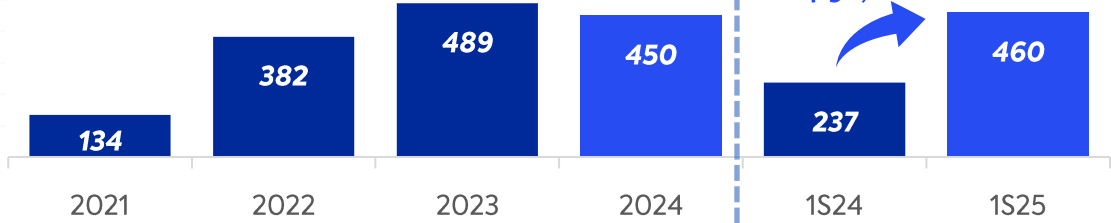
Receita Bruta
(R\$ milhões)



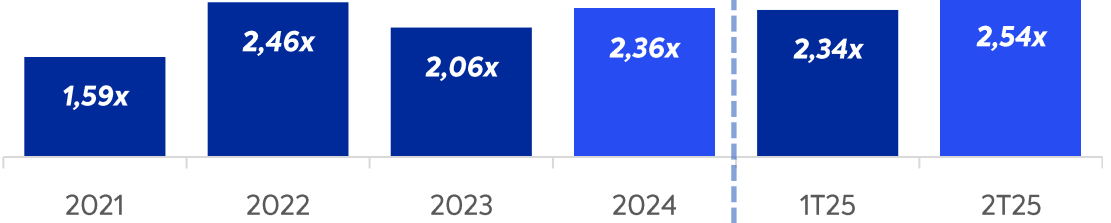
Mix da Receita de Locação
(R\$ milhões)



Fluxo de Caixa Operacional Gerencial
(R\$ milhões)



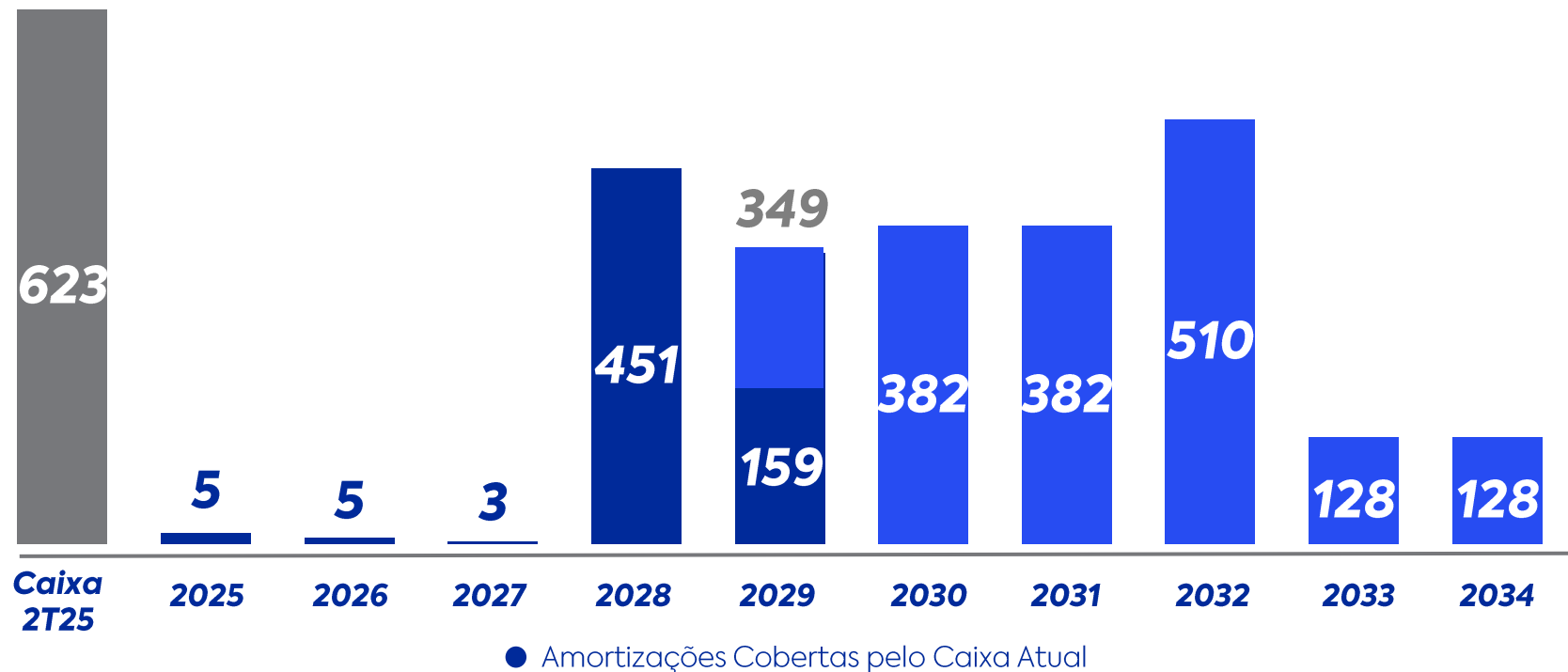
Dívida Líquida / EBITDA UDM
(x)



¹ Exclui os custos e despesas não recorrentes de Locação relacionadas a rescisões, desmobilizações e redução de estrutura ocorridas no período.

Gestão de liquidez conservadora

Cronograma de Amortização da Dívida Financeira (R\$ milhões)



Custo Médio
CDI +
1,2% a.a

Dívida Líquida
R\$ 1.793,3 M

Prazo Médio
5,4 anos

Rating
AA-

¹Refere-se ao fluxo de caixa operacional gerencial, recebimentos das vendas de ativos, CAPEX, juros e proventos.



armac

A GENTE TEM O QUE VOCÊ PRECISA