RESULTADOS
4T24 e 2024



VAMOS LOCAÇÃO | VAMOS SEMINOVOS | 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

“Nova” VAMOS:

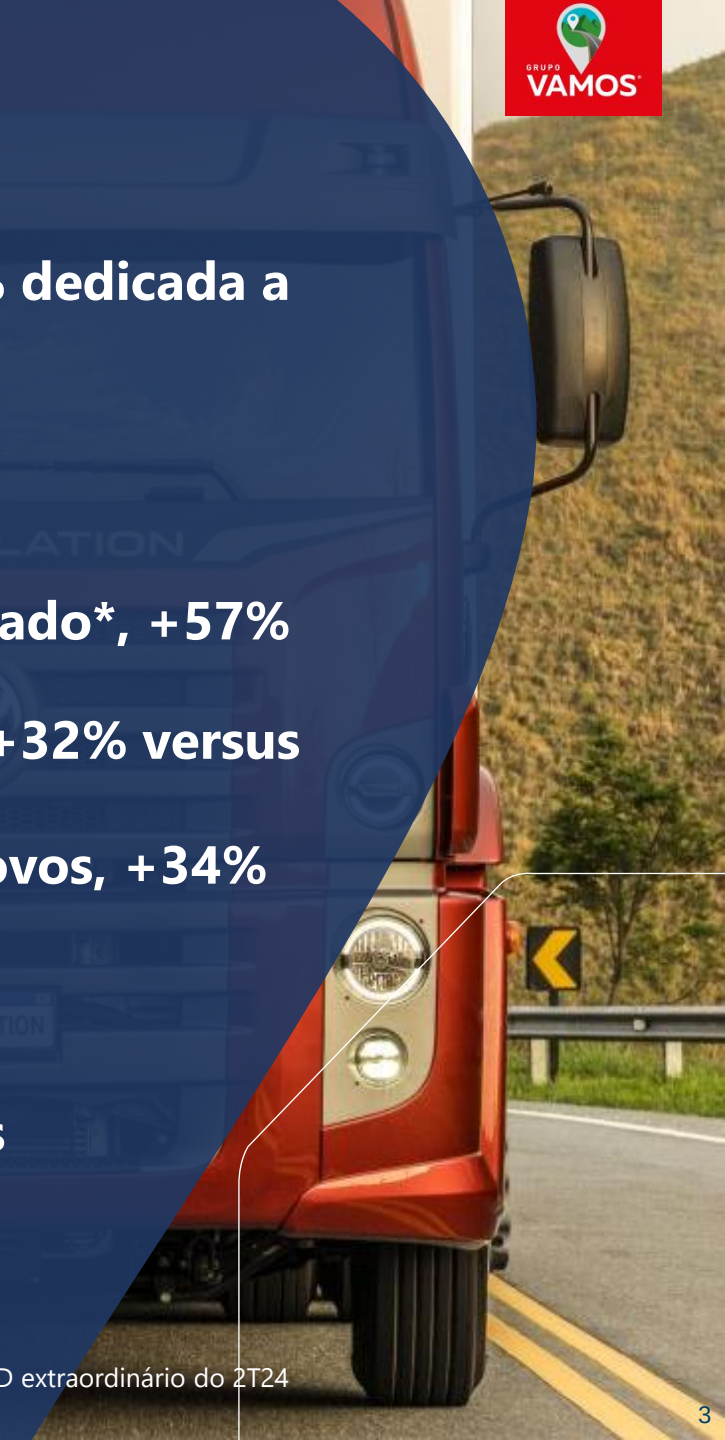
- Início de um novo ciclo, empresa 100% dedicada a locação.
- Posicionamento único e escala

Resultados sólidos em 2024:

- R$ 780 milhões de lucro líquido ajustado*, +57% versus 2023
- R$ 3,4 bilhões de EBITDA ajustado*, +32% versus 2023
- R$ 705 milhões em vendas de seminovos, +34% versus ano anterior

O que vem pela frente:

- Menor necessidade de investimentos líquidos para manter ritmo de crescimento
- Capex líquido de R$2,1bi em 2025**

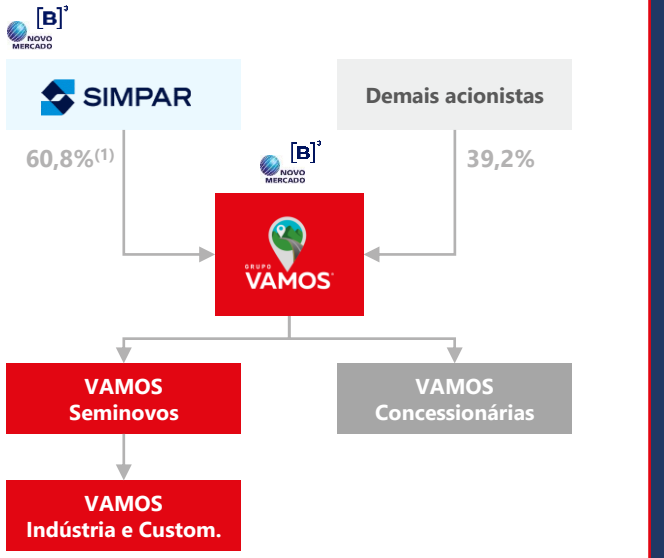


*Números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário do 2T24
**Conforme guidance divulgado em nov/2024

CISÃO DAS CONCESSIONÁRIAS: MAIOR FOCO EM LOCAÇÃO

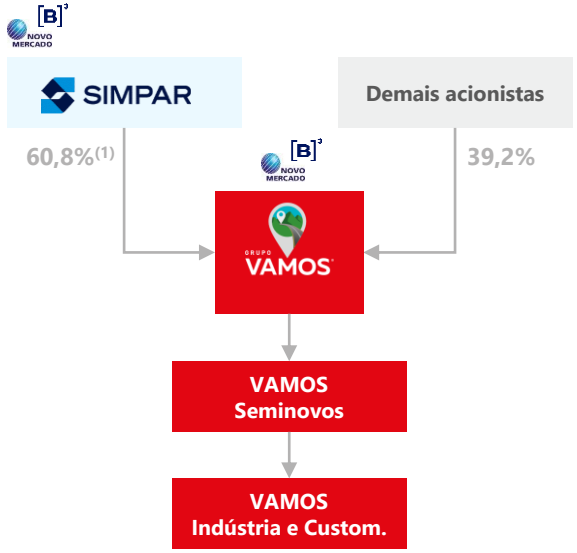
ESTRUTURA VAMOS

PRÉ CISÃO



2024 (R$ milhões)	Locação	Consolidado
Receita Líquida	4.330	7.154
EBITDA	3.350	3.389

PÓS CISÃO



2024 (R$ milhões)	Locação	Consolidado
Receita Líquida	4.330	4.699
EBITDA	3.350	3.396

Os próximos slides refletirão os resultados na visão "nova" VAMOS desconsiderando o segmento de concessionárias.

VAMOS:

- **Foco em locação de caminhões, máquinas e equipamentos, que nos últimos anos correspondeu a +95% do EBITDA total.**
- **Maior flexibilidade na oferta de produtos e parcerias com diversas marcas, expandindo as oportunidades de crescimento e diversificação.**

Efeito tributário relacionado ao patrimônio líquido cindido

Baixa de créditos fiscais (IR/CS) no valor presente de ~R$ 40 milhões* (R$238 milhões a valor nominal) não recorrente/ não operacional, relacionados à cisão do patrimônio líquido das concessionárias (operações descontinuadas).

*Conforme divulgado anteriormente ao mercado no anúncio da proposta de cisão

ESTRUTURA DE NEGÓCIOS “NOVA” VAMOS E ADMINISTRAÇÃO

Com posicionamento único e escala, concentramos nossa gestão e foco da administração no segmento de locação e na venda de ativos seminovos.

NEGÓCIOS VAMOS

Locação

Locação de caminhões, máquinas, e equipamentos, com e sem manutenção, e venda de ativos seminovos.

Indústria

Fabricação de implementos e soluções em engenharia automotiva.

Truckvan:
- Implementos de alta qualidade.
- Soluções móveis para locação.

BMB:
- Customização automotiva de caminhões e ônibus Volkswagem há mais de 21 anos.



ESTRUTURA VAMOS - PÓS CISÃO

Estrutura totalmente dedicada para o segmento principal da Companhia, com profissionais experientes

CEO
6
27

Indústria e demais áreas de suporte

Diretoria Financeiro e RI	Diretoria Operações	Diretoria Comercial	Diretoria Jurídica	Diretoria RH	Diretoria TI
1	6	13	2	4	5
30	20	29	15	25	10

Vamos (anos) | Experiência (anos)

VAMOS: LIDERANÇA NACIONAL NO MERCADO DE LOCAÇÃO DE PESADOS E DE EMPILHADEIRAS

+54.000 ativos na frota

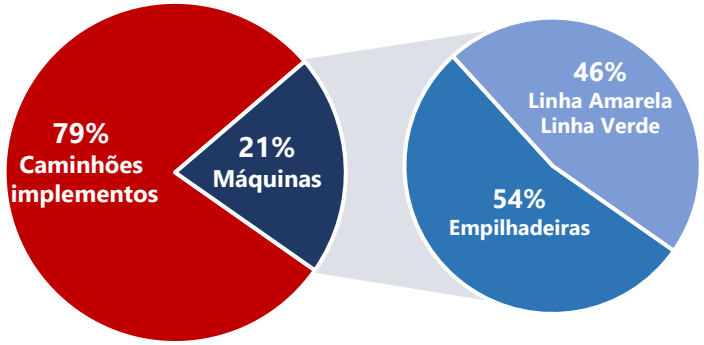
+1.500 clientes

+5.000 oficinas credenciadas

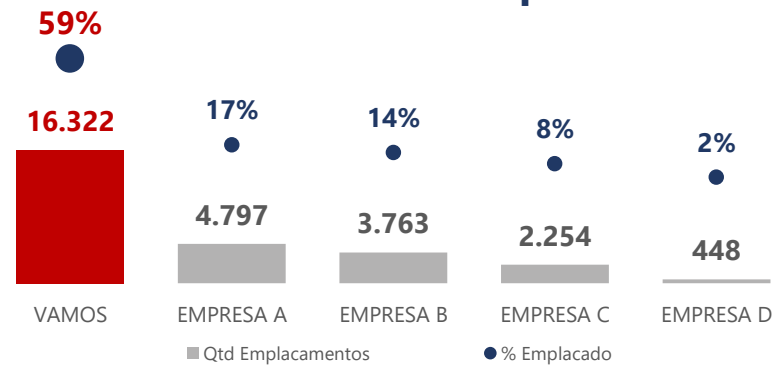
Ampla variedade de marcas e modelos:



Perfil da frota VAMOS (# ativos)



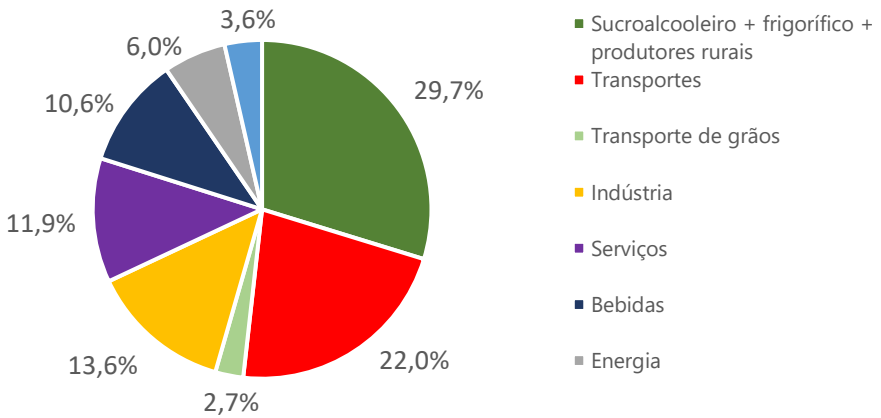
Emplacamentos realizados nos últimos três anos pelas locadoras



Fonte: Fenabrave e Companhia
Análise feita com as seguintes empresas (por ordem alfabética): Addiante, LM, Transmaroni e Unidas.

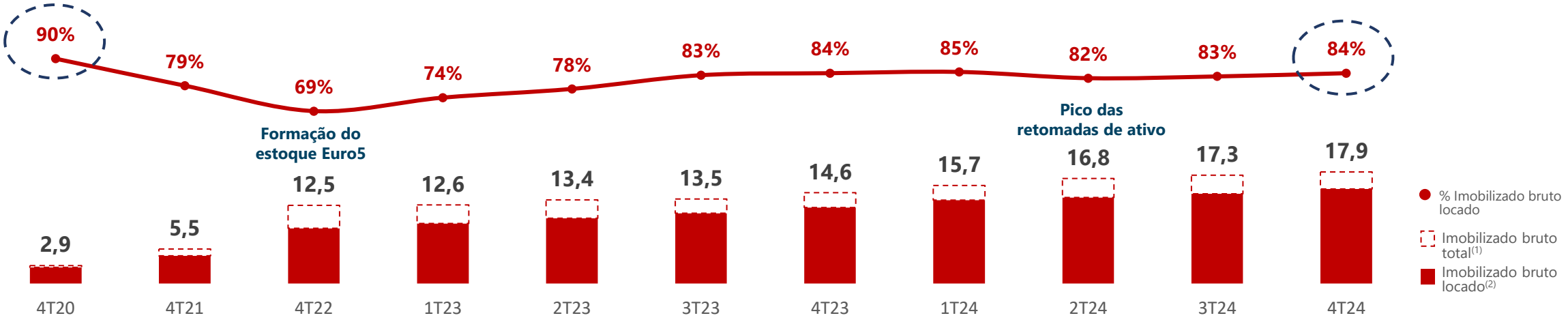
Diversificação de clientes em diversos setores da economia

Receita por setor (dez/24)



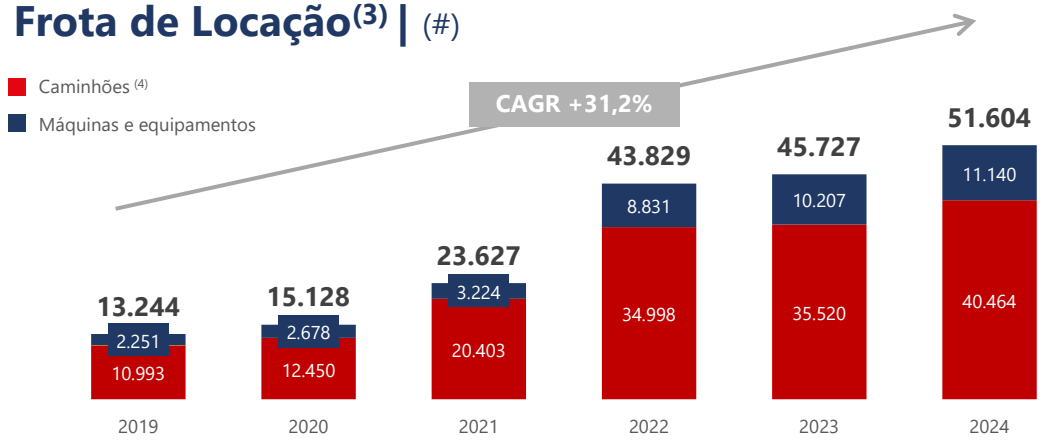
EFICIÊNCIA OPERACIONAL: GRANDE OPORTUNIDADE DE MELHORA DA OCUPAÇÃO DA FROTA E CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DA LOCAÇÃO

Imobilizado bruto locado vs imobilizado bruto total | R$ bilhões



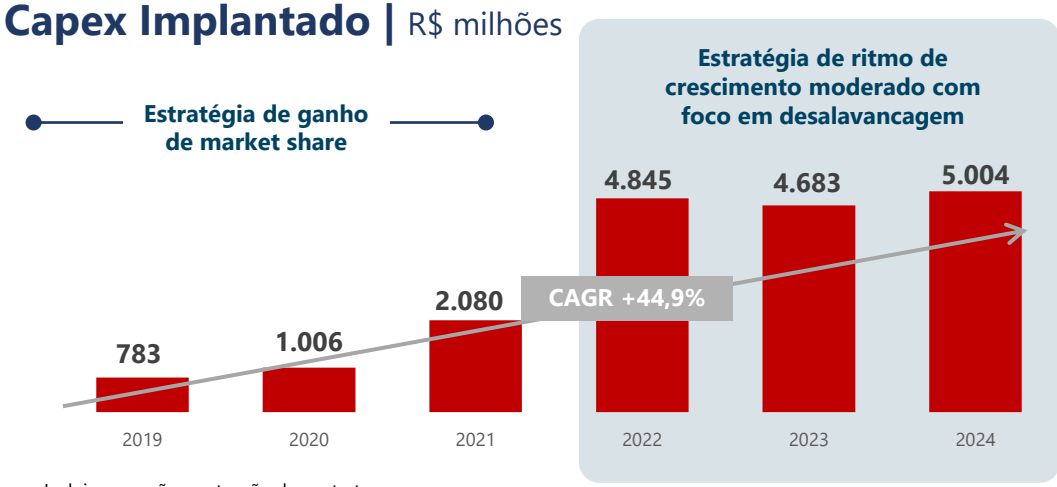
(1) Saldo de custo histórico das contas de veículos, máquinas e equipamentos classificados como ativo imobilizado somado ao saldo de ativos mantidos para venda (vide notas explicativas 11 e 14 das DFs).
(2) Imobilizado total menos a soma do saldo de ativos mantidos para venda e ativos novos e usados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

Frota de Locação(3) | (#)



(3) Não considera ativos disponíveis para venda nas lojas de seminovos.
(4) Caminhões inclui caminhão-trator, caminhões, veículos utilitários e ônibus.

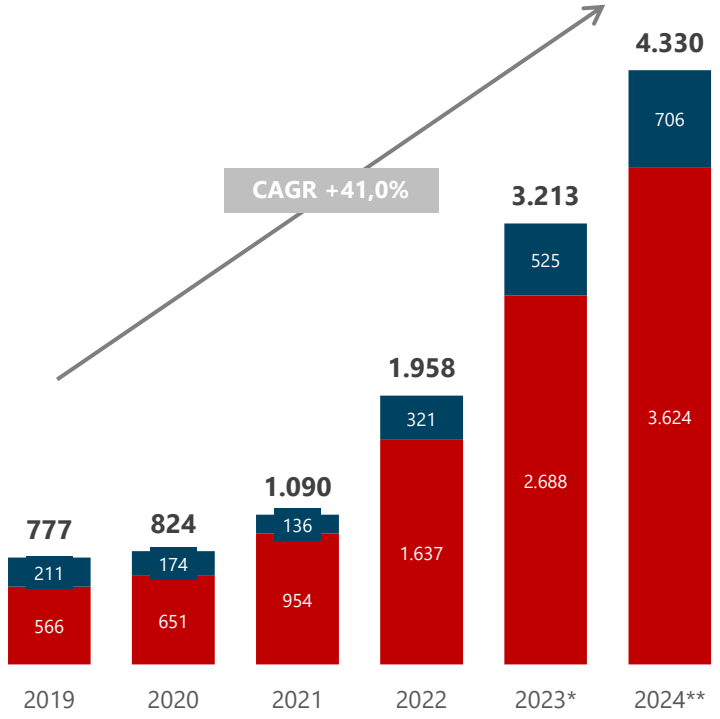
Capex Implantado | R$ milhões



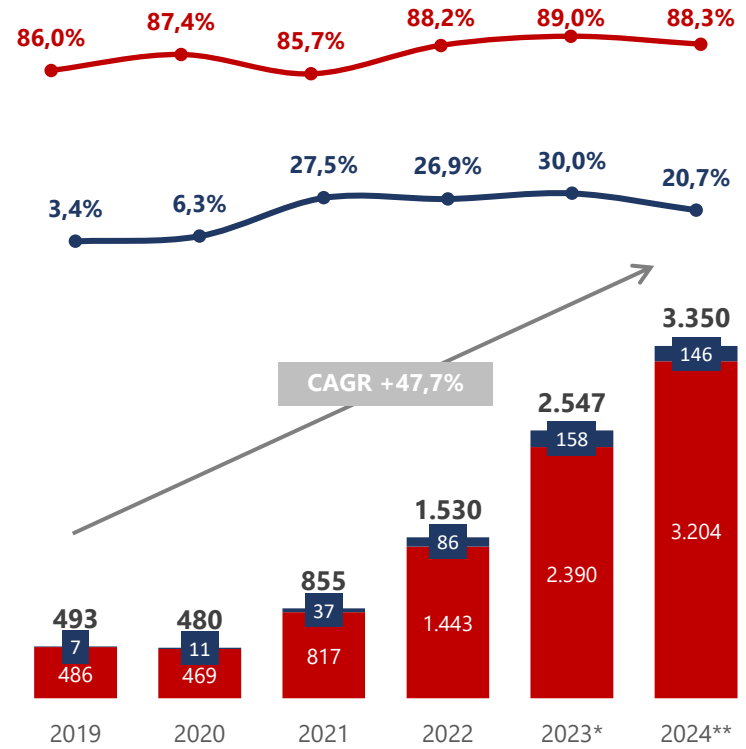
Inclui renovação e extensão de contratos

NOSSO FOCO: LUCRATIVIDADE COM CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

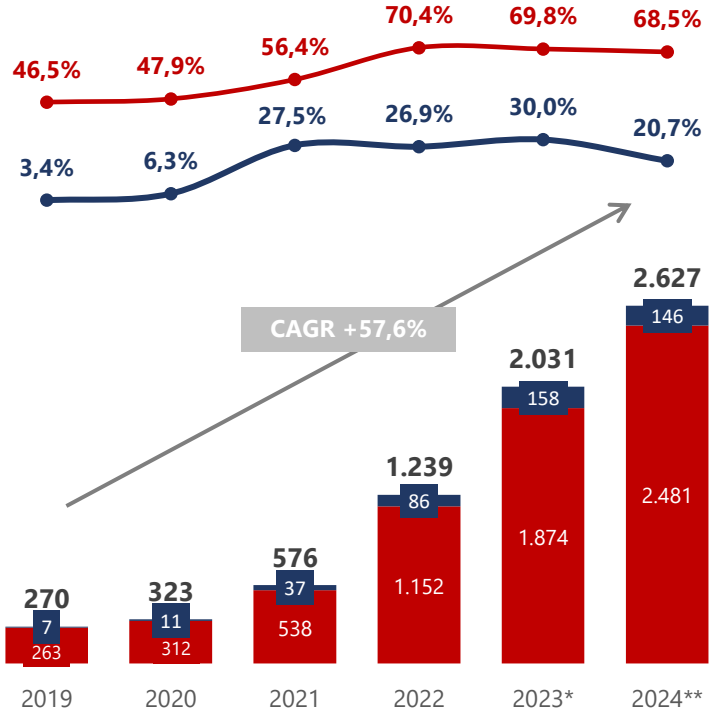
Receita líquida de locação | R$ milhões



EBITDA de locação | R$ milhões



EBIT de locação | R$ milhões



Venda ativos | Serviços | Margem de venda de ativos | Margem de serviços

*Exclui vendas de ativos não recorrente ocorrida no 1T23.
** Números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário do 2T24.

“Nova” VAMOS:

- Início de um novo ciclo, empresa 100% dedicada a locação.
- Posicionamento único e escala

Resultados sólidos em 2024:

- **R$ 780 milhões de lucro líquido ajustado*, +57% versus 2023**
- **R$ 3,4 bilhões de EBITDA ajustado*, +32% versus 2023**
- **R$ 705 milhões em vendas de seminovos, +34% versus ano anterior**

O que vem pela frente:

- Menor necessidade de investimentos líquidos para manter ritmo de crescimento
- Capex líquido de R$2,1bi em 2025**

*Números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário do 2T24
**Conforme guidance divulgado em nov/2024



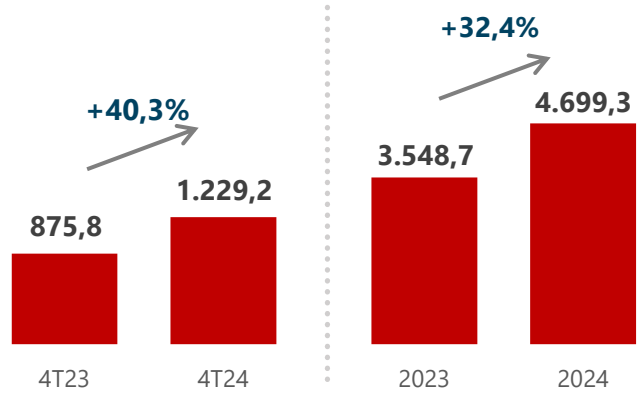






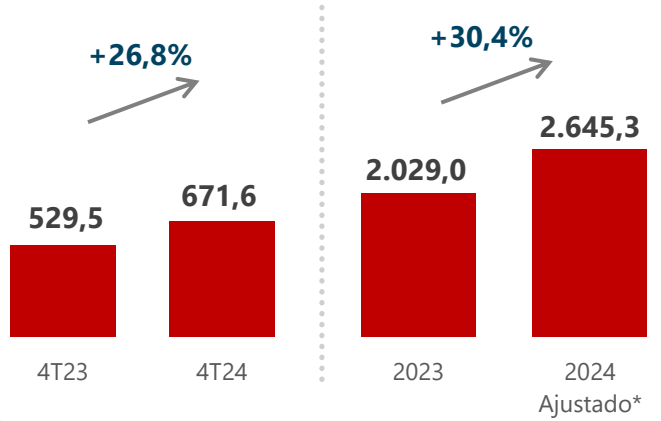
EXPANSÃO DE 57% DO LUCRO LÍQUIDO SUPORTADO POR FORTE PERFORMANCE OPERACIONAL

Receita líquida consolidada | R$ milhões



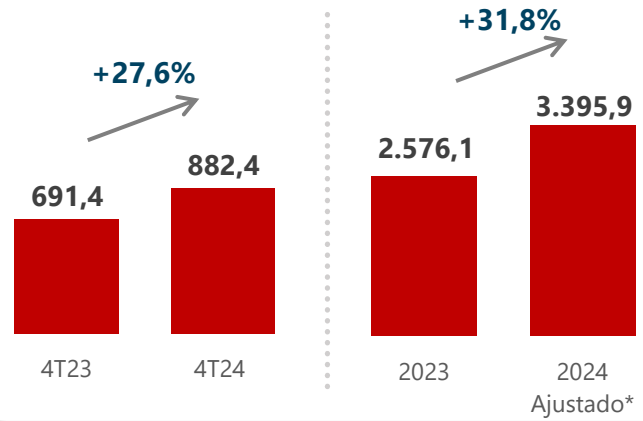
Aumento de receita em todos os segmentos de negócios:
- Locação: +35%
- Venda de ativos: +34%
- Indústria: +13%

EBIT consolidado | R$ milhões



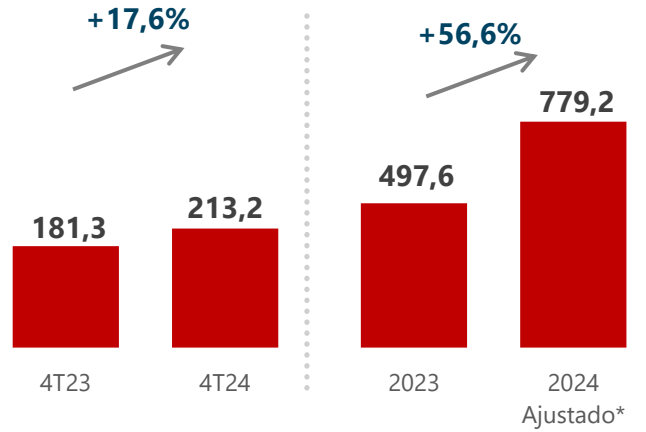
Crescimento robusto na locação mesmo com efeito do término antecipado de contratos de locação

EBITDA consolidado | R$ milhões



Mais de 30% de crescimento no ano com contribuição preponderante do segmento de locação (serviços)

Lucro líquido consolidado | R$ milhões



Expressivo crescimento do lucro líquido ajustado impulsionado pela locação.

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



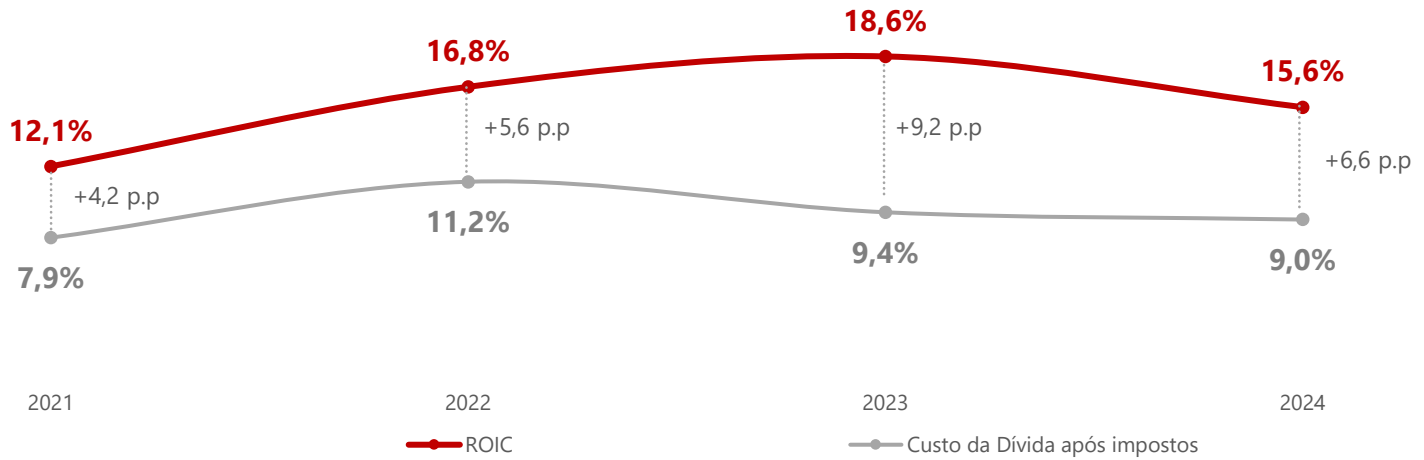






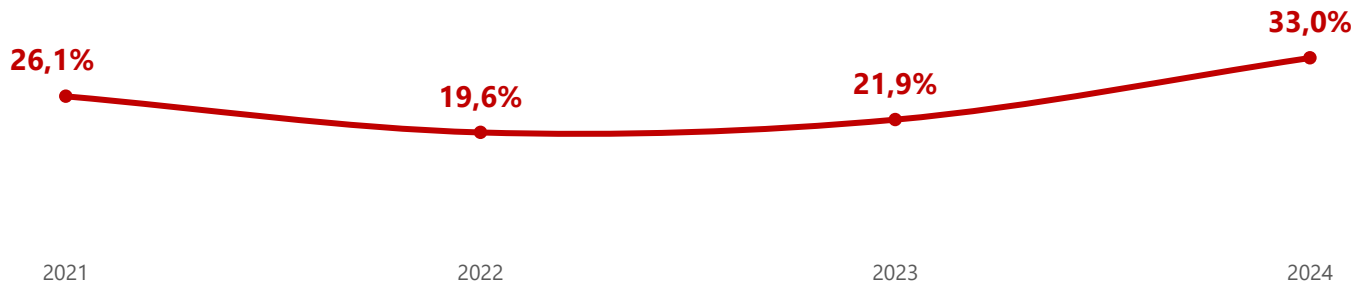
RENTABILIDADE CONSISTENTE COM IMPORTANTE SPREAD EM RELAÇÃO AO CUSTO DA DÍVIDA

ROIC Consolidado (operações continuadas) | %



ROIC spread único no setor de locação

ROE Consolidado (operações continuadas) | %



ROE consistente em diferentes momentos do desenvolvimento da Companhia

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

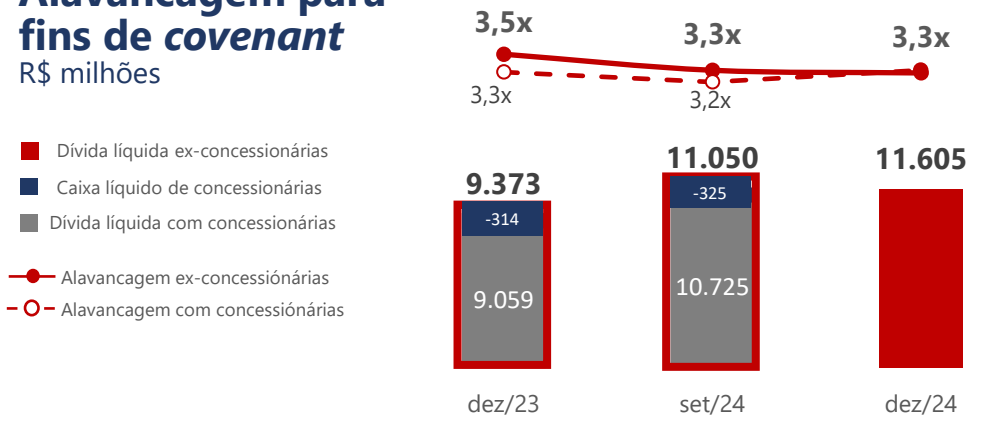
CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL DA COMPANHIA

COM LIQUIDEZ ADEQUADA E ALAVANCAGEM CONTROLADA

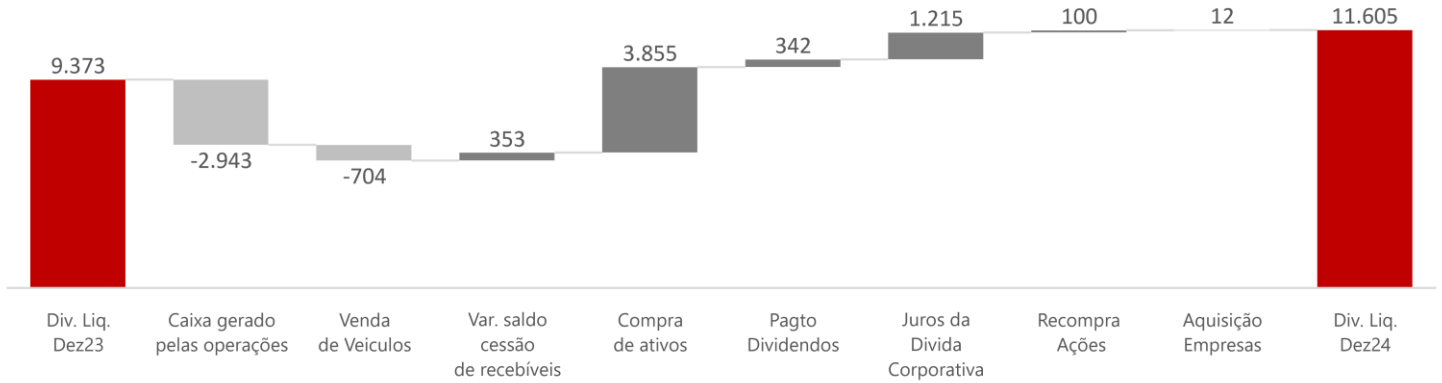
'AA+br' MOODY'S
'brAA+' S&P Global
'AA+(bra)' FitchRatings

Dívida Líquida e Alavancagem para fins de *covenant*

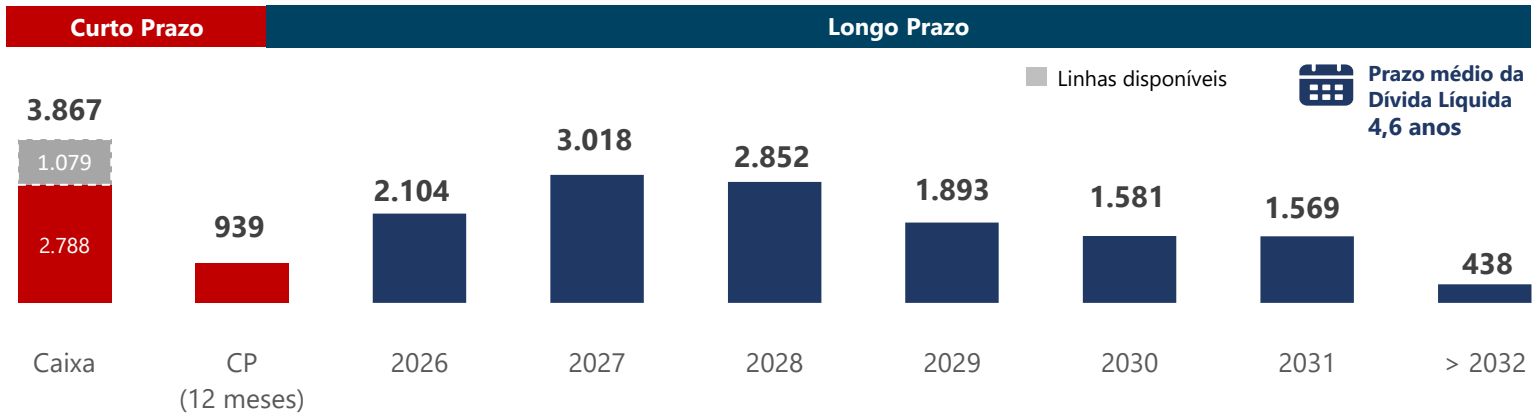
R$ milhões



Movimentação da Dívida Líquida 2024 | R$ milhões



Cronograma de amortização da dívida | R$ milhões



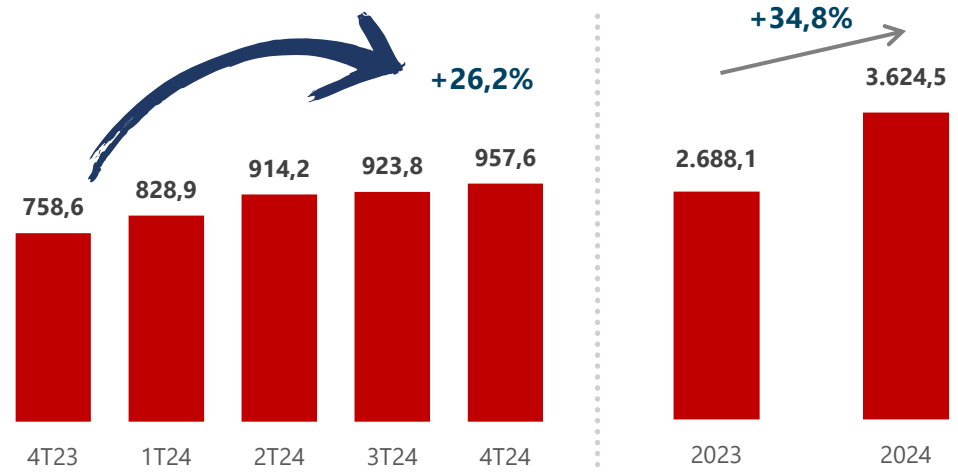
✓ **Em março/25 concluímos a contratação de uma nova operação de financiamento de USD 325 milhões, com prazo total de três anos, e custo de ~100% do CDI**

Locação 4T24

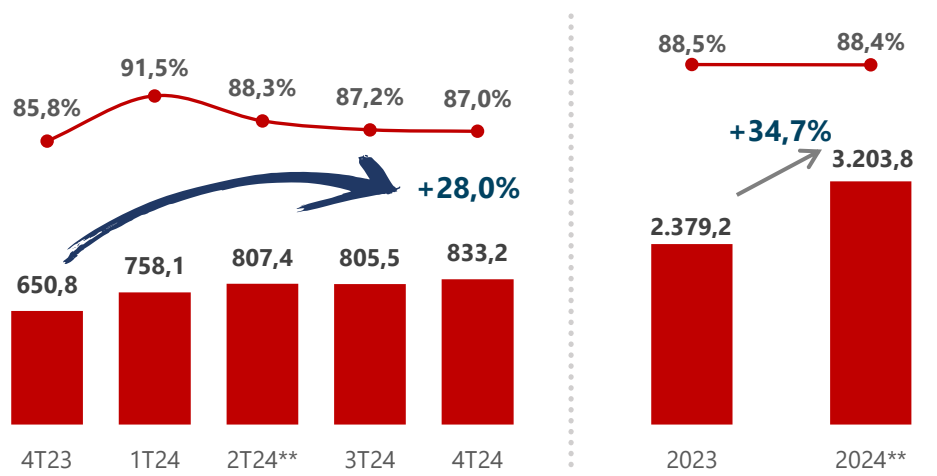


LOCAÇÃO: TRAJETÓRIA SÓLIDA, RESILIENTE E SUSTENTÁVEL DO NOSSO PRINCIPAL NEGÓCIO

Receita líquida de serviços | R$ milhões

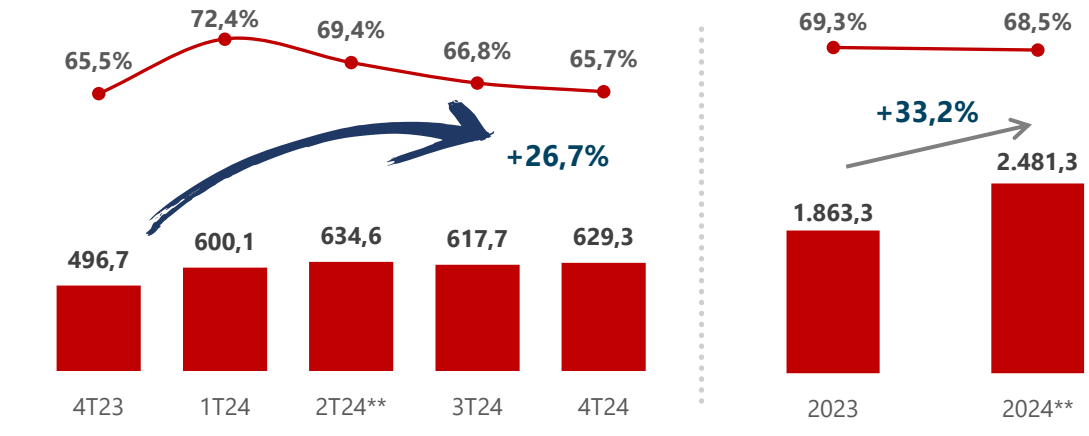


EBITDA de serviços | R$ milhões



Venda ativos | Serviços | Margem de serviços

EBIT de serviços | R$ milhões



- ✓ **Resiliência das margens EBIT e EBITDA do segmento de locação, mesmo com efeito das retomadas;**
- ✓ **Crescimento anual de 35% na receita de locação.**

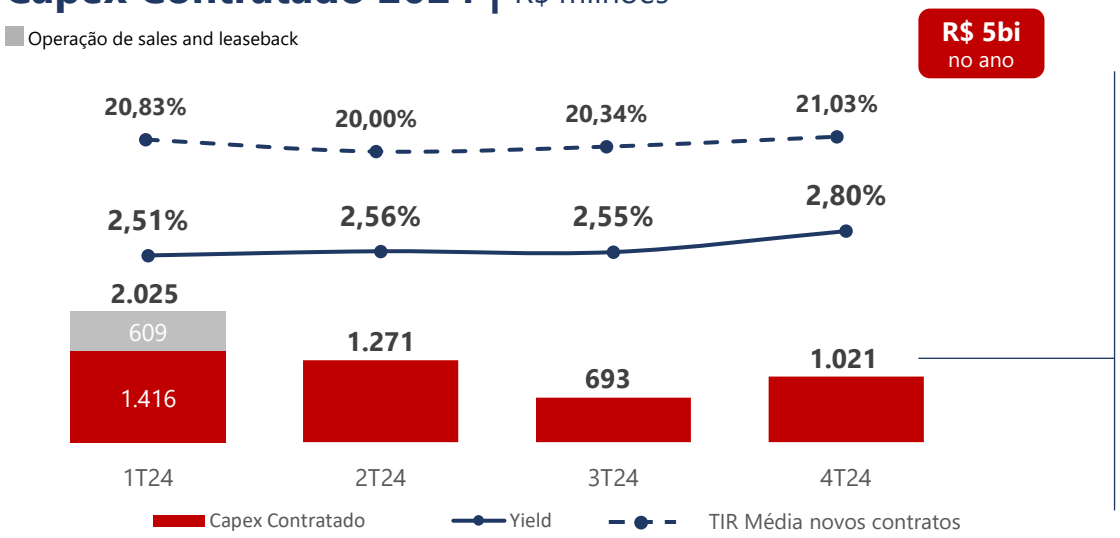


*Exclui venda de ativos não recorrente para JSL, ocorrida no 1T23..
**Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes.

NOVOS CONTRATOS: DEMANDA CONSISTENTE PELOS ATIVOS VAMOS

A VAMOS TEM CONSEGUIDO REPOSICIONAMENTO DE PREÇOS E RETORNO (TIR)

Capex Contratado 2024 | R$ milhões



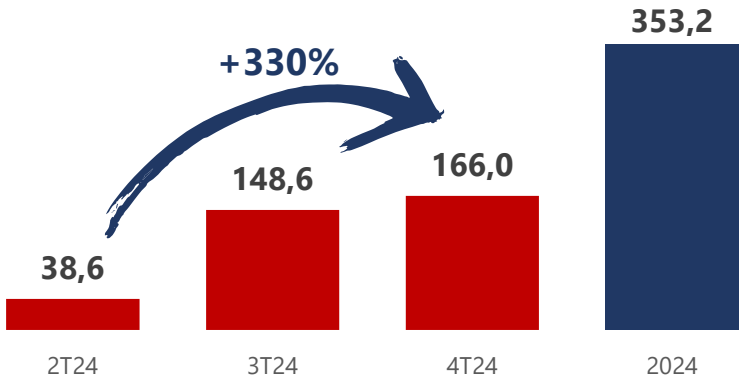
4T24: R$ 1,021 bi

- **R$ 670 milhões**: expansão – ativos novos
- **R$ 68 milhões**: renovação – ativos novos
- **R$ 141 milhões**: extensão de contrato
- **R$ 166 milhões**: Sempre Novo

2024: R$ 5,010 bi

- **R$ 3,919 bilhões**: expansão – ativos novos
- **R$ 389 milhões**: renovação – ativos novos
- **R$ 349 milhões**: extensão de contrato
- **R$ 353 milhões**: Sempre Novo

Capex contratado Sempre Novo | R$ milhões

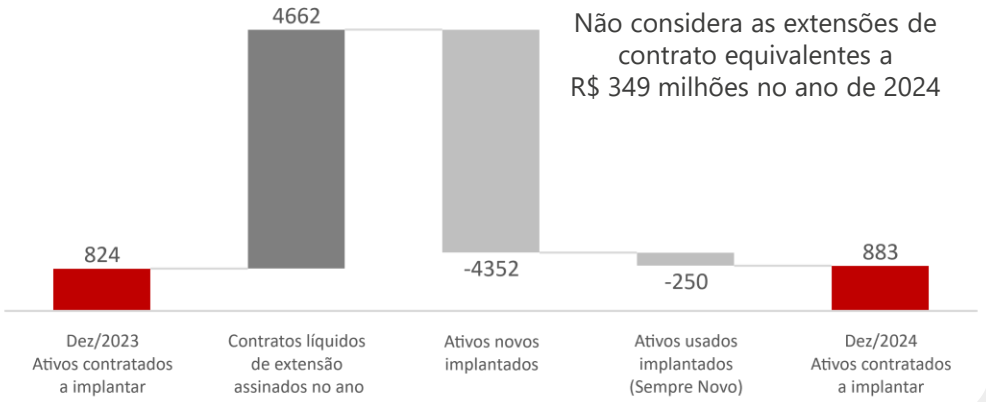


TIR Média
~20%

(considera como premissa o preço de mercado do ativo)

Evolução da implantação dos ativos contratados

R$ milhões



Não considera as extensões de contrato equivalentes a R$ 349 milhões no ano de 2024







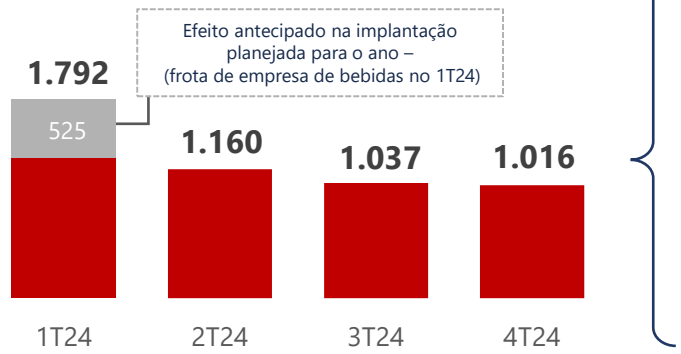
CONTRATOS IMPLANTADOS: CRESCIMENTO CONSISTENTE

BACKLOG DE R$13,6 BILHÕES, 8,6% MAIOR QUE O 4T23

CAPEX implantado | R$ milhões

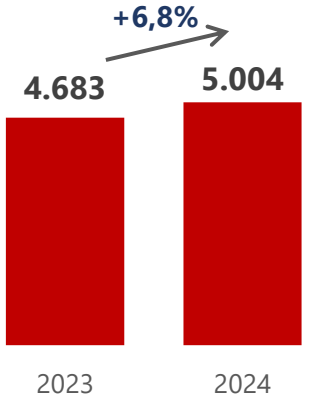
Operação de sales and leaseback

R$ 5bi no ano



4T24: R$ 1,016 bi

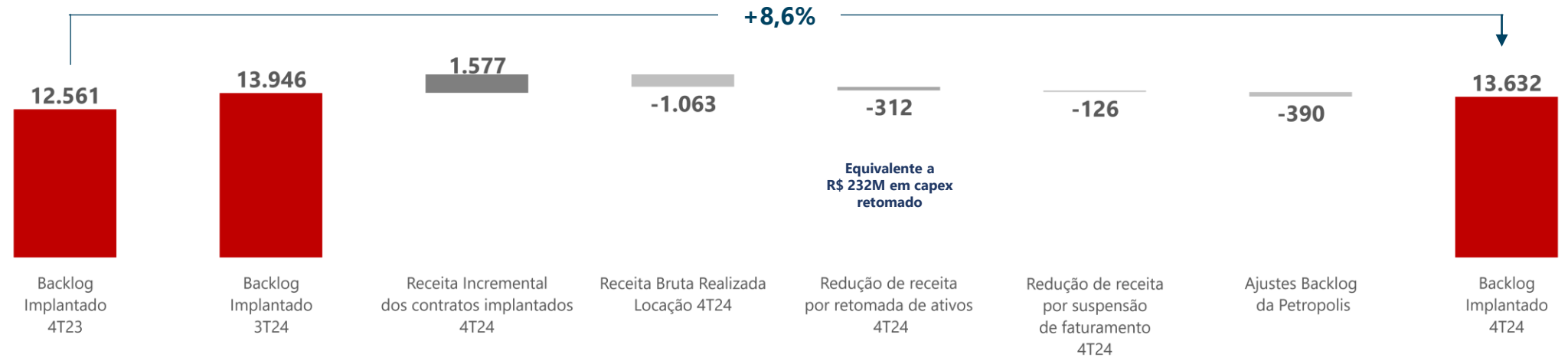
- **R$ 695 milhões**: expansão – ativos novos
- **R$ 1 milhão**: renovação – ativos novos
- **R$ 162 milhões**: extensão de contrato – mesmos ativos
- **R$ 158 milhões**: Sempre Novo



2024: R$ 5,004 bi

- **R$ 4.222 milhões**: expansão – ativos novos
- **R$ 130 milhões**: renovação – ativos novos
- **R$ 401 milhões**: extensão de contrato – mesmos ativos
- **R$ 250 milhões**: Sempre Novo

Backlog da Receita Bruta – Implantação | R$ milhões









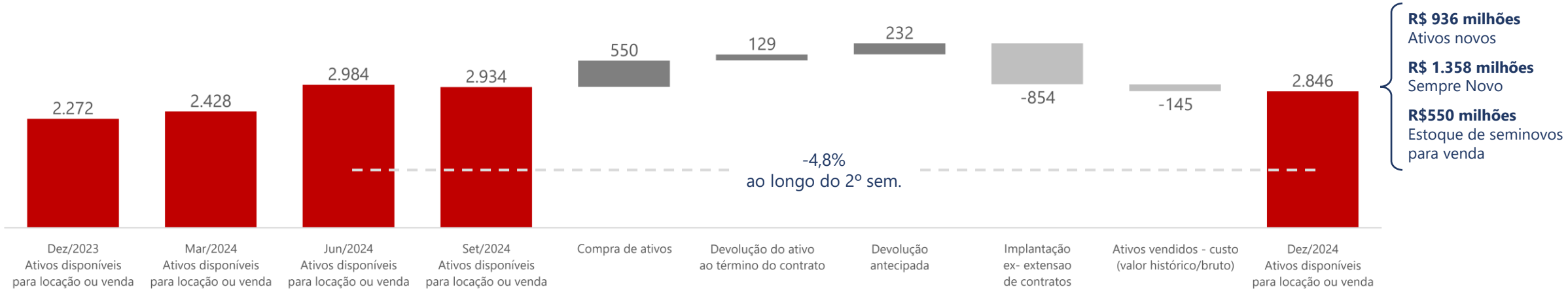
FOCO NA MELHORA DO GIRO DE ESTOQUES

OPORTUNIDADE DE LOCAÇÃO E VENDA DOS ATIVOS SEMPRE NOVO, APRECIADOS E COM BOA LIQUIDEZ

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

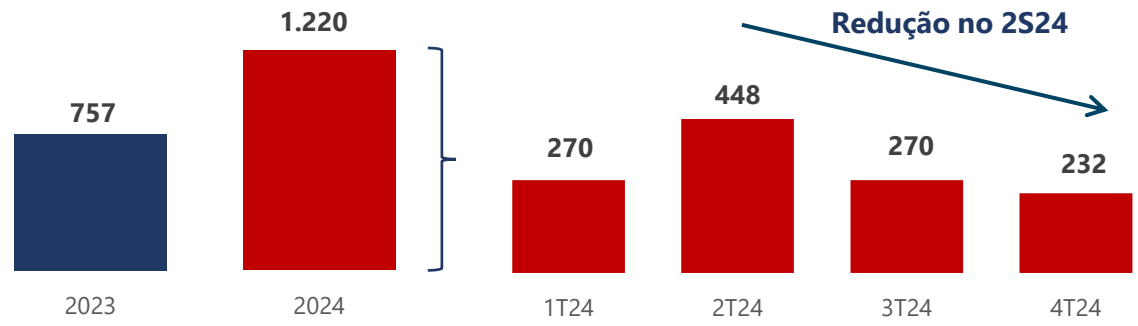
*Valor de aquisição – bruto contábil (sem depreciação).

Temos oportunidade de reduzir os nossos estoques, retomar a taxa de ocupação para mais de 90% através da locação e venda de ativos líquidos e apreciados em nosso balanço



Término antecipado de contrato (capex retomado)* | R$ milhões

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



Safra de implantação dos ativos retomados

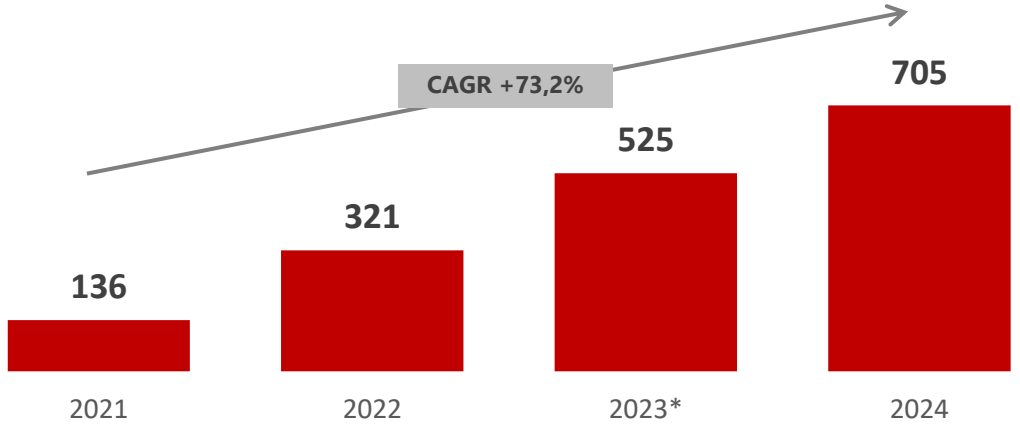
Ativos retomados referem-se a contratos assinados, principalmente, em 2021, 2022 e 2023

	Ano de Implantação	Capex Retomado (R$ milhões)	% do Capex Retomado (ano implantação)	Capex Retomado (ano competência) (R$ milhões)
	Outros períodos	101	5,1%	-
	2021	385	19,5%	-
Centro Oeste	**2022**	969	49,0%	-
	2023	478	24,2%	757
	2024	44	2,2%	1.220
	Total	**1.977**	**100,0%**	**1.977**

FORTE CRESCIMENTO NA VENDA DE USADOS

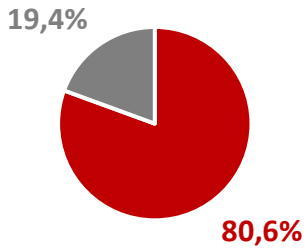
- LIDERANÇA E POSICIONAMENTO ÚNICO DA VAMOS NO MERCADO DE SEMINOVOS
- ESTABILIDADE NO PREÇO DE USADOS, ATIVOS LÍQUIDOS E APRECIADOS

Receita líquida de venda de ativos | R$ milhões



Capilaridade de vendas de ativos seminovos

Vendas por tipo de canal
4T24



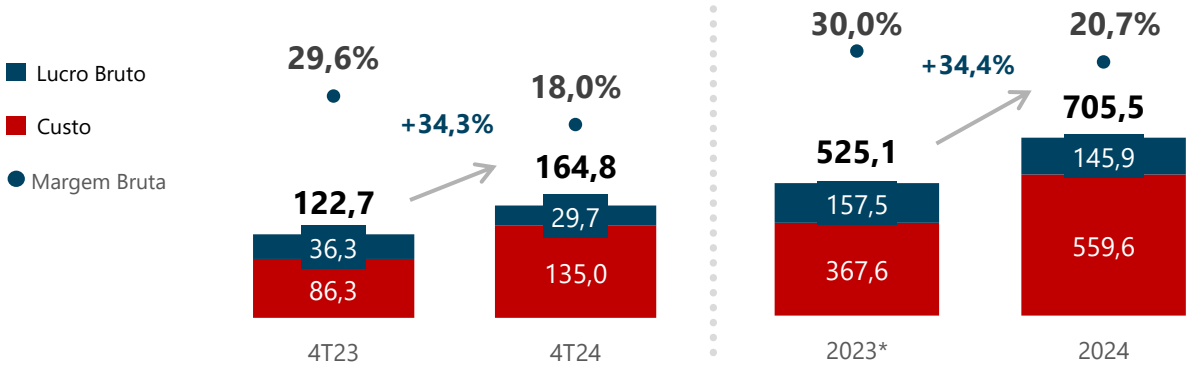
Lojas de Seminovos VAMOS + Canais de Vendas

Concessionárias Automob (Transrio e Tietê)

Canais de vendas (#)

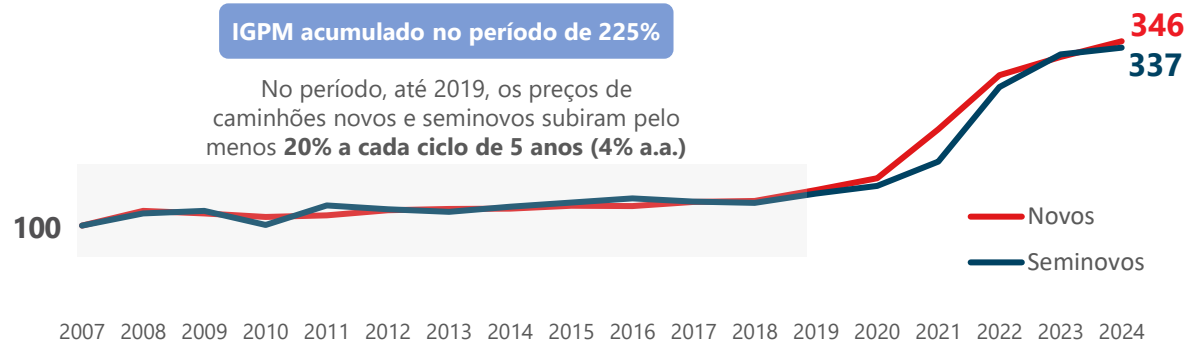
18	42	25
Lojas VAMOS Seminovos	Parceiros	Pontos de vendas Concessionárias Automob*

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



Preço dos usados acompanha o preço dos ativos novos, acima da inflação

(tabela FIPE)



* Exclui venda de ativos não recorrente ocorrida no 1T23.

“Nova” VAMOS:

- Início de um novo ciclo, empresa 100% dedicada a locação.
- Posicionamento único e escala

Resultados sólidos em 2024:

- R$ 780 milhões de lucro líquido ajustado*, +57% versus 2023
- R$ 3,4 bilhões de EBITDA ajustado*, +32% versus 2023
- R$ 705 milhões em vendas de seminovos, +34% versus ano anterior

O que vem pela frente:

- **Menor necessidade de investimentos líquidos para manter ritmo de crescimento**
- **Capex líquido de R$2,1bi em 2025****

*Números ajustados para excluir os efeitos extraordinários e não recorrentes de efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário do 2T24
**Conforme guidance divulgado em nov/2024

ESTRATÉGIA COMERCIAL DE LOCAÇÃO

- Diversificação setorial (bebidas, alimentos, e-commerce, saneamento, ambiental, químicos, combustíveis, entre outros) e maior foco em clientes embarcadores.
- Locação de Sempre Novo e extensão de contratos com o mesmo ativo: bom para a VAMOS, bom para os nossos clientes.
- Redução dos estoques e aumento da taxa de ocupação/locação.
- Reposicionamento de preços visando proteger o ROIC spread.
- Novos produtos e serviços customizados a serviço dos nossos clientes.

VENDA DE SEMINOVOS

- Expansão das vendas através de novas lojas em pontos estratégicos.
- Incremento de alianças comerciais com distribuidores, revendedores e concessionários.
- Intensificação do uso de ferramentas digitais.

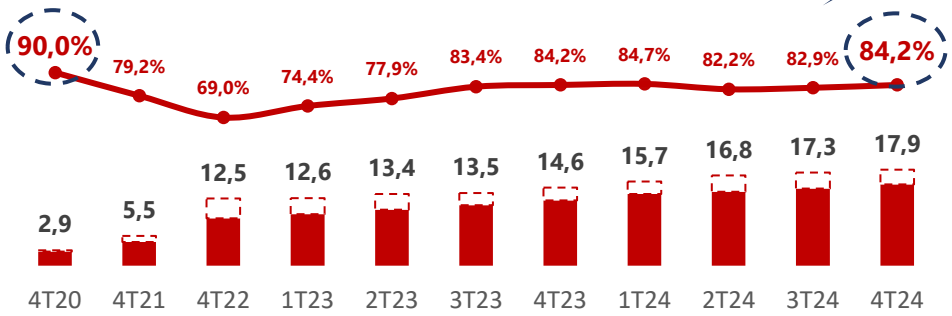
Capilaridade de lojas – VAMOS Seminovos



AUMENTO DA EFICIÊNCIA OPERACIONAL EM 2025

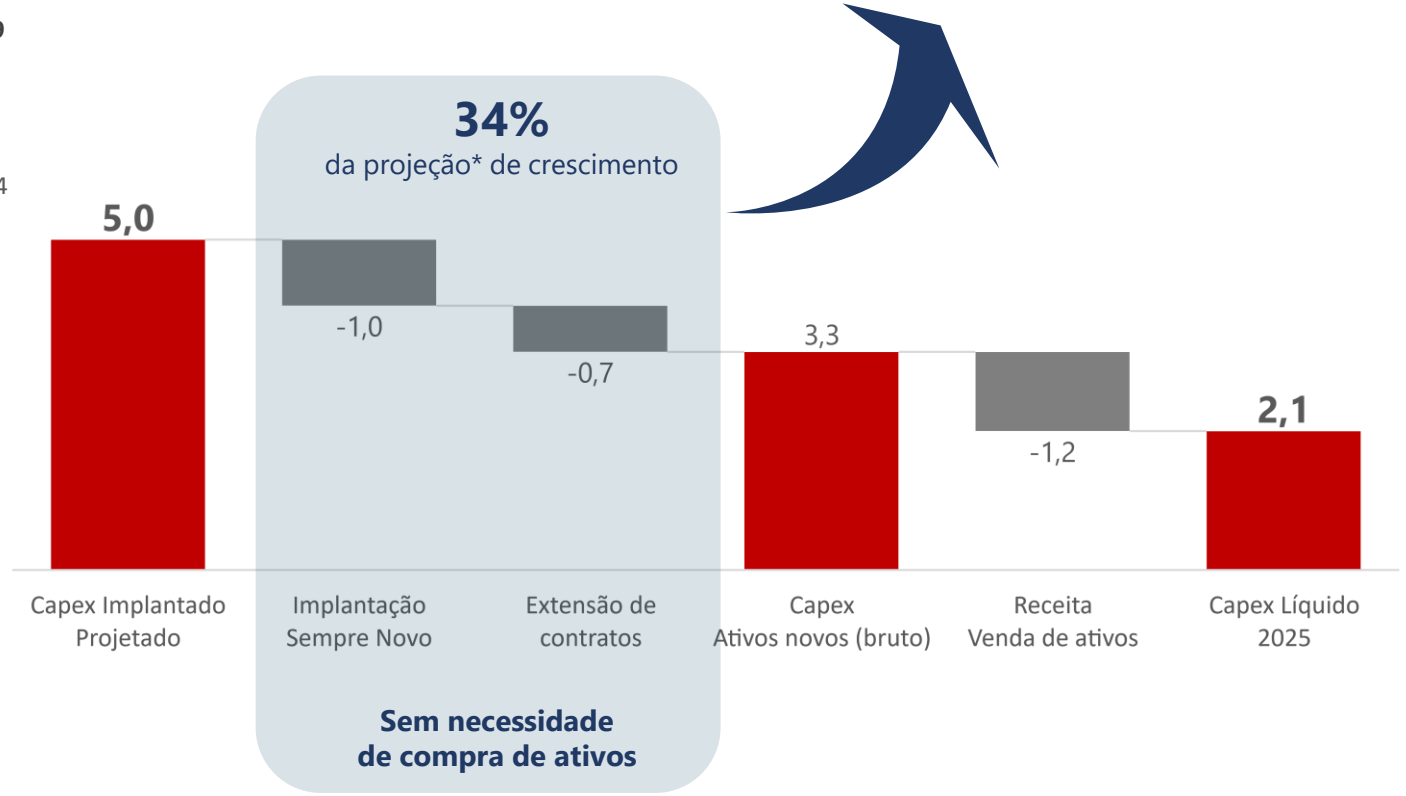
A **VAMOS** historicamente operou com taxa de ocupação da frota **acima de 90%**

Imobilizado bruto locado vs imobilizado bruto total |
R$ bilhões



Oportunidade de **expansão da taxa de ocupação** e **otimização do capital empregado**

- **Redução do capital de giro**
- **Menor investimento em ativos novos**
- **Expansão da taxa de ocupação da frota**



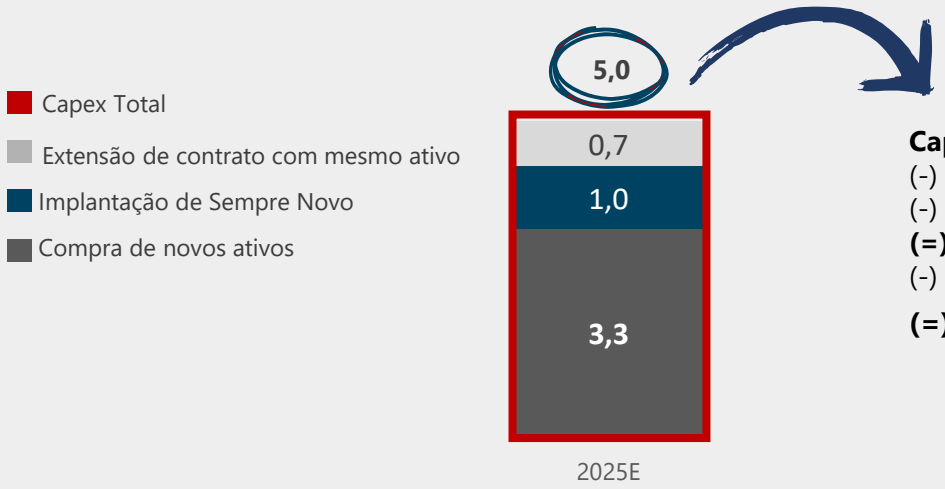
* Conforme fato relevante divulgado em nov/24.

MENSAGENS FINAIS

O que vem pela frente:

- **Eficiência operacional: foco na redução dos estoques e aumento na taxa de ocupação da frota disponível**
- **Crescimento rentável e sustentável**
- **Compromisso com a desalavancagem em 2025**

Capex líquido de R$2,1bi em 2025*



Capex implantado total: R$5bi
(-) Extensão de contrato com mesmo ativo: R$0,7bi
(-) Implantação de Sempre Novo: R$1bi
(=) Compra de novos ativos: R$3,3bi
(-) Receita Bruta de Venda de ativos usados: R$1,2bi
(=) Capex Líquido: R$2,1bi

*Conforme guidance divulgado em nov/2024.

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

RELAÇÕES COM INVESTIDORES

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

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

MUITO OBRIGADO.

VAMOS LOCAÇÃO
VAMOS SEMINOVOS
BMB
TRUCKVAN



4Q24 and 2024
EARNINGS



VAMOS LOCAÇÃO | VAMOS SEMINOVOS | BMB | TRUCKVAN

UMA EMPRESA DO GRUPO SIMPAR

DISCLAIMER

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

Forward-looking statements are highly dependent on, among other things, market conditions, government regulations, industry performance and the Brazilian economy. Morevover operating data may affect **VAMOS'** future performance and lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements. This presentation is a summary and does not purport to be complete.

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

HIGHLIGHTS

"New" VAMOS:

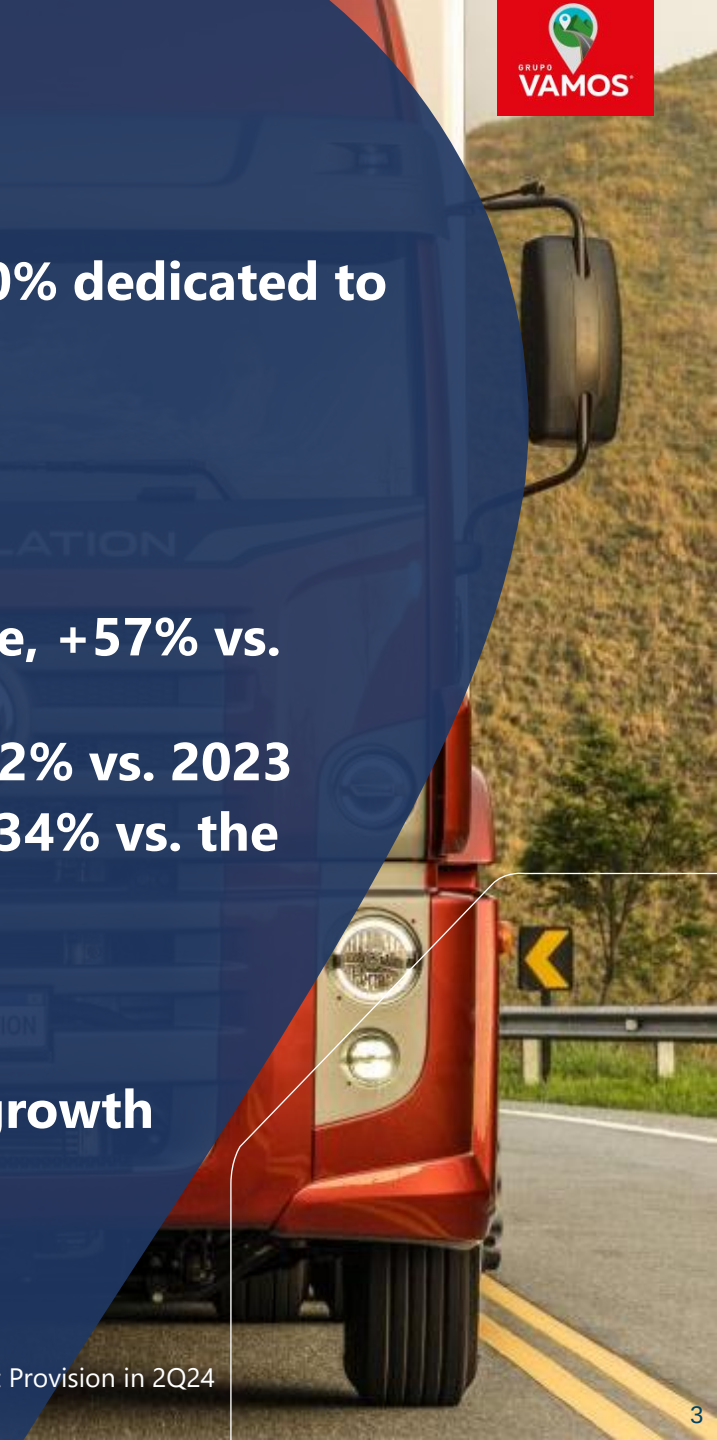
- Beginning of a new cycle, company 100% dedicated to leasing.
- Unique positioning, and scale

Solid 2024 results:

- R$780 million of adjusted* net income, +57% vs. previous year
- R$ 3,4 billion of adjusted* EBITDA +32% vs. 2023
- R$705 million in used vehicle sales, +34% vs. the previous year

What lies ahead:

- Lower need for net investments to maintain growth pace
- Net Capex of R$2.1bi in 2025**

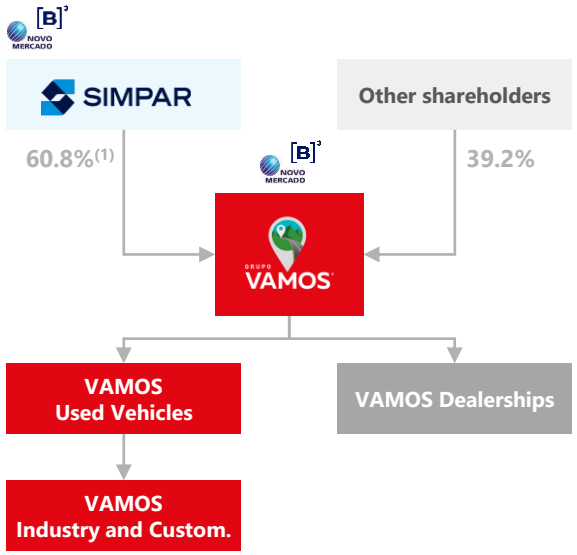


* Figures adjusted to exclude the one-time and non-recurring effects of weather in Rio Grande do Sul + extraordinary increase in Bad Debt Provision in 2Q24
** According to the guidance published in Nov/2024

SPIN-OFF OF THE DEALERSHIPS
GREATER FOCUS ON LEASING

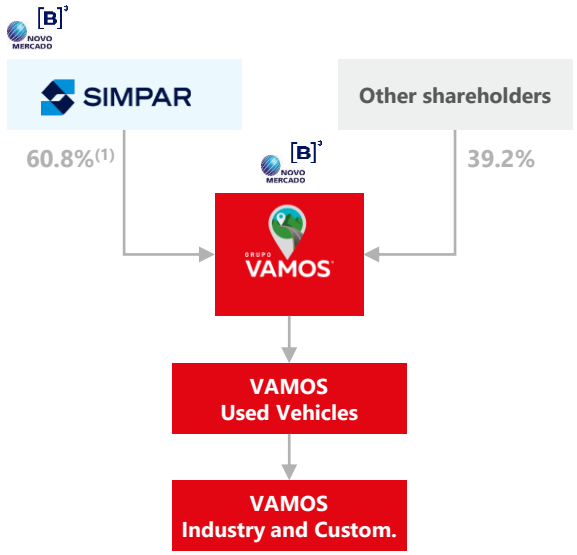
VAMOS STRUCTURE

PRE SPIN-OFF



2024 (R$ million)	Leasing	Consolidated
Net Revenue	4,330	7,154
EBITDA	3,350	3,389

POST SPIN-OFF



2024 (R$ million)	Leasing	Consolidated
Net Revenue	4,330	4,699
EBITDA	3,350	3,396

VAMOS:

- **Focus on leasing of trucks, machinery, and equipment, which in recent years has accounted for over 95% of total EBITDA.**
- **Greater flexibility in product offerings and partnerships with multiple brands, expanding opportunities for growth and diversification.**

Tax effect related to the spun-off equity

Non-recurring/non-operational write-off of tax credits (income tax/social contribution) at a present value of approximately R$40 million* (R$238 million nominal value) related to the spin-off of the dealerships' equity

*As previously disclosed to the market in the announcement of the proposed spin-off

The following slides reflect the results from the perspective of the "new" VAMOS, excluding the dealerships segment.

“NEW” VAMOS' BUSINESS STRUCTURE AND MANAGEMENT

With a unique market positioning and scale **VAMOS** now concentrates its management and administrative focus on the leasing segment and the sale of used assets.

VAMOS BUSINESSES

Leasing

Leasing of trucks, machinery and equipment, with or without maintenance, and sale the of used assets.

Industry

Manufacturing of road equipment and automotive engineering solutions.

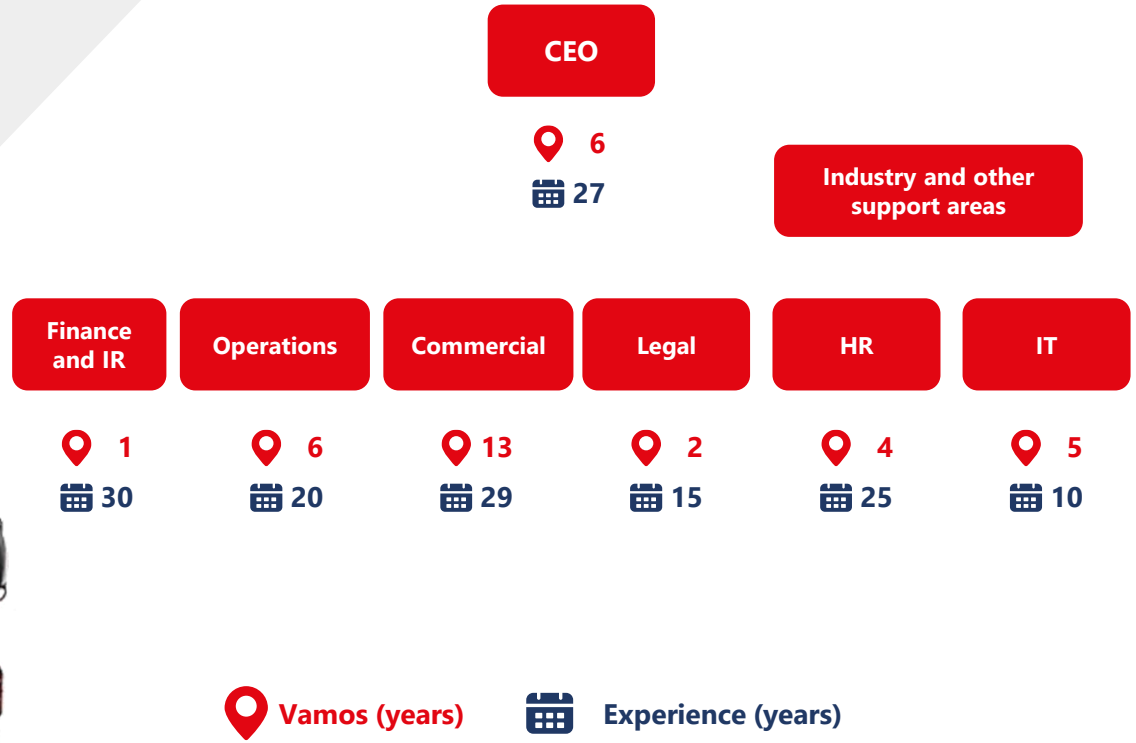
Truckvan:
- High-quality road equipment.
- Mobile leasing solutions.

BMB:
- Automotive customization of Volkswagen trucks and buses for over 21 years.



VAMOS STRUCTURE - POST SPIN-OFF

A focused Company in its core business, with experienced professionals.



VAMOS: NATIONAL LEADERSHIP IN THE HEAVY VEHICLES AND FORKLIFTS LEASING MARKET

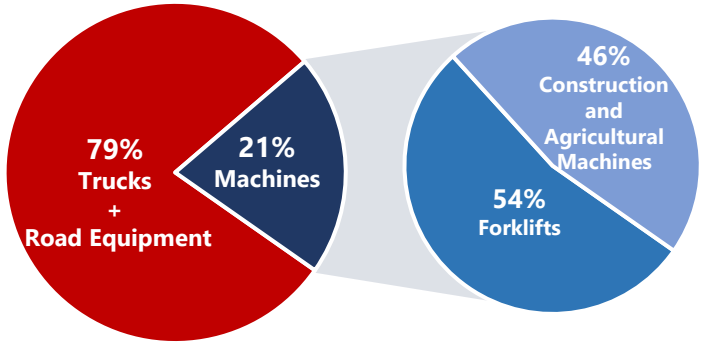
+54,000 assets in the fleet

+1,500 customers

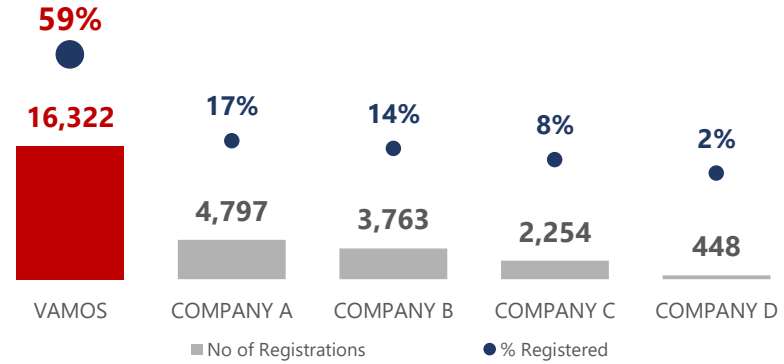
+5,000 partner service centers

Wide range of makes and models:

VAMOS Fleet Profile (# assets)



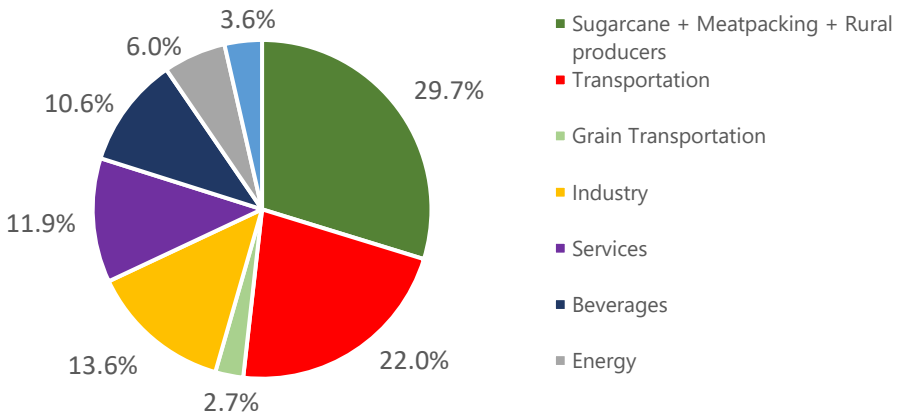
Vehicle registrations made by leasing companies over the past three years



Source: Fenabrave and Company
Analysis carried out with the following companies (in alphabetical order): Addiante, LM, Transmaroni and Unidas.

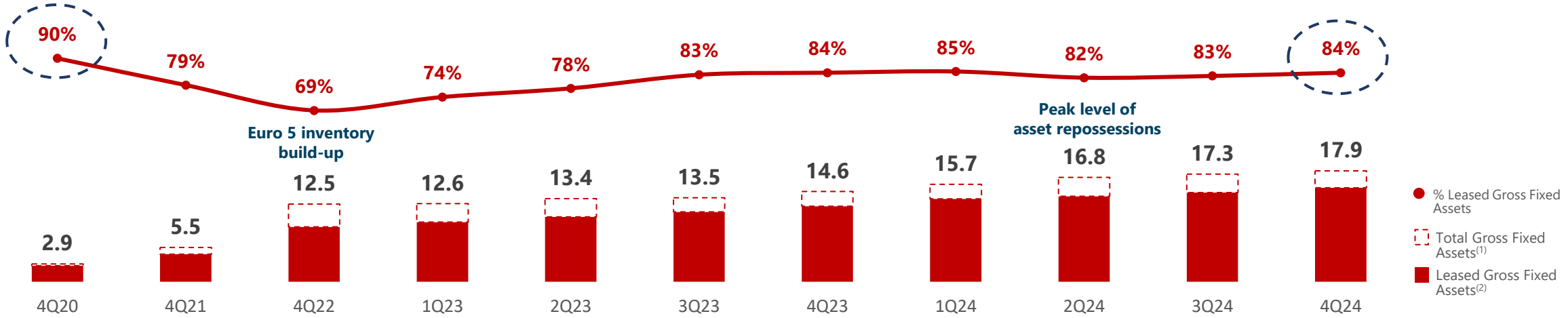
Diversified customer base across various sectors of the economy

Revenue by sector (Dec/24)



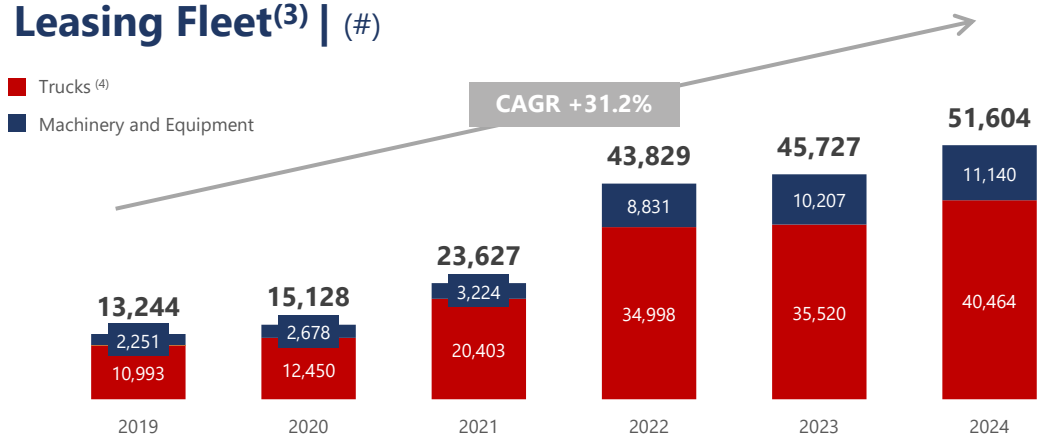
OPERATIONAL EFFICIENCY WITH A GREAT OPPORTUNITY TO IMPROVE FLEET OCCUPANCY AND DRIVE SUSTAINABLE LEASING GROWTH

Leased Gross Fixed Assets vs Total Gross Fixed Assets | R$ billion



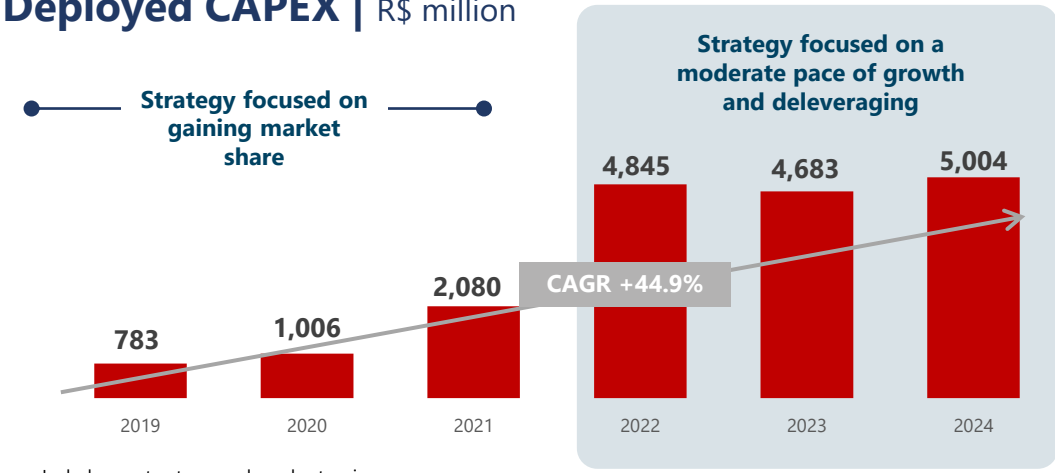
(1) Historical cost balance of vehicles, machinery, and equipment classified as fixed assets, plus assets held for sale (see explanatory notes 11 and 14 of the Financial Statements).
(2) Total fixed assets minus assets held for sale and new and used assets available for rental or sale.

Leasing Fleet(3) | (#)



(3) Excludes assets available for sale in used vehicle stores.
(4) Trucks include tractor trucks, trucks, utility vehicles, and buses.

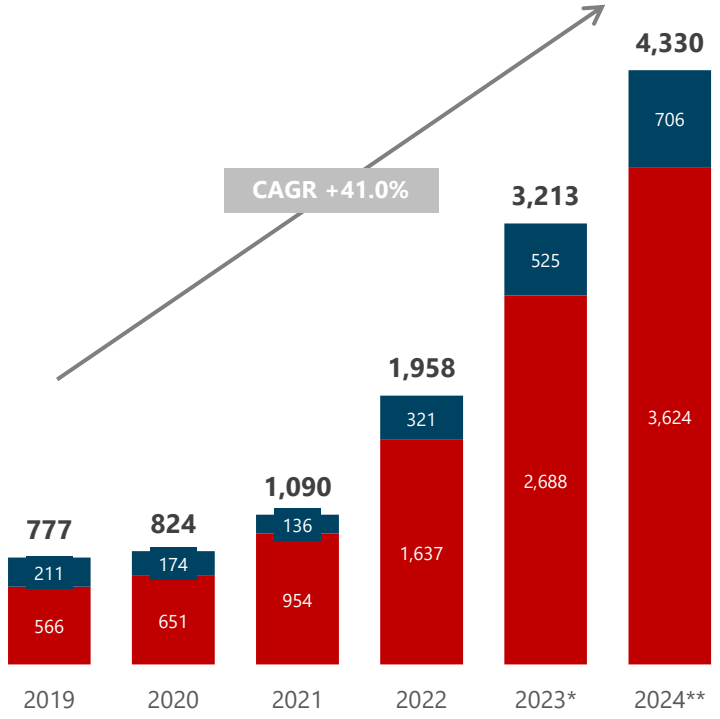
Deployed CAPEX | R$ million



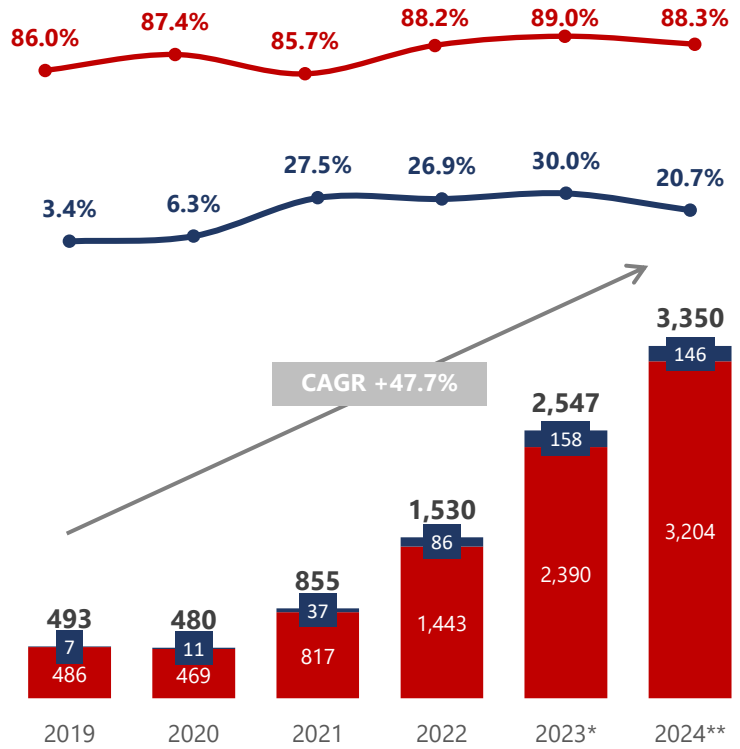
Includes contract renewals and extensions

OUR FOCUS: PROFITABILITY WITH SUSTAINABLE GROWTH

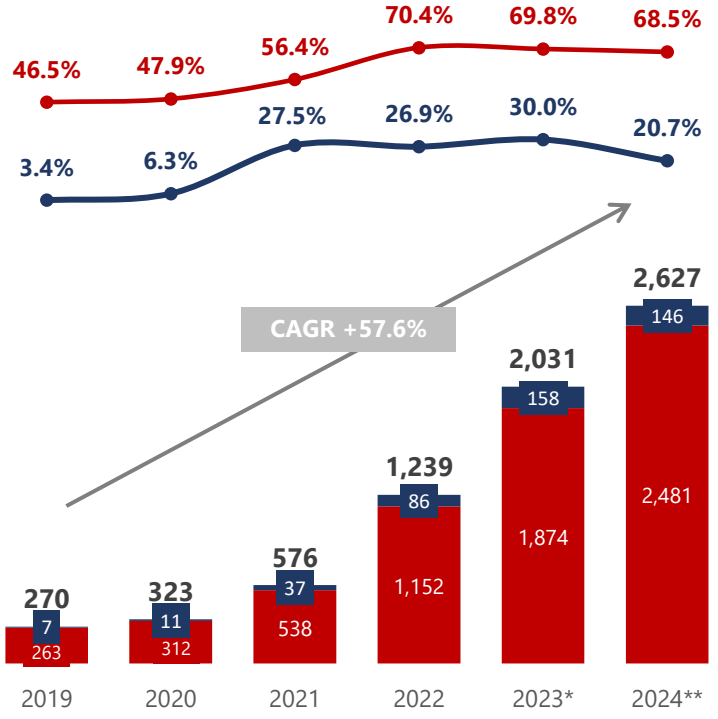
Net Leasing Revenue | R$ million



Leasing EBITDA | R$ million



Leasing EBIT | R$ million



Asset Sales | Services | Asset Sales Margin | Services Margin

*Excludes non-recurring asset sales posted in 1Q23.
**Figures adjusted to exclude one-time and non-recurring effects related to weather events in Rio Grande do Sul and the extraordinary increase in Bad Debt Provision in 2Q24.

HIGHLIGHTS

"New" VAMOS:

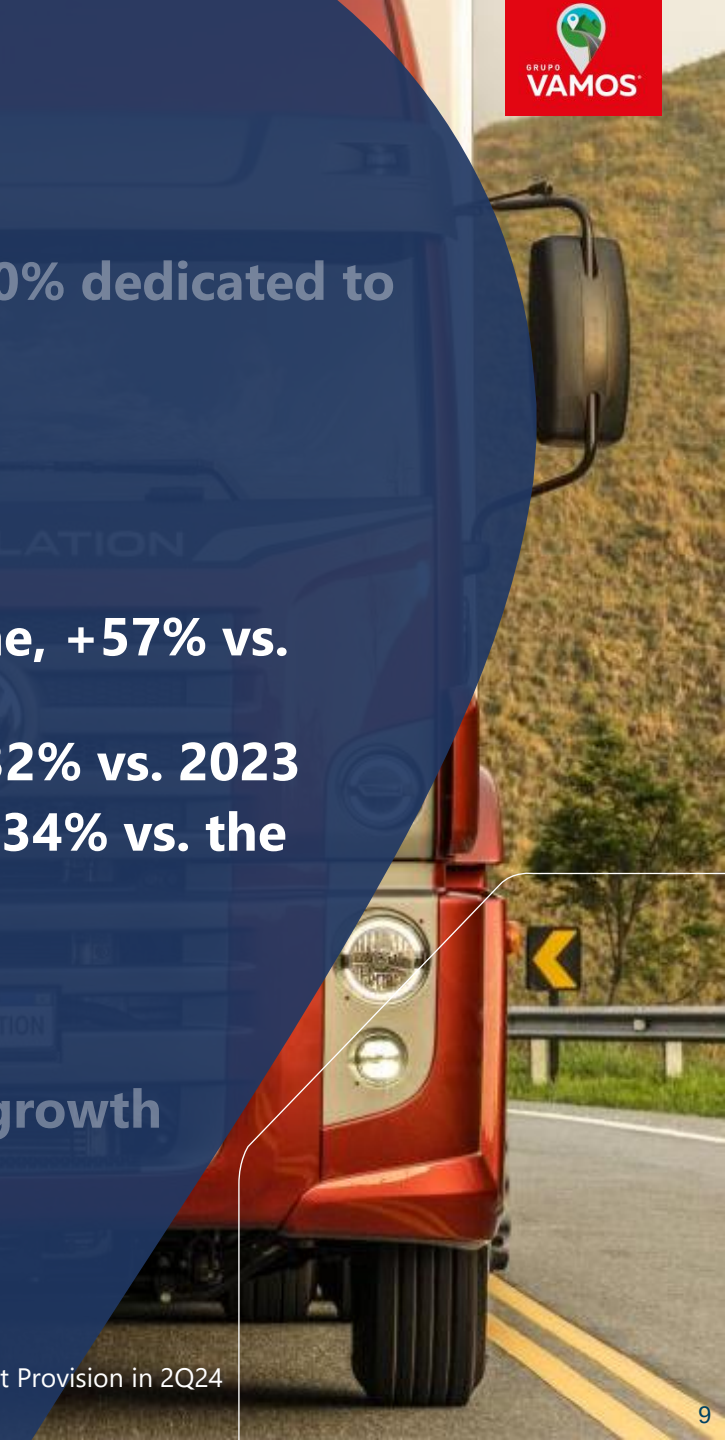
- Beginning of a new cycle, company 100% dedicated to leasing.
- Unique positioning, and scale

Solid 2024 results:

- **R$780 million of adjusted* net income, +57% vs. previous year**
- **R$ 3,4 billion of adjusted* EBITDA +32% vs. 2023**
- **R$705 million in used vehicle sales, +34% vs. the previous year**

What lies ahead:

- Lower need for net investments to maintain growth pace
- Net Capex of R$2.1bi in 2025**



* Figures adjusted to exclude the one-time and non-recurring effects of weather in Rio Grande do Sul + extraordinary increase in Bad Debt Provision in 2Q24
** According to the guidance published in Nov/2024



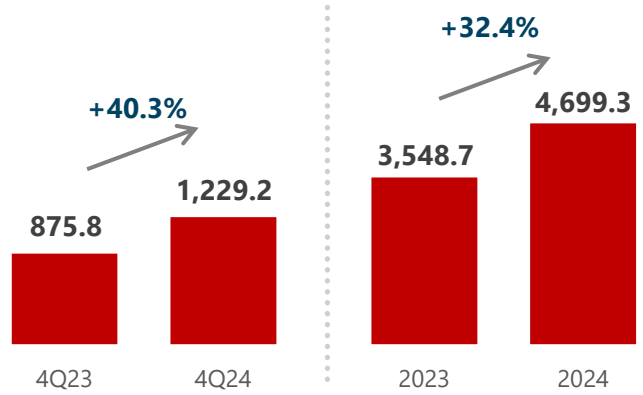






NET INCOME GROWTH OF 57%, SUPPORTED BY STRONG OPERATING PERFORMANCE

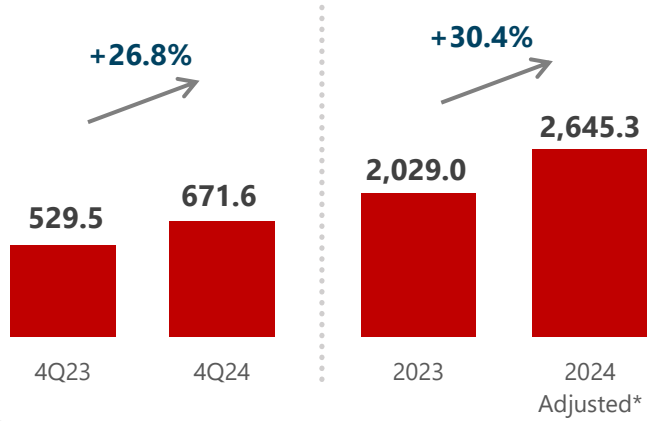
Consolidated Net Revenue | R$ million



Revenue growth across all business segments:

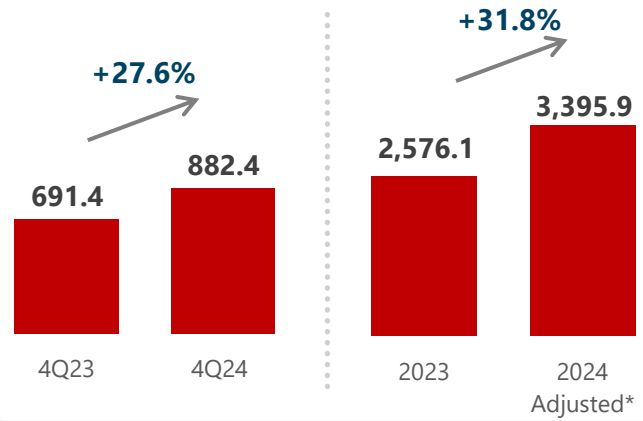
- Leasing: +35%
- Asset Sales: +34%
- Industry: +13%

Consolidated EBIT | R$ million



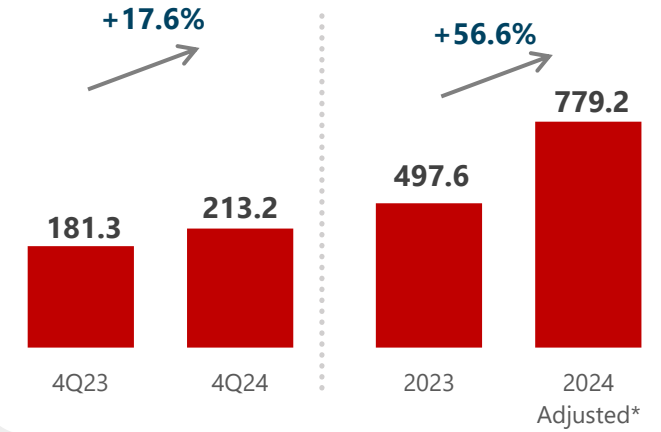
Strong leasing growth despite the impact from early termination of leasing contracts.

Consolidated EBITDA | R$ million



Over 30% growth in the year, driven primarily by leasing (services)

Consolidated Net Income | R$ million



Strong adjusted net income growth driven by leasing.

* Figures adjusted to exclude the one-time and non-recurring effects of weather in Rio Grande do Sul + extraordinary increase in Bad Debt Provision in 2Q24



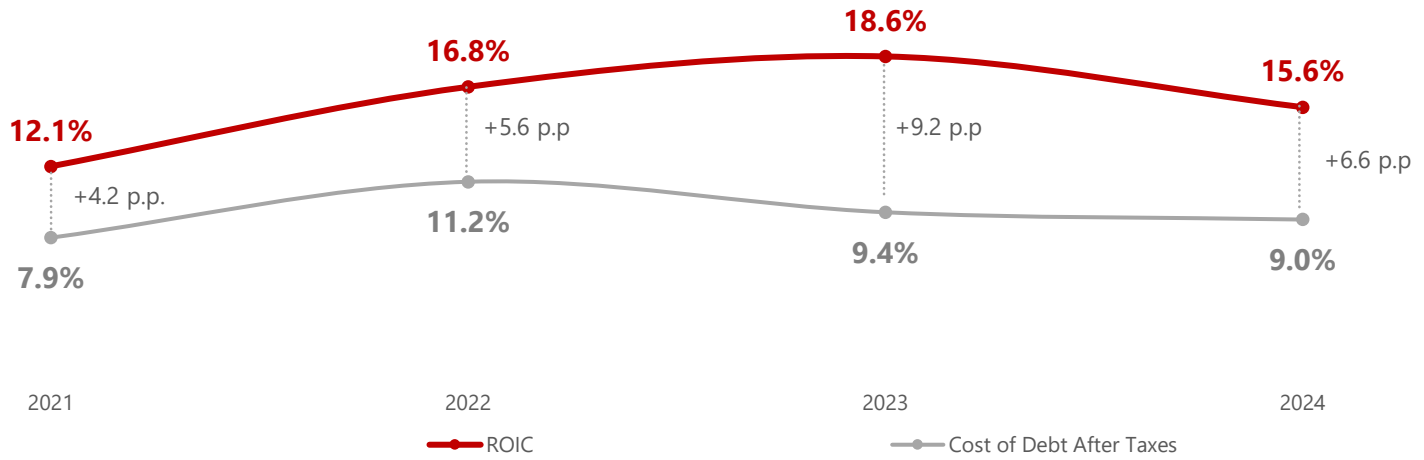






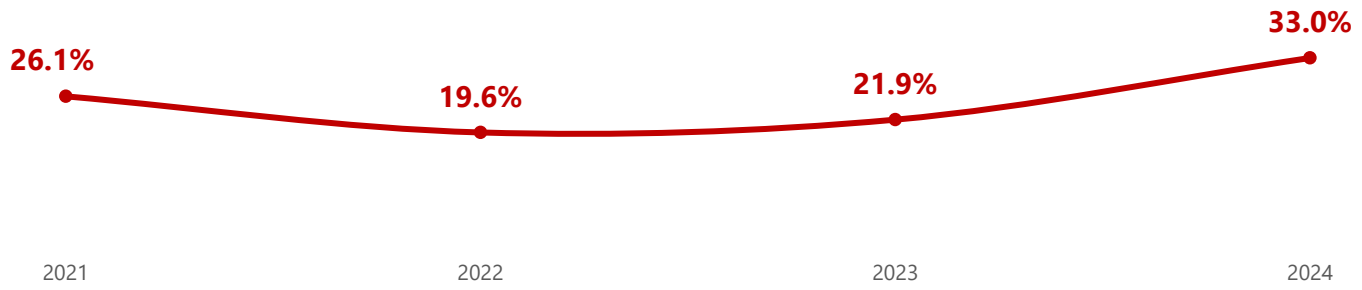
CONSISTENT PROFITABILITY WITH A SIGNIFICANT SPREAD OVER COST OF DEBT

Consolidated ROIC (continuing operations) | %



Unique ROIC spread in the leasing industry

Consolidated ROE (continuing operations) | %



Consistent ROE at different times in the company's development

ROIC is calculated using adjusted EBIT and income tax rate, excluding one-time effects from 2Q24, over the average invested capital.
ROE considers adjusted net income over average shareholders' equity

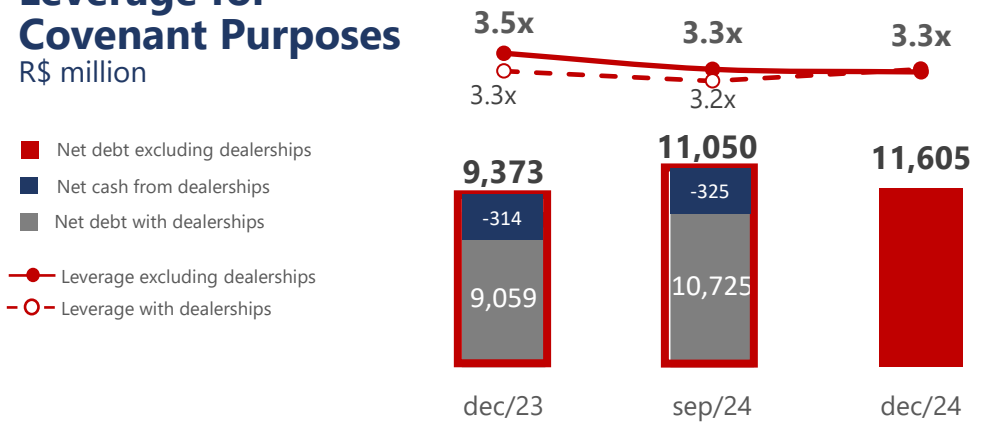
SUSTAINABLE GROWTH OF THE COMPANY

WITH ADEQUATE LIQUIDITY AND CONTROLLED LEVERAGE

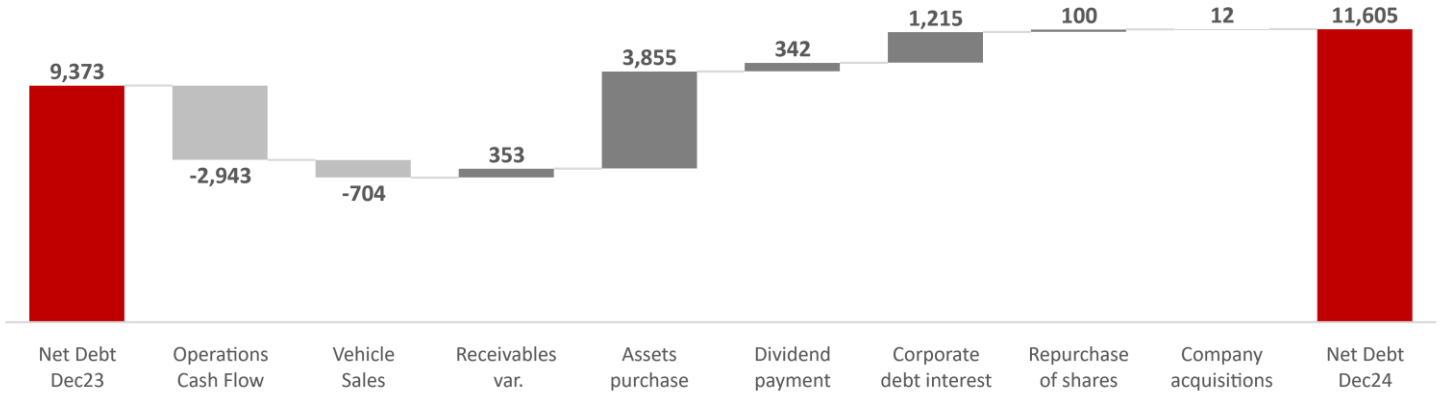
'AA+br' MOODY'S
'brAA+' S&P Global
'AA+(bra)' FitchRatings

Net Debt and Leverage for Covenant Purposes

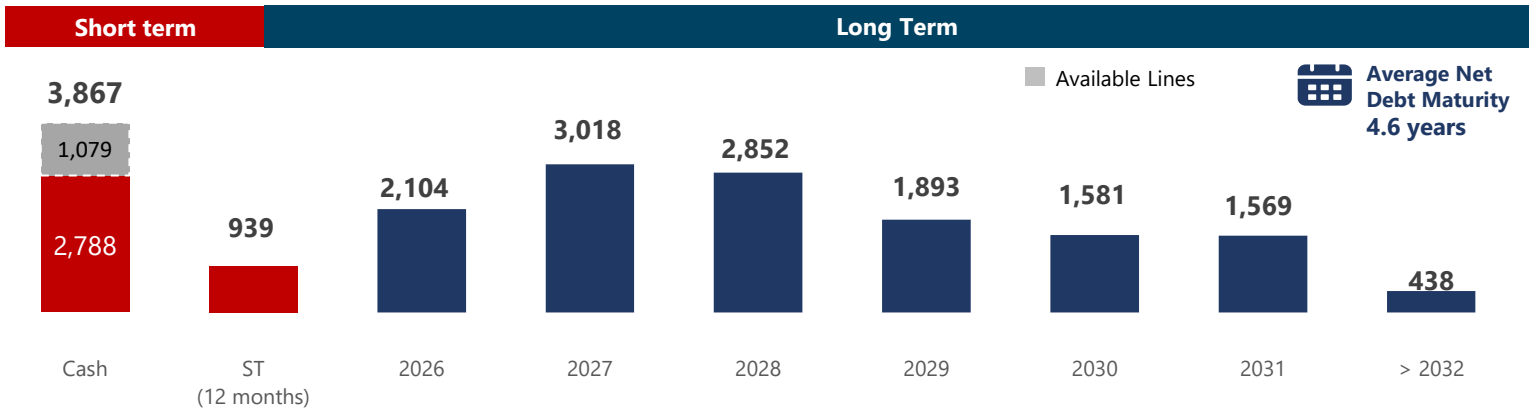
R$ million



Net Debt Evolution 2024 | R$ million



Debt Amortization Schedule | R$ million



✓ **In March/25 the Company entered into a new credit operation of USD 325 million with a three-year term and a cost of ~100% of the CDI**

Leasing 4Q24



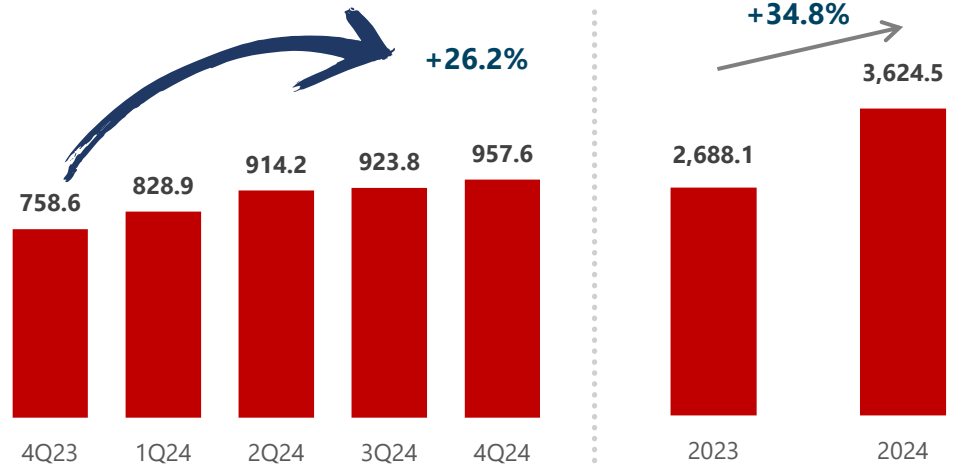




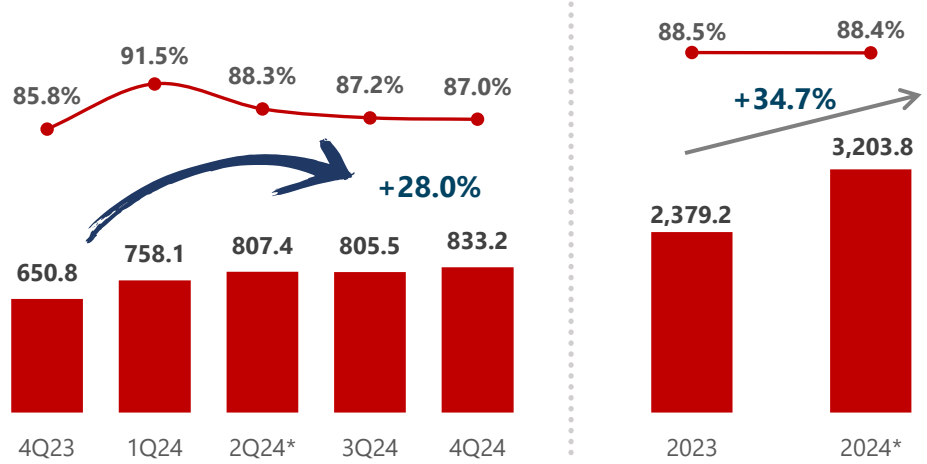


LEASING: A SOLID, RESILIENT AND SUSTAINABLE PATH FOR OUR CORE BUSINESS

Net Revenue from Services | R$ million

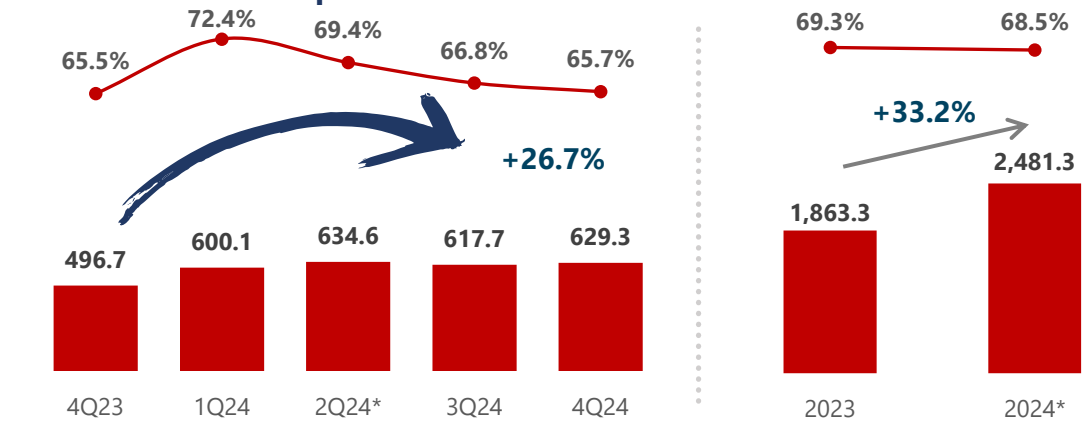


Services EBITDA | R$ million



Asset Sales | Services | Service Margin

Services EBIT | R$ million



- ✓ **Resilience of EBIT and EBITDA margins in the leasing segment, despite the impact of repossessions;**
- ✓ **Annual growth of 35% in rental revenue.**

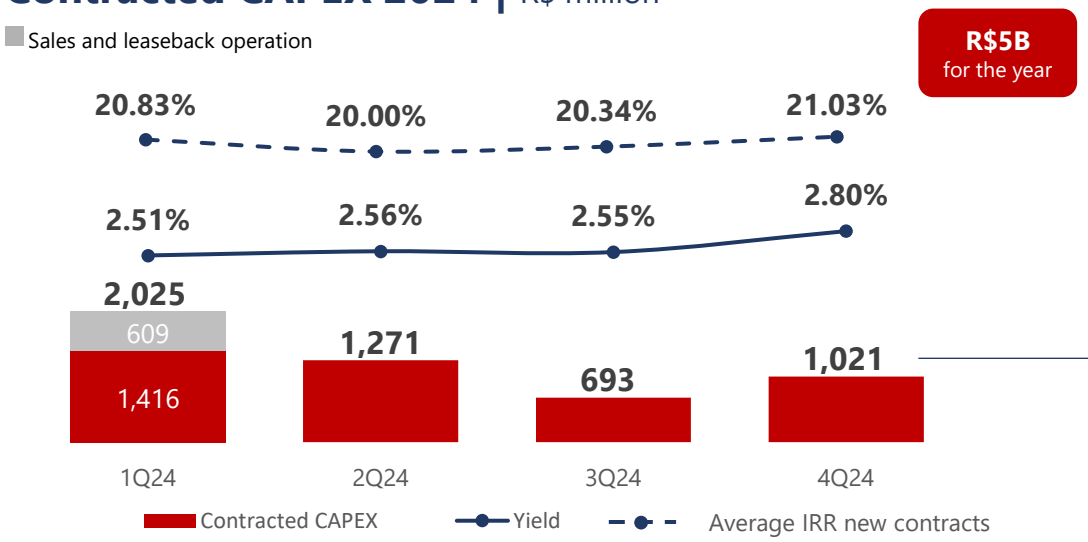


*Excludes one-time and non-recurring effects.

NEW CONTRACTS CONSISTENT DEMAND FOR VAMOS ASSETS

VAMOS HAS SUCCEEDED IN ADJUSTING PRICES AND RETURNS (TIR)

Contracted CAPEX 2024 | R$ million



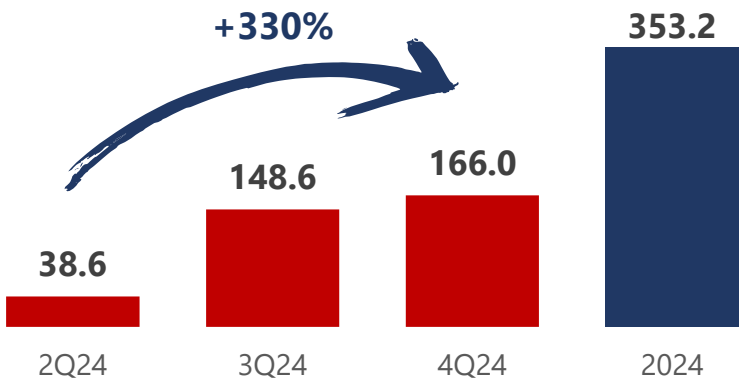
4Q24: R$1.021 B

- **R$670 million**: expansion - new assets
- **R$68 million**: renewal - new assets
- **R$141 million**: contract extension
- **R$166 million**: Sempre Novo

2024: R$5.010 B

- **R$3.919 billion**: expansion - new assets
- **R$389 million**: renewal - new assets
- **R$349 million**: contract extension
- **R$353 million**: Sempre Novo

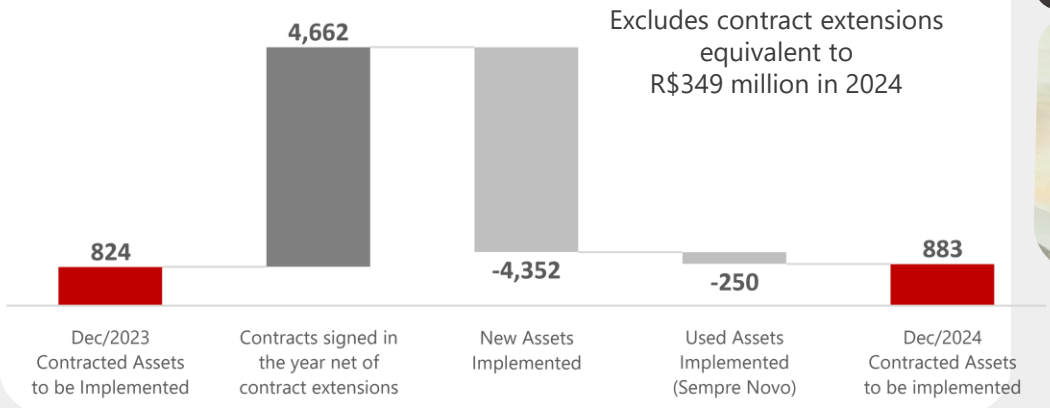
Contracted CAPEX Sempre Novo | R$ million



Average IRR ~20%

(Takes into account the market price of the asset)

Progress in the Deployment of Contracted Assets R$ million







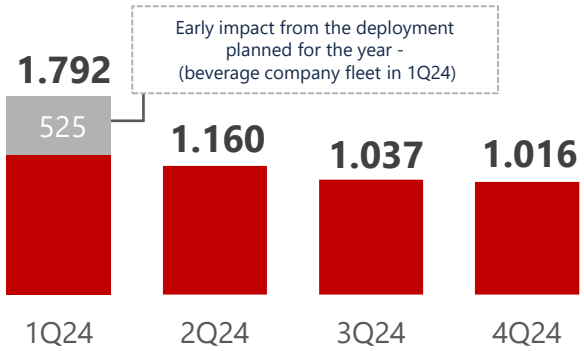


CONTRACTS DEPLOYED: CONSISTENT GROWTH

R$13.6 BILLION BACKLOG, 8.6% HIGHER THAN 4Q23

Deployed CAPEX | R$ million

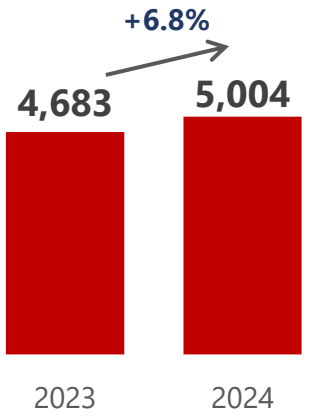
Sales and leaseback operation



R$5B year

4Q24: R$1.016 B

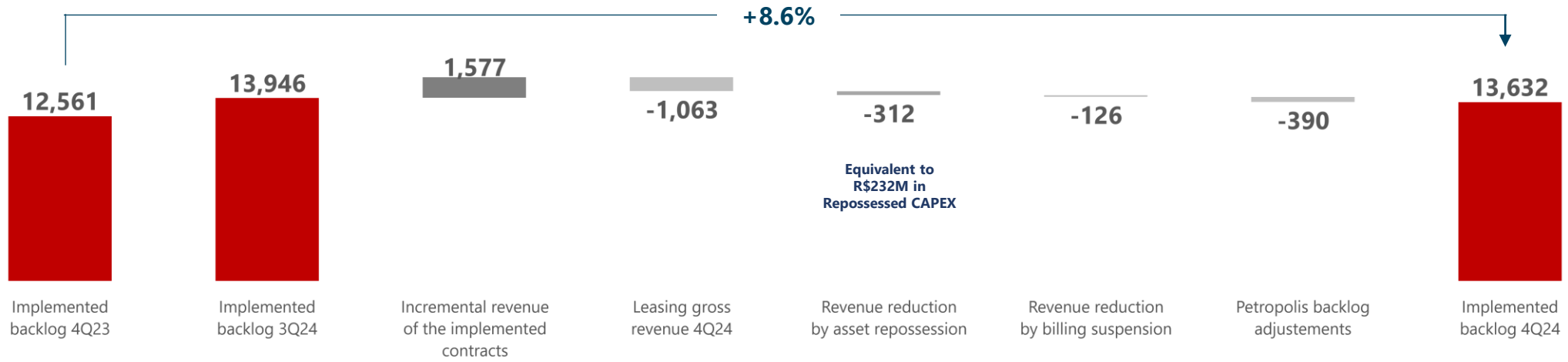
- **R$695 million**: expansion - new assets
- **R$1 million**: renewal - new assets
- **R$162 million**: contract extension - same assets
- **R$158 million**: Sempre Novo



2024: R$5.004 B

- **R$4,222 million**: expansion - new assets
- **R$130 million**: renewal - new assets
- **R$401 million**: contract extension - same assets
- **R$250 million**: Sempre Novo

Gross Revenue Backlog - Deployment| R$ million









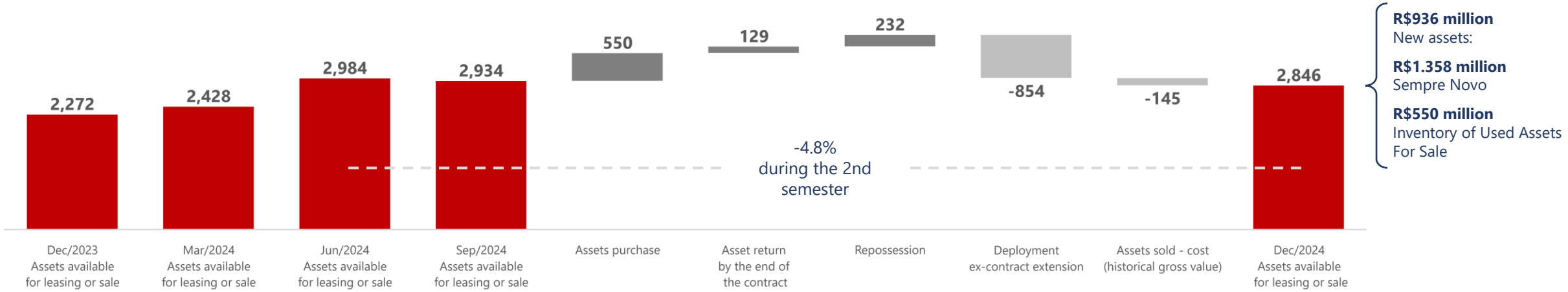
FOCUS ON IMPROVING INVENTORY TURNOVER

OPPORTUNITY TO LEASE AND SELL SEMPRE NOVO ASSETS THAT ARE HIGHLY VALUED AND OFFER STRONG LIQUIDITY

Evolution of Assets Available for Leasing or Sale* | R$ million

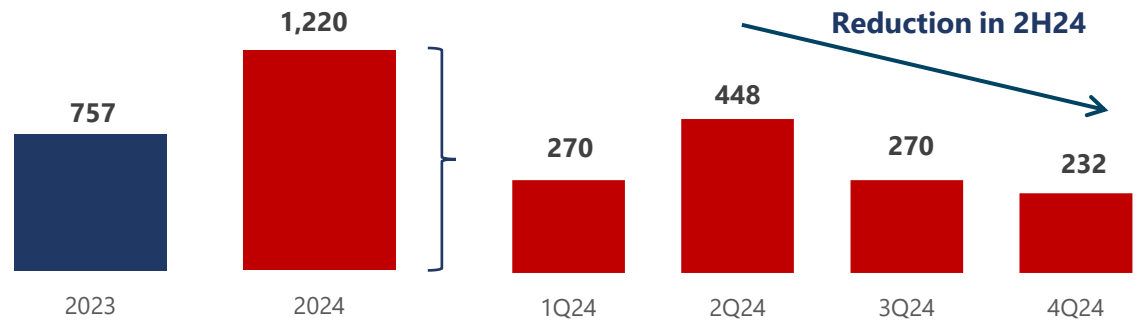
*Acquisition Value – Gross Book Value (Excluding Depreciation).

We have the opportunity to reduce our inventory and restore our occupancy rate to over 90% through the leasing and sale of liquid and appreciated assets on our balance sheet.



Early Contract Termination (Repossessed CAPEX)* | R$ million

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



Deployment Cycle of Repossessed Assets

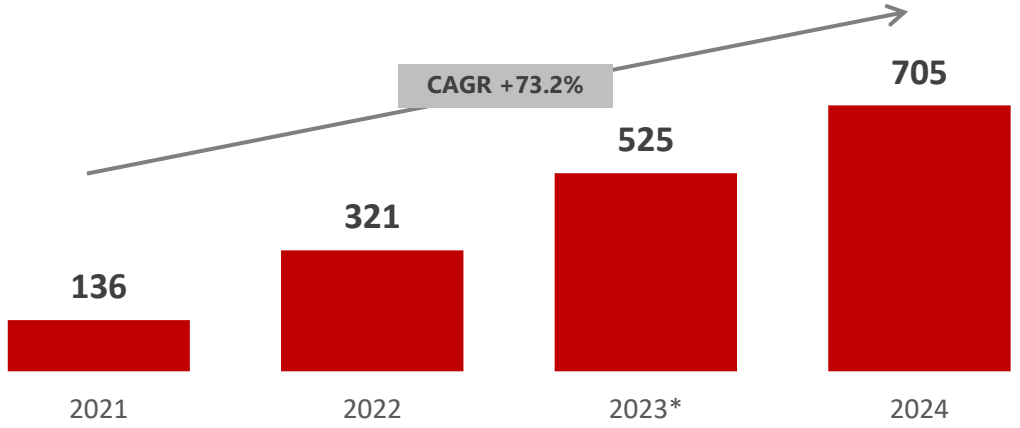
Repossessed assets refer to contracts signed primarily in 2021, 2022, and 2023.

	Year of Deployment	Repossessed CAPEX (R$ million)	% of Repossessed CAPEX (year of deployment)	Repossessed CAPEX (accrual year) (R$ million)
	Other Periods	101	5.1%	-
	2021	385	19.5%	-
Mid west	**2022**	969	49.0%	-
	2023	478	24.2%	757
	2024	44	2.2%	1,220
	Total	**1,977**	**100.0%**	**1,977**

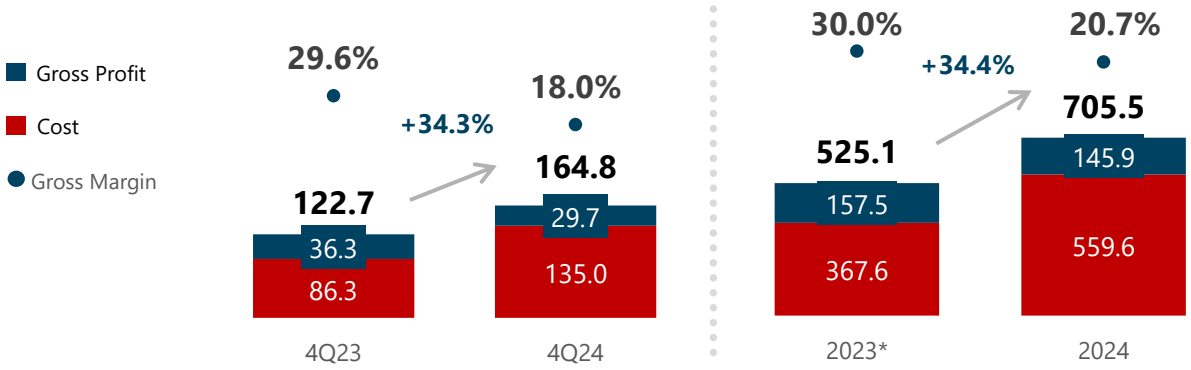
STRONG GROWTH IN USED ASSET SALES

- VAMOS' LEADERSHIP AND UNIQUE POSITIONING IN THE USED ASSET MARKET
- STABLE USED ASSET PRICES, LIQUID AND APPRECIATED ASSETS

Net Revenue from Asset Sales | R$ million

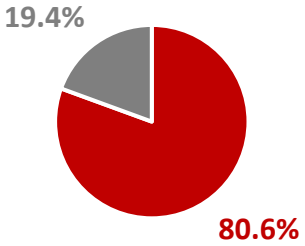


Net Revenue, Gross Profit (R$ million) and Gross Margin (%) in Asset Sales



Reach in Used Vehicle Sales

Sales by type of channel
4Q24



VAMOS Used Vehicle Stores + Sales Channels

Automob Dealerships (Transrio and Tietê)

Sales channels (#)

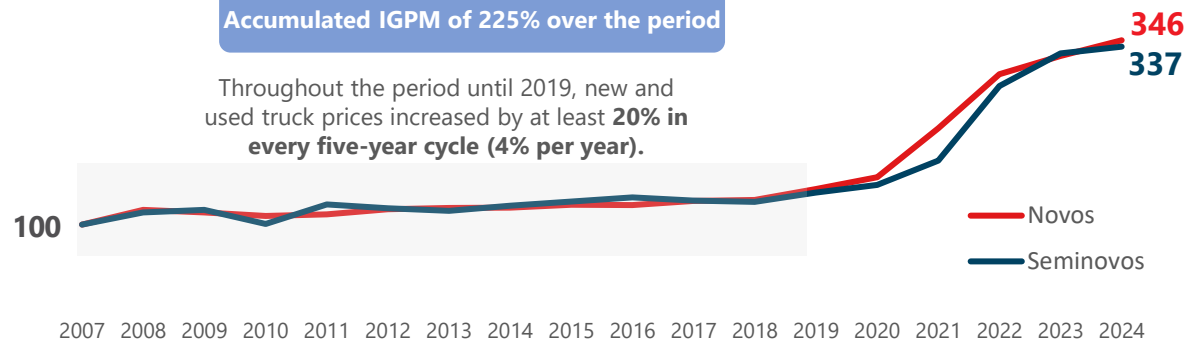
18	42	25
VAMOS Used Vehicle Stores	Partners	Automob Dealerships Points of Sale*

Used asset prices follow new asset prices, outpacing inflation

(FIPE table)

Accumulated IGPM of 225% over the period

Throughout the period until 2019, new and used truck prices increased by at least **20% in every five-year cycle (4% per year).**



* Excludes non-recurring asset sales in 1Q23.

HIGHLIGHTS



"New" VAMOS:

- **Beginning of a new cycle, company 100% dedicated to leasing.**
- **Unique positioning, and scale**



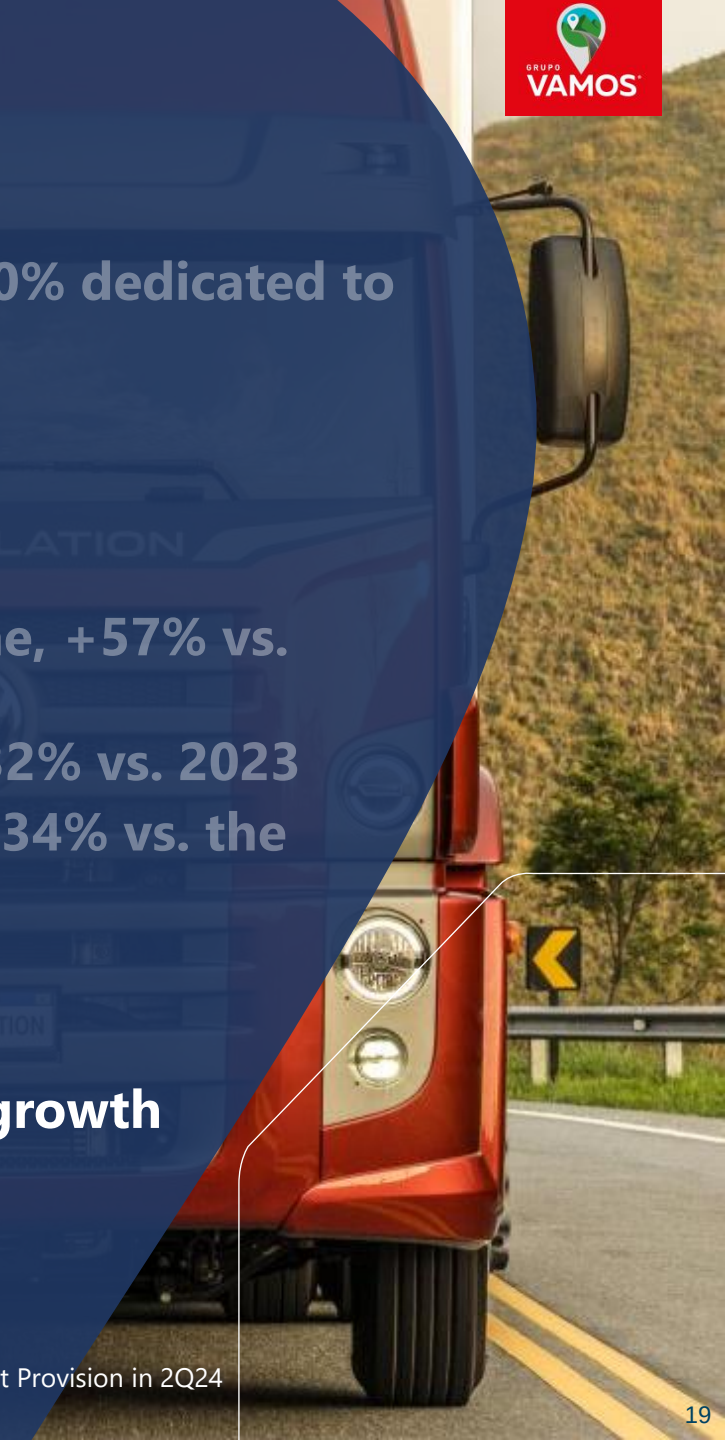
Solid 2024 results:

- **R$780 million of adjusted* net income, +57% vs. previous year**
- **R$ 3,4 billion of adjusted* EBITDA +32% vs. 2023**
- **R$705 million in used vehicle sales, +34% vs. the previous year**



What lies ahead:

- **Lower need for net investments to maintain growth pace**
- **Net Capex of R$2.1bi in 2025****



* Figures adjusted to exclude the one-time and non-recurring effects of weather in Rio Grande do Sul + extraordinary increase in Bad Debt Provision in 2Q24
** According to the guidance published in Nov/2024

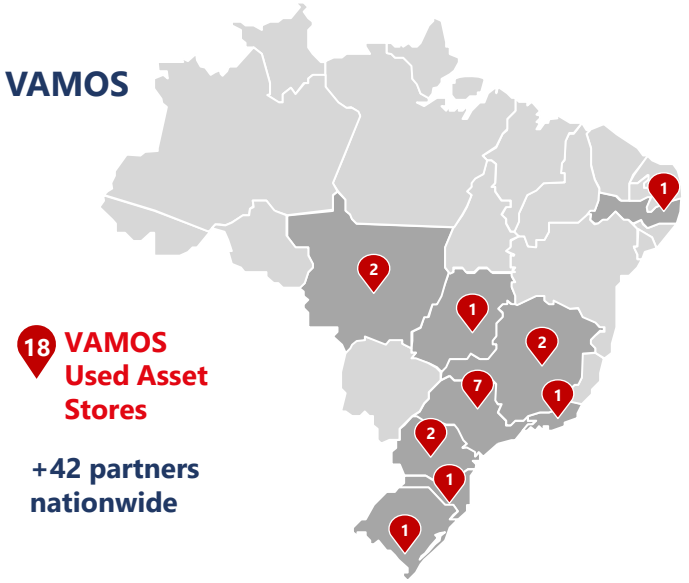
COMMERCIAL STRATEGY FOR LEASING

- Sector diversification (beverages, food, e-commerce, sanitation, environmental, chemicals, fuels, among others), with a greater focus on freight-generating customers.
- Sempre Novo rental model and contract extensions with the same asset – a win-win for VAMOS and our customers.
- Inventory reduction and increased occupancy/leasing rates.
- Price adjustment to protect the ROIC spread.
- New products and services tailored to our customers' needs.

USED VEHICLES SALES

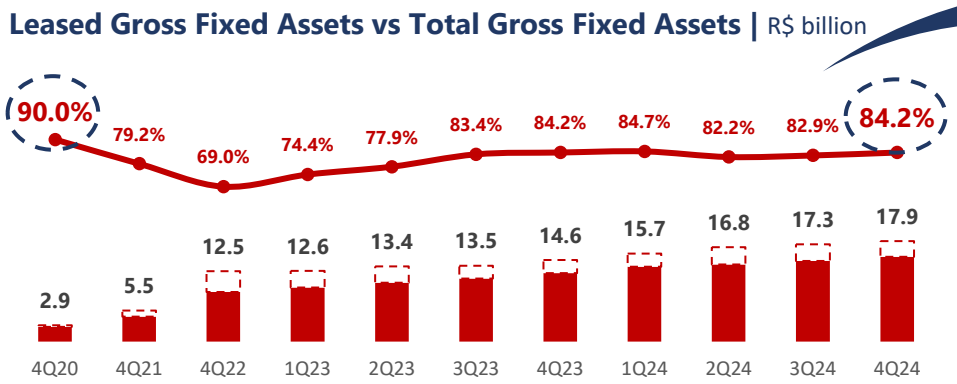
- Sales expansion through new stores in strategic locations.
- Strengthening commercial alliances with distributors, resellers, and dealerships.
- Greater use of digital tools.

Store Network – VAMOS Used Vehicles



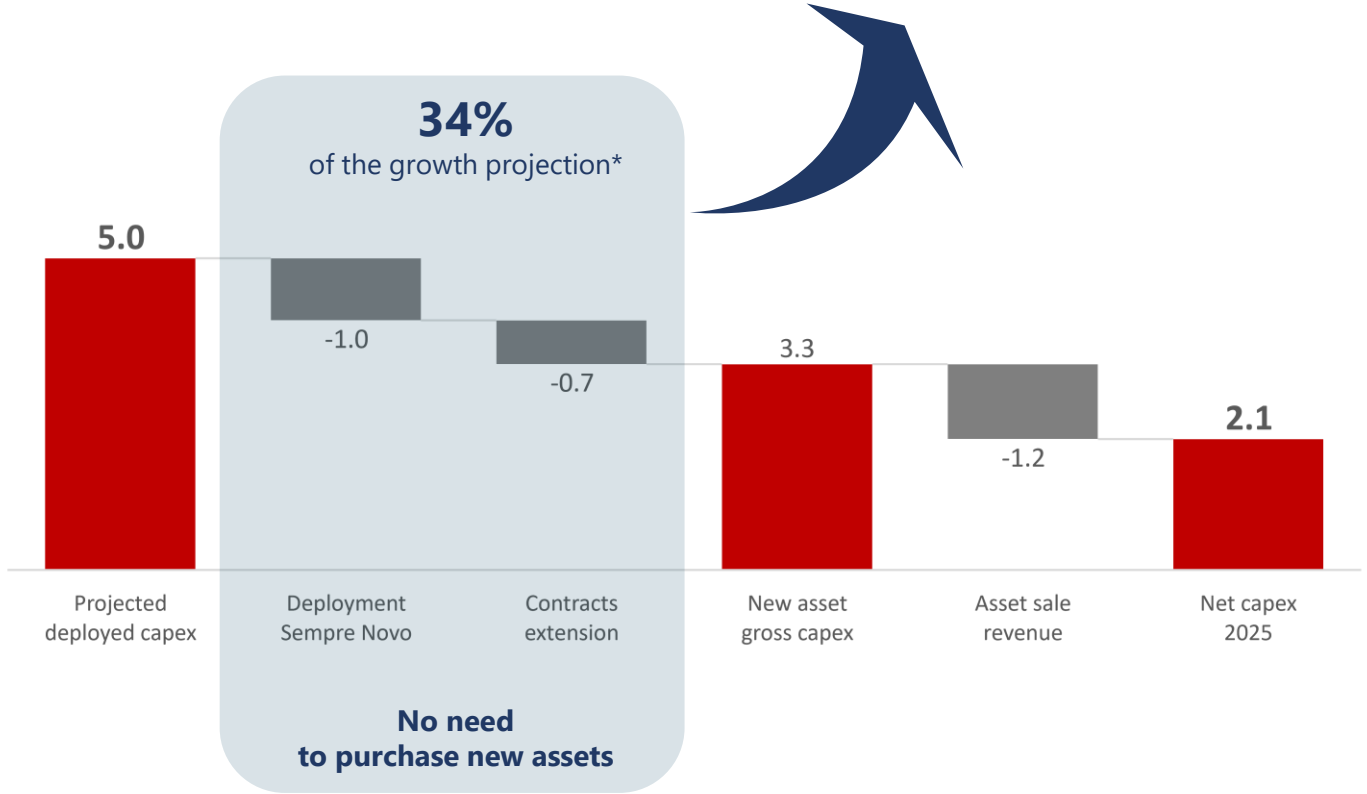
IMPROVEMENT IN OPERATIONAL EFFICIENCY IN 2025

VAMOS has historically operated with a fleet occupancy rate **above 90%**



Opportunity to **expand the occupancy rate** and **optimize the invested capital**

- **Reduction in working capital**
- **Lower investment in new assets**
- **Increase in fleet occupancy rate**



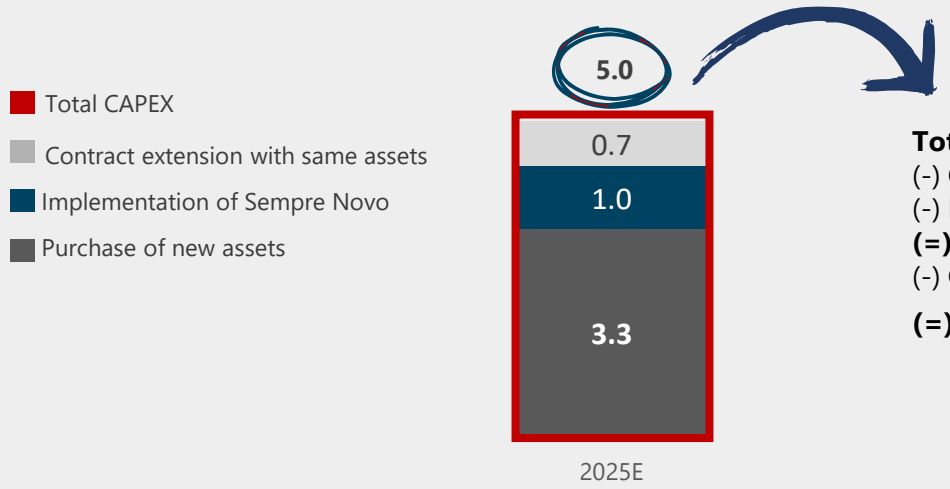
*According to the guidance published in Nov/2024.

TAKEAWAY MESSAGES

What lies ahead:

- **Operational efficiency: focus on reducing inventories and increasing the available fleet's occupancy rate**
- **Profitable and sustainable growth**
- **Commitment to deleveraging by 2025**

Net CAPEX of R$2.1B in 2025*



Total Deployed CAPEX: R$5B
(-) Contract Extension with Same Assets: R$0.7B
(-) Implementation of Sempre Novo: R$1B
(=) Purchase of new assets: R$3.3bn
(-) Gross Revenue from the Sale of Used Assets: R$1.2B
(=) Net CAPEX: R$2.1B

*According to the guidance published in Nov/2024.

UMA EMPRESA DO GRUPO
SIMPAR

INVESTOR RELATIONS

ri.grupovamos.com.br

ri@grupovamos.com.br

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

THANK YOU!

VAMOS LOCAÇÃO
VAMOS SEMINOVOS
BMB
TRUCKVAN

