

RESULTADOS 2T25



BMB

TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR



DISCLAIMER

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

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

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



DESTAQUES 2T25

Recorde na venda de Seminovos
(+72% vs 2T24 e +12% vs 1T25).
Margem EBITDA de +7,4% (Caminhões +13,6%).
VAMOS representa apenas 4,5% do mercado.

Alta liquidez e qualidade dos nossos ativos.
Baixa penetração no mercado de usados
até 10 anos

Receita Bruta de Locação recorde, com crescimento
acima da inflação e atendendo diversos setores
com ampla variedade de ativos

Demanda resiliente por Locação.
Foco na diversificação de clientes e *mix* de
ativos ofertados

R\$578 milhões em extensões de
contratos de locação no 1S25
(49,2% do total de contratos que vencem em 2025).

Extensões de contratos com os mesmos ativos e reajuste
de preços como estratégia de crescimento com menor
Capex líquido e maior rentabilidade

Novos contratos: TIR de 21,4% (+0,9 p.p. vs 2T24) e
yield de 2,9% (+0,4 p.p. vs 2T24).

Atuação comercial com foco na
rentabilidade e em contratos sustentáveis

Posição de caixa e linhas de créditos disponíveis
cobrem 80% da dívida até 2027

Liquidez financeira adequada e sem
grandes torres de vencimento de
dívida nos próximos 12 meses



Locação 2T25

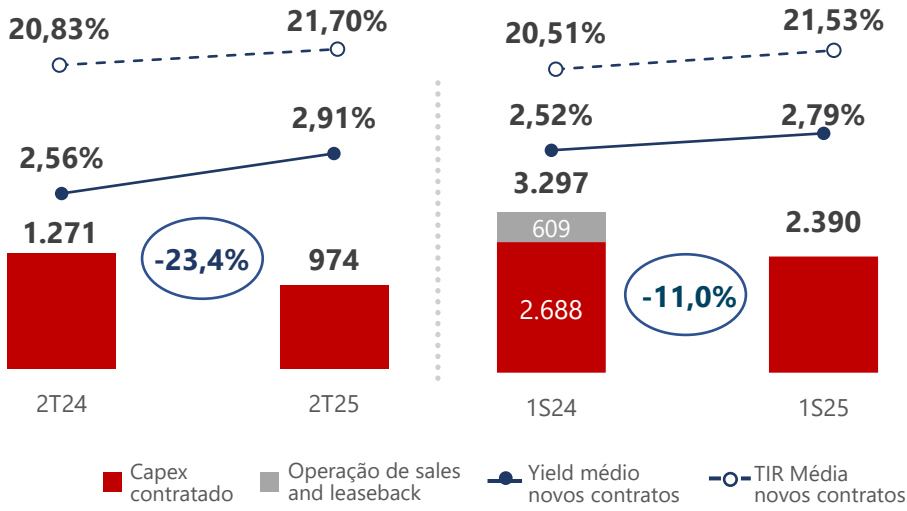


FOCO EM RENTABILIDADE

MELHORES TIR E YIELD, OPORTUNIDADES NAS EXTENSÕES DE CONTRATO E MENOR NECESSIDADE DE CAPEX LÍQUIDO



Capex Contratado | R\$ milhões



2T25: R\$ 974 mi

- R\$ 576 milhões:** Expansão de contratos com ativos novos (56 MESES)
- R\$ 11 milhões:** renovação com ativos novos (50 MESES)
- R\$ 268 milhões:** extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços (16 MESES)
- R\$ 118 milhões:** Sempre Novo – ativos usados (40 MESES)

Prazo médio
2T25: 43 meses

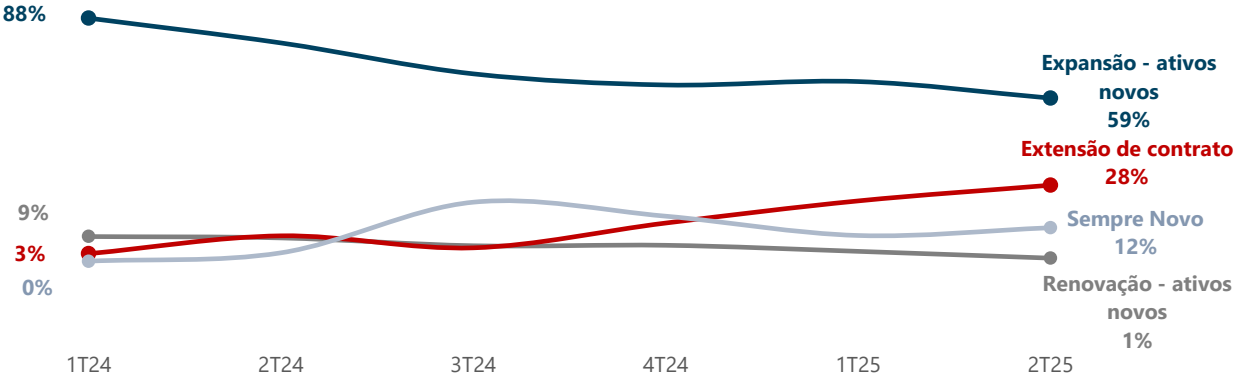
1S25: R\$ 2.390 mi

- R\$ 1.500 milhões:** Expansão de contratos com ativos novos (54 MESES)
- R\$ 62 milhões:** renovação com ativos novos (52 MESES)
- R\$ 578 milhões:** extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços (22 MESES)
- R\$ 251 milhões:** Sempre Novo – ativos usados (36 MESES)

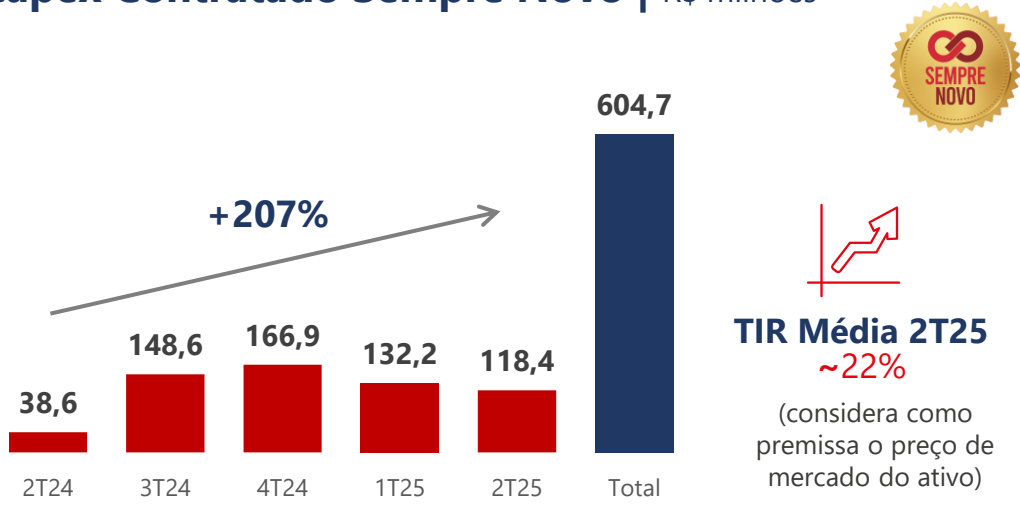
Prazo médio
1S25: 45 meses

Representatividade por tipo de contrato | % do Capex Contratado

- Maior exposição à extensão de contratos reduz a necessidade de Capex Líquido e de capital de giro, além de não precisar passar pelo processo de desmobilização e implantação



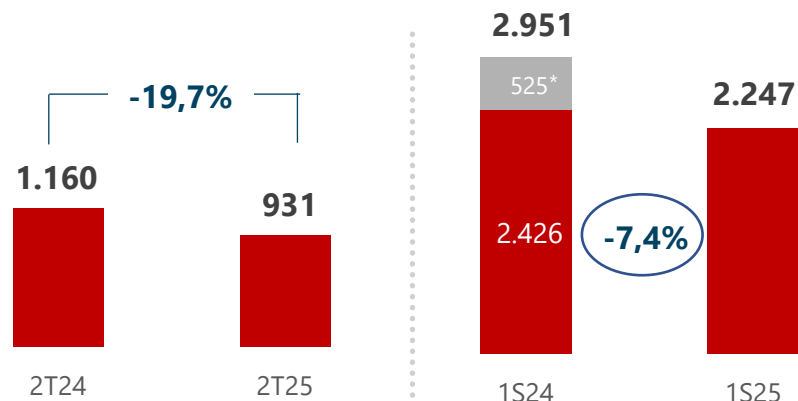
Capex Contratado Sempre Novo | R\$ milhões



CONSISTÊNCIA DA RECEITA FUTURA CONTRATADA

DOS R\$984 MM DE CAPEX À IMPLANTAR, CERCA DE 50% JÁ ESTÃO NOS ESTOQUES DA COMPANHIA

Capex Implantado | R\$ milhões



* Operação de sales-leaseback

2T25: R\$ 931 mi



Prazo médio
2T25: 42 meses



R\$ 566 milhões:
Expansão de contratos com ativos novos

53 MESES



R\$ 21 milhões:
renovação com ativos novos

56 MESES



R\$ 249 milhões:
extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços

17 MESES



R\$ 95 milhões:
Sempre Novo – ativos usados

39 MESES

1S25: R\$ 2.246 mi



Prazo médio
1S25: 44 meses



R\$ 1.436 milhões:
Expansão de contratos com ativos novos

53 MESES



R\$ 25 milhões:
renovação com ativos novos

55 MESES



R\$ 535 milhões:
extensão de contratos com os mesmos ativos usados e reajustes de preços

23 MESES

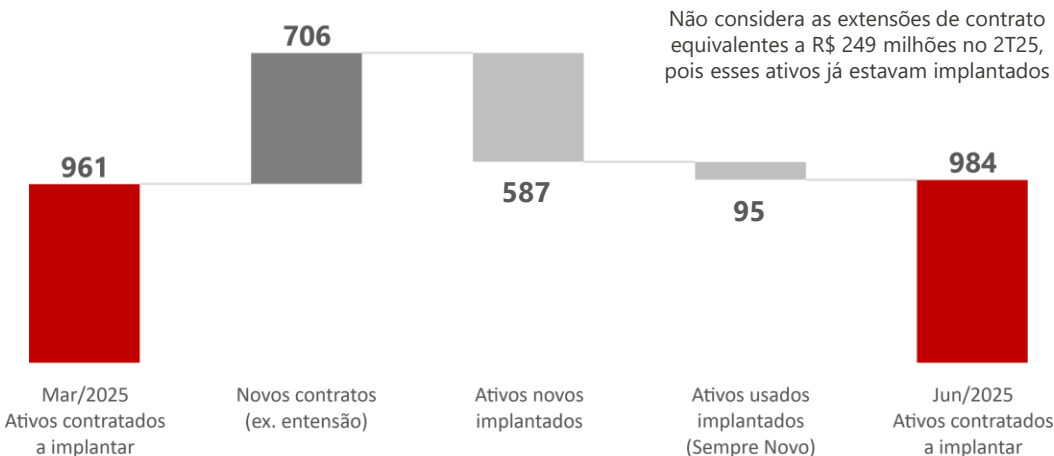


R\$ 249 milhões:
Sempre Novo – ativos usados

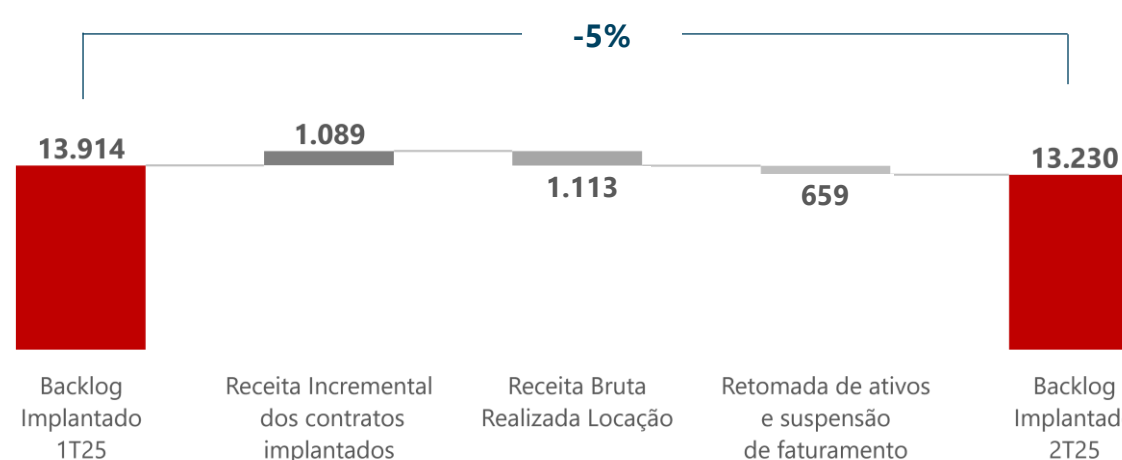
35 MESES

Evolução da implantação dos ativos contratados

R\$ milhões



Backlog da Receita Bruta – Implantação | R\$ milhões

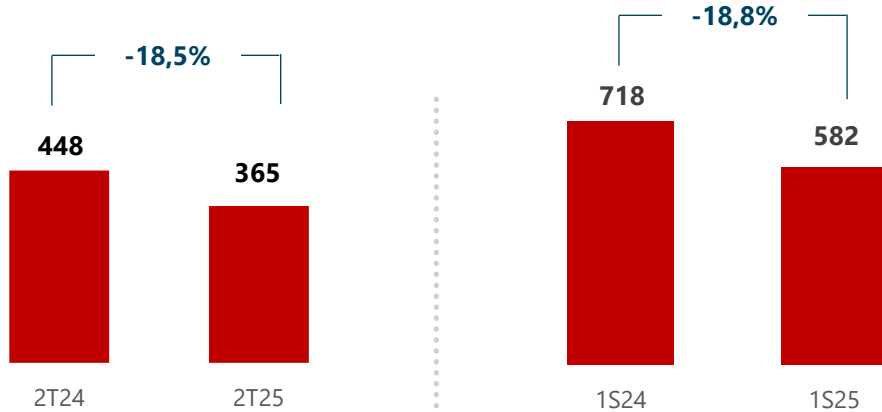


FORTE DISCIPLINA NA GESTÃO DE CONTRATOS E ATIVOS

REDUÇÃO DE EXPOSIÇÃO EM SEGMENTOS SENSÍVEIS E AJUSTE DE DEMANDA DE ALGUNS CONTRATOS

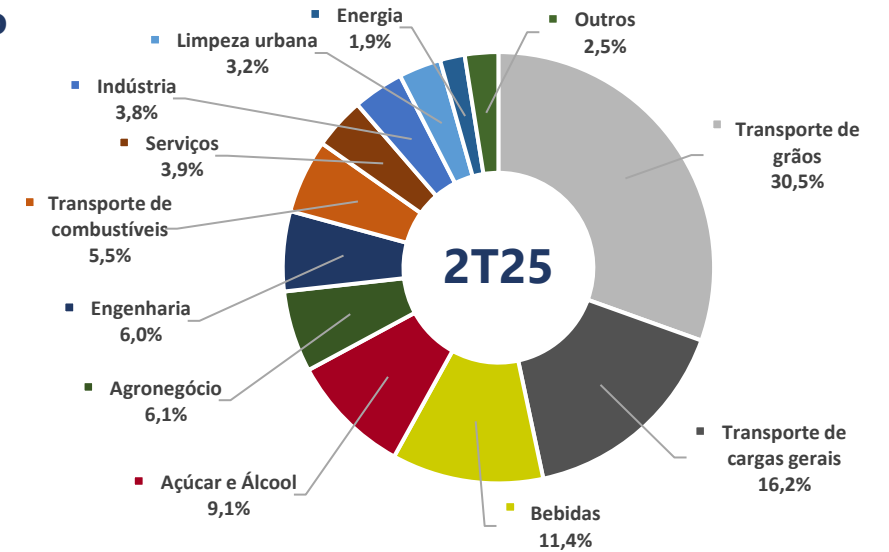
Término antecipado de contrato* | R\$ milhões

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

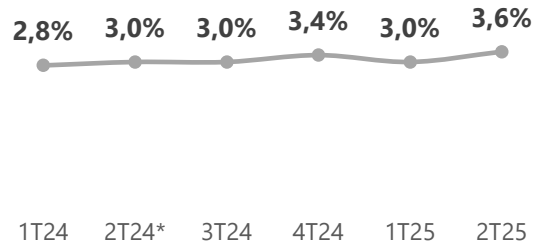


Capex Retomado por segmento do cliente

- Retomadas de ativos foram realizadas apenas em clientes de pequeno e médio portes
- Não houve retomadas de ativos nos nossos 40 maiores clientes

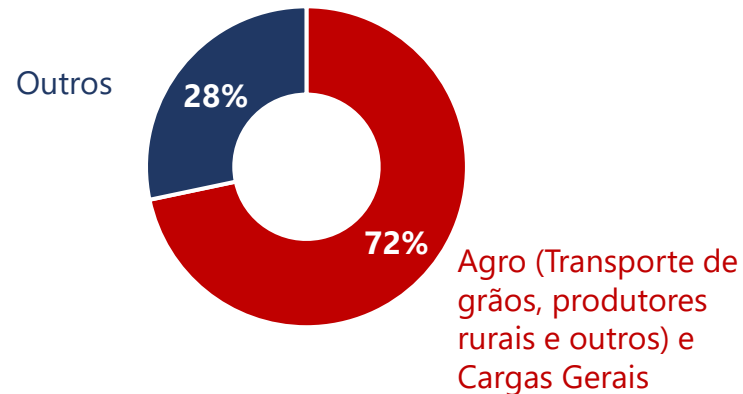


% PDD / receita líquida de serviços



* Não considera PDD extraordinária do 2T24

Alta concentração do Agro e Cargas Gerais no Capex Retomado desde 2023



Safra de implantação dos ativos retomados | R\$ milhões

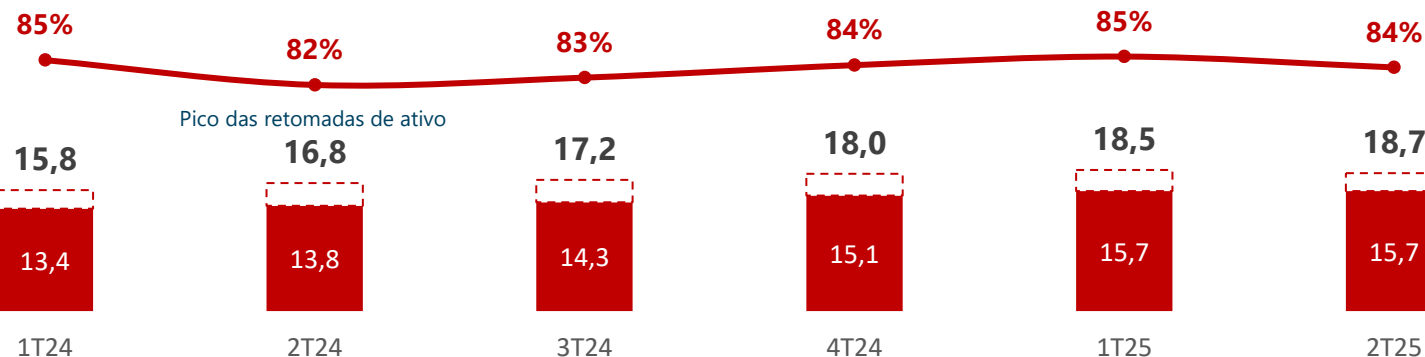
Ativos retomados referem-se a contratos assinados, principalmente, em 2021, 2022 e 2023

Ano de Implantação	Capex Retomado pelo ano de implantação (R\$ milhões)	% ano de implantação do total devolvido	Capex Retomado no ano em que foi retomado (R\$ milhões)	% Capex retomado pelo ano de implantação / Capex implantado no ano
Outros períodos	147	5,7%	-	-
2021	466	18,2%	-	22,4%
2022	1.178	46,1%	-	24,4%
2023	661	25,8%	757	14,1%
2024	103	4,0%	1.220	2,1%
2025	4	0,2%	582	0,2%
Total	2.559	100,0%	2.559	13,6%

FOCO DA COMPANHIA É AUMENTAR A OCUPAÇÃO DA FROTA

ATIVOS ALUGADOS SEGUEM CRESCENDO (+14% vs 2T24 E +0,2% vs 1T25).
COMPRAS SOB DEMANDA. VENDAS REDUZINDO ESTOQUES.

Imobilizado bruto locado vs imobilizado bruto total | R\$ bilhões



- % Imobilizado bruto locado
- ▤ Imobilizado bruto total⁽¹⁾ (R\$ bilhões)
- Imobilizado bruto locado⁽²⁾ (R\$ bilhões)

Imobilizado bruto locado:

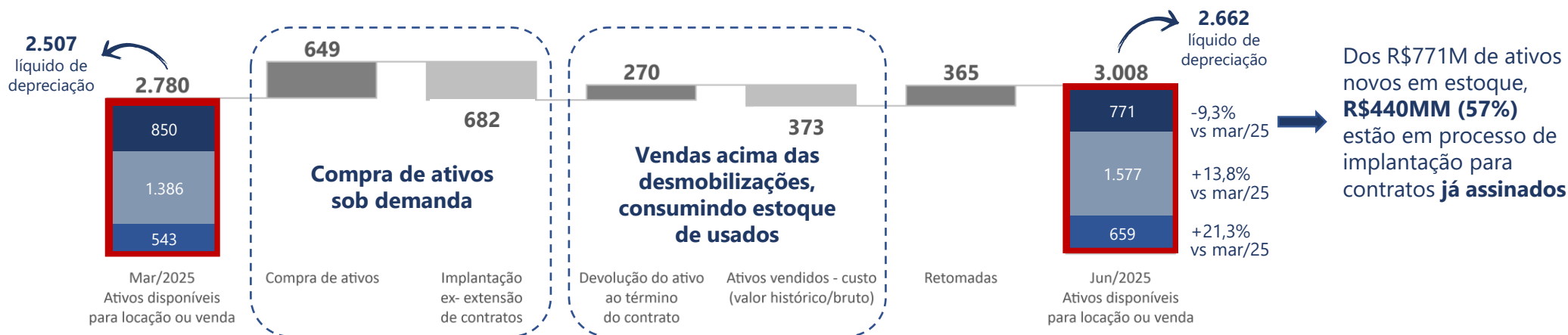
- + 13,9% vs 2T24
- +0,2% vs 1T25

(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.

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

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



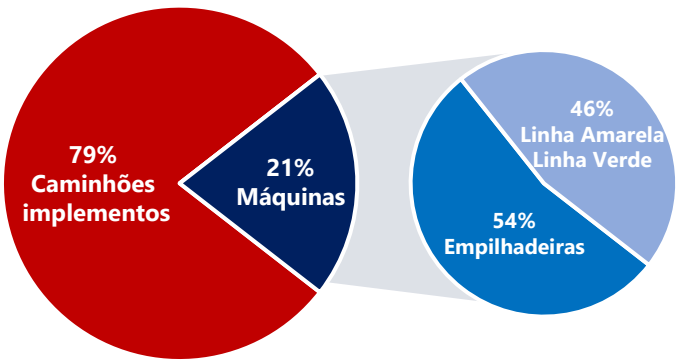
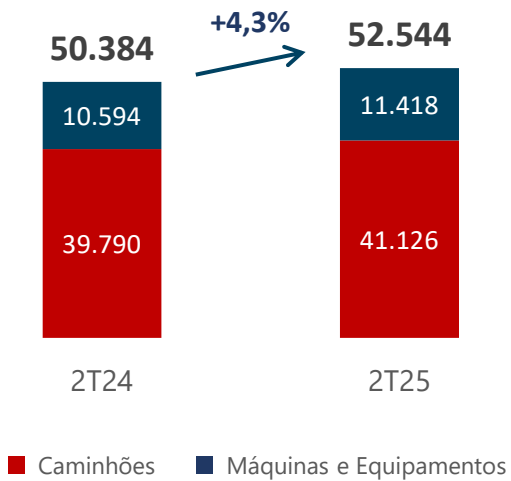
Dos R\$771M de ativos novos em estoque, **R\$440MM (57%)** estão em processo de implantação para contratos **já assinados**

DIVERSIFICAÇÃO DE SETORES, PERFIL DE ATIVOS E CLIENTES

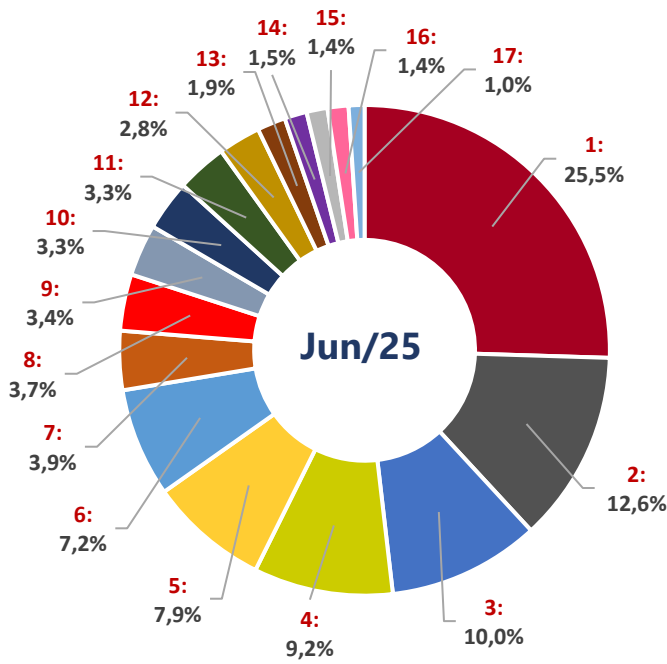
POSICIONAMENTO ÚNICO QUE GARANTE RECEITA RESILIENTE



Frota total e diversificação de ativos



Representatividade da receita de locação por segmento de cliente | %



- 1: Açúcar & Alcool
- 2: Transporte de cargas gerais
- 3: Indústria
- 4: Bebidas
- 5: Energia Elétrica
- 6: Limpeza Urbana
- 7: Transporte de combustíveis
- 8: Logística
- 9: Comércio
- 10: Engenharia
- 11: Agronegócio
- 12: Transporte de passageiros
- 13: Serviços
- 14: Mineração
- 15: Transporte de grãos
- 16: Indústria alimentícia
- 17: Outros

Segmentos	Var. jun/25 vs mar/25
Logística	+1,3 p.p.
Limpeza urbana	+1,0 p.p.
Comércio	+1,0 p.p.
Energia Elétrica	+1,0 p.p.
Agronegócio	+0,7 p.p.
Engenharia	+0,5 p.p.
Serviços	+0,2 p.p.
Indústria	+0,1 p.p.
Transporte de combustíveis	+0,0 p.p.
Transporte de passageiros	-0,1 p.p.
Mineração	-0,2 p.p.
Indústria alimentícia	-0,2 p.p.
Açúcar & Alcool	-0,4 p.p.
Transporte de cargas gerais	-1,0 p.p.
Bebidas	-1,0 p.p.
Transporte de grãos	-1,1 p.p.
Outros	-1,9 p.p.



VAMOS: LÍDER NO MERCADO DE LOCAÇÃO DE EMPILHADEIRAS

CARTEIRA DE CLIENTES COM ALTA QUALIDADE DE CRÉDITO

~7 mil empilhadeiras

~R\$1bi imobilizado bruto

+96% disponibilidade de frota

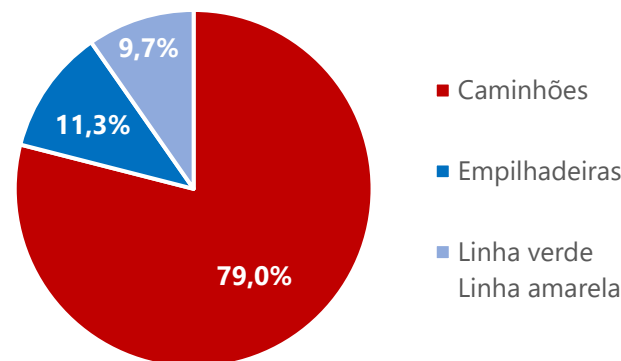
~12% da receita total da VAMOS

Rentabilidade adequada

+60 oficinas dedicadas

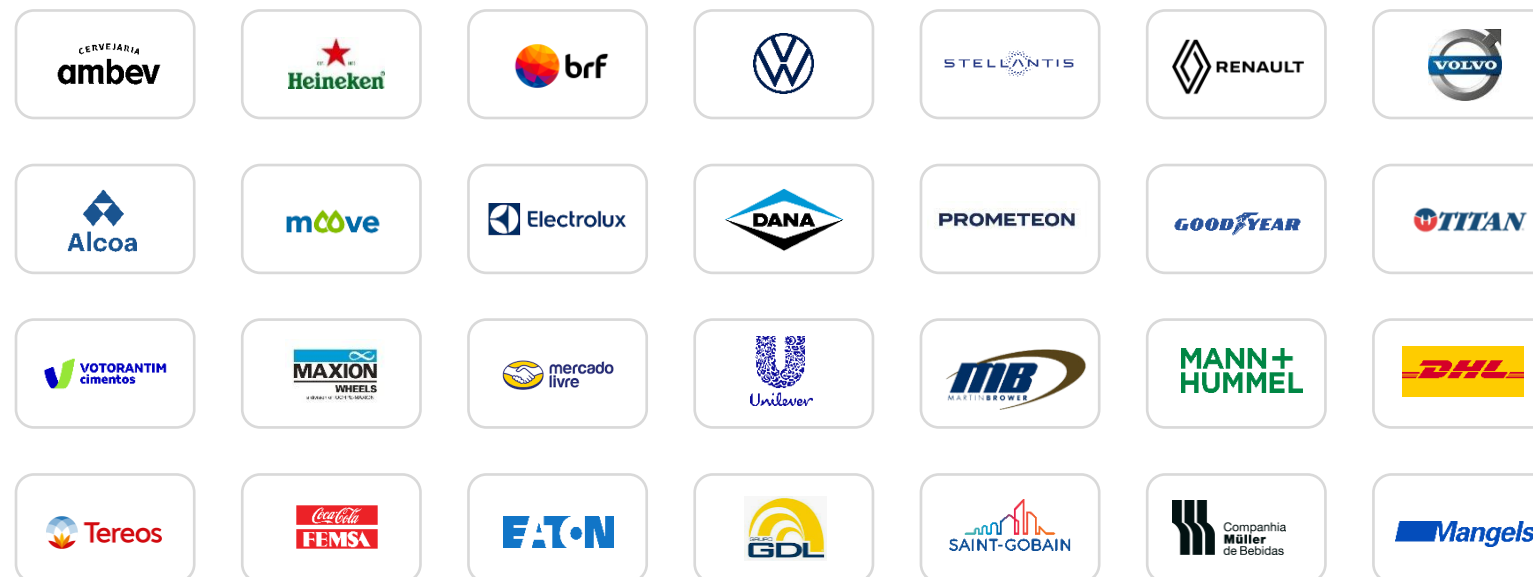
+245 clientes

Perfil da frota VAMOS Locação – jun/25 (~52 mil ativos)



Contratos acima de 5 anos em média com ativos que podem ser estendidos até 10 anos.

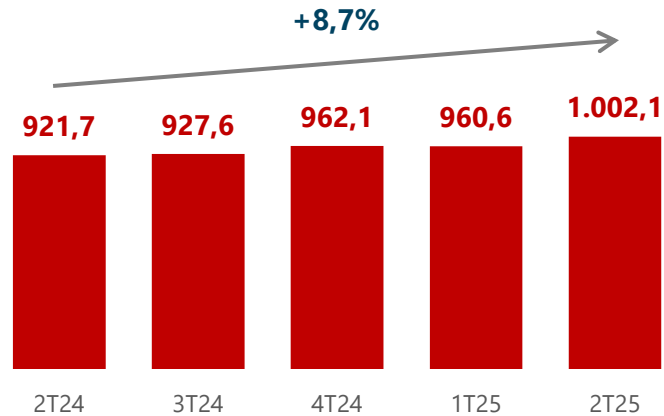
Diversificação de clientes em diversos setores da economia e baixa inadimplência



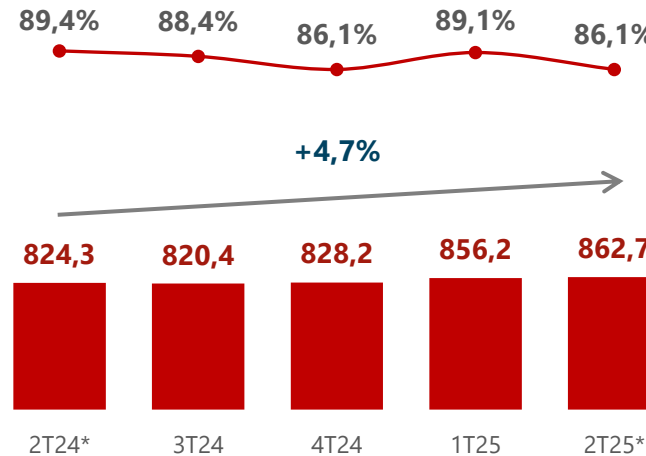
PERFORMANCE POSITIVA DE LOCAÇÃO APESAR DE CENÁRIO DESAFIADOR

RECEITA LÍQUIDA RECORDE, COM CRESCIMENTO ANUAL ACIMA DA INFLAÇÃO

Receita líquida de serviços | R\$ milhões



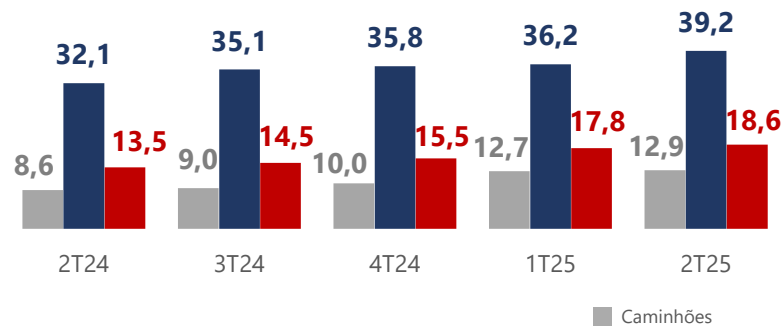
EBITDA de serviços | R\$ milhões



- **Expansão do resultado de locação**, apesar do nível de retomadas ainda elevado e desafios comerciais;
- Margem EBITDA de serviços segue saudável e margem EBIT de serviços impactada pelo maior carregue de estoques de Sempre Novo
- Depreciação segue **controlada e confortável**.

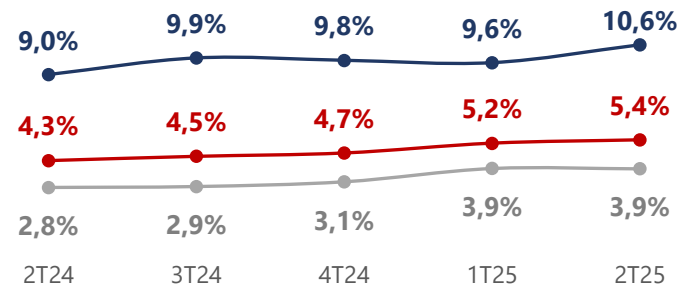
Depreciação

Depreciação anualizada por quantidade de ativos (R\$ mil)

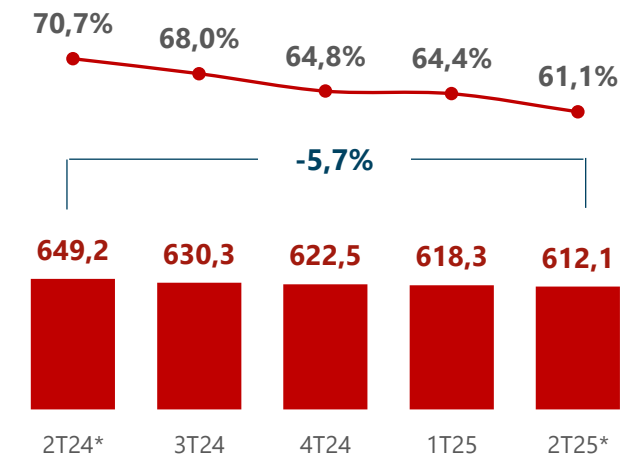


Depreciação anualizada por ativo: valor de depreciação do trimestre multiplicado por 4 e dividido pela frota média do período.
Taxa de depreciação: valor de depreciação do trimestre multiplicado por 4 dividido pelo imobilizado médio do período.

Taxa de depreciação implícita (%)



EBIT de serviços | R\$ milhões



*Considera números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + PDD extraordinário no 2T24, além de efeitos de reversão de provisão de aquisição de empresas no 2T25.

VAMOS REPRESENTA APENAS 4,5% DO MERCADO DE USADOS ATÉ 10 ANOS, MESMO COM FORTE RITMO DE VENDAS NO ANO

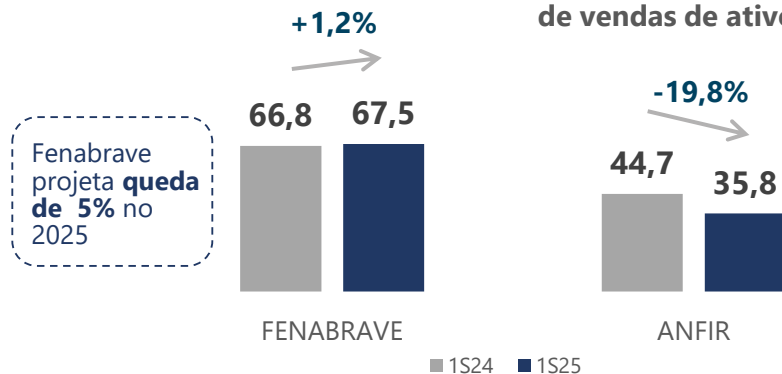


MERCADO SUBPENETRADO POSSIBILITA CONTINUIDADE DE CRESCIMENTO NO SETOR DE LOCAÇÃO

Mercado de caminhões e implementos novos

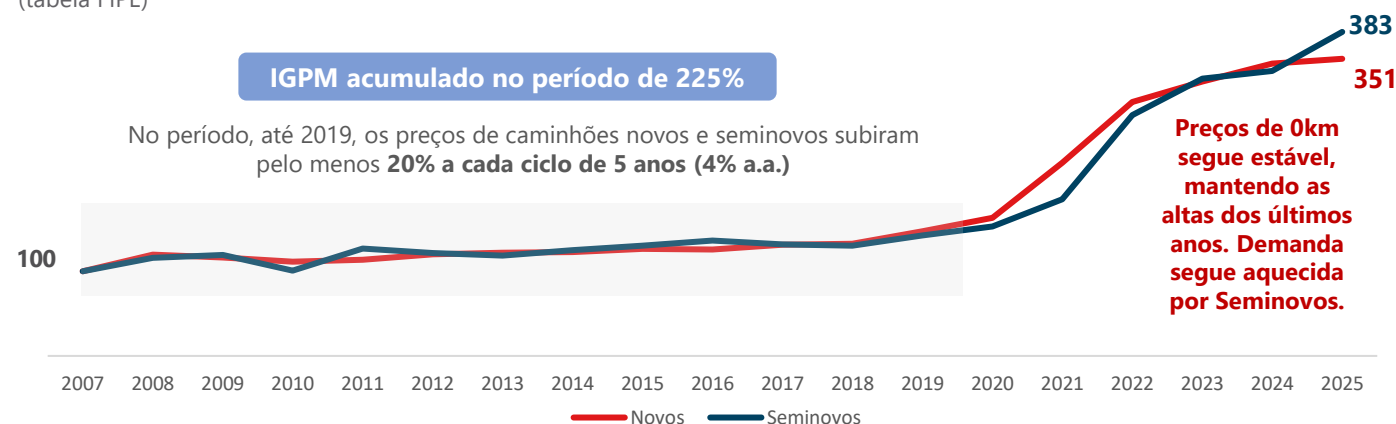
(Fenabreve e ANFIR – milhares de unidades)

Arrefecimento no volume de vendas de ativos novos



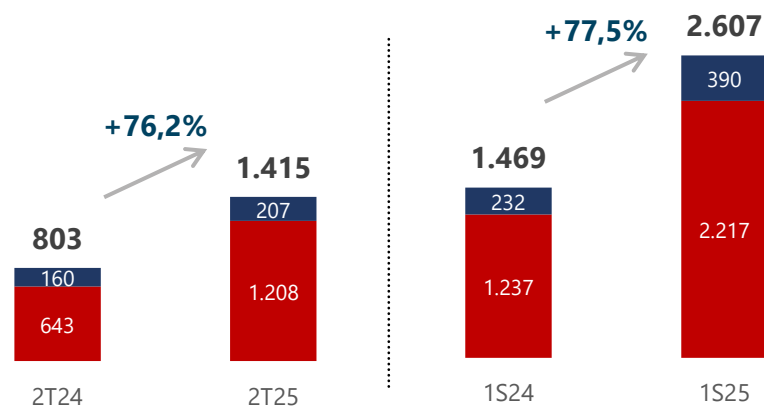
Correlação entre o preço dos ativos novos e seminovos

(tabela FIPE)



Volume de vendas | unidades

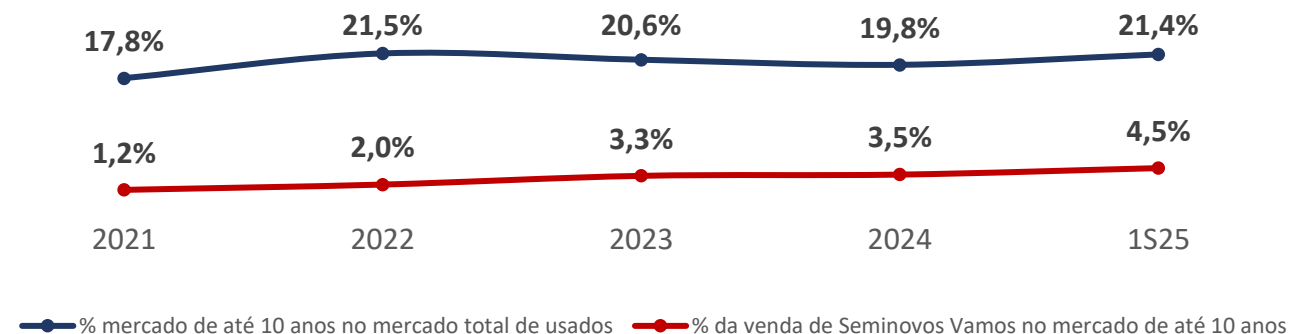
■ Caminhões ■ Máquinas e Equipamentos



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

(Fenabreve – milhares de unidades)

VAMOS cresce em um nicho de mercado que também está crescendo.



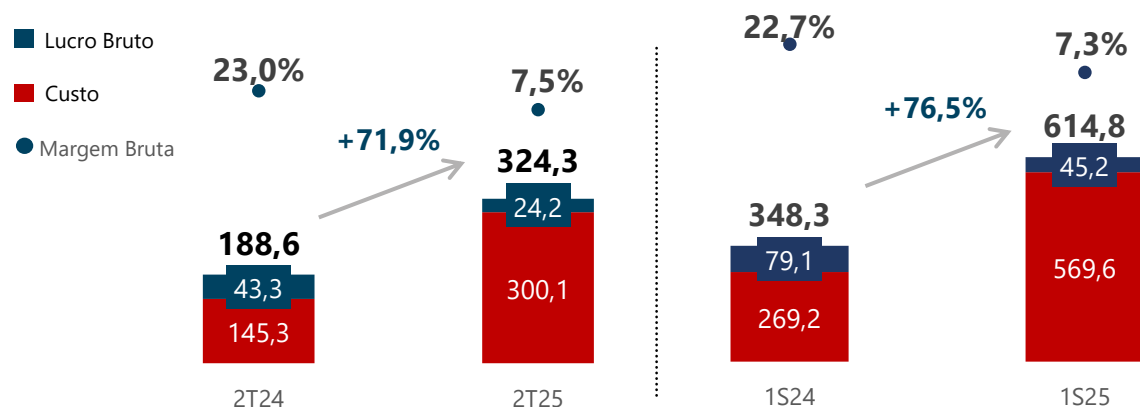
*Não considera veículos comerciais leves e máquinas.

** Dados Fenabreve 1S25 considerando % médio histórico de 0 a 10 anos de 2019 a 2024

TRIMESTRE RECORDE DE VENDAS DE SEMINOVOS COM MARGENS SAUDÁVEIS

COMPROVA QUALIDADE E LIQUIDEZ DOS NOSSOS ATIVOS

Receita Líquida, Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%) de venda de ativos



Margem bruta 2T25

- Caminhões: 13,6%
- Outros: -2,6%

Margem bruta 1S25

- Caminhões: 12,3%
- Outros: -0,4%

Capilaridade de lojas

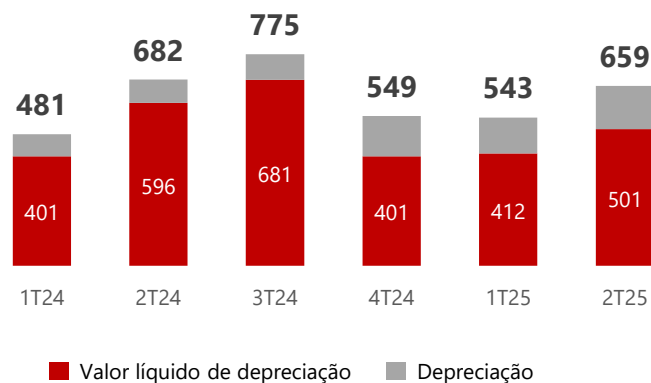
20 Lojas próprias
VAMOS
Seminovos

- 87 pontos de venda de terceiros em todo território nacional



Estoques* | (R\$ milhões)

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



Além do estoque de ativos disponíveis para venda, a Companhia possui **R\$1,4 bilhão (líquido de depreciação) em estoques de ativos imobilizados usados** disponíveis para locação ou venda





Consolidado 2T25



RECORDE DE RECEITA E EBITDA

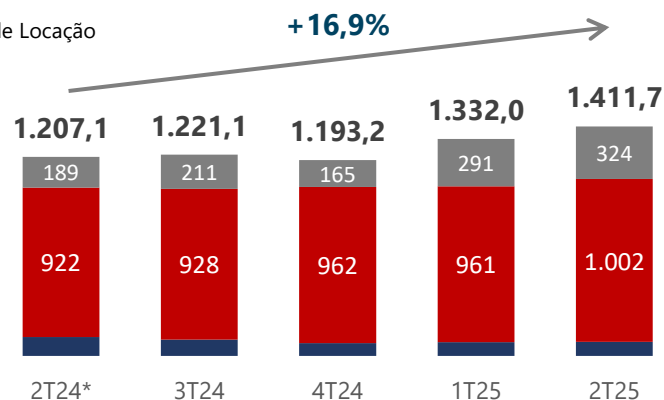
CARREGO DE ESTOQUES, NORMALIZAÇÃO DA DEPRECIAÇÃO, MAIOR DÍVIDA E JUROS IMPACTAM EBIT E LUCRO LÍQUIDO DE CURTO PRAZO

Receita líquida consolidada | R\$ milhões

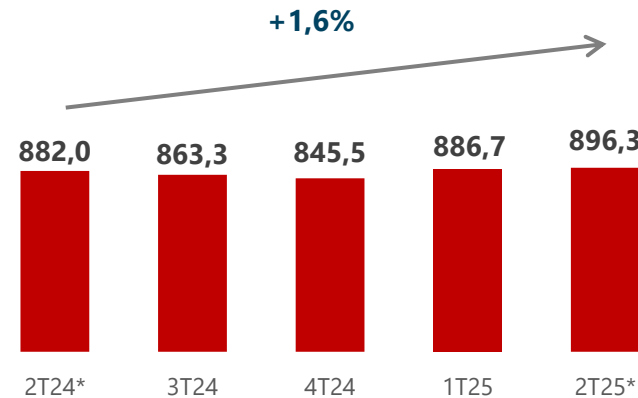
■ Venda de ativos

■ Serviços de Locação

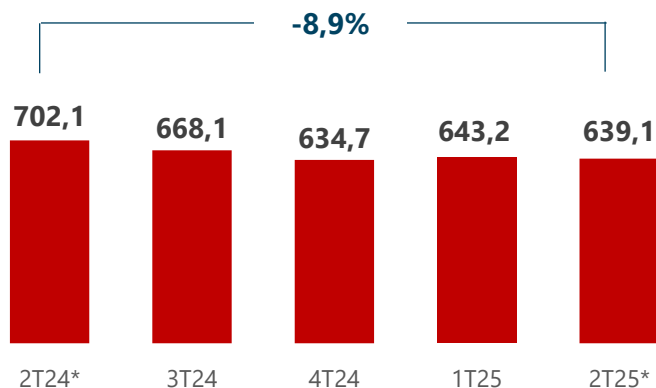
■ Indústria



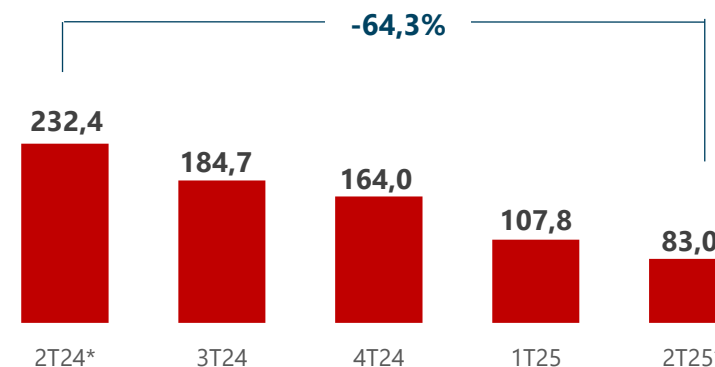
EBITDA consolidado | R\$ milhões



EBIT consolidado | R\$ milhões



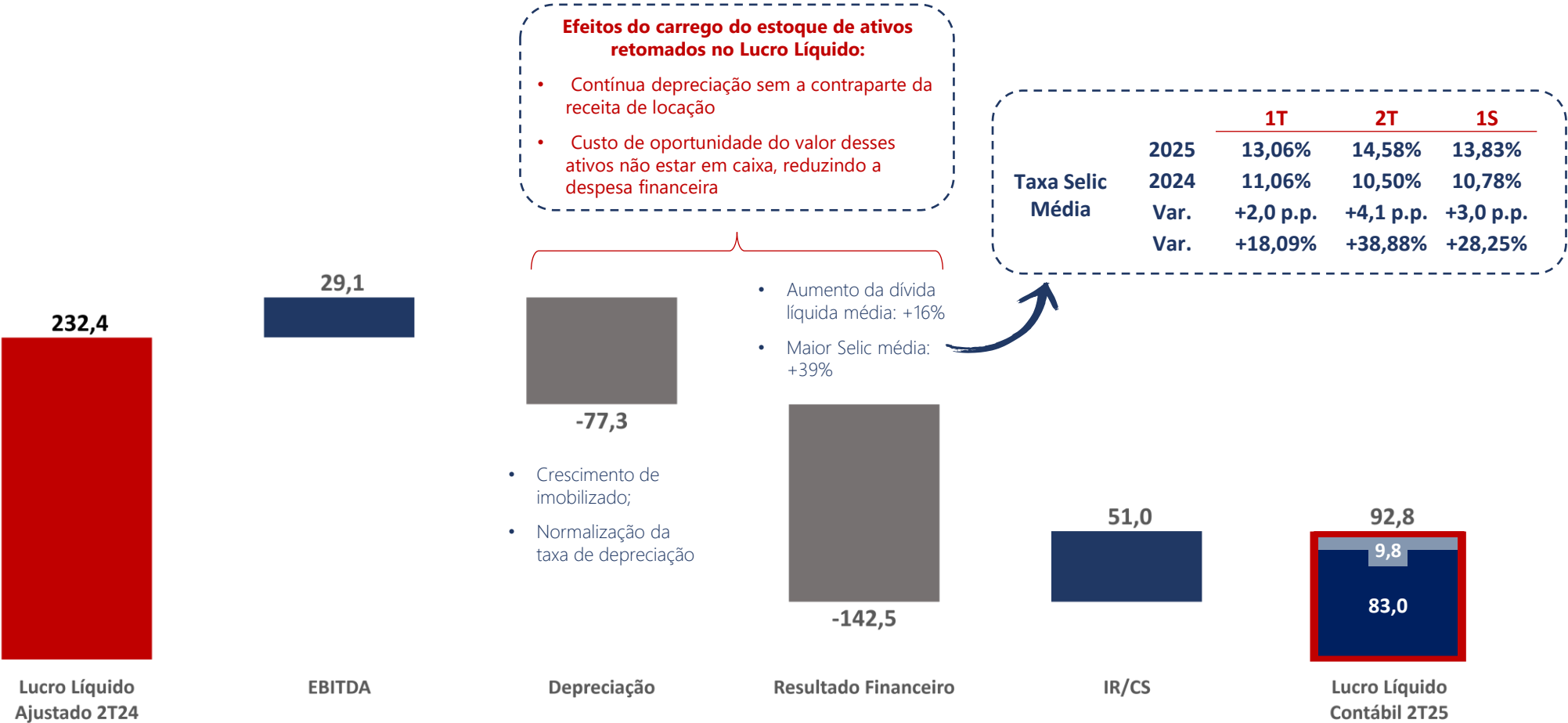
Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



*Considera números ajustados para excluir os efeitos não recorrentes

CARREGO DE ESTOQUE E AUMENTO DA TAXA BÁSICA DE JUROS IMPACTAM O LUCRO LÍQUIDO NO CURTO PRAZO

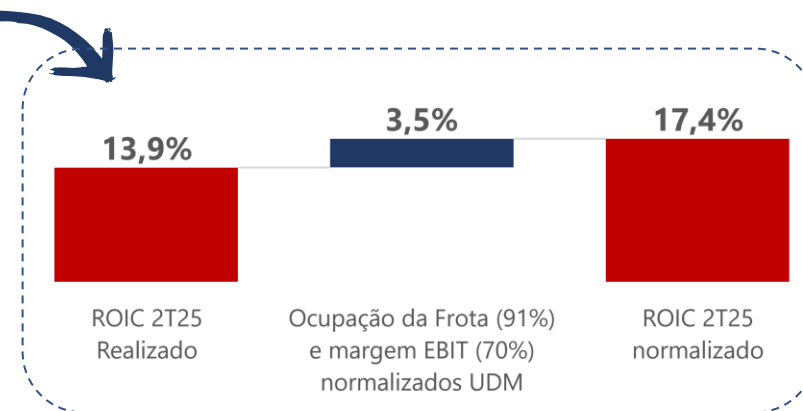
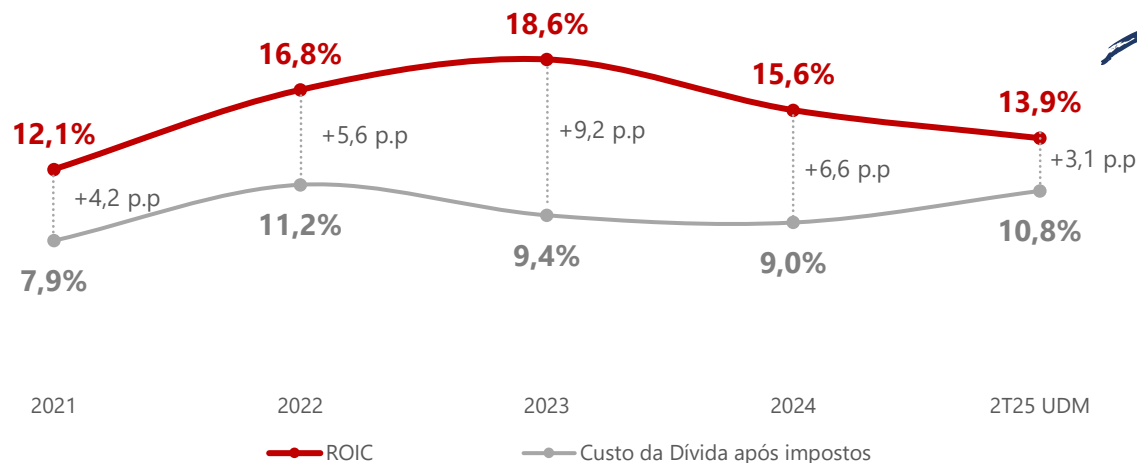
Lucro líquido consolidado | R\$ milhões



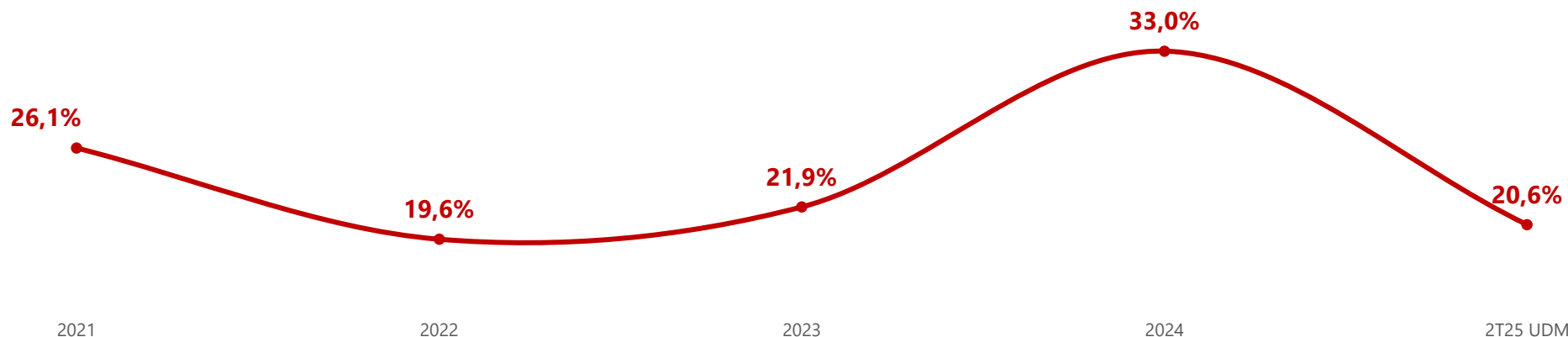
ROIC SPREAD IMPACTADO PELA TAXA DE JUROS E MENOR OCUPAÇÃO DA FROTA

ROIC SERIA DE 17,4% SIMULANDO OCUPAÇÃO IDEAL DE 91% E MARGEM EBIT DE 70%

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROE Consolidado (operações continuadas) | %



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

LIQUIDEZ ROBUSTA DA COMPANHIA

FOCO NA REDUÇÃO DA ALAVANCAGEM ATRAVÉS DO AUMENTO DA OCUPAÇÃO DA FROTA

'AA+br' **MOODY'S**

'brAA+' **S&P Global**

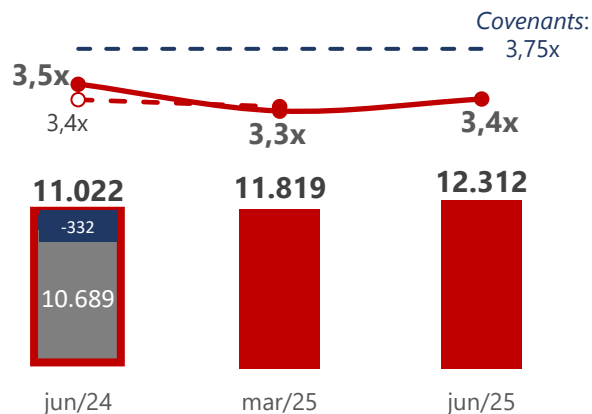
'AA+(bra)' **FitchRatings**



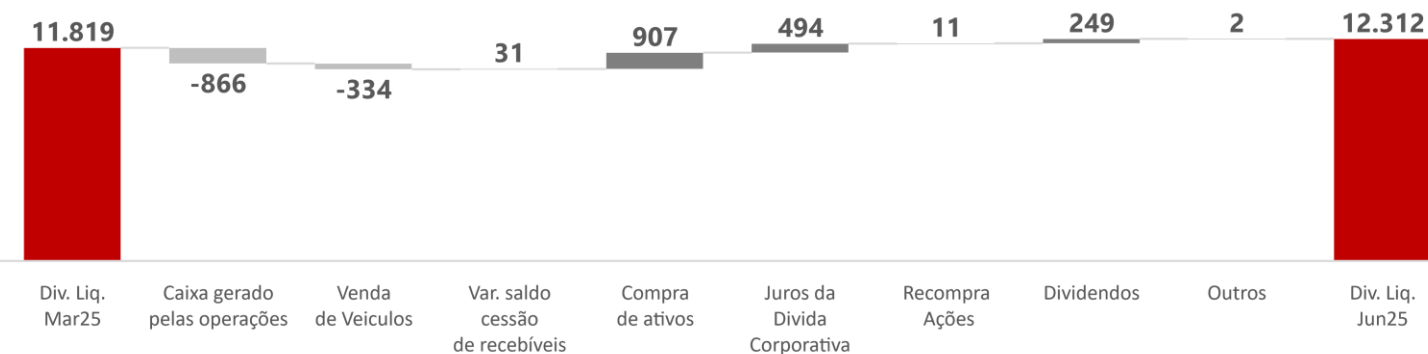
Dívida líquida e alavancagem para fins de covenant

R\$ milhões

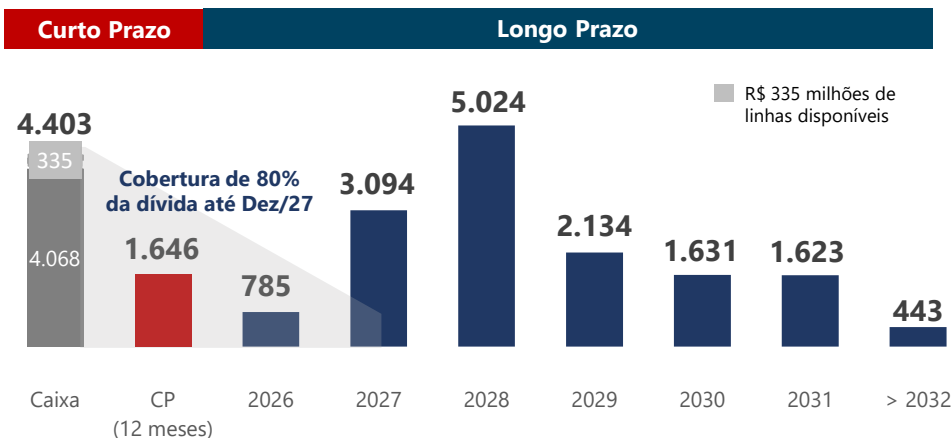
- Dívida líquida ex-concessionárias
- Caixa líquido de concessionárias
- Dívida líquida com concessionárias
- Alavancagem ex-concessionárias
- Alavancagem com concessionárias



Movimentação da dívida líquida 2T25 | R\$ milhões



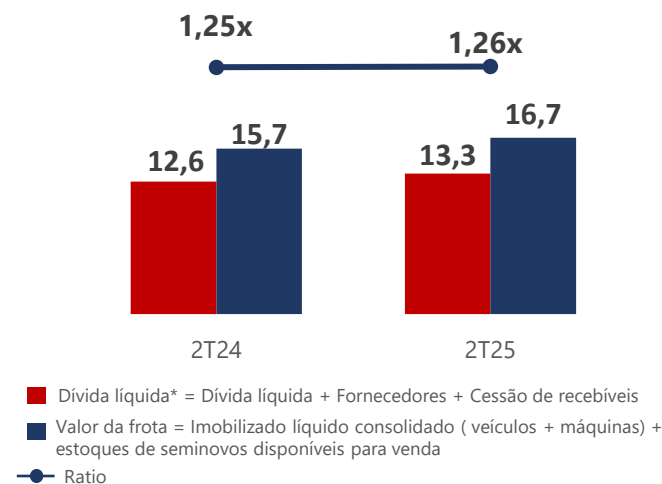
Cronograma de amortização da dívida | R\$ milhões



Prazo médio da Dívida Líquida: 4,1 anos

Valor da frota vs dívida líquida*

R\$ bilhões



NOVO GUIDANCE 2025

	Resultado 1S25	Guidance 2025 (Premissas Nov/24)	% do Guidance atingido no 1S25*	Novo Guidance 2025	% do Novo Guidance atingido no 1S25*
Compra de ativos (A)	1.462	3.300	44,3%	2.800 - 3.100	49,5%
Sempre Novo (B)	249	1.000	24,9%	500 - 700	41,6%
Extensão de contratos (C)	535	700	76,5%	800 - 900	63,0%
Capex Implantado Total (A+B+C)	2.246	5.000	44,9%	4.100 - 4.700	51,1%
Receita Bruta de Venda de Ativos (D)	631	1.200	52,5%	1.300 - 1.500	45,0%
Capex Líquido (A-D)	831	2.100	39,6%	1.300 - 1.800	53,6%
EBITDA	1.798	3.850 - 4.150	44,9%	3.500 - 3.900	48,6%
Lucro Líquido	201	450 - 550	40,1%	300 - 450	53,5%
Alavancagem para fins de covenants	3,39	3,0 - 3,2x	109,5%	3,1 - 3,4x	104,4%



* Considera o ponto médio dos intervalos do Guidance

MENSAGENS FINAIS

- **Priorizaremos a redução dos estoques e aumento da ocupação da frota;**
- Melhora na gestão do ciclo do ativo para **reduzir a alavancagem;**
- **Receita futura contratada segue resiliente** e com uma **menor necessidade de capex líquido;**
- **Volume recorde da venda de seminovos** é consequência da alta liquidez dos ativos, aumento da capilaridade e utilização de meios digitais;
- Gestão de contratos: **agilidade** para retomar ativos quando necessário;
- **Extensão de contratos é parte de nossa estratégia** para melhorar a rentabilidade dos ativos;
- **Os novos contratos** firmados pela Companhia **comprovam a capacidade de precificação justa e adequada** ao atual momento da economia;
- **Área comercial seguirá focada em setores resilientes da economia** (exemplo: intralogística) e exercendo adequado gerenciamento do risco de crédito para projetos/clientes.

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

+55 11 2388-5336

+55 11 3154-4065

MUITO OBRIGADO.

