

RESULTADOS

1T25



TELECONFERÊNCIA

Data: 07 de maio de 2025

Horário: 12h00 (São Paulo) / 11h00 (NY)

Acesso Zoom: [Clique aqui](#)



VAMOS LOCAÇÃO



VAMOS SEMINOVOS

BMB

TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

Recorde De Venda De Ativos Usados E Melhoria Na Taxa De Ocupação Na Locação

Destaques do 1T25

- 📍 Recorde de receita com venda de ativos seminovos, totalizando R\$ 290,5 milhões, crescimento anual de 82%;
- 📍 Aumento da taxa de ocupação da frota para 85% (+3 p.p. vs 2T24 – pico das retomadas);
- 📍 Receita líquida consolidada de R\$ 1.332,0 milhões no 1T25, alta de 23,6% em relação ao 1T24;
- 📍 Menor retomada de ativos: R\$ 217 milhões (-19,5% vs 1T24 e -28,9% vs a média trimestral do ano de 2024);
- 📍 EBITDA consolidado de R\$ 886,7 milhões no 1T25, superior em 10% em relação ao 1T24, com destaque para a contribuição do segmento de locação.
- 📍 CAPEX contratado de R\$ 1.416,7 milhões no 1T25, com TIR média de 21,4%, contribuindo para o aumento do backlog de receitas a implantar, e montante similar ao contratado no 1T24 se desconsiderarmos a operação de *sales and leaseback* de um grande cliente do segmento de bebidas naquele trimestre;
- 📍 Crescimento com menor CAPEX líquido: 31% do CAPEX contratado no 1T25 correspondeu a veículos usados (extensões de contratos mantendo o mesmo ativo e novos contratos firmados de locação do Sempre Novo);
- 📍 CAPEX implantado de R\$ 1.315,1 milhões no 1T25;
- 📍 Extensões dos contratos com o mesmo ativo realizadas até o 1T25 já acumulam 44% do *guidance* do ano de CAPEX implantado;
- 📍 Alavancagem de 3,3x dívida líquida/EBITDA¹;
- 📍 Emissão de R\$ 1,9 bilhão em nova dívida a um custo competitivo, reforçando posição de Caixa e comprovando a qualidade do acesso a mercado de capitais.

¹ Considera o EBITDA para fins de covenant, conforme demonstrado na página 21 deste material.

DADOS CONSOLIDADOS

(R\$ milhões)	1T25	1T24 Reapresentado	Var. (%)
Receita líquida	1.332,0	1.077,9	23,6%
Locação	1.251,1	998,1	25,4%
Receita líquida de Serviços	960,6	838,4	14,6%
Receita líquida de venda de ativos	290,5	159,7	81,9%
Industrial	85,0	123,4	-31,1%
Eliminações	(4,1)	(43,5)	-90,7%
EBIT	643,2	640,4	0,4%
Locação	639,3	636,1	0,5%
Industrial	3,8	4,3	-
EBITDA	886,7	805,1	10,1%
Locação	877,2	796,3	10,2%
Industrial	9,5	8,8	7,6%
Resultado Financeiro	(493,2)	(371,4)	32,8%
IR	(42,1)	(70,8)	-40,6%
Lucro Líquido - operações continuadas	107,8	198,2	-45,6%
Dívida Líquida	11.818,6	10.211,3	15,7%
Alavancagem	3,3x	3,6x	-0,3x
Dados operacionais			
CAPEX Contratado	1.416,7	2.025,4	-30,1%
CAPEX Implantado	1.315,1	1.791,5	-26,6%
Frota de locação (# de ativos)	52.593	49.515	6,2%
ROIC	14,9%	16,6%	-1,7p.p.

Com o advento de cisão das concessionárias ocorrido em 30/11/2024, passaremos a comentar e explicar apenas os resultados das Operações Continuadas. Os resultados consolidados das Operações Continuadas demonstrados na tabela acima e ao longo deste material refletem as informações sem efeitos de eliminações, conforme Nota Explicativa nº 4.

Reclassificação dos efeitos da cisão nos resultados trimestrais de 2024

Operações continuadas (R\$ milhões)	1T24	2T24*	3T24	4T24	2024*
Lucro Líquido	188,4	212,3	165,3	213,2	779,2
(+) Efeitos	9,8	20,1	19,3	-49,2	0
(=) Lucro Líquido Reclassificado	198,2	232,4	184,7	164	779,2

*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário.

Na divulgação de resultados do 4T24, todos os efeitos da cisão das concessionárias ocorrido em 30/11/2024 foram refletidos naquele trimestre. Para a divulgação dos resultados do 1T25 e demais trimestres ao longo desse ano, visando melhorar a comparabilidade, a Companhia reclassificou os efeitos da cisão nos respectivos trimestres do ano de 2024. As reclassificações entre os trimestres do ano de 2024 não trazem quaisquer efeitos no resultado divulgado do exercício de 2024, permanecendo inalteradas as informações já divulgadas na DFP de 2024 e disponibilizadas no site da CVM e de RI em 24/03/2025. Os resultados trimestrais reclassificados, incluindo as aberturas por segmentos, estão disponíveis na Planilha do site de RI.



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

MENSAGEM DA ADMINISTRAÇÃO

O primeiro trimestre de 2025 registrou importantes conquistas que refletem a execução do planejamento estratégico com avanços em eficiência operacional e que corroboram com nossa confiança nas perspectivas para o ano de 2025 e para o desenvolvimento sustentável da VAMOS.

No segmento de locação apresentamos importante crescimento de 25,4% na receita, totalizando R\$ 1,3 bilhão, vindos da expansão de 15% na receita de serviços, além do recorde de vendas de ativos no trimestre, 82% maior em relação ao mesmo período do ano anterior, totalizando R\$ 290 milhões de receita líquida, e comprovando a liquidez dos ativos e a qualidade do mercado dos nossos usados. Continuamos ampliando os pontos de venda em diferentes estados brasileiros. Atualmente contamos com 20 lojas VAMOS Seminovos, além de 78 pontos adicionais de venda de terceiros em todos o território nacional.

Nos serviços de locação o crescimento de 15% na receita líquida do período representou R\$ 960,6 milhões, mesmo sob efeito maior da sazonalidade do setor sucroalcooleiro no trimestre referente à entressafra. O EBITDA de serviços cresceu 12,6%, somando R\$ 856,2 milhões com robusta margem EBITDA de 89,1%. O EBIT de serviços somou R\$ 618,3 milhões, apresentando crescimento de 3% com relação ao mesmo período do ano anterior, com margem EBIT de 64,4%. O efeito transitório na margem EBIT reflete o estoque atual de Sempre Novo que não gerou receita no período, e que, portanto, será mitigado ao longo dos próximos trimestres à medida que o volume de estoque de Sempre Novo reduza por meio da locação ou venda.

Estamos focados na melhora do capital empregado, e no primeiro trimestre apresentamos 85% de taxa de ocupação da frota, que não nos torna satisfeitos, mas reforça nosso compromisso com a trajetória ascendente desse indicador trimestre a trimestre, que somado a redução dos estoques, conduzirão a Companhia para normalização da ocupação da frota ao longo dos próximos trimestres, contribuindo inclusive para minimizar os efeitos da maior taxa de juros atual.

Mesmo dentro de um contexto de juros maior, a demanda por nossos serviços continua forte e saudável, alinhada com a estratégia comercial com diversificação setorial. O capex contratado, que reflete nossos novos contratos assinados, totalizou R\$ 1,4 bilhão neste trimestre com TIR média de 21,41%. Se considerarmos o volume de contratos assinados do 1T24, excluindo o efeito da operação que tivemos com importante indústria de bebidas apresentamos expansão de 2p.p na TIR média dos contratos. Com relação ao volume de capex implantado em nossos clientes, somamos R\$ 1,3 bilhão neste trimestre, apresentando crescimento de 4% (ex- operação com indústria de bebidas ocorrida no 1T24) contribuindo para a expansão do backlog no trimestre, que somou R\$ 13,9 bilhões.

Em linha com a estratégia de nossa gestão financeira, emitimos neste trimestre R\$ 1,9 bilhão em novas dívidas, com custo bastante competitivo, comprovando a qualidade no acesso ao mercado de capitais, e contribuindo para a execução do planejamento da Companhia, que encerrou o trimestre com R\$ 4,5 bilhões em caixa. Concluímos o trimestre com R\$ 11,8 bilhões em dívida líquida, e alavancagem estável em 3,3x dívida líquida/EBITDA com relação ao encerramento do ano de 2024.

Com a finalidade de contribuir com as perspectivas do mercado com relação ao potencial de geração de resultados da Companhia divulgamos um *guidance* complementar ao realizado em novembro de 2024, demonstrando os intervalos dos principais indicadores financeiros para 2025, que refletem não somente as expectativas no curto prazo, mas uma importante geração de valor implícito adiante.

Agradecemos à nossa GENTE, aos nossos CLIENTES, e aos demais stakeholders que nos acompanham e confiam em nosso trabalho e nosso propósito.

A Administração – VAMOS



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

SEGMENTO DE LOCAÇÃO

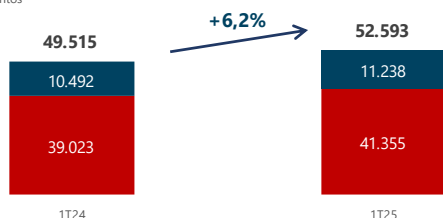
Destaques operacionais

Evolução da frota de locação

Atingimos o total de 52.593 ativos de locação representando um crescimento de 6,2% na frota versus o total de ativos em março de 2025. Desses, 41.355 eram caminhões e implementos e 11.238 máquinas e equipamentos, representando um mix de frota de 79%/21%, respectivamente, conforme demonstrado no gráfico abaixo. Ao considerarmos os ativos disponíveis em nossas lojas seminovos, o total de ativos da VAMOS é de 54.543.

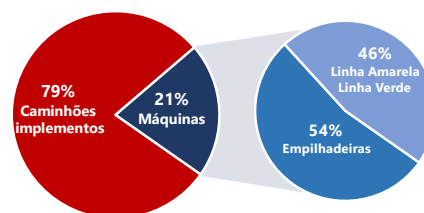
Frota de Locação⁽¹⁾ | (#)

■ Caminhões⁽¹⁾
■ Máquinas e equipamentos



(1) Caminhões inclui caminhão-trator, caminhões, veículos utilitários e ônibus.

Perfil da frota VAMOS (# ativos)



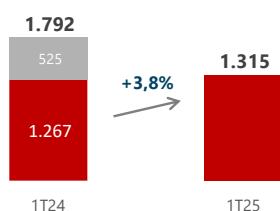
Capex implantado

O volume de implantação de ativos no 1T25 somou R\$ 1,3 bilhão, dos quais (i) R\$ 870,0 milhões foram implantação de ativos novos referentes a novos contratos, (ii) R\$ 5,0 milhões foram renovação com ativos novos, (iii) R\$ 286,2 milhões relacionados a extensão de contratos com ativos usados e (iv) R\$ 154 milhões de implantação de ativos usados do Sempre Novo. Considerando as mesmas bases comparativas – excluindo o efeito da operação de *sales and leaseback* ocorrida no 1T24 – a implantação do 1T25 foi superior em 3,8%, refletindo uma demanda saudável e consistente de diversos setores da economia, mesmo na atual conjuntura de juros elevados.

CAPEX implantado

(R\$ milhões)

■ Operação de sales and leaseback ■ Capex implantado ex-sales and leaseback



1T25: R\$ 1,315 bi

- R\$ 870 milhões**
novos contratos com ativos novos
- R\$ 5 milhões**
renovação com ativos novos
- R\$ 286 milhões**
extensão de contrato com ativos usados
- R\$ 154 milhões**
Sempre Novo – ativos usados

Prazo médio
1T25: 46 meses

54 MESES

54 MESES

27 MESES

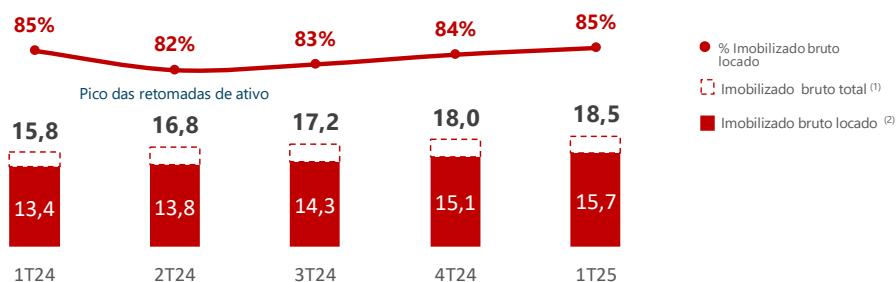
37 MESES



Imobilizado bruto locado

Por mais um trimestre, apresentamos uma taxa de ocupação em trajetória crescente, totalizando 85% do total do imobilizado bruto e acumulando alta de 3 p.p. em relação ao pico das retomadas ocorrido no 2T24. Tal desempenho reflete, principalmente, a capacidade da Companhia em capturar oportunidades de crescimento na locação de forma sustentável e com diversificação setorial da base de clientes.

Imobilizado bruto locado vs imobilizado bruto total (R\$ bilhões)

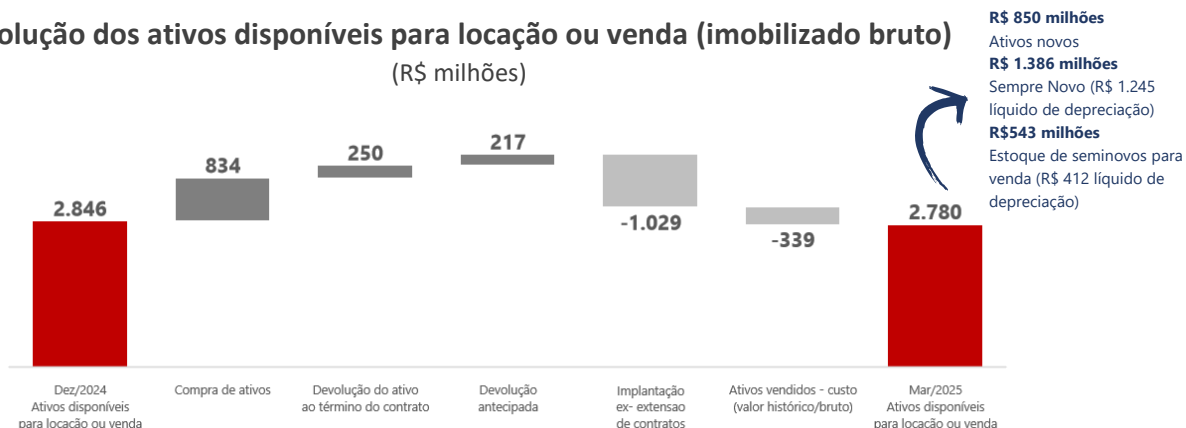


- (1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 11 e 14 das DFs).
- (2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados disponíveis para locação ou venda.

Ativos disponíveis para locação ou venda

Neste trimestre, conforme demonstrado abaixo, nosso volume de ativos disponíveis para locação ou venda, que não estão gerando receita de locação, apresentou redução de R\$ 66 milhões no trimestre, reforçando o foco da Companhia na melhora do capital empregado. A redução é resultante da atuação e resultados positivos em todas as frentes comerciais, com forte volume de CAPEX contratado de ativos usados (R\$442 milhões ou 31% do total, o maior patamar já registrado), eficiência na implantação, volume recorde de venda de seminovos e queda de 19,5% da retomada de ativos. Dessa forma, encerramos o trimestre com aproximadamente R\$ 2,8 bilhões de ativos disponíveis dos quais: (i) R\$ 850 milhões de ativos novos; (ii) R\$ 1,4 bilhão de ativos Sempre Novo e (iii) R\$ 543 milhões de ativos em estoque nas lojas de seminovos. Considerando os valores líquidos de depreciação, o montante é de R\$ 2,5 bilhões.

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





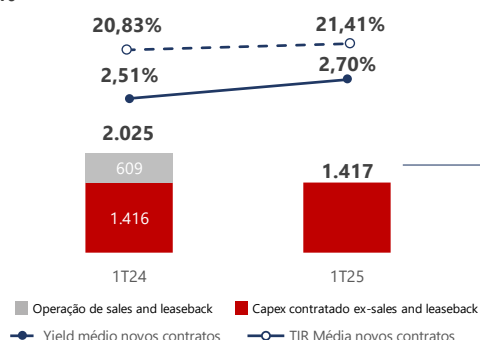
Novos contratos aprovados no 1T25 (Capex contratado)

O volume de capex referente aos novos contratos firmados no 1T25 somaram aproximadamente R\$ 1,4 bilhão dos quais (i) R\$ 924 milhões de expansão com ativos novos, (ii) R\$ 51 milhões de renovação de contratos já existentes com ativos novos, (iii) R\$ 310 milhões em extensão dos prazos dos contratos com mesmo ativo e (iv) R\$ 132 milhões de aluguel de ativos seminovos (Sempre Novo). Para fins de comparabilidade, se excluirmos o montante referente a operação de *sales and leaseback* realizada no 1T24, o *yield* médio realizado no 1T25 apresentou crescimento de +0,3 p.p (de 2,4% para 2,7%) e TIR com expansão de aproximadamente 2 p.p. (de 19,45% para 21,41%).

Capex Contratado - Novos contratos de locação

- TIR média 1T24 ex-sales and leaseback: **19,45%**
- Yield 1T24 ex-sales and leaseback: **2,40%**

(R\$ milhões)



1T25: R\$ 1,417 bi



R\$ 924 milhões:
novos contratos com ativos novos



Prazo médio 1T25: 46 meses

53 MESES



R\$ 51 milhões: renovação com ativos novos

53 MESES



R\$ 310 milhões: extensão de contrato com ativos usados

28 MESES



R\$ 132 milhões: Sempre Novo – ativos usados

33 MESES

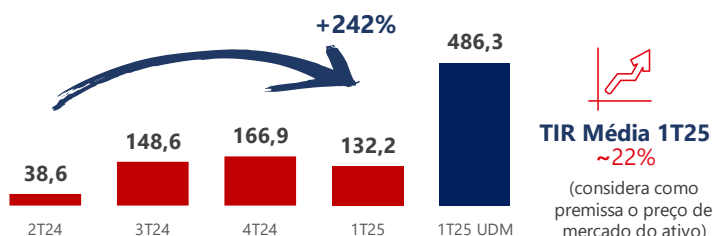
Sempre Novo

No 1T25, R\$ 132,3 milhões em ativos Sempre Novo foram contratados, com TIR média de 22%. Em relação ao capex implantado, o montante foi R\$ 154 milhões, em linha com o volume realizado no trimestre anterior. A evolução do Sempre Novo desde seu lançamento reflete a boa aceitação do produto, que apresenta condições economicamente atrativas para o cliente.



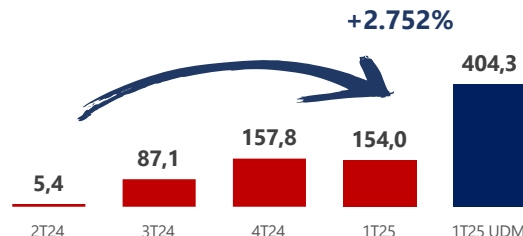
Capex contratado

(R\$ milhões)



Capex implantado

(R\$ milhões)

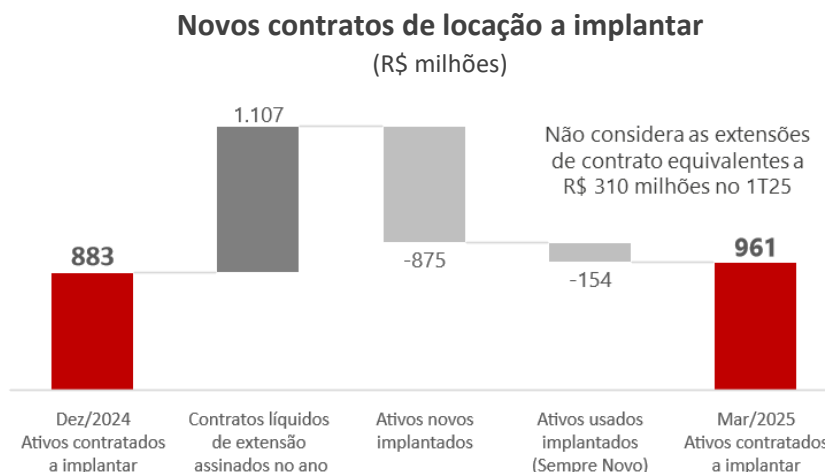




Ativos contratados a implantar

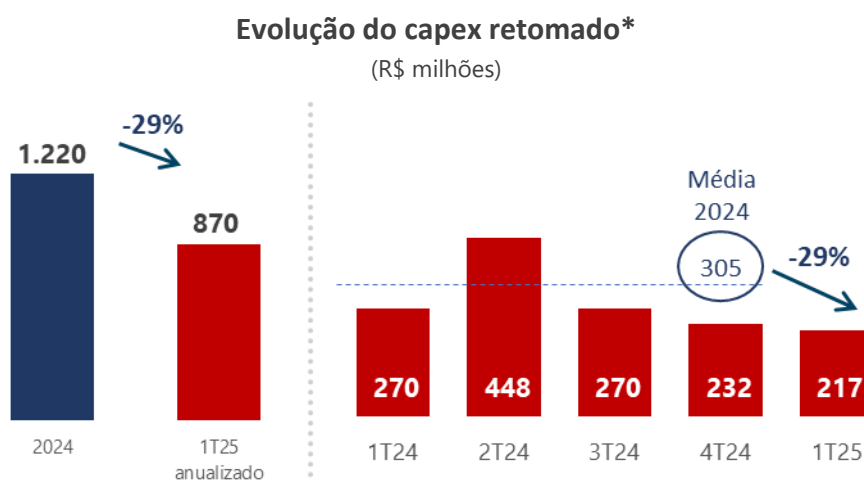
Em relação aos backlog de ativos contratados a implantar, demonstramos abaixo a movimentação ao longo do trimestre (em valor de capex - R\$ milhões) considerando (i) o montante de capex contratado adicionado, já líquido de extensões, e (ii) a baixa dos ativos efetivamente implantados e, portanto, entregues aos nossos clientes, tanto de ativos novos, quanto de ativos usados (Sempre Novo).

Ao final do 1T25, tínhamos R\$ 961 milhões de capex a implantar em nossos clientes.



Término antecipado de contrato (Capex retomado)

Demonstramos abaixo o montante relacionado ao término antecipado de contratos, que totalizou R\$ 217 milhões no 1T25, refletindo queda de 19,5% em relação ao realizado no 1T24. Ao compararmos o realizado no 1T25 com a média das retomadas realizadas ao longo de 2024, de R\$305 milhões, houve uma redução de 29%, refletindo as medidas tomadas pela Companhia, como maior rigor na análise de crédito de novos clientes e maior diversificação setorial.



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

Na tabela abaixo apresentamos um resumo das retomadas de ativos ocorridas desde 2023, por ano de implantação.

Conforme já comunicado nos últimos trimestres, a maior concentração dos termos de contrato antecipados ocorreu com ativos implantados em 2022, período com alta demanda de transportadores de grãos no Centro Oeste por ativos da VAMOS.

Safra de implantação dos ativos retomados

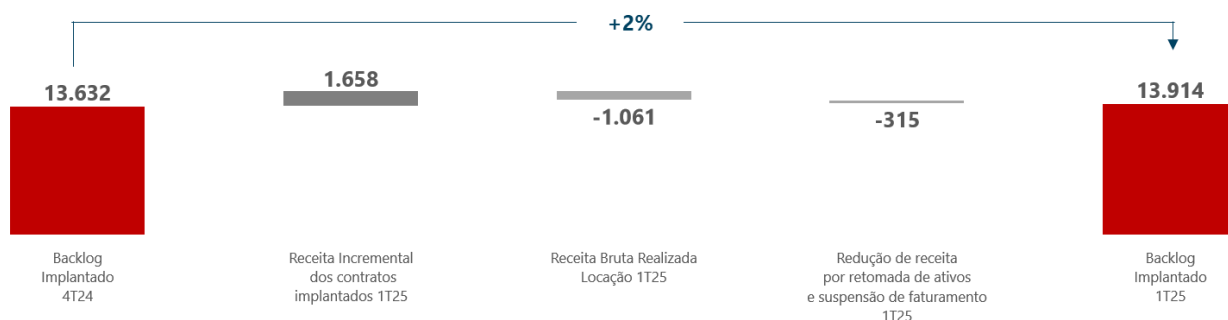
Ano de Implantação	Capex Retomado (R\$ milhões)	% do Capex Retomado ano implantação	Capex Retomado ano competência (R\$ milhões)
Outros períodos	113	5,2%	-
2021	400	18,2%	-
2022	1.042	47,5%	-
2023	568	25,9%	757
2024	71	3,2%	1.220
2025	-	-	217
Total	2.194	100,0%	2.194

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

No final de março de 2025, nosso backlog de receita dos contratos já implantados somou R\$ 13,9 bilhões, crescimento de 2,1% em relação ao trimestre anterior.

Backlog implantado

(R\$ milhões)



Demonstramos abaixo o cronograma do backlog de receita futura acima mencionada, ao longo dos próximos anos (em milhares de reais).

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
4.373	3.617	2.811	1.854	848	411	13.914



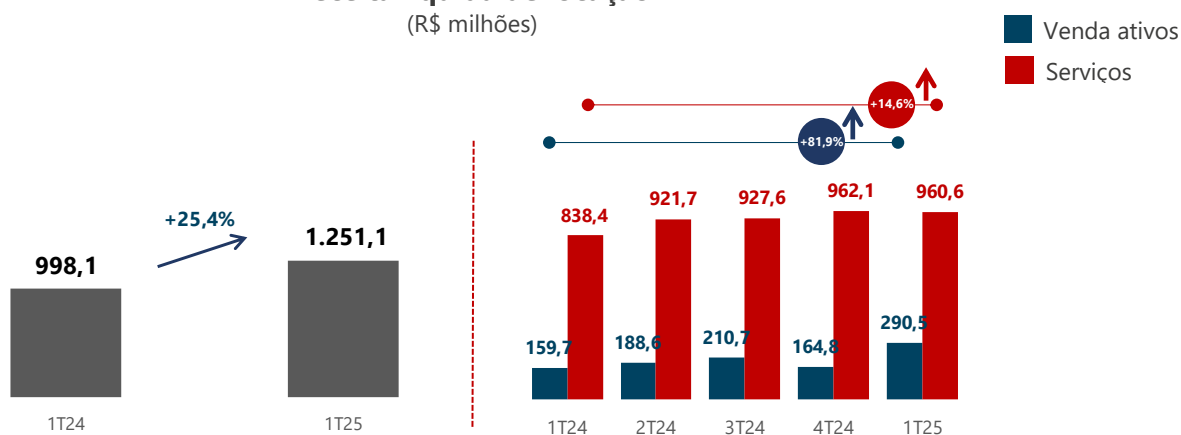
Destaques financeiros

Receita líquida de locação

A receita líquida de locação, incluindo a receita da venda de ativos, totalizou R\$ 1,251 bilhão no 1T25, crescimento de 25,4% em relação ao 1T24, considerando (i) o aumento de 14,6% na receita de serviços e (ii) receita recorde de venda de ativos (+81,9%), comprovando a alta liquidez dos nossos ativos e enorme potencial do mercado de venda de usados. Adicionalmente, ressaltamos que neste trimestre houve um maior efeito pela suspensão na receita de locação referente à entressafra, característica do setor sucroalcooleiro (R\$ 40 milhões no 1T25 vs. R\$ 24 milhões no 1T24).

Receita líquida de locação

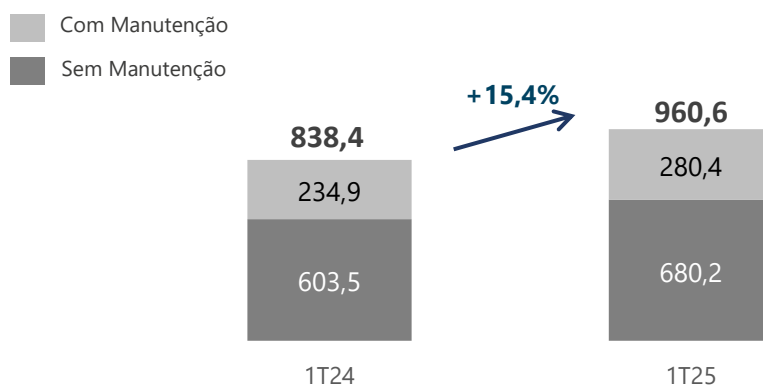
(R\$ milhões)



Apresentamos abaixo a composição da receita líquida de serviços entre contratos sem manutenção e contratos com manutenção, que cresceram 12,7% e 19,3%, respectivamente, reforçando a demanda crescente por ambos os tipos de contrato.

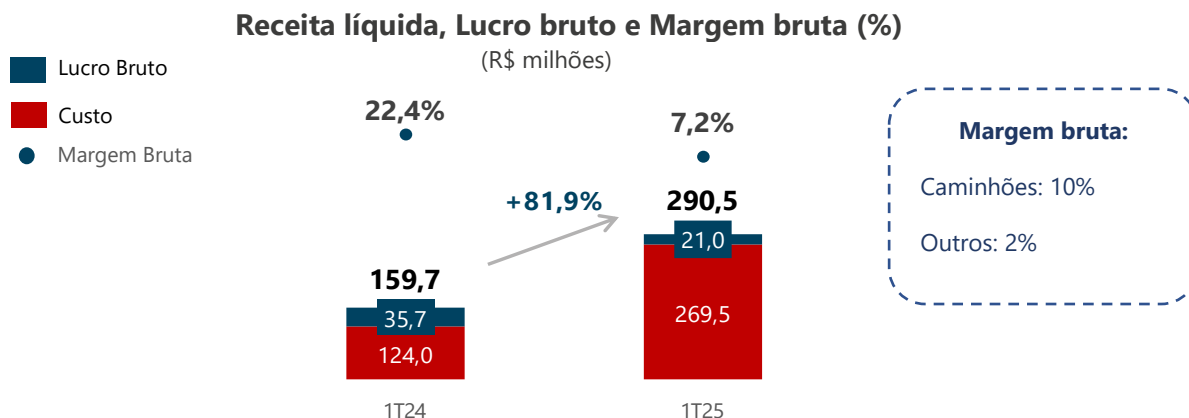
Receita líquida de serviços

(R\$ milhões)



Receita líquida das vendas de ativos seminovos de locação

No 1T25 atingimos recorde de receita com venda de ativos seminovos, registrando R\$ 290,5 milhões no trimestre, crescimento de 81,9% em relação ao 1T24, indicando demanda consistente do mercado pelos nossos ativos. A margem bruta do período foi de 7,2%, refletindo (i) o mix de ativos vendidos no período, e (ii) decisão da Companhia em acelerar as vendas de ativos.

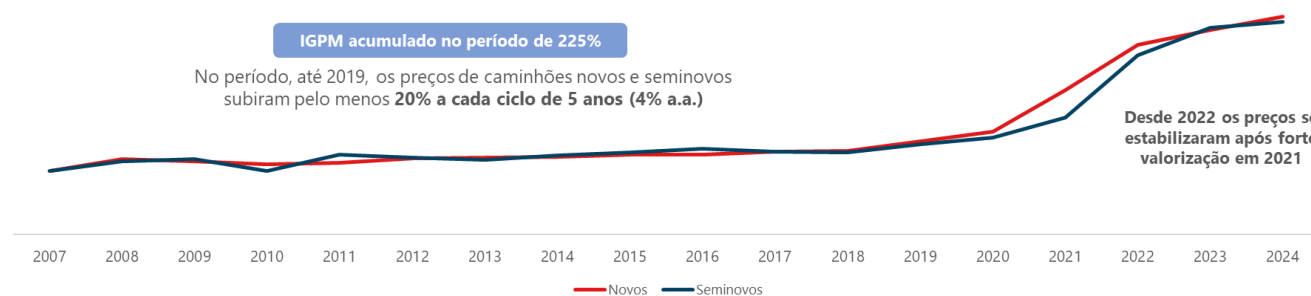


Estabilidade nos preços de seminovos

Demonstramos abaixo análise de uma cesta de ativos representativos da nossa frota com base nos dados públicos de preço da FIPE dos respectivos ativos, usados e zero km.

É possível perceber que, após importante apreciação no preço desses ativos ocorrida até o segundo trimestre de 2022, esses ativos apresentam estabilidade de preços nos últimos anos. O atual patamar de preços comprova a alta liquidez dos nossos ativos e o potencial do mercado de seminovos. Adicionalmente, também corrobora com a tese de investimentos do negócio de locação de pesados e reforça a assertividade das taxas de depreciação adotadas pela administração.

Forte correlação entre o preço dos ativos novos e seminovos



EBIT de locação

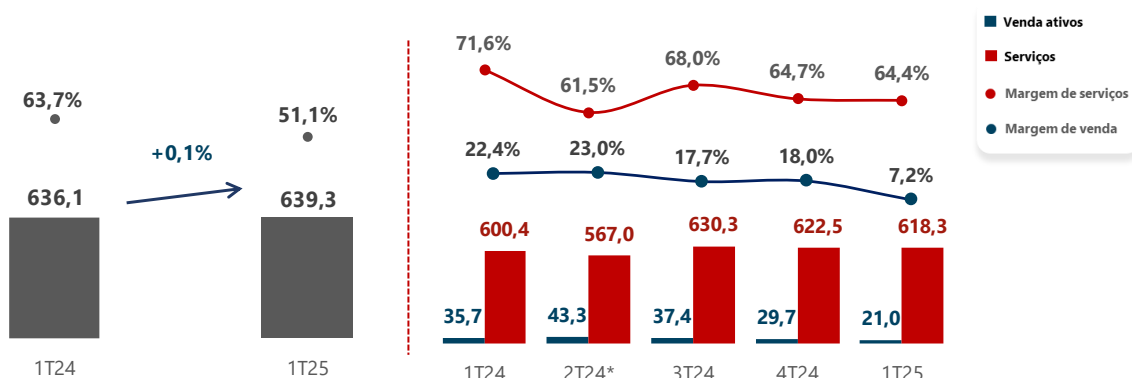
O EBIT de locação totalizou R\$ 639,3 milhões no 1T25 - em linha com resultado do 1T24 - e reflete (i) o aumento do EBIT de serviços, que totalizou R\$ 618,3 milhões no 1T25 versus R\$ 600,4 milhões no 1T24, e (ii) o EBIT de venda

de ativos, que somou R\$ 21,0 milhões no 1T25 versus R\$ 35,7 milhões no 1T24, com redução da respectiva margem e refletindo a decisão da administração em acelerar a venda de alguns ativos que estavam em estoque para o Sempre Novo, assim como pelo *mix* de vendas deste trimestre.

A margem EBIT de serviços totalizou de 64,4%, e foi impactada (i) pela perda momentânea de receita referente aos ativos retomados, que deverão ser replantados ou vendidos nos próximos meses, (ii) pelo impacto na depreciação, tendo em vista o maior volume de ativos usados disponíveis para locação, que seguem sendo depreciados, mas não estão gerando receita, (iii) aumento dos custos relacionados à retomada de ativos e suas respectivas manutenções de preparação para novos ciclos de locação, e (iv) maior efeito de entressafra.

EBIT - Locação

(R\$ milhões)



● Margem EBIT consolidada

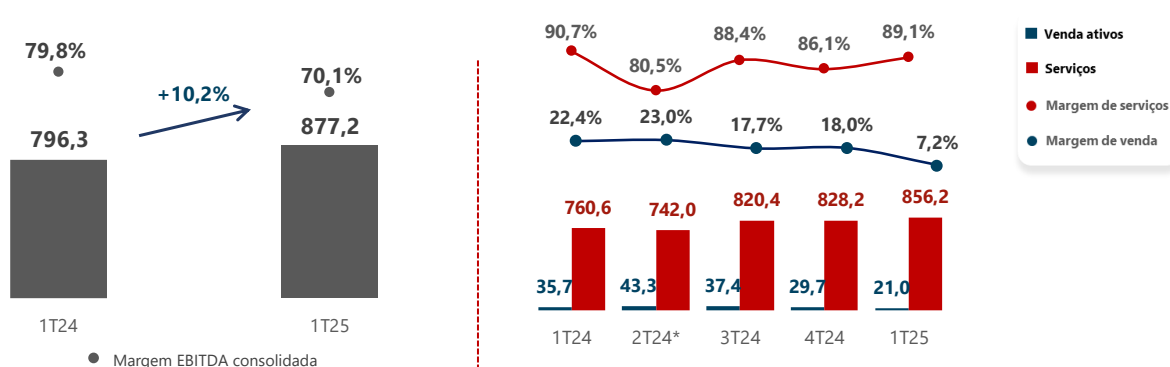
* Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes do 2T24 (efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário)

EBITDA de locação

No 1T25 o EBITDA de locação atingiu R\$ 877,2 milhões no 1T25, crescimento de 10,2% em relação ao 1T24. O EBITDA de serviços somou R\$ 856,2 milhões, 12,6% maior em relação ao registrado no mesmo período do ano anterior, com margem EBITDA de serviços de 89,1%.

EBITDA - Locação

(R\$ milhões)



● Margem EBITDA consolidada

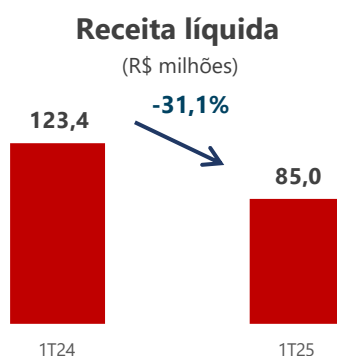
* Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes do 2T24 (efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário)



SEGMENTO INDUSTRIAL

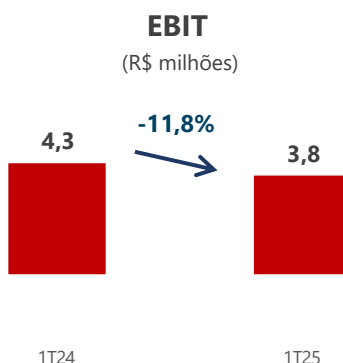
Receita líquida industrial

A receita líquida no 1T25 totalizou R\$ 85,0 milhões, redução de 31,1% em relação ao 1T24, refletindo principalmente o menor volume de vendas *intercompany* de implementos.



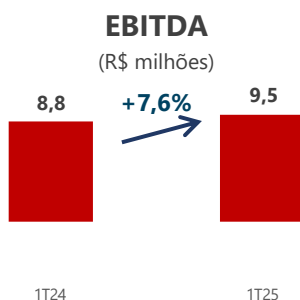
EBIT industrial

No 1T25, o EBIT somou R\$ 3,8 milhões no trimestre, 11,8% abaixo do alcançado no 1T24, refletindo a menor receita líquida parcialmente compensada com aumento da margem bruta em 5,8 p.p.



EBITDA industrial

O segmento de indústria registrou EBITDA de R\$ 9,5 milhões no 1T25, 8,0% maior versus o mesmo período de 2024, explicado principalmente pela melhora da margem da venda de implementos e de serviços.

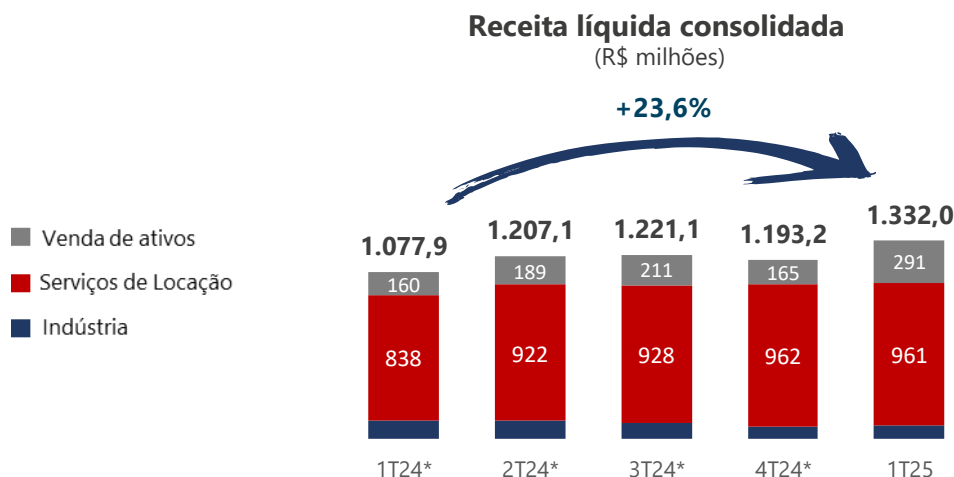




VAMOS | Resultado Consolidado

Receita líquida consolidada

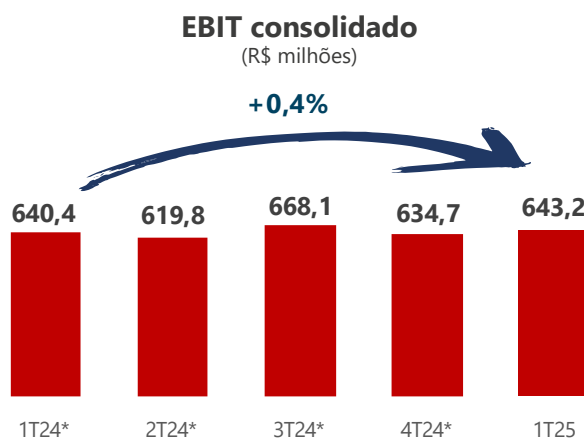
A receita líquida consolidada da VAMOS no 1T25 foi de R\$ 1,332 bilhão, aumento de 24% em relação ao 1T24, dado a expansão da receita líquida de todos os segmentos, impulsionada pelo crescimento acelerado de receita de venda de ativos de locação (+82%), que foi recorde no trimestre, e pela receita dos serviços de locação (+15%).



* Considera apenas operações continuadas.

EBIT consolidado

O EBIT consolidado totalizou R\$ 643,2 milhões no 1T25, em linha com o registrado no mesmo trimestre de 2024, refletindo, principalmente, os mesmos efeitos que afetaram o EBIT de locação já mencionados anteriormente.

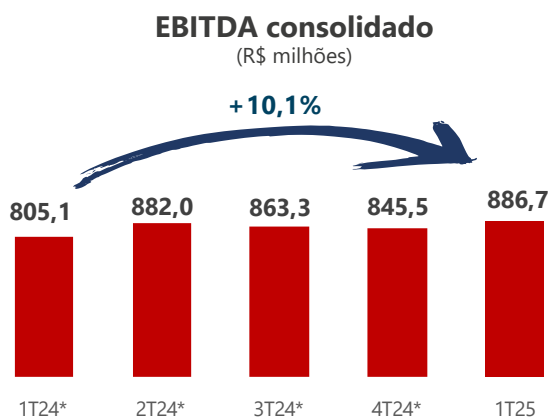


* Considera apenas operações continuadas;

2T24 considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário.

EBITDA consolidado

O EBITDA consolidado totalizou R\$ 886,7 milhões no 1T25, representando um crescimento de 10% em relação ao 1T24, impulsionado principalmente pela performance positiva do segmento de locação, conforme mencionado anteriormente.



* Considera apenas operações continuadas;

2T24 considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário.

Demonstramos na tabela a seguir a conciliação do EBITDA Consolidado da Companhia, considerando os valores reportados nas demonstrações financeiras.

Lucro Líquido e Reconciliação EBITDA (R\$ milhões)	1T25	1T24 Reapresentado	Var %
Lucro Líquido do exercício	107,8	198,2	-45,6%
<i>Margem líquida (lucro líquido/receita líquida)</i>	8,1%	18,4%	-10,3 p.p.
(+) Imposto de Renda e Contribuição Social	42,1	70,8	-40,6%
(+) Resultado Financeiro Líquido	493,2	371,4	32,8%
(-) Depreciação e Amortização	243,6	164,7	47,9%
EBITDA	886,7	805,1	10,1%

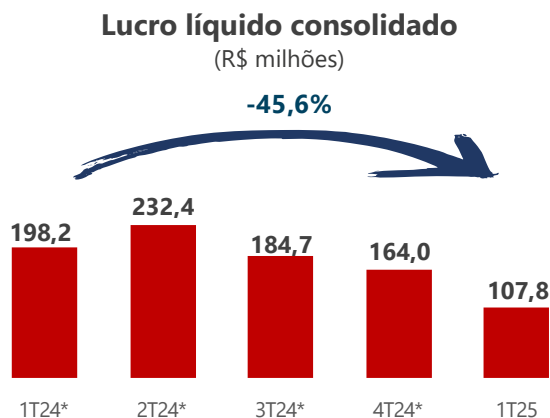
Resultado financeiro

(R\$ milhões)	1T25	1T24 Reapresentado	Var%
Receitas Financeiras	91,2	65,0	40,4%
Despesas Financeiras	(584,5)	(436,4)	33,9%
Resultado Financeiro	(493,2)	(371,4)	32,8%

O resultado financeiro do 1T25 totalizou R\$ 493,2 milhões negativos, representando aumento de 32,8% em relação ao 1T24 e reflete principalmente o aumento da dívida líquida e dos juros no período.

Lucro líquido consolidado

O lucro líquido registrado no 1T25 foi de R\$ 103,2 milhões, menor em 45,2% em relação ao 1T24. A redução reflete o impacto do (i) o aumento do resultado financeiro líquido, dado aumento da dívida líquida no período e maior efeito dos juros, e (ii) a alíquota de IR que foi de 28% em 1T25 versus alíquota de 26% no 1T24.



* Considera apenas operações continuadas

2T24 considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário.

Endividamento e alavancagem

Encerramos o primeiro trimestre de 2025 com dívida líquida de R\$ 11,8 bilhões, crescimento de 16% em relação ao 1T24 e 2% acima do registrado em dezembro/24, com alavancagem para fins de *covenants* de 3,3x (dívida líquida/EBITDA).

A aumento da dívida líquida no período é explicado, principalmente, pelos investimentos realizados para aquisição de ativos de locação.

(R\$ milhões)	1T25	1T24	Var % A/A	4T24	Var % T/T
Dívida bruta	16.300,6	11.967,5	36,2%	14.393,3	13,3%
Dívida bruta - Curto prazo	1.187,8	1.453,0	-18,3%	942,4	26,0%
Dívida bruta - Longo prazo	15.094,3	10.687,8	41,2%	13.461,7	12,1%
Instrumentos financeiros e derivativos	18,5	-178,6	-110,4%	-10,8	-271,0%
Caixa e aplicações financeiras	4.481,9	1.756,2	155,2%	2.788,2	60,7%
Dívida Líquida	11.818,7	10.211,3	15,7%	11.605,1	1,8%
EBITDA UDM	3.589,6	2.887,6	24,3%	3.501,9	2,5%
Alavancagem Líquida (Dívida Líquida/EBITDA)	3,3x	3,5x	-0,2 p.p.	3,3x	-0,02 p.p.
Prazo Médio Bruto (anos)	3,6	4,0	-11,2%	3,8	-6,6%
Prazo Médio Líquido (anos)	4,3	4,9	-12,0%	4,6	-5,2%

Definição para cálculo da alavancagem para fins de *covenants*:

- Dívida Líquida: inclui dívida financeira das empresas adquiridas.
- EBITDA UDM: inclui o EBITDA UDM das empresas adquiridas e exclui os efeitos de imparidade nos ativos UDM, inclusive os gastos extraordinários e não recorrentes ocorridos no 2T24, relativos ao acréscimo extraordinário na PDD e na perda em estoques e ativos imobilizados por conta dos desastres naturais no Rio Grande do Sul.

Demonstramos na tabela a seguir a conciliação do EBITDA para fins de *covenants*:

Ajustes no EBITDA para fins de <i>covenants</i> (R\$ milhões)	1T25 UDM*	1T24 UDM*	Var %
EBITDA contábil	3.395,3	2.793,5	21,5%
(+) Imparidade de contas a receber (PDD)	(112,1)	(94,1)	19,1%
(+) Incremento extraordinário na imparidade de contas a receber (PDD)	(78,6)	-	-
(+) Imparidade em ativos decorrentes dos efeitos climáticos no Rio Grande do Sul	(3,7)	-	-
EBITDA para fins de <i>covenants</i>	3.589,6	2.887,6	24,3%

*UDM significa Últimos Doze Meses

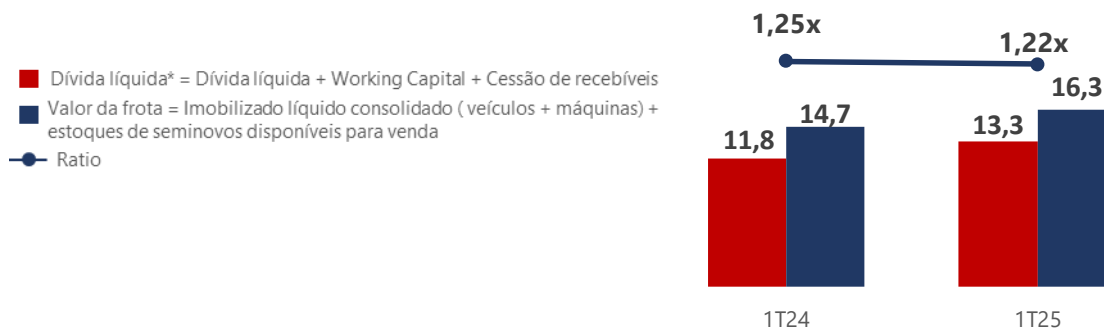
Dívida líquida e alavancagem para fins de *covenant*

(R\$ milhões)



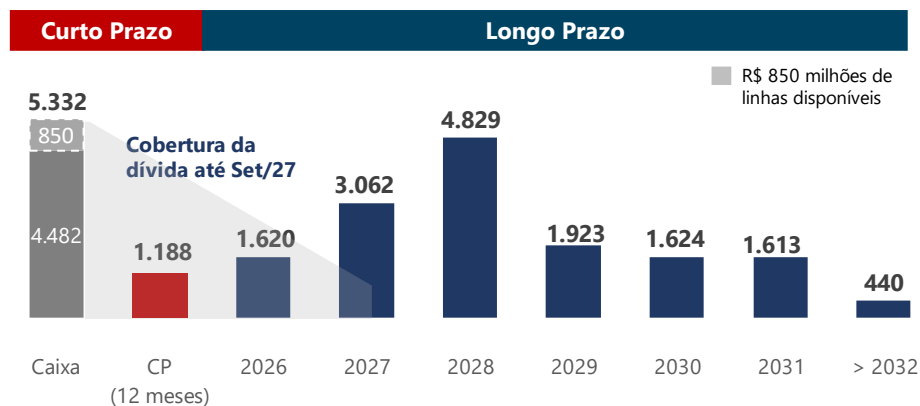
Abaixo, demonstramos a razão entre a dívida líquida (somada ao risco sacado, capital de giro e cessão de recebíveis) e o valor da frota (imobilizado líquido + estoques de seminovos). Além disso, mostramos também EBITDA vs. Despesa Financeira Líquida UDM.

Valor da frota vs. Dívida Líquida (R\$ bilhões)



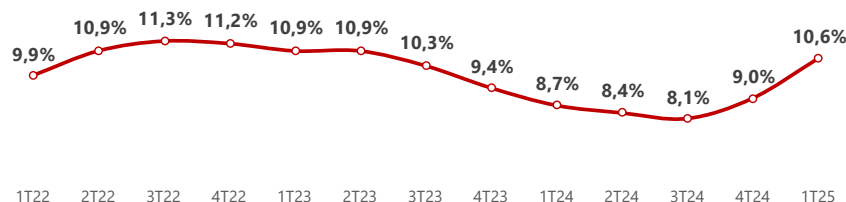
Conforme demonstrado no cronograma abaixo, encerramos o primeiro trimestre de 2025 com posição de caixa e aplicações financeiras, que somavam R\$ 4,5 bilhões, além de R\$ 850 milhões em linhas compromissadas não sacadas, totalizando R\$5,3 bilhões, suficientes para cobrir as dívidas vincendas até setembro de 2027.

Cronograma de amortização da dívida (R\$ milhões)



O prazo médio da dívida líquida era de 4,3 anos com custo médio de 10,6% em 31 de março de 2025 (líquido de impostos sobre a renda), conforme demonstrado a seguir.

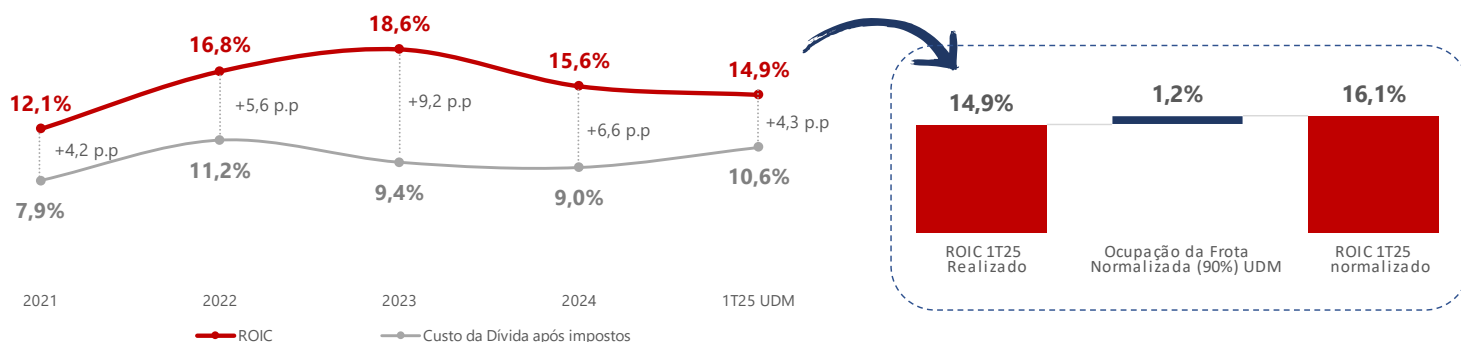
Custo médio da dívida após impostos (a.a.) – CDI fim do período



Indicadores de retorno e rentabilidade

Nosso ROIC 1T25 UDM totalizou 14,9%, com ROIC Spread de 4,3 p.p., impactado momentaneamente pelo volume de ativos disponíveis para locação ou venda que não estão gerando receita de locação, somado ao efeito de mudança da alíquota efetiva de IR. Com a continuidade da otimização da nossa frota, pelo aumento da taxa de ocupação, acreditamos na tendência de melhora do ROIC nos próximos períodos.

ROIC (%)

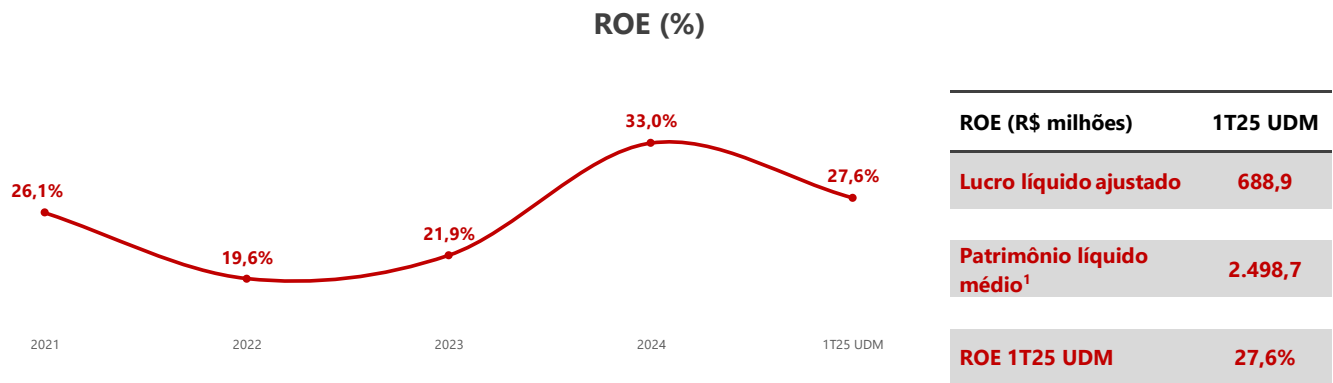


ROIC (R\$ milhões)	1T25 UDM
EBIT ajustado	2.648,0
Despesas financeiras líquidas	-1.742,2
EBT ajustado	905,8
Impostos	-216,9
Alíquota efetiva	-23,9%
NOPAT	2.013,9
Dívida líquida média ¹	11.014,9
Patrimônio líquido médio ¹	2.498,7
Capital Investido Médio¹	13.513,6
ROIC 1T25 UDM	14,9%

Conciliação ROIC 1T25 UDM normalizado	2T24	3T24	4T24	1T25	1T25 UDM
Adição Imobilizado alugado (ocupação de 90%)	1.075,1	1.259,4	1.131,1	990,7	
Yield mensal de 2,5%	26,9	31,5	28,3	24,8	
(=) Receita trimestral adicional	80,6	94,5	84,8	74,3	
(-) Dedução da receita	-7,5	-8,7	-7,8	-6,9	
(=) Receita líquida adicional	73,2	85,7	77,0	67,4	
Margem EBIT de 70%	51,2	60,0	53,9	47,2	
Alíquota efetiva	-22,8%	-26,9%	-13,8%	-28,1%	
NOPAT adicional (A)	39,5	43,9	46,4	33,9	163,8
Capital investido (B)					13.514
ROIC adicional (A/B)					1,2%
(+) ROIC 1T25 UDM realizado					14,9%
ROIC 1T25 UDM normalizado					16,1%

¹ Considera média entre o período atual e março de 2024

Conforme demonstrado abaixo o ROE 1T25 UDM atingiu 27,6%. O decréscimo do ROE em relação ao período anterior pode ser explicado principalmente pelo menor lucro líquido acumulado nos últimos doze meses.





Guidance complementar 2025

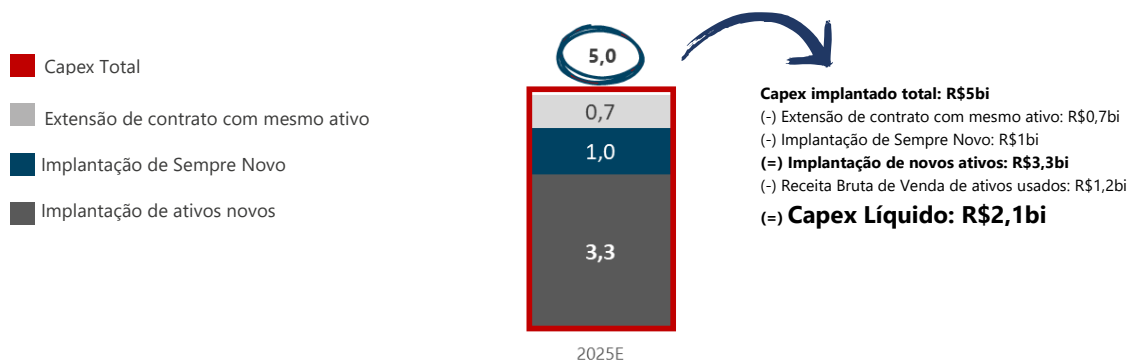
A Companhia, em atendimento ao disposto no parágrafo 4º do artigo 157 da Lei nº 6.404/76 e na Resolução CVM nº 44/21, e em continuidade ao Fato Relevante divulgado em 12 de novembro de 2024, divulgou suas projeções financeiras para 2025, conforme destacado abaixo.

Indicadores Financeiros (R\$ milhões)	Guidance 2025
EBITDA	R\$ 3.850 - R\$ 4.150
Lucro Líquido*	R\$ 450 - R\$ 550
CAPEX Líquido	R\$ 2.000 - R\$ 2.200
Alavancagem**	3,0 x - 3,2 x

* Considera a SELIC média de 14,7% para o período entre abril/25 a dezembro/25.

** Para fins de covenants.

As projeções acima se basearam nas premissas divulgadas no Fato Relevante de 11 de novembro de 2024, tais como seguem: capex implantado de R\$ 5 bilhões, dos quais (i) R\$ 1 bilhão de implantação de Sempre Novo, (ii) R\$ 700 milhões em extensão de contratos com mesmo ativo e (iii) R\$ 3,3 bilhões em ativos novos implantados, que líquido dos ativos vendidos, resulta em capex líquido de R\$ 2,1 bilhões.



As projeções ora divulgadas constituem-se em crenças e premissas da administração 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 Companhia e podem conduzir a resultados que diferem materialmente das projeções. As projeções estão sujeitas à riscos e incertezas, não constituindo promessa de desempenho futuro.

DRE por segmento

DRE Locação (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var%
Receita Líquida Total	1.251,1	998,1	25,4%
Receita Líquida de serviços	960,6	838,4	14,6%
Receita Líquida de Venda de Ativos	290,5	159,7	81,9%
Custo total	-536,6	-296,7	80,9%
Custo de serviços	-33,1	-17,9	85,5%
Depreciação	-234,0	-154,9	51,1%
Custo de Venda de Ativos	-269,5	-124,0	117,4%
Lucro bruto	714,5	701,4	1,9%
Lucro bruto de serviços	693,5	665,7	4,2%
Lucro bruto de venda de ativos	21,0	35,7	-41,2%
Despesa operacional total	-75,2	-65,3	15,2%
Despesas Gerais e Adm. (Ex- depreciação)	-44,2	-39,5	12,0%
Depreciação	-3,9	-5,3	-26,4%
PDD	-29,0	-23,1	25,7%
Outras despesas e receitas	1,9	2,6	-25,2%
EBIT	639,3	636,1	0,5%
Margem EBIT s/ receita líquida de serviços	64,4%	71,6%	-7,2 p.p.
EBITDA	877,2	796,3	10,2%
Margem EBITDA s/ receita líquida de serviços	89,1%	90,7%	-1,6 p.p.

DRE Industrial (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var%
Receita Líquida Total	81,7	76,0	7,5%
Custo total	-67,1	-60,6	10,9%
Lucro bruto	14,5	15,5	-5,9%
Despesa operacional total	-12,6	-13,2	-4,8%
EBIT	2,0	2,3	-12,6%
Margem EBIT s/ receita líquida	2,4%	3,0%	-0,6 p.p.
EBITDA	9,5	8,8	7,6%
Margem EBITDA s/ receita líquida	11,7%	11,6%	0,1 p.p.

DRE VAMOS Consolidado (R\$ milhões)	1T25	1T24	Var%
Receita Líquida Total	1.332,0	1.077,9	23,6%
Custo total	-601,9	-359,6	67,4%
Lucro bruto	730,2	718,4	1,6%
Lucro bruto de serviços	693,5	665,7	4,2%
Lucro (Prejuízo) bruto de venda de ativos	21,0	35,7	-41,2%
Despesas operacionais	-87,0	-77,9	11,7%
Despesas Adm. e Comerciais	-57,4	-53,3	7,7%
Depreciação	-4,5	-6,5	-31,3%
PDD	-29,0	-23,0	26,4%
Outras Receitas (Despesas) Operacionais	4,0	4,9	-19,7%
EBIT	643,2	640,4	0,4%
<i>Margem EBIT</i>	<i>48,3%</i>	<i>59,4%</i>	<i>-11,1 p.p.</i>
EBITDA	886,7	805,1	10,1%
<i>Margem EBITDA</i>	<i>66,6%</i>	<i>74,7%</i>	<i>-8,1 p.p.</i>
Resultado financeiro líquido	-493,2	-371,4	32,8%
Imposto de renda e contribuição social	-42,1	-70,8	-40,6%
Lucro Líquido - Operações Continuadas	107,8	198,2	-45,6%
<i>Margem líquida</i>	<i>8,1%</i>	<i>18,4%</i>	<i>-10,3 p.p.</i>



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

Balanço Patrimonial Consolidado

Ativo	1T25 (mar/25)	4T24 (dez/24)	Passivo	1T25 (mar/25)	4T24 (dez/24)
Circulante			Circulante		
Caixa e equivalentes de caixa	75,6	152,9	Fornecedores	990,7	650,3
Títulos, valores mobiliários e aplicações financeiras	4.406,3	2.635,3	Risco sacado a pagar	0,0	0,0
Contas a receber	574,3	540,2	Empréstimos, financiamentos e debêntures	1.187,8	942,4
Estoques	94,0	103,9	Arrendamentos por direito de uso	19,7	14,9
Ativos mantidos para venda	412,1	427,8	Instrumentos financeiros derivativos	0,0	0,0
Tributos a recuperar	34,7	33,5	Cessão de direitos creditórios	491,2	556,8
Imposto de renda e contribuição social a recuperar	220,7	194,3	Obrigações trabalhistas	42,2	34,8
Despesas antecipadas	68,2	13,5	Imposto de renda e contribuição social a recolher	0,1	0,0
Adiantamentos a terceiros	17,0	27,1	Tributos a recolher	17,2	24,5
Outros créditos	11,8	16,0	Adiantamentos de clientes	42,6	71,6
			Dividendos a pagar	249,6	249,6
			Compra de ações a termo	-	0,0
			Obrigações a pagar por aquisição de empresas	80,8	102,0
			Outras contas a pagar	64,8	82,3
Total do ativo circulante	5.914,8	4.144,5	Total do passivo circulante	3.186,6	2.729,2
Não Circulante			Não Circulante		
Realizável a longo prazo			Fornecedores	33,7	32,7
Instrumentos financeiros derivativos	110,8	111,3	Empréstimos, financiamentos e debêntures	15.094,3	13.461,7
Contas a receber	28,6	32,5	Arrendamentos por direito de uso	77,3	74,1
Tributos a recuperar	37,7	37,7	Imposto de renda e contribuição social diferidos	898,0	862,0
Imposto de renda e contribuição social diferidos	60,4	60,8	Provisão para demandas judiciais e administrativas	40,3	40,2
Ativo de indenização	37,7	36,9	Cessão de direitos creditórios	411,9	499,0
Depósitos judiciais	2,3	1,8	Instrumentos financeiros derivativos	129,3	100,5
Outros créditos	4,4	2,1	Obrigações a pagar por aquisição de empresas	42,1	19,8
			Outras contas a pagar	2,9	15,2
Total do Realizável a Longo Prazo	282,0	283,1	Total do Passivo Não Circulante	16.729,7	15.105,4
Investimentos			Patrimônio líquido		
Investimentos	-	-	Capital social	1.013,0	1.013,0
Imobilizado	16.029,5	15.669,6	Reservas de capital	1.586,1	1.586,1
Intangível	178,2	179,8	Ações em tesouraria	-163,5	-112,9
Total do ativo não circulante	16.489,7	16.132,5	Reservas de lucros	83,9	-23,9
			Outros resultados abrangentes	-31,2	-19,9
			Total do Patrimônio Líquido	2.488,2	2.442,4
Ativo Total	22.404,6	20.277,0	Total do Passivo e Patrimônio Líquido	22.404,6	20.277,0

1Q25 RESULTS



CONFERENCE CALL

Date: May 07, 2025

Time: 12h00 (São Paulo) / 11h00 (NY)

Zoom Webcast Access: [Click here](#)



VAMOS LOCAÇÃO



VAMOS SEMINOVOS

BMB

TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

Record Used Asset Sales and Improved Fleet Utilization in Leasing

1Q25 Highlights

- Record revenue from used vehicle sales, totaling R\$ 290.5 million, up 82% year over year;
- Leasing fleet occupancy rate increased to 85% (+3 p.p. vs. 2Q24 – peak of asset repossessions)
- Consolidated net revenue of R\$1,332.0 million in 1Q25, up 23.6% vs. 1Q24;
- Lower level of asset repossessions: R\$ 217 million (-19.5% vs 1Q24 and -28,9% vs. the quarterly average of 2024);
- Consolidated EBITDA of R\$ 886.7 million in 1Q25, up 10% from 1Q24, highlighting the contribution of the leasing segment.
- Contracted CAPEX of R\$1,416.7 million in 1Q25, with an average IRR of 21.4%, contributing to the increase in the backlog of revenues to be deployed, reaching a level similar to that of 1Q24 when excluding the sales and leaseback transaction with a major client in the beverage sector during that quarter;
- Growth with lower net CAPEX: 31% of the CAPEX contracted in 1Q25 was related to used vehicles, including contract extensions with the same asset and new leasing agreements under the Sempre Novo program;
- Deployed CAPEX of R\$1,315.1 million in 1Q25;
- Contract extensions with the same asset carried out through 1Q25 already account for 44% of the full-year CAPEX deployment guidance;
- Leverage of 3.3x Net Debt/EBITDA¹;
- Issue of R\$ 1.9 billion in new debt at a competitive cost, strengthening the Company's cash position and evidencing the quality of its access to the capital markets.

¹ Uses EBITDA for covenant purposes, as shown on page 21 of this material.

CONSOLIDATED DATA

(R\$ million)	1Q25	Reviewed 1Q24	Var. (%)
Net Revenue	1,332.0	1,077.9	23.6%
Leasing	1,251.1	998.1	25.4%
Net Revenue from Services	960.6	838.4	14.6%
Net Revenue from Asset Sales	290.5	159.7	81.9%
Industrial	85.0	123.4	-31.1%
Deletions	(4.1)	(43.5)	-90.7%
EBIT	643.2	640.4	0.4%
Leasing	639.3	636.1	0.5%
Industrial	3.8	4.3	-
EBITDA	886.7	805.1	10.1%
Leasing	877.2	796.3	10.2%
Industrial	9.5	8.8	7.6%
Financial Results	(493.2)	(371.4)	32.8%
INCOME TAX	(42.1)	(70.8)	-40.6%
Net Income - Continuing Operations	107.8	198.2	-45.6%
Net Debt	11,818.6	10,211.3	15.7%
Leverage	3.3x	3.6x	-0.3x
Operational Data			
Contracted CAPEX	1,416.7	2,025.4	-30.1%
Deployed CAPEX	1,315.1	1,791.5	-26.6%
Leasing fleet (# of assets)	52,593	49,515	6.2%
ROIC	14.9%	16.6%	-1.7p.p.

Following the spin-off of the Dealerships on November 30, 2024, we will comment on and explain only the results of Continuing Operations. The consolidated results of Continuing Operations presented in the table above and throughout this material reflect information before eliminations, as detailed in Explanatory Note 4.

Reclassification of spin-off effects in the 2024 quarterly results

Continuing operations (R\$ millions)	1Q24	2Q24	3Q24	4Q24	2024
Net Income	188.4	212.3	165.3	213.2	779.2
(+) Effects	9.8	20.1	19.3	-49.2	0
(=) Reclassified Net Income	198.2	232.4	184.7	164	779.2

*Considers adjusted numbers to exclude extraordinary and non-recurring effects of climatic events in Rio Grande do Sul + Increment in extraordinary Bad Debt.

All effects of the spin-off of the Dealerships, which took place on November 30, 2024, were reflected in the 4Q24 Earnings Release.

In order to improve comparability, the Company reclassified the effects of the spin-off into the respective quarters of 2024 for the 1Q25 Earnings Release and for the remaining quarters of the year. These reclassifications among the 2024 quarters have no impact on the full-year 2024 results, and the information already disclosed in the 2024 financial statements filed with the CVM and made available on the CVM and IR websites on March 24, 2025, remains unchanged. The reclassified quarterly results, including the segment breakdowns, are available in the spreadsheet on the IR website.



MESSAGE FROM MANAGEMENT

The first quarter of 2025 recorded important achievements that reflect the execution of strategic planning with advances in operational efficiency and that corroborate our confidence in the prospects for the year 2025 and for the sustainable development of VAMOS.

In the leasing segment, we reported solid revenue growth of 25.4%, reaching R\$ 1.3 billion. This was driven by a 15% increase in revenue from services, along with record volume of asset sales in the quarter—82% higher than in the same period last year—totaling R\$ 290 million and evidencing the liquidity of the assets and the strength of the Used Vehicles market in which we operate. We continue to expand our sales footprint for used assets across different Brazilian states. We currently have 20 VAMOS Seminovos stores, in addition to 78 third-party sales locations across the country.

In leasing services, the 15% increase in Net Revenue represented R\$ 960.6 million, even with stronger seasonal impacts from the off-season of the sugar and ethanol sector in the quarter. Services EBITDA rose 12.6%, reaching R\$ 856.2 million, with strong EBITDA margin of 89.1%. Services EBIT totaled R\$ 618.3 million, up 3% from the same period last year, with EBIT margin of 64.4%. The temporary effect on the EBIT margin reflects the current Sempre Novo inventory that did not generate revenue in the period, and which is expected to be absorbed over the coming quarters through leases or sales.

We remain focused on improving capital employed. In the first quarter, we posted a fleet utilization rate of 85%, which, while not yet satisfactory, reinforces our commitment to improving this metric quarter after quarter. Combined with the reduction in inventory, this trend will support a return to normalized fleet utilization in the coming quarters, also helping to mitigate the impact of higher interest rates.

However, even in a scenario of higher interest rates, demand for our services remains strong and healthy, in line with our commercial strategy focused on industry diversification. Contracted CAPEX—reflecting newly signed contracts—reached R\$ 1.4 billion in the quarter, with average IRR of 21.41%. Excluding the effects of a one-off transaction with a major beverage company in 1Q24, the average IRR of contracts signed in the quarter improved by 2 p.p. The volume of CAPEX deployed in our customers' operations totaled R\$ 1.3 billion in the quarter, representing a 4% increase (ex-sales and leaseback transaction from 1Q24) and contributing to backlog growth in the quarter, which reached R\$ 13.9 billion.

In line with our financial management strategy, we issued R\$1.9 billion in new debt this quarter, at a very competitive cost, demonstrating the quality of access to the capital market and contributing to the execution of the Company's planning, which ended the quarter with R\$4.5 billion in cash. Net debt stood at R\$ 11.8 billion, with stable leverage at 3.3x net debt / EBITDA compared to year-end 2024.

In order to contribute to the market's outlook regarding the Company's potential for generating results, we have released a guidance in addition to that provided in November 2024, demonstrating the ranges of the main financial indicators for 2025, which reflect not only short-term expectations, but also an important generation of implicit value ahead.

We thank our PEOPLE, our CLIENTS, and all stakeholders who support and trust our work and our purpose.

The Management - VAMOS



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

LEASING SEGMENT

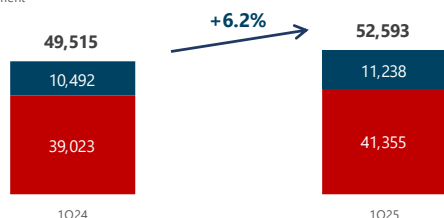
Operational Highlights

Leasing Fleet Expansion

We reached a total of 52,593 lease assets, representing a 6.2% increase in the fleet compared to the total number of assets in March 2025. Of this total, 41,355 were trucks and truck-mounted equipment, and 11,238 were machinery and equipment, representing a fleet mix of 79%/21%, respectively, as shown in the chart below. When including the assets available at our Used Vehicles stores, the total number of VAMOS assets amounts to 54,543.

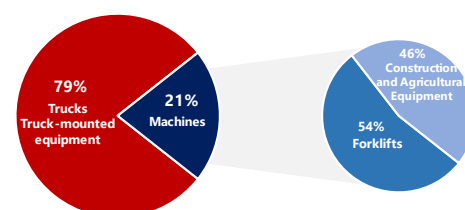
Lease Fleet ⁽¹⁾ | (#)

■ Trucks ⁽¹⁾
■ Machinery and Equipment



(1) Trucks include tractor trucks, trucks, utility vehicles, and buses.

Fleet Profile VAMOS (# assets)



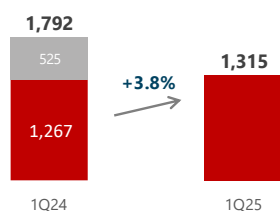
Deployed CAPEX

The volume of asset deployment in 1Q25 totaled R\$ 1.3 billion, of which R\$ 870.0 million referred to the deployment of new assets under new contracts, (ii) R\$ 5.0 million were renewals with new assets, (iii) R\$ 286.2 million were related to contract extensions with used assets, and (iv) R\$ 154 million referred to the deployment of used assets under the Sempre Novo program. On a comparable basis—excluding the effects of the sales and leaseback transaction carried out in 1Q24—deployment in 1Q25 was 3.8% higher, reflecting healthy and consistent demand across several sectors of the economy, even in the current high interest rate environment.

Deployed CAPEX

(R\$ million)

■ Sale and Leaseback Operation ■ Deployed CAPEX ex-sale and leaseback



1Q25: R\$ 1.315B

- R\$870 million:** expansion - new assets
- R\$5 million:** renewal - new assets
- R\$286 million:** contract extension - same assets
- R\$154 million:** Sempre Novo

Average Term
1Q25: 46 months

54 MONTHS

54 MONTHS

27 MONTHS

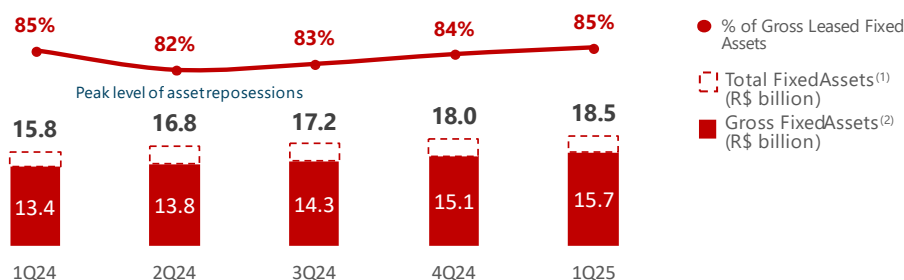
37 MONTHS



Gross Leased Assets

For another consecutive quarter, we reported a fleet utilization rate on an upward trajectory, reaching 85% of total gross fixed assets, representing an increase of 3 p.p. from the peak in asset reposessions recorded in 2Q24. This performance mainly reflects the Company's ability to sustainably capture growth opportunities in the leasing segment, with a diversified client base across multiple industries.

Gross Rental Assets vs Total Gross Assets (R\$ billion)

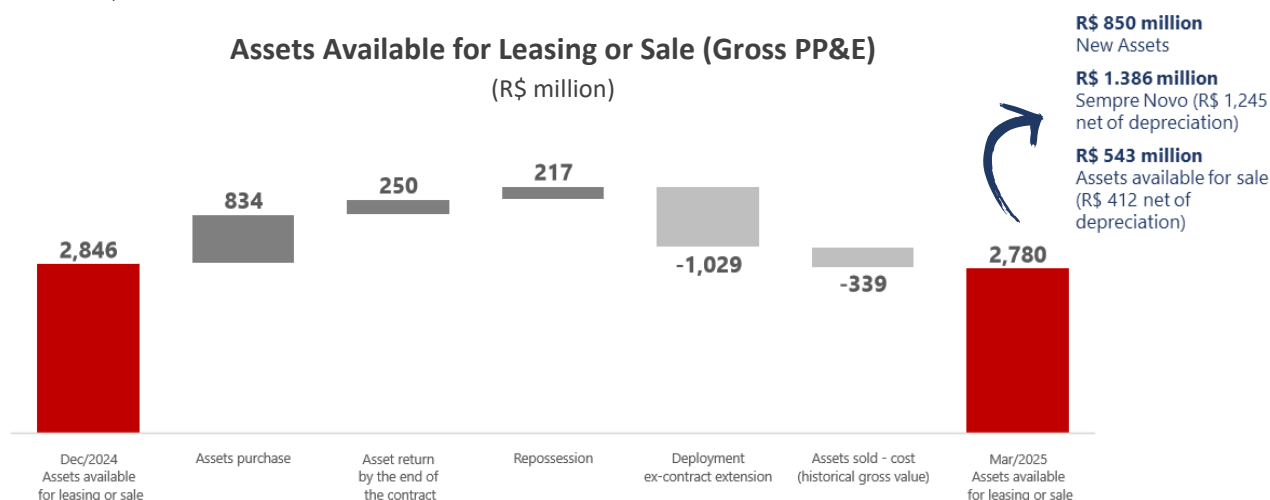


- (3) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 11 and 14 of the Financial Statements).
(4) Total fixed assets minus assets held for sale and new and used assets available for lease or sale.

Assets Available for Leasing or Sale

As shown below, the volume of assets available for leasing or sale that are not currently generating leasing revenue decreased by R\$66 million in the quarter, reinforcing the Company's focus on improving capital employed. This reduction reflects strong performance across all commercial initiatives, including a record-high volume of contracted CAPEX for used assets (R\$442 million, or 31% of the total), improved deployment efficiency, increased Used Vehicles sales, and a 19.5% drop in asset reposessions. As a result, we closed the quarter with approximately R\$2.8 billion in available assets, broken down as follows: (i) R\$ 850 million in new assets, (ii) R\$1.4 billion in Sempre Novo assets, and (iii) R\$543 million in inventory at Used Vehicle stores. Considering values net of depreciation, the total amounts to R\$ 2.5 billion.

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





RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

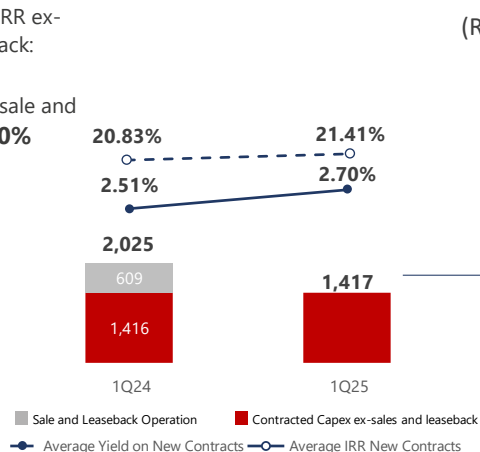
New Contracts Approved in 1Q25 (Contracted CAPEX)

The CAPEX volume related to new contracts signed in 1Q25 totaled approximately R\$ 1.4 billion, broken down as follows: (i) R\$ 924 million for expansion with new assets, (ii) R\$ 51 million for renewals of existing contracts with new assets, (iii) R\$ 310 million for contract extensions using the same assets, and (iv) R\$ 132 million for the leasing of used assets (Sempre Novo). For comparison purposes, excluding the impact of the sale and leaseback transaction carried out in 1Q24, the average yield in 1Q25 increased by 0.3 p.p. (from 2.4% to 2.7%), and the IRR expanded by approximately 2 p.p. (from 19.45% to 21.41%).

Contracted CAPEX - New Leasing Contracts

- 1Q24 Average IRR ex-sale and leaseback: **19.45%**

- 1Q24 Yield (ex-sale and leaseback): **2.40%**



1Q25: R\$ 1.417B



R\$ 924 million : new contracts with new assets



R\$ 51 million : renewal with new assets



R\$ 310 million : extension of contracts with used assets



R\$ 132 million : Sempre Novo – assets used



Average Term
1Q25: **46 months**

53 MONTHS

53 MONTHS

28 MONTHS

33 MONTHS

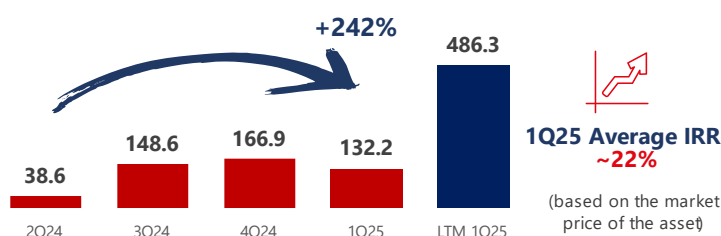
Sempre Novo

In 1Q25, R\$132.3 million in Sempre Novo assets were leasing with an average IRR of 22%. As for deployed CAPEX, the amount reached R\$ 154 million, in line with the volume recorded in the previous quarter. The evolution of the Sempre Novo program since its launch reflects the product's strong market acceptance, offering economically attractive terms for clients.



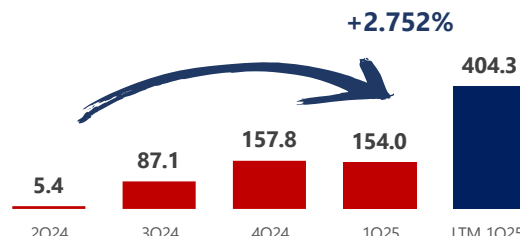
Contracted CAPEX

(R\$ million)



Deployed CAPEX

(R\$ million)





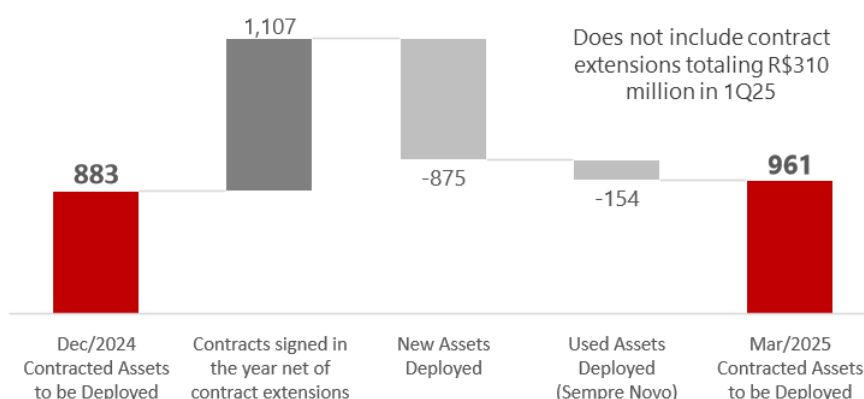
Contracted Assets Pending Deployment

With respect to the backlog of contracted assets pending deployment, we present below the movement over the quarter (in CAPEX value – R\$ million), considering: (i) the amount of contracted CAPEX added, net of extensions; and (ii) the write-off of assets effectively deployed and, therefore, delivered to our clients, including both new assets and used assets (Sempre Novo).

At the end of 1Q25, we had R\$961 million in CAPEX pending deployment for our clients.

New Leasing Agreements Pending Deployment

(R\$ million)

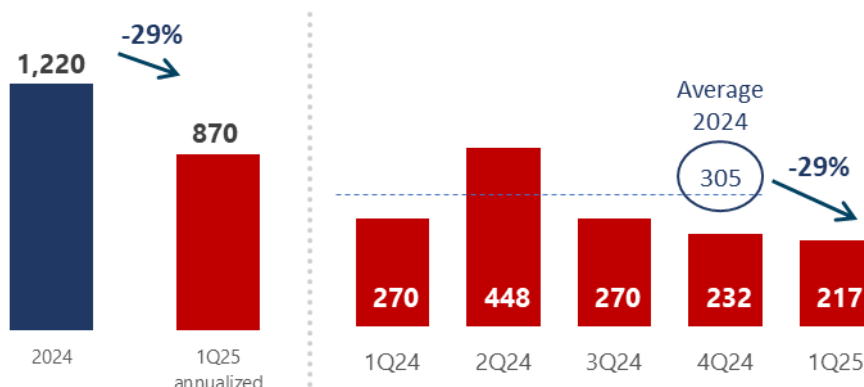


Early Contract Terminations (Reposessed CAPEX)

We show below the amount related to early contract terminations, which totaled R\$ 217 million in 1Q25, representing a 19.5% decrease compared to 1Q24. When comparing the 1Q25 result with the average volume of asset reposessions recorded throughout 2024 (R\$ 305 million), there was a 29% reduction, reflecting measures adopted by the Company, such as stricter credit analysis for new clients and greater sector diversification.

Trend in Reposessed CAPEX*

(R\$ million)



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

The table below provides a summary of asset repossessions since 2023, categorized by deployment year.

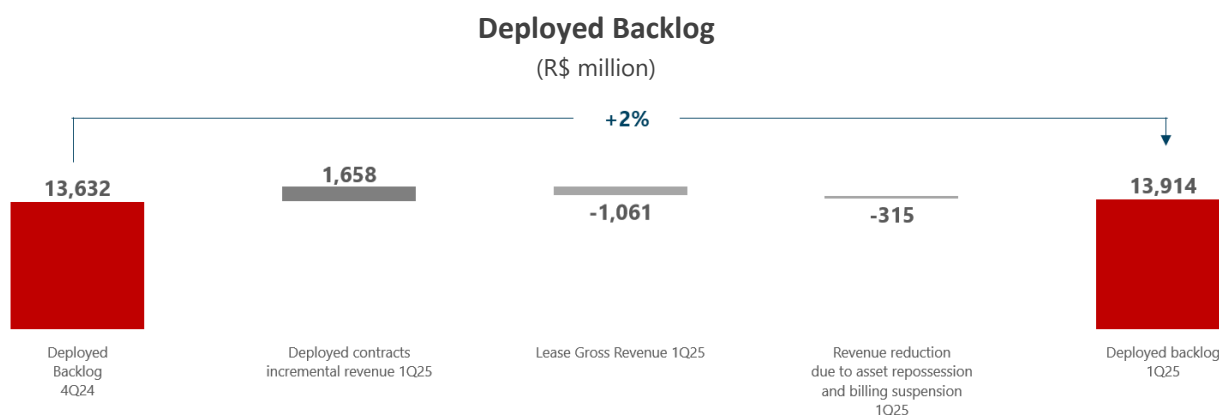
As previously communicated in recent quarters, the highest concentration of early contract terminations involved assets deployed in 2022 - a period marked by strong demand from grain carriers for VAMOS assets in the Brazilian Midwest region.

Deployment Cycle of Repossessed Assets

Grant Deployment	Reposessed CAPEX (R\$ million)	% of Reposessed CAPEX Year of Deployment	Reposessed CAPEX Fiscal Year (R\$ million)
Other Periods	113	5.2%	-
2021	400	18.2%	-
2022	1,042	47.5%	-
2023	568	25.9%	757
2024	71	3.2%	1,220
2025	-	-	217
Total	2,194	100.0%	2,194

Revenue Backlog from Deployed CAPEX (Future Leasing Revenue)

At the end of March 2025, our revenue backlog from deployed contracts totaled R\$13.9 billion, a 2.1% increase compared to the previous quarter.



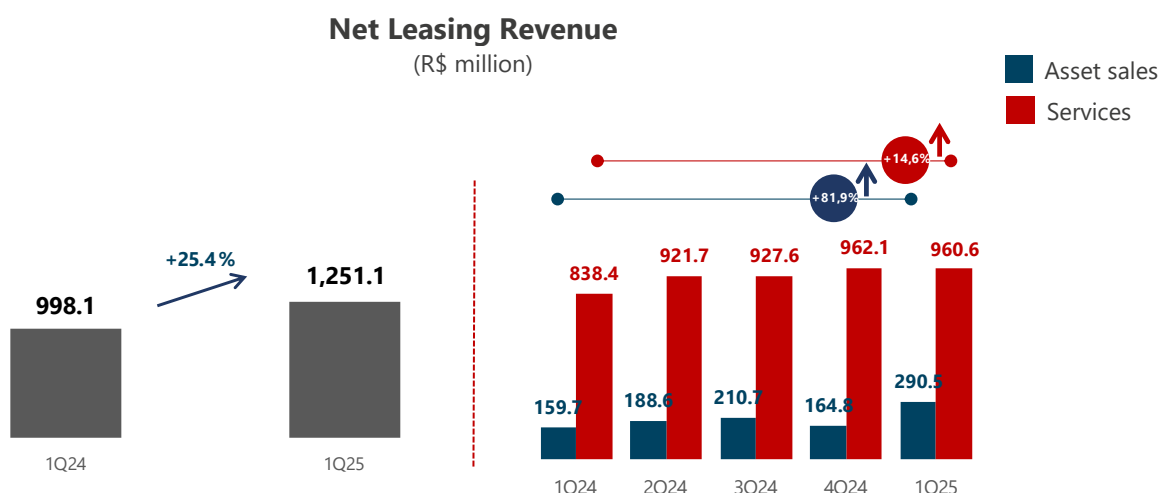
Below, we present the schedule of the future revenue backlog mentioned above, projected over the next few years (in thousands of Brazilian Reais).

Up to 1 year	From 1 to 2 years	From 2 to 3 years	From 3 to 4 years	From 4 to 5 years	Above 5 years	Total
4,373	3,617	2,811	1,854	848	411	13,914

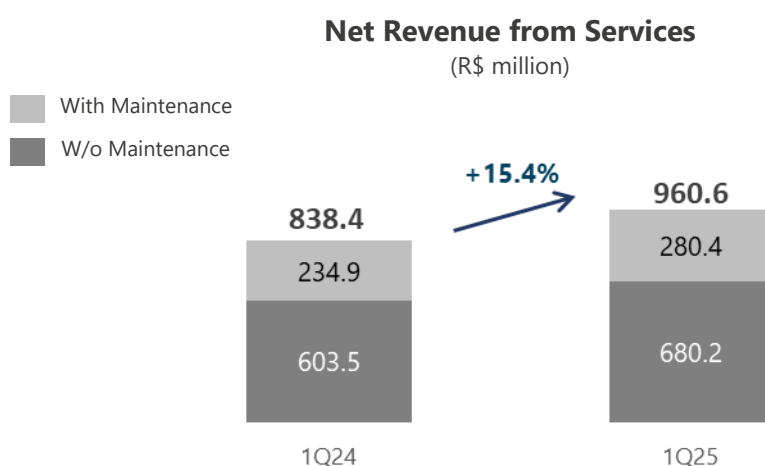
Financial Highlights

Net Leasing Revenue

Net leasing revenue, including revenue from asset sales, totaled R\$ 1.251 billion in 1Q25, up 25.4% from 1Q24, driven by (i) a 14.6% increase in revenue from services and (ii) record revenue from asset sales (+81.9%), evidencing the high liquidity of our assets and the strong potential of the used vehicle sales market. Additionally, we highlight that this quarter was more affected by the seasonal suspension of leasing revenue related to the off-season period in the sugar and ethanol sector (R\$ 40 million in 1Q25 vs. R\$ 24 million in 1Q24).

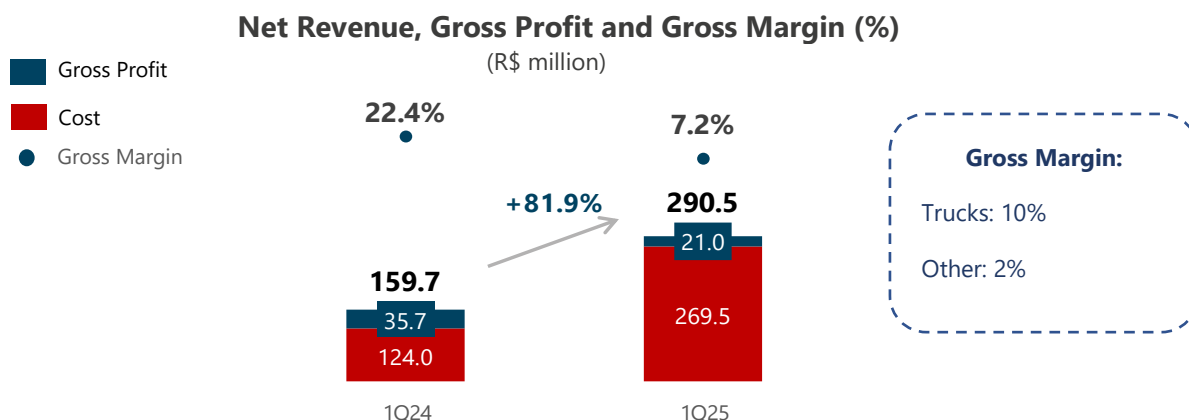


Below we present the breakdown of net revenue from services between contracts without maintenance and contracts with maintenance, which grew by 12.7% and 19.3%, respectively, highlighting the growing demand for both types of contracts.



Net Revenue from Sales of Used Leasing Assets

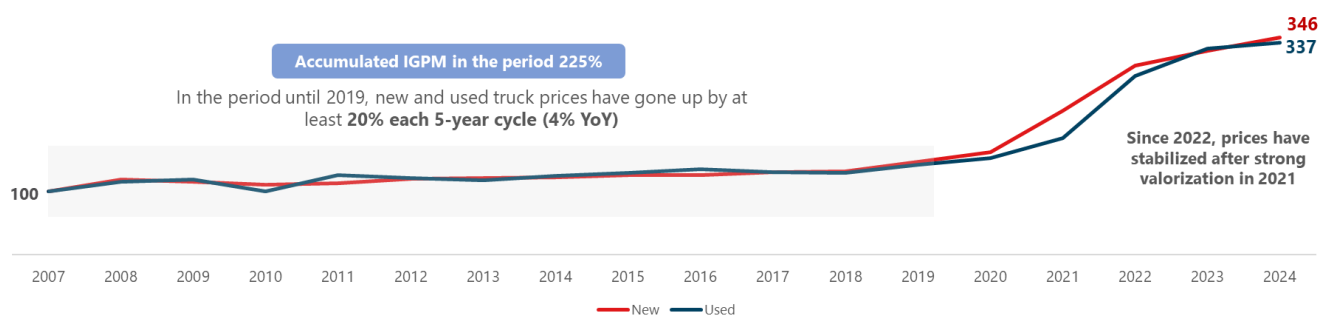
In 1Q25, we reached a record in revenue from used asset sales, totaling R\$290.5 million in the quarter — a 81.9% increase compared to 1Q24 — indicating consistent market demand for our assets. The gross margin for the period was 7.2%, reflecting: (i) the mix of assets sold during the quarter, and (ii) the Company's decision to accelerate asset sales.



Stability in Used Vehicle Prices

Below, we present an analysis of a basket of assets representative of our fleet, based on publicly available FIPE pricing data for both used and new units, starting in 2021.

It is possible to observe that, after a significant price appreciation through the second quarter of 2022, these assets have shown price stability in recent years. The current price levels demonstrate the high liquidity of our assets and the potential of the used vehicle market. Additionally, it also supports the investment thesis for the heavy vehicle leasing business and reinforces the accuracy of the depreciation rates adopted by management.



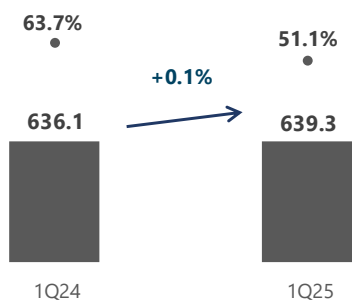
Leasing EBIT

Leasing EBIT totaled R\$ 639.3 million in 1Q25 — in line with the result for 1Q24 — and reflects (i) the increase in services EBIT, which reached R\$ 618.3 million in 1Q25 versus R\$ 600.4 million in 1Q24, and (ii) asset sales EBIT, which amounted to R\$ 21.0 million in 1Q25 versus R\$ 35.7 million in 1Q24, with a lower margin, reflecting Management's decision to accelerate the sale of certain assets previously held in inventory for the Sempre Novo program, as well as the sales mix for the quarter.

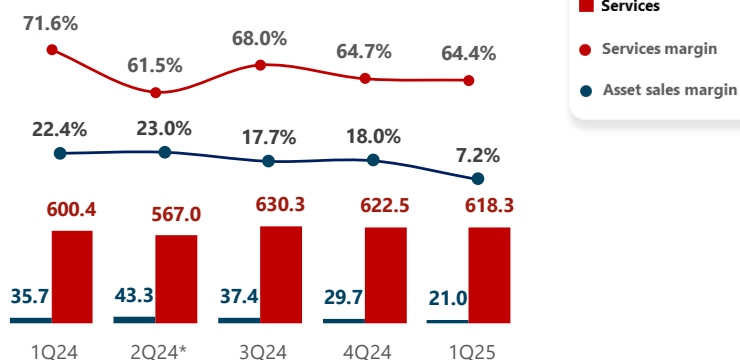
The services EBIT margin totaled 64.4% and was impacted by: (i) the temporary loss of revenue from repossessed assets, which are expected to be redeployed or sold in the coming months; (ii) the depreciation impact due to a higher volume of used assets available for leasing, which continue to be depreciated despite not generating revenue; (iii) higher costs related to asset repossessions and the associated maintenance required to prepare them for new leasing cycles; and (iv) a stronger off-season effect.

EBIT - Leasing

(R\$ million)



● Consolidated EBIT Margin



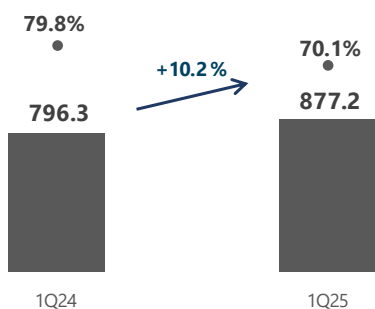
* Excludes the extraordinary and non-recurring items from 2Q24 (weather events in Rio Grande do Sul + one-off increase in the bad debt provision).

Leasing EBITDA

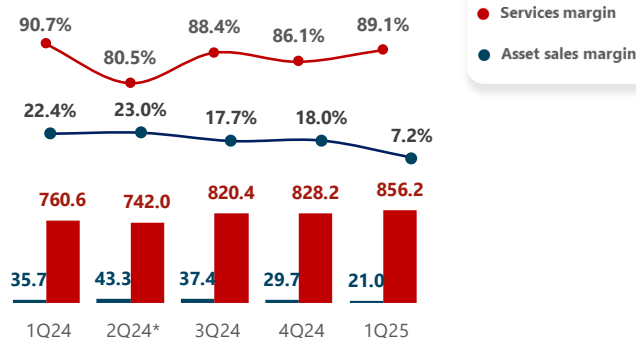
In 1Q25, leasing EBITDA reached R\$877.2 million, a 10.2% increase compared to 1Q24. Service EBITDA totaled R\$856.2 million, up 12.6% from the same period last year, with a service EBITDA margin of 89.1%.

EBITDA - Leasing

(R\$ million)



● Consolidated EBITDA Margin



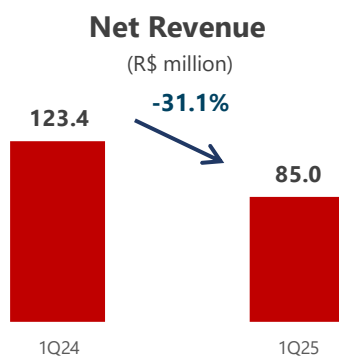
* Excludes the extraordinary and non-recurring items from 2Q24 (weather events in Rio Grande do Sul + one-off increase in the bad debt provision).



INDUSTRIAL SEGMENT

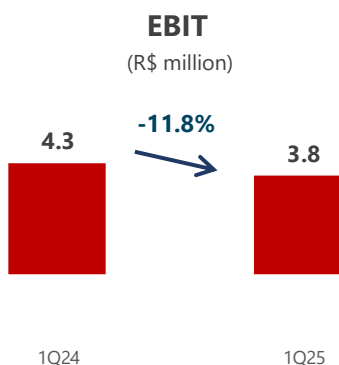
Industrial Net Revenue

Net Revenue in 1Q25 totaled R\$ 85.0 million, a 31.1% decrease compared to 1Q24, mainly due to a lower volume of intercompany sales of truck-mounted equipment.



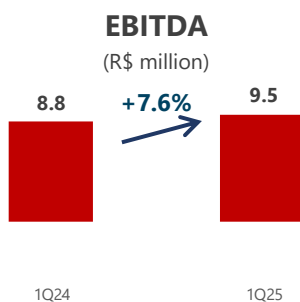
Industrial EBIT

In 1Q25, EBIT totaled R\$ 3.8 million, down 11.8% from 1Q24, reflecting lower Net Revenue partially offset by a 5.8 p.p. increase in gross margin.



Industrial EBITDA

The Industrial segment reported EBITDA of R\$ 9.5 million in 1Q25, up 8.0% from the same period in 2024, mainly driven by improved margins in truck-mounted equipment sales and services.

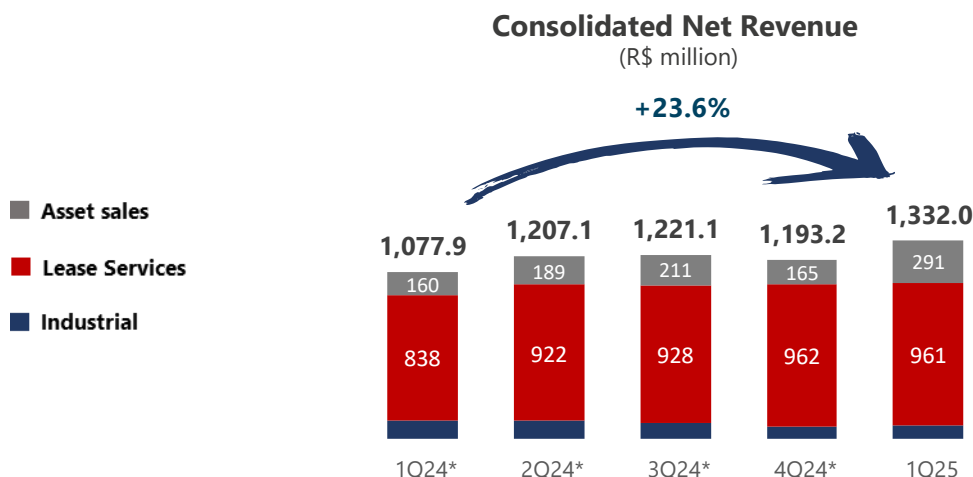




VAMOS | Consolidated Results

Consolidated Net Revenue

VAMOS's consolidated net revenue in 1Q25 was R\$1.4 billion, a 24% increase compared to 1Q24, driven by net revenue growth across all segments. This performance was primarily fueled by the accelerated growth in revenue from leasing asset sales (+82%), a quarterly record, and revenue from leasing services (+15%).

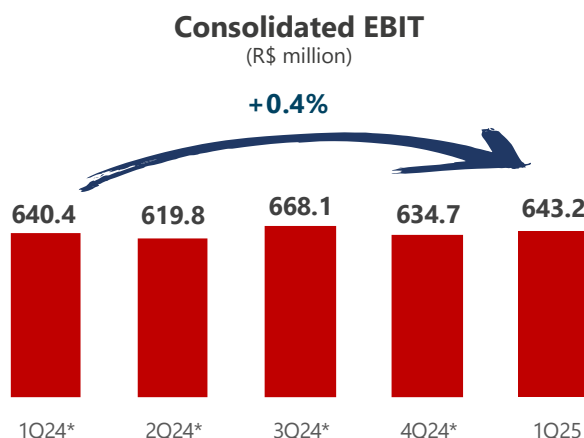


* Considers only continuing operations;

2Q24 figures are adjusted to exclude extraordinary and non-recurring items related to weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary provision for doubtful debts.

Consolidated EBIT

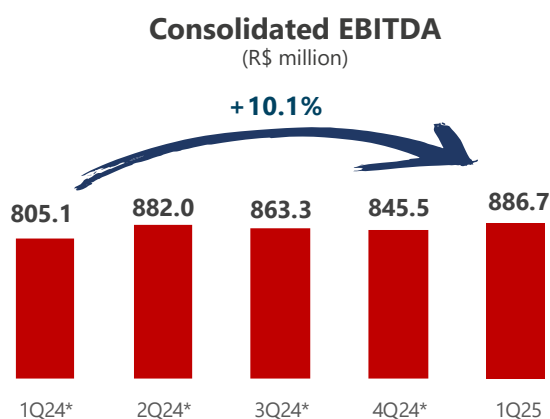
Consolidated EBIT totaled R\$643.2 million in 1Q25, in line with the figure recorded in the same quarter of 2024, mainly reflecting the same factors that impacted leasing EBIT, as previously mentioned.



* Considers only continuing operations; 2Q24 figures are adjusted to exclude extraordinary and non-recurring items related to weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary provision for doubtful debts.

Consolidated EBITDA

Consolidated EBITDA totaled R\$886.7 million in 1Q25, representing a 10% increase compared to 1Q24, mainly driven by the positive performance of the leasing segment, as previously mentioned.



* Considers only continuing operations; 2Q24 figures are adjusted to exclude extraordinary and non-recurring items related to weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary provision for doubtful debts.

The table below presents the reconciliation of the Company's Consolidated EBITDA, based on the figures reported in the financial statements.

Net Income and EBITDA Reconciliation (R\$ million)	1Q25	Reviewed 1Q24	Var %
Net Profit for the Year	107.8	198.2	-45.6%
<i>Net Margin (Net Income/Net Revenue)</i>	8.1%	18.4%	-10.3 p.p.
(+) Income Tax and Social Contribution	42.1	70.8	-40.6%
(+) Net Financial Result	493.2	371.4	32.8%
(-) Depreciation and Amortization	243.6	164.7	47.9%
EBITDA	886.7	805.1	10.1%

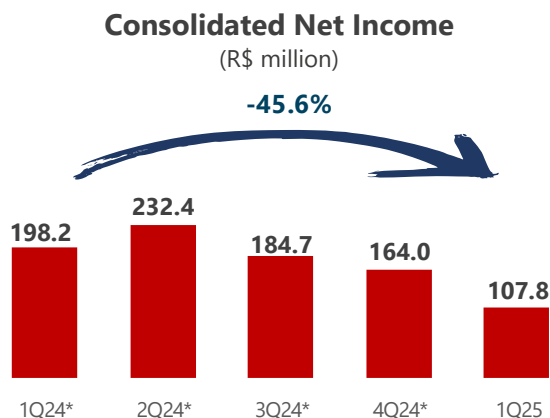
Financial Results

(R\$ million)	1Q25	Reviewed 1Q24	Var. %
Financial Revenue	91.2	65.0	40.4%
Financial Expenses	(584.5)	(436.4)	33.9%
Financial Results	(493.2)	(371.4)	32.8%

The financial result for 1Q25 was negative R\$493.2 million, a 32.8% increase compared to 1Q24, mainly reflecting the rise in net debt and interest rates during the period.

Consolidated Net Income

Net Income for 1Q25 was R\$103.2 million, down 45.2% compared to 1Q24. This decrease reflects the impact of: (i) the increase in net financial expenses, due to higher net debt and greater interest effects during the period; and (ii) the income tax rate, which totaled 28% in 1Q25 vs. 26% in 1Q24.



* Considers only continuing operations;

2Q24 figures are adjusted to exclude extraordinary and non-recurring items related to weather events in Rio Grande do Sul and an extraordinary provision for doubtful debts.

Indebtedness and leverage

We closed the first quarter of 2025 with net debt of R\$11.8 billion, representing a 16% increase compared to 1Q24 and 2% above the figure recorded in December 2024, with covenant-based leverage at 3.3x (net debt/EBITDA).

The increase in net debt during the period is mainly explained by the investments made in the acquisition of leasing assets.

(R\$ million)	1Q25	1Q24	Var % Y/Y	4Q24	Var % Q/Q
Gross Debt	16,300.5	11,967.5	36.2%	14,393.3	13.3%
Gross Debt - Short Term	1,187.8	1,453.0	-18.3%	942.4	26.0%
Gross Debt - Long Term	15,094.3	10,687.8	41.2%	13,461.7	12.1%
Financial Instruments and Derivatives	18.5	-178.6	-110.4%	-10.8	-271.0%
Cash and Investments	4,481.9	1,756.2	155.2%	2,788.2	60.7%
Net Debt	11,818.6	10,211.3	15.7%	11,605.1	1.8%
LTM EBITDA	3,589.6	2,887.6	24.3%	3,501.9	2.5%
Net Leverage (Net Debt/EBITDA)	3.3x	3.5x	-0.2 p.p.	3.3x	-0.02 p.p
Gross Average Term (years)	3.6	4.0	-11.2%	3.8	-6.6%
Net Average Term (years)	4.3	4.9	-12.0%	4.6	-5.2%

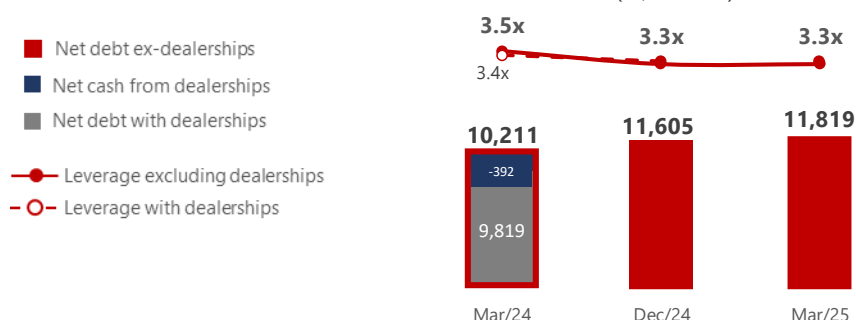
Definition for the calculation of leverage for covenant purposes.

- Net Debt: includes financial debt of acquired companies.
- LTM EBITDA: includes the LTM EBITDA of the acquired companies and excludes the effects of impairment on LTM assets, including the extraordinary and non-recurring expenses incurred in 2Q24 related to the one-off increase in bad debt provisions and the write-offs of inventories and fixed assets resulting from the natural disasters in Rio Grande do Sul.

The table below shows the reconciliation of EBITDA for covenant purposes.

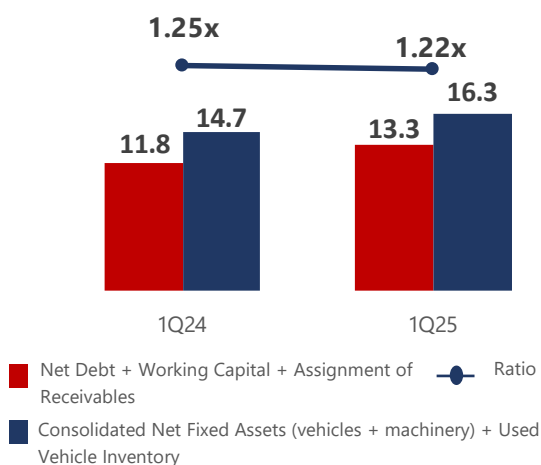
Adjustments to EBITDA for covenant purposes (R\$ million)	LTM 1Q25	LTM 1Q24	Var %
Accounting EBITDA	3,395.3	2,793.5	21.5%
(+) Impairment of receivables (Bad Debts)	(112.1)	(94.1)	19.1%
(+) Non-recurring increase in impairment of accounts receivable (Bad Debt Provision)	(78.6)	-	-
(+) Impairment on assets resulting from weather effects in Rio Grande do Sul	(3.7)	-	-
EBITDA for Covenant Purposes	3,589.6	2,887.6	24.3%

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

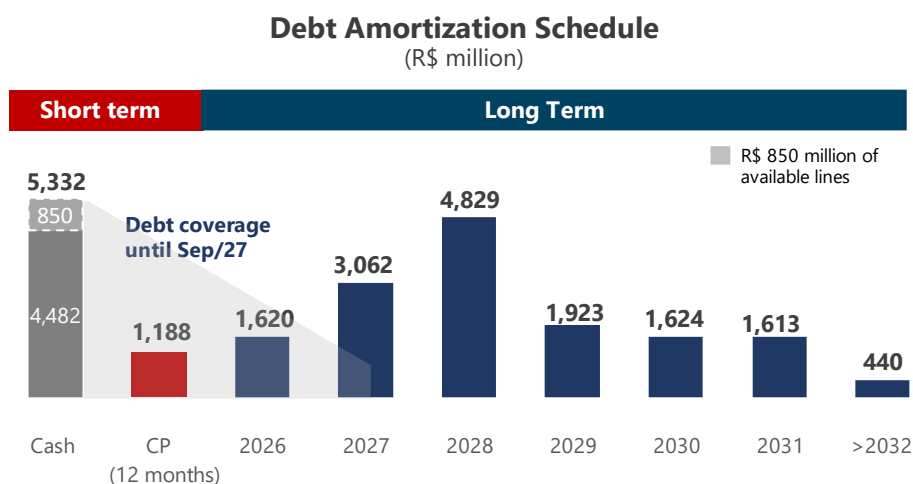


Below, we present the ratio between net debt (including forfeiting and working capital) and fleet value (net fixed assets + inventory). In addition, we also show EBITDA vs. LTM Net Financial Expenses.

Fleet Value vs. Net Debt R\$ billion

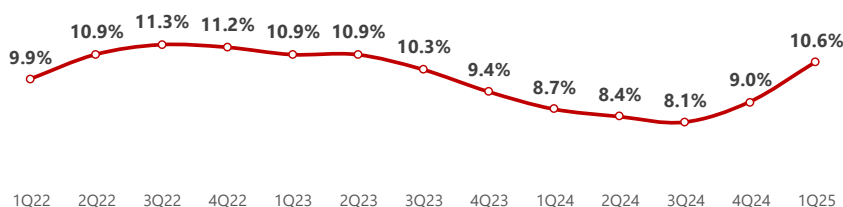


As shown in the schedule below, we ended the first quarter of 2025 with a cash and cash equivalents position of R\$4.5 billion, in addition to R\$850 million in undrawn committed credit lines, totaling R\$5.3 billion — sufficient to cover all debt maturities through September 2027.



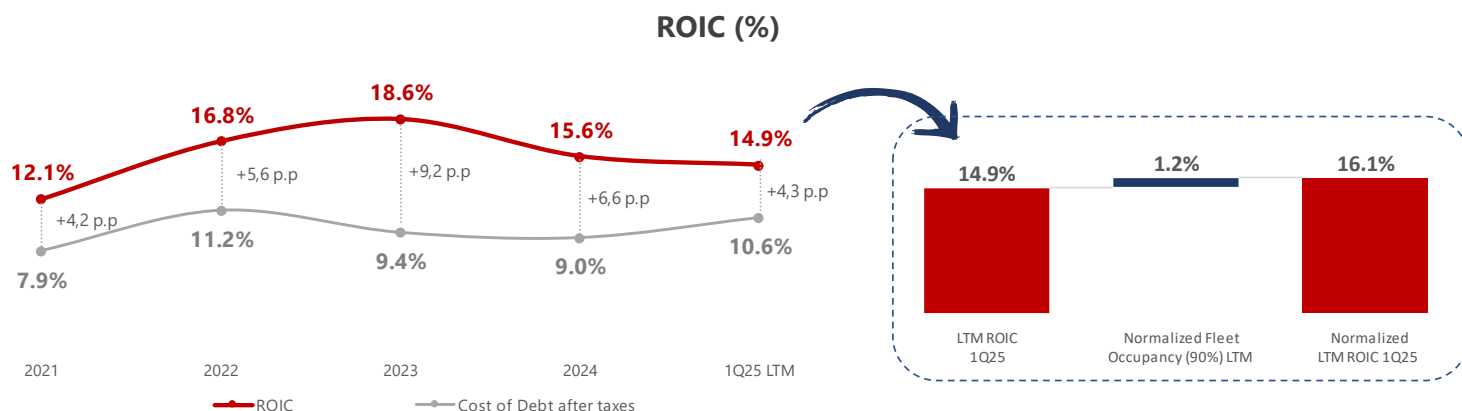
The average term of net debt was 4.3 years, with an average cost of 10.6% as of March 31, 2025 (net of income taxes), as shown below.

Average Cost of Debt After Tax (p.a.) - CDI end of period



Return and Profitability Indicators

Our LTM ROIC for 1Q25 reached 14.9%, with a ROIC Spread of 4.3 p.p., temporarily impacted by the volume of assets available for leasing or sale that are not yet generating leasing revenue, combined with the effect of the change in the effective income tax rate. With the continued optimization of our fleet through higher occupancy rates, we believe there is a positive trend for ROIC improvement in the coming periods.



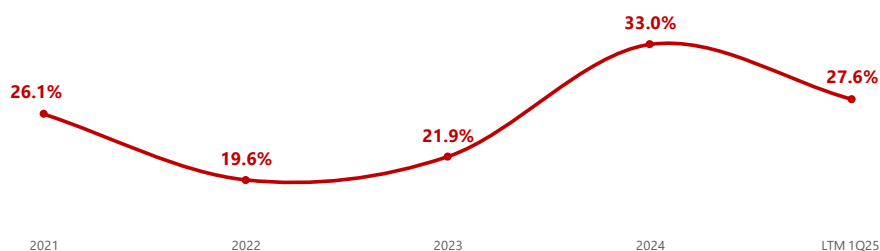
ROIC (R\$ million)	LTM 1Q25
Adjusted EBIT	2,648.0
Net Financial Expenses	-1,742.2
Adjusted EBIT	905.8
Taxes	-216.9
Effective Tax Bracket	-23.9%
NOPAT	2,013.9
Average Net debt ¹	11,014.9
Average Net Equity ⁶	2,498.7
Average Invested Capital⁶	13,513.6
LTM 1Q25 ROIC	14.9%

ROIC Reconciliation 1Q25 Normalized LTM	2Q24	3Q24	4Q24	1Q25	1Q25 LTM
Addition of leased fixed assets (90% occupancy)	1,075.1	1,259.4	1,131.1	986.3	
Monthly Yield of 2,5%	26.9	31.5	28.3	24.7	
(=) Additional quarterly revenue	80.6	94.5	84.8	74.0	
(-) Revenue deduction	-7.5	-8.7	-7.8	-6.8	
(=) Additional net revenue	73.2	85.7	77.0	67.1	
EBIT Margin of 70%	51.2	60.0	53.9	47.0	
Effective tax rate	-22.8%	-26.9%	-13.8%	-28.1%	
Additional NOPAT (A)	39.5	43.9	46.4	33.8	163.6
Invested Capital (B)					13,514
Additional ROIC (A/B)					1.2%
(+) Performed ROIC 1Q25 LTM					14.9%
Normalized ROIC 1Q25 LTM					16.1%

¹Uses average between current period and December 2024

As shown below LTM ROE for 1Q25 reached 27.6%. The decrease compared to the previous period is mainly explained by the lower net income accumulated over the past twelve months.

ROE (%)



ROE (R\$ million)	LTM 1Q25
Adjusted Net Income	688.9
Average Net Equity ¹	2,498.7
LTM 1Q25 ROE	27.6%

Complementary Guidance - 2025

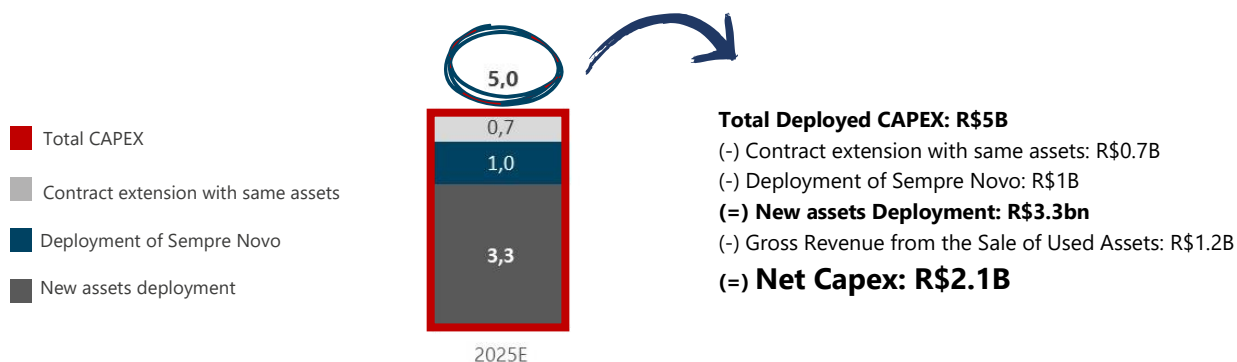
The Company in compliance with art. 157, § 4, of Law No. 6,404/76 and CVM Resolution No. 44/21, and in accordance with the Material Fact disclosed on November 12, 2024, released its financial guidance for 2025, as highlighted below.

Financial Indicators (R\$ million)	Guidance 2025
EBITDA	R\$ 3,850 - R\$ 4,150
Net Profit*	R\$ 450 - R\$ 550
Net CAPEX	R\$ 2,000 - R\$ 2,200
Leverage (Net Debt/EBITDA)**	3.0 x - 3.2 x

* Considers the average SELIC of 14.7% for the period between April/25 to December/25.

** For covenant purposes.

Such projections were based on the assumptions disclosed in the Material Fact of November 12, 2024, as follows: total capex deployment of R\$5 billion, of which (i) R\$1 billion from the deployment of Sempre Novo, (ii) R\$700 million in contract extensions with same assets and (iii) R\$3.3 billion in new assets deployment, which, net of assets sold, results in net capex of R\$2.1 billion.



The projections disclosed herein constitute beliefs and assumptions of the Company's management, as well as currently available information. Future considerations substantially depend on market conditions, government rules, sector performance and the Brazilian economy, among other factors. Operating data may affect the Company's future performance and may lead to results that differ materially from projections. Projections are subject to risks and uncertainties and do not constitute a promise of future performance.

Income Statement by Segment

Leasing Income Statement (R\$ million)	1Q25	1Q24	Var. %
Total Net Revenue	1,251.1	998.1	25.4%
Net Revenue from Services	960.6	838.4	14.6%
Net Revenue from Asset Sales	290.5	159.7	81.9%
Total Cost	-536.6	-296.7	80.9%
Cost of Services	-33.1	-17.9	85.5%
Depreciation	-234.0	-154.9	51.1%
Cost of Asset Sales	-269.5	-124.0	117.4%
Gross Profit	714.5	701.4	1.9%
Gross Profit from Services	693.5	665.7	4.2%
Gross Profit from Asset Sales	21.0	35.7	-41.2%
Total Operating Expenses	-75.2	-65.3	15.2%
General and Administrative Expenses (Excludes depreciation)	-44.2	-39.5	12.0%
Depreciation	-3.9	-5.3	-26.4%
Bad Debt	-29.0	-23.1	25.7%
Other Expenses and Revenues	1.9	2.6	-25.2%
EBIT	639.3	636.1	0.5%
<i>EBIT Margin on Net Revenue from Services</i>	<i>64.4%</i>	<i>71.6%</i>	<i>-7.2 p.p.</i>
EBITDA	877.2	796.3	10.2%
<i>EBITDA Margin on Net Revenue from Services</i>	<i>89.1%</i>	<i>90.7%</i>	<i>-1.6 p.p.</i>

Industrial Income Statement (R\$ Million)	1Q25	1Q24	Var. %
Total Gross Revenue	85.0	123.4	-31.1%
Total Net Revenue	-68.0	-105.9	-35.8%
Total Cost	17.0	17.5	-3.0%
Gross Profit	-13.2	-13.2	-0.1%
Total Operating Expenses	3.8	4.3	-11.8%
EBIT	4.5%	3.5%	1.0 p.p.
<i>EBIT Margin on Net Revenue</i>	9.5	8.8	7.6%
EBITDA	11.2%	7.2%	4.0 p.p.
<i>EBITDA Margin on Net Revenue</i>	85.0	123.4	-31.1%

VAMOS Consolidated Income Statement (R\$ Million)	1Q25	1Q24	Var. %
Total Net Revenue	1,332.0	1,077.9	23.6%
Total Cost	-601.9	-359.6	67.4%
Gross Profit	730.2	718.4	1.6%
Gross Profit from Services	693.5	665.7	4.2%
Gross Profit (loss) from Asset Sales	21.0	35.7	-41.2%
Operating Expenses	-87.0	-77.9	11.7%
Administrative and Commercial Expenses	-57.4	-53.3	7.7%
Depreciation Expenses	-4.5	-6.5	-31.3%
Bad Debt	-29.0	-23.0	26.4%
Other Operating Income (Expenses)	4.0	4.9	-19.7%
EBIT	643.2	640.4	0.4%
<i>EBIT Margin</i>	<i>48.3%</i>	<i>59.4%</i>	<i>-11.1 p.p.</i>
EBITDA	886.7	805.1	10.1%
<i>EBITDA Margin</i>	<i>66.6%</i>	<i>74.7%</i>	<i>-8.1 p.p.</i>
Net Financial Profit & Loss	-493.2	-371.4	32.8%
Income Tax and Social Contribution	-42.1	-70.8	-40.6%
Net Income - Continuing Operations	107.8	198.2	-45.6%
<i>Net Margin</i>	<i>8.1%</i>	<i>18.4%</i>	<i>-10.3 p.p.</i>



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.

Consolidated Balance Sheet

Assets	1Q25 (Mar/25)	4Q24 (Dec/24)	Liabilities	1Q25 (Mar/25)	4Q24 (Dec/24)
Current Assets			Current Assets		
Cash and Cash Equivalents	75.6	152.9	Suppliers	990.7	650.3
Securities, Securities and Investments	4,406.3	2,635.3	Forfeiting Payable	0.0	0.0
Accounts Receivable	574.3	540.2	Loans, Financing and Debentures	1,187.8	942.4
Inventory	94.0	103.9	Right-of-use Leases	19.7	14.9
Assets Held for Sale	412.1	427.8	Derivative Financial Instruments	0.0	0.0
Taxes Receivable	34.7	33.5	Assignment of Receivables	491.2	556.8
Income Tax and Social Contribution Receivable	220.7	194.3	Salaries and Charges Payable	42.2	34.8
Prepaid Expenses	68.2	13.5	Income Tax and Social Contribution Payable	0.1	0.0
Prepayment to Third Parties	17.0	27.1	Taxes Payable	17.2	24.5
Other Credits	11.8	16.0	Prepayment from Customers	42.6	71.6
			Dividends Payable	249.6	249.6
			Forward Purchase of Shares	-	0.0
			Company Acquisitions Payable	80.8	102.0
			Other Accounts Payable	64.8	82.3
Total Current Assets	5,914.8	4,144.5	Total Current Liabilities	3,186.6	2,729.2
Non-Current Assets	1Q25 (Mar/25)	1Q24 (Mar/24)	Non-Current Assets	1Q25 (Mar/25)	1Q24 (Mar/24)
Noncurrent Receivables			Suppliers	33.7	32.7
Securities, Securities and Investments	110.8	111.3	Loans, Financing and Debentures	15,094.3	13,461.7
Derivative Financial Instruments	28.6	32.5	Right-of-use Leases	77.3	74.1
Accounts Receivable	37.7	37.7	Deferred Income Tax and Social Contribution	898.0	862.0
Taxes Receivable	60.4	60.8	Provisions for Litigation and Administrative Claims	40.3	40.2
Deferred Income Tax and Social Contribution	37.7	36.9	Assignment of Receivables	411.9	499.0
Indemnity Assets	2.3	1.8	Derivative Financial Instruments	129.3	100.5
Court Deposits	4.4	2.1	Company Acquisitions Payable	42.1	19.8
Other Credits	110.8	111.3	Other Accounts Payable	2.9	15.2
Total Noncurrent Receivables	282.0	283.1	Total Non-Current Liabilities	16,729.7	15,105.4
Investments	-	-	Shareholders' Equity	1Q25 (mar/25)	4Q24 (dec/24)
Fixed Assets	16,029.5	15,669.6	Shareholders' Equity	1,013.0	1,013.0
Intangible Assets	178.2	179.8	Capital Reserves	1,586.1	1,586.1
Total Non-Current Assets	16,489.7	16,132.5	Treasury Shares	-163.5	-112.9
			Profit Reserve	83.9	-23.9
			Other Comprehensive Profit & Loss	-31.2	-19.9
			Total Net Equity	2,488.2	2,442.4
Total Assets	22,404.6	20,277.0	Total Liabilities and Net Equity	22,404.6	20,277.0