

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 1T25**  
**Grupo Vamos (VAMO3 BZ)**  
**7 de maio de 2025**

**Operador:**

Bom dia senhoras e senhores, sejam bem-vindos à videoconferência da Vamos para a discussão dos resultados referentes ao 1T25. Estão presentes nesta videoconferência o Sr. Gustavo Couto, Diretor Presidente da Vamos, e o Sr. José Cezário, Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Vamos.

Esta videoconferência está sendo gravada e o *replay* poderá ser acessado no site da Companhia em: [ri.grupovamos.com.br](http://ri.grupovamos.com.br). A apresentação já está disponível para *download* nas versões português e inglês.

Informamos que todos os participantes estarão apenas assistindo a videoconferência durante a apresentação, e em seguida, iniciaremos a sessão de perguntas e respostas, quando mais instruções serão fornecidas.

Antes de prosseguir, gostaríamos de esclarecer que eventuais declarações que possam ser feitas durante esta videoconferência, relativas às perspectivas de negócios da Companhia, projeções e metas operacionais e financeiras, constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Vamos, bem como em informações atualmente disponíveis para a Companhia.

Considerações futuras não são garantias de desempenho, envolvem riscos, incertezas e premissas, pois se referem a eventos futuros e, portanto, dependem de circunstâncias que podem ou não ocorrer. As condições econômicas gerais, condições da indústria e outros fatores operacionais, podem afetar os resultados futuros da Empresa e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras.

Gostaria agora de passar a palavra ao Sr. Gustavo Couto, que dará início à apresentação. Por favor, Sr. Gustavo, pode prosseguir.

**Gustavo Couto:**

Bom dia a todos. Obrigado por acompanharem a nossa teleconferência de resultados do 1T25. Eu vou começar pelos destaques deste período.

Seguimos orientados a buscar oportunidades de crescimento sustentável no segmento de locação, priorizando os investimentos já realizados, através de nossos estoques atuais de ativos novos e usados. Isso vai nos possibilitar crescer com menos CAPEX líquido, ganhos de eficiência e uma grande vantagem competitiva, uma vez que temos escala e ativos usados com boa liquidez.

Alcançamos um crescimento da receita líquida de locação de 15%, com R\$960 milhões no trimestre, mesmo considerando o volume do término de contratos antecipados, as retomadas do meio do ano passado. Também vale destacar que o 1T deste ano teve um impacto maior que o do ano passado da receita de entressafra do setor sucroenergético.

O trabalho da nossa equipe para aumentar a capacidade de vendas de seminovos tem apresentado resultados cada vez mais consistentes. Crescemos 82% em venda de ativos usados, com um volume recorde de R\$290 milhões no trimestre.

Esse resultado importante se deu pelo uso mais intenso de ferramentas digitais e aumento da nossa capilaridade comercial. São mais lojas próprias e 78 pontos de vendas de terceiros que também vendem ativos da Vamos Seminovos. Vale destacar que o 1T do ano costuma

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 1T25**  
**Grupo Vamos (VAMO3 BZ)**  
**7 de maio de 2025**

ser os meses mais fracos de vendas de seminovos. Isso destaca o trabalho da nossa gente, a qualidade e a liquidez dos nossos ativos.

Diante da iminente oportunidade e necessidade de melhorar o nosso capital empregado, pelo 3T consecutivo melhoramos a nossa taxa de ocupação do imobilizado bruto e atingimos 85% no período, uma trajetória ascendente que combina: 1. implantação de novos contratos; 2. extensão de contratos com o mesmo ativo; 3. maior venda de ativos usados, menor necessidade de novas compras e redução dos nossos estoques.

Voltaremos a falar sobre isso ao longo da apresentação, mas a combinação destas ações proporciona uma oportunidade de crescer em um ritmo consistente e com menor alocação de capital novo, o que indica a oportunidade de melhora na eficiência e no retorno da Vamos.

Em relação aos ativos implantados, temos mantido um ritmo consistente e realizamos R\$1,3 bilhão neste trimestre. Este volume de implantação está 100% alinhado ao *guidance* que fornecemos para o ano de 2025.

O setor sucroenergético, de forma circunstancial, este ano demandou menor volume de investimentos em relação aos últimos anos. Ainda assim, em função da nossa estratégia comercial, temos ampliado nossa diversificação de frota e setores de atuação.

O R\$1,3 bilhões implantados no trimestre representam 4% a mais que um ano antes, excluindo aquela operação de *sales and leaseback* do 1T do ano passado, e 2% a mais que o 4T24, em setores como: industrial, embarcadores, empresas de serviços, utilidades, meio ambiente, logística, *e-commerce*, intralógica, alimentos e combustíveis.

Outro destaque vem das retomadas. A maior diversificação, melhorias de processo, controle e nossos critérios de avaliação de crédito já apontam uma contínua redução da retomada de ativos, com 217 milhões neste trimestre. É uma redução em relação ao último trimestre do ano e quase 30% abaixo da média do ano passado.

Por fim, reforçando nossa política de caixa, estrutura de capital e acesso ao mercado de dívidas, emitimos R\$1,9 bilhão, já embolsado, a um custo bastante competitivo.

Eu agora passo a palavra para o Cezário, para seguir com a apresentação, e eu volto mais à frente.

**José Cezário:**

Obrigado, Couto. Antes de passarmos para os comentários da performance do 1T, gostaria de explicar as reclassificações que fizemos nos resultados das operações continuadas entre os trimestres de 2024. Como todos sabem, fizemos a cisão das concessionárias em 30/11 daquele ano, excluindo a partir de então todos os resultados desse negócio.

Nos resultados do 4T24 havíamos considerado todos os efeitos dessa cisão naquele trimestre, considerando que foi nesse período que a cisão tinha ocorrido. O que fizemos agora foi, sem alterar em nada o resultado do exercício de 2024, que foi auditado e divulgado para o ano completo no início deste ano, distribuir aqueles efeitos entre os respectivos trimestres de 2024.

Esses efeitos estão principalmente relacionados à receita financeira de créditos que o negócio de locação tinha com o negócio de concessionárias, que antes da cisão eram eliminados na

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 1T25**  
**Grupo Vamos (VAMO3 BZ)**  
**7 de maio de 2025**

consolidação e que, quando separamos os negócios de operações continuadas e descontinuadas, acabou aparecendo como um resultado positivo nas operações continuadas.

Além disso, também temos os efeitos relacionados à cobrança de rateios corporativos entre os negócios de locação e de concessionárias, que naquele momento foram separados. Entendemos que essa reclassificação entre os trimestres de 2024 reflete melhor a comparabilidade dos resultados, e foi necessária para que os resultados reportados no 1T24, agora comparados com esse 1T25, fossem fidedignos.

Esses resultados reclassificados de operações continuadas para os trimestres de 2024 já estão refletidos nos nossos materiais de divulgação, incluindo a nossa planilha de fundamentos que disponibilizamos no site de RI.

No próximo slide, apresentamos os resultados relacionados ao segmento de locação. A receita líquida de serviços apresentou crescimento de 15% neste trimestre em relação ao 1T do ano anterior, refletindo principalmente a receita incremental dada à implantação e às devoluções ocorridas entre os períodos.

Essa receita do 1T25 foi impactada por um efeito maior que no ano anterior da sazonalidade do setor sucroalcooleiro, efeito que ocorre no 1T do ano no qual não faturamos alguns clientes desse setor, que optam em fazer pagamentos de suas mensalidades no período de nove meses em que possuem seus negócios operando, que é o que nós chamamos do período de safra. Sem efeito no resultado se você olhar o ano completo.

Neste trimestre, esse efeito de não reconhecimento no período de entressafra somou 40 milhões, comparado com R\$24 milhões no 1T do ano passado. O EBITDA de serviços somou 856 milhões, com expansão de 12,6%. E o EBIT totalizou R\$618,3 milhões, com expansão de 3%.

A redução da margem EBIT se deve ao efeito transitório do estoque de Sempre Novo, que segue sendo depreciado, mas sem gerar receita de aluguel no período. Acreditamos que esse efeito seguirá sendo mitigado ao longo dos próximos trimestres, à medida que tenhamos implementado a estratégia de vender tais ativos usados ou alugá-los em um segundo ciclo, que significa exatamente a nossa estratégia de Sempre Novo.

No slide seguinte, apresentamos o volume do CAPEX contratado, que reflete os novos contratos assinados, e confirmam que a dinâmica da demanda segue saudável e com rentabilidade consistente, mesmo em um ambiente de taxa de juros maior.

O volume de novos contratos assinados, que chamamos de CAPEX contratado, somou R\$1,4 bilhão neste trimestre, com TIR média de 21,4%. Se compararmos a TIR desse trimestre com o que foi realizado no 1T do ano passado, excluindo-se o efeito da aquisição de ativos que realizamos de uma importante indústria de bebidas, a nossa TIR aumentou em cerca de 2p.p., com expansão do *yield* médio contratado em 0,3p.p., ou o equivalente a um *yield* maior em 13% versus igual período do ano anterior.

O total de novos contratos tiveram prazo médio de 46 meses, conforme demonstramos ao lado direito deste slide, dos quais R\$924 milhões se referem à expansão com novos ativos, R\$51 milhões de renovação, também com novos ativos, R\$310 milhões em contratos vencendo que tiveram seus prazos estendidos, e R\$132 milhões em novos contratos de aluguel de ativos Sempre Novo, que também apresentaram TIR média de 22% neste trimestre.

No gráfico mostrado no canto inferior da direita deste slide, mostramos a evolução da implantação dos ativos já contratados pela Companhia, desconsiderando as extensões de contrato. Ao final deste trimestre, este montante chegou a 961 milhões, que uma vez implantados serão convertidos em receita adicional para a Companhia.

Passando para o próximo slide, apresentamos o volume de CAPEX implantado no trimestre, que somou R\$1,3 bilhão, e que confirma a nossa confiança com relação às projeções que divulgamos no início do ano para 2025, e que estamos reafirmando através do nosso *guidance* divulgado ontem.

Se considerarmos o volume de implantação no mesmo trimestre do ano passado, sem o efeito dos ativos relacionados à aquisição da frota de empresa do setor de bebidas, tivemos crescimento de 4% nas implantações neste trimestre.

Foram R\$870 milhões implantados de expansão com ativos novos, R\$5 milhões de renovação de contratos com ativos novos, R\$286 milhões de extensão de contratos com o mesmo ativo e R\$154 milhões de implantação de Sempre Novo, conforme demonstramos ao lado direito superior deste slide.

O nosso *backlog* somou R\$13,9 bilhões no final deste trimestre, apresentando um aumento de 2% em relação à posição que fechamos em dezembro de 2024, tendo em vista os ativos implantados e o menor efeito de perda de receita dos ativos retomados.

No próximo slide, trazemos algumas informações que reforçam o nosso foco em melhor ocupação da nossa frota através de redução do nível de ativos disponíveis para locação ou venda. Nossa taxa de ocupação da frota segue em trajetória crescente, atingindo 85% no final deste trimestre, ainda que não represente a normalidade. Acreditamos que estamos no processo de melhoria para atingirmos melhores resultados nos próximos trimestres.

Com relação à evolução dos ativos disponíveis para locação ou venda, tivemos uma redução de R\$66 milhões no trimestre, que totalizou R\$2,8 bilhões, sendo R\$850 milhões de ativos novos, R\$1,3 bilhão de ativos Sempre Novo e cerca de R\$540 milhões de ativos seminovos disponíveis para venda, conforme detalhamos no primeiro gráfico superior do slide, contribuindo para um aumento da taxa de ocupação para 85% neste trimestre.

Importante ressaltar que esses valores são valores de históricos de aquisição, sem considerar a depreciação. Na parte superior do primeiro gráfico, mostramos quanto seria o valor desses ativos disponíveis líquido de depreciação, apenas para fins de referência.

Neste 1T do ano, tivemos R\$217 milhões de CAPEX retomado, em linha com nossas expectativas de redução nos níveis de retomada para o ano de 2025. Se compararmos o volume deste trimestre em relação ao 1T do ano passado, tivemos redução de quase 20% nos níveis de retomada.

E quando comparamos essas retomadas com a média de retomadas do ano de 2024, essa redução é ainda maior, de 30%, o que nos faz acreditar que essa trajetória de redução está se confirmando. Também neste slide trazemos os anos de implantação do nosso volume de retomadas histórico, mostrando que a safra de 2022 foi a que tivemos o maior nível de retomadas.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 1T25**  
**Grupo Vamos (VAMO3 BZ)**  
**7 de maio de 2025**

Indo para o slide seguinte, apresentamos neste trimestre um recorde de venda de ativos usados, totalizando R\$290 milhões, com um crescimento de 82% em relação ao 1T do ano anterior. Um tremendo resultado que comprova a nossa capacidade de execução da estratégia de aceleração das vendas de nossos usados, com o objetivo de melhorar nossa estrutura de capital e nossa taxa de ocupação de ativos.

A margem bruta de vendas de ativos foi de 7,2% neste trimestre, um pouco menor que a margem que esperávamos, de 10%, refletindo não apenas uma estratégia de aceleração dessas vendas, mas também como reflexo de um mix de ativos menos apreciados que foram vendidos, uma vez que os ativos Sempre Novo, que estão sendo vendidos, são ativos mais novos.

Com isso, acreditamos que a performance de vendas deste trimestre reforça a dinâmica positiva da demanda pelos ativos da Vamos e o nosso potencial de vendas por meio dos nossos pontos de venda, que hoje somam 20 lojas Vamos Seminovos, além de 78 pontos de terceiros em diferentes regiões do país. Quanto ao nível de estoques disponíveis para venda, segue em patamar semelhante ao que apresentamos no 4T24.

Agora vamos para o próximo slide. Aqui trazemos um histórico de preços, conforme tabela Fipe, de uma cesta de ativos que fazem parte da nossa frota para demonstrar, primeiro, a forte correlação histórica entre o preço desses veículos novos e usados, e também um histórico de valorização que comprova a nossa tese de que o mercado de caminhões usados é resiliente, e dificilmente temos uma volatilidade negativa que impacta o resultado do mercado de usados.

Agora mostramos os resultados consolidados da Companhia e a evolução trimestral dos principais indicadores. A receita líquida somou R\$1,3 bilhão no 1T, crescimento de 24% em relação ao 1T do ano anterior, com contribuição de todos os segmentos, principalmente pela receita recorde de venda de ativos, que aumentou 82% neste trimestre.

O EBIT ficou em linha com o resultado do 1T do ano anterior, por conta dos efeitos que comentamos anteriormente no segmento de locação, com expansão de 10% no EBITDA comparado com o mesmo período do ano anterior.

Com relação ao lucro líquido consolidado, que neste trimestre somou R\$107,8 milhões, a redução reflete principalmente o impacto da maior despesa financeira e uma maior alíquota efetiva de imposto de renda em relação ao mesmo período do ano anterior, conforme demonstrado no gráfico inferior à direita deste slide.

No slide seguinte, para melhor compreensão dos efeitos dos resultados, demonstramos as principais movimentações que explicam a variação tanto do EBITDA quanto do lucro líquido entre o 1T24 e 1T25. Em relação ao EBITDA, a maior contribuição para o aumento do indicador se refere à adição da receita vinda dos contratos com nossos clientes, que naturalmente favoreceram o lucro do trimestre.

Com relação à movimentação do lucro líquido, apesar do efeito positivo pelo incremento do EBITDA em R\$82 milhões, o efeito de uma maior depreciação, reflexo tanto do aumento da nossa frota no período quanto pelo fato de uma maior parte dela não estar locada, praticamente neutralizou o maior EBITDA. E considerando a maior despesa financeira líquida que tivemos neste trimestre, chegamos no menor lucro líquido apresentado.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 1T25**  
**Grupo Vamos (VAMO3 BZ)**  
**7 de maio de 2025**

Agora vamos para o slide seguinte. Aqui demonstramos a evolução do nosso ROIC e do nosso ROE, referente às operações continuadas na fotografia do 1T, considerando o período acumulado dos últimos 12 meses.

Conforme já comentamos no trimestre anterior, nosso ROIC está sendo negativamente afetado por uma menor ocupação da nossa frota do que o patamar que consideramos razoável, que já tivemos no passado.

Ao lado direito do slide, mostramos aqui um efeito de normalização desse ROIC que apresentamos, que considerando uma taxa de ocupação de 90% nos últimos 12 meses e com o *yield* médio de 2,5%, aplicando critérios razoáveis de margens EBIT e taxa efetiva de impostos sobre a renda, nosso ROIC normalizado teria sido algo como 16,1%.

Isso não é uma projeção, até porque estamos fazendo essa análise olhando para trás, mas naturalmente reforça nosso foco em otimizar o capital já empregado pela Companhia e na recuperação de sua rentabilidade. Em relação ao ROE, o principal efeito se deve à redução no lucro líquido, conforme já comentamos anteriormente.

Agora, passando para o slide seguinte, comentamos sobre o perfil da nossa dívida líquida. A dívida líquida apresentou crescimento de 2% no 1T em relação a dezembro de 2024, refletindo principalmente os investimentos realizados pela Companhia, conforme demonstramos na movimentação da dívida líquida ao lado direito do slide. Com alavancagem estável em 3,3x dívida líquida EBITDA, o mesmo patamar que fechamos em 31 de dezembro.

No final de março, tínhamos aproximadamente R\$4,5 bilhões em caixa e investimentos, que se somados com as linhas de *stand-by* disponíveis, chegavam a R\$5,3 bilhões, com cobertura de vencimentos equivalentes até meados do 2S27, confirmando o nível confortável de liquidez da Companhia.

Esse valor de disponibilidades já inclui o R\$1,9 bilhão da captação que fizemos no final de março, com custo próximo a 100% do CDI, e que foi comunicado no nosso último *call* de resultados. Se analisarmos a métrica de valor da frota sobre a soma da dívida líquida, algumas contas de capital de giro e o saldo da seção de recebíveis, tínhamos no encerramento do 1T25 um *ratio* de 1,2x.

Uma análise que entendemos ser conservadora, dado que não leva em consideração o valor de mercado de nossos ativos, que, olhando um histórico de longo prazo, apresentam margem positiva na venda dos veículos usados, o que tornaria esse *ratio* ainda melhor.

Esses eram os meus comentários. Agora gostaria de voltar a palavra com o Couto, para as considerações finais dele, e também para ele comentar sobre o *guidance* que soltamos ontem.

**Gustavo Couto:**

Obrigado, Cezário. Vocês se recordam, em novembro do ano passado divulgamos um fato relevante com a projeção de nosso CAPEX a ser implantado no ano de 2025 em R\$5 bilhões. Um ritmo consistente ao longo dos últimos anos, que vem ampliando a nossa base de clientes, ativos e a receita de prestação de serviços.

**Transcrição da Teleconferência**  
**Resultados do 1T25**  
**Grupo Vamos (VAMO3 BZ)**  
**7 de maio de 2025**

Com o objetivo de facilitar a compreensão do mercado em relação à nova Vamos, após a cisão da Vamos Concessionárias, ontem arquivamos um novo fato relevante, com maior detalhamento do *guidance* que já havíamos divulgado em novembro passado.

Neste documento reafirmamos o nosso compromisso com a entrega de resultados consistentes dos indicadores operacionais e financeiros deste ano, de forma muito transparente, ao mesmo tempo que consolidamos a trajetória de desenvolvimento da Companhia com bases sólidas que estão criadas.

Para chegar nestes R\$5 bilhões de CAPEX implantados no ano, teremos uma menor necessidade de CAPEX líquido, uma vez que 34%, ou seja, R\$1,7 bilhão serão originados de ativos usados que já estão no nosso imobilizado bruto. 700 milhões desses R\$1,7 serão referentes à extensão de contratos que vencem este ano e serão estendidos com os mesmos ativos, com reajuste de preços e incremento do *backlog*.

Isso é bom para os nossos clientes que evitam pagar o preço de locação de um ativo novo, muito mais alto, e bom para a Vamos, que vai poder melhorar ainda mais o retorno sobre esses investimentos que já foram realizados.

O outro 1 bilhão refere-se a ativos usados, aqueles que chamamos de Sempre Novo, e que retornaram por término antecipado de contrato. Eles podem ser novamente locados, se confirmando também uma excelente oportunidade para os nossos clientes. A cada dia estamos desenvolvendo esta nova modalidade de negócios.

Além disso, já estamos em ritmo para alcançar pelo menos 1,2 bilhões em vendas de ativos seminovos. Estas vendas são pagas à vista ou financiadas por bancos comerciais e, portanto, têm efeito caixa para a Vamos quase que imediato, dentro do próprio ano, e que, portanto, reduzem a necessidade de capital adicional para atingirmos os R\$5 bilhões que objetivamos para 2025. Sendo assim, o nosso *guidance* de CAPEX líquido para o ano 2025 é de R\$2 a R\$2,2 bilhões.

De acordo com as nossas projeções, ritmo atual e a curva de implantação de contratos, projetamos um EBITDA entre R\$3,850 bilhões e R\$4,150 bilhões. Com maiores despesas financeiras, o nosso lucro líquido deverá ficar entre R\$450 milhões e R\$550 milhões no ano, e uma alavancagem para fins de *covenant* entre 3 e 3,2x na relação dívida líquida/EBITDA.

Agora, vamos ao último slide para as mensagens finais. 85% de taxa de ocupação indica a melhora gradual de todos os nossos fundamentos de negócio, em especial pela redução dos R\$75 milhões em estoques disponíveis de ativos da Companhia. Continuaremos trabalhando para atingir os patamares históricos da taxa de ocupação recentes da Companhia, e esta é uma grande prioridade para as nossas equipes.

Outro ponto é que 31% do CAPEX contratado do trimestre já foi feito com base em ativos usados. Isso confirma a assertividade da nossa estratégia comercial e a qualidade dos nossos ativos. O CAPEX implantado de R\$1,3 bilhão e um *backlog* que acumula quase 14 bilhões. Mesmo diante de oscilações do ambiente econômico, a nossa capacidade de originação e implantação de contratos tem sido consistente ao longo dos últimos trimestres e anos.

Em um único trimestre, já concluímos a negociação de 44% das extensões de contratos previstos para o ano com os mesmos ativos. Estamos próximos de atingir os 700 milhões que divulgamos, e isso representará que iremos renovar cerca de 70% de todos os contratos que

vencem esse ano com os mesmos ativos e, portanto, sem a necessidade de realizar novos investimentos.

O menor volume de retomadas. Isso já indica que os nossos processos de controle e a gestão de risco estão surtindo efeito. A queda do montante de ativos retomados, mesmo com o crescimento da Companhia, é uma tendência importante e que continuará sendo prioridade desta administração.

O volume recorde de venda de ativos usados. Crescimento de 82% sobre o ano passado, e já no ritmo consistente de nossa projeção, de acordo com o *guidance* para 2025. O mercado secundário de caminhões segue bastante resiliente, sob o ponto de vista da demanda e com preços estáveis. A combinação de recorde de vendas com a resiliência do mercado de usados comprova a qualidade do nosso modelo de negócios.

E, por fim, a nossa posição de caixa segue robusta para o desenvolvimento da Companhia. Realizamos a captação de R\$1,9 bilhões em novas dívidas, confirmando o nosso amplo acesso ao mercado de capitais em condições competitivas. Também reafirmamos o nosso compromisso e a trajetória de desalavancagem da Companhia, ganho de eficiência combinado a um crescimento sustentável.

Eu termino aqui a nossa apresentação. E agora nós passamos para a sessão de perguntas e respostas. Muito obrigado.

**André Ferreira, Bradesco BBI:**

Oi. Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço aqui. Eu queria tocar em dois temas com vocês. O primeiro, no trimestre a Vamos implantou um anualizado de mais ou menos R\$615 milhões em Sempre Novo, que é abaixo do *guidance* de 1 bilhão, mas assim, é um produto que está rampando.

Mas em compensação, a extensão de contratos surpreendeu bem positivamente, vindo acima de 1,1 bilhão anualizado, que é bem acima do *guidance* de 700 milhões que você estava comentando agora há pouco, Couto. A minha pergunta é: vocês veem possibilidade de terminarem o ano com mais do que 700 milhões em extensões? E aí possivelmente tirando a pressão da re-implantação do Sempre Novo.

E o segundo tema, se vocês puderem explorar um pouco mais a margem de seminovos de 7%. Já é uma normalização grande frente aos 18% do 4T24. No sentido de o que exatamente foi o maior detrator dessa margem, se foi o mix, se foi a aceleração de vendas. E o que vocês consideram como margem recorrente para os próximos trimestres? Obrigado.

**Gustavo Couto:**

André, obrigado. Boa tarde. Obrigado pela participação e pelas perguntas. É o Gustavo Couto falando aqui. Bom, como você observou bem, 615 milhões de locação de Sempre Novo no critério anualizado é aquém do que nós imaginamos para o ano, mas vamos lembrar, como você bem falou, que nós estamos realmente rampando e é um produto que tem sido bastante aceito. E nós vemos aí setores do mercado já indicando interesse por esse produto.

Então nós acreditamos que estamos na direção correta de entregar aquilo que nós declaramos e projetamos para 2025, que é 1 bilhão de locação de Sempre Novo. Estamos trabalhando nesse sentido e eu acredito bastante nesse número.

E como você bem falou, a extensão de contratos faz muito sentido para o cliente, faz muito sentido para a VAMOS. E essa é uma negociação mais simples, porque o ativo já está lá, já está em posse do cliente. Enquanto no Sempre Novo, o cliente precisa verificar o ativo, precisa conhecer o ativo, precisa testar o ativo. Então é uma venda naturalmente mais lenta.

A extensão é uma venda tão atrativa quanto a do Sempre Novo, mas ela já é uma venda mais fácil, porque o ativo já está em posse do cliente, ele já está operando com aquele ativo. Então é uma venda mais rápida.

E está indo bem. Eu particularmente tenho expectativa de que possa ser melhor, inclusive, do que nós estamos colocando, mas de qualquer maneira estamos mantendo o *guidance* de 700 milhões. Estamos adiantados, sim. Acho que cada vez mais você vai ver essa modalidade acontecendo dentro das renovações dos nossos contratos.

Isso é muito bom para a Vamos em vários aspectos. É bom no sentido de que isso, eu estou gerando mais valor com o mesmo ativo e que, de alguma maneira, vai aumentar a TIR daquele projeto de uma maneira bastante relevante.

O segundo aspecto é que isso também aumenta a minha taxa de ocupação, porque esse ativo não para para ir para uma loja de seminovos, e ali ter o ciclo da venda normalmente. Então isso também aumenta a minha taxa de ocupação, e tira também volume de estoque de seminovos.

Então assim, de toda maneira, você percebe que isso para a Vamos é muito positivo e para os clientes também. Então, nós acreditamos que sim, a extensão tende a ganhar representatividade nas contratações que nós venhamos a fazer no futuro, nos próximos trimestres.

Com relação à margem de seminovos, vocês viram ali que nós abrimos para vocês as margens de caminhões e as margens de outros produtos, que aí tem máquinas, implementos, enfim, outros ativos ali dentro, que não tiveram a mesma apreciação que os caminhões tiveram ao longo dos últimos anos. Então, é natural que isso ainda perdure durante algum tempo.

Nós tínhamos uma expectativa, como o Cezário falou, de 10% de margem de seminovos. Era isso que nós tínhamos mais ou menos colocado nas premissas orçamentárias da Companhia, mas até por conta da aceleração na curva de juros, nós, então, de fato estamos buscando uma aceleração de vendas.

Isso faz com que para alguns lotes de produto, alguns ativos que nós decidimos vender mais rápido, isso naturalmente traz um pouco essa margem para baixo. Mas eu acho que no contexto é muito positivo, porque nós, obviamente, deixamos de carregar estoques, dado o custo do dinheiro, como subiu na virada do ano de 2024 para 2025.

Então, eu me sinto confortável com esse patamar de 7% para o ano, apesar de termos projetado inicialmente no nosso orçamento alguma coisa como 10%. Então, estou ajustando aqui a normalidade deste ano para alguma coisa próxima do que foi o 1T.

Espero ter respondido a sua pergunta. Obrigado, André.

**Jens Spiess, Morgan Stanley:**

*Thank you for taking my question. I'll do it in English. On the subject of contract extension, I just want to understand what percentage, what is the mix, approximately, of those happening before the contract maturity and how much are done at contract maturity?*

*Because my guess is that with increasing yields, obviously, for some clients, it becomes attractive to probably extend the contract if you do some concession on rental prices. So, I just want to understand how that mix is within that particular division. Thank you.*

**Gustavo Couto:**

Jens, obrigado pela pergunta e pela participação. Boa tarde. Em benefício aqui do coletivo, vou responder em português com tradução simultânea para quem está acompanhando em inglês.

Vamos lá. Nós, no ano passado, tivemos alguma coisa como 55% dos contratos que venceram, eles foram renovados usando os mesmos ativos. Então, com extensão de 55% dos contratos que venceram.

E essa tendência vem aumentando. Então, hoje eu estou olhando para pelo menos 70% dos contratos que vencerão este ano, devem ser renovados e com o mesmo ativo, porque tem um percentual maior de contratos que nós renovamos com ativos novos.

Mas à medida em que nós percebemos que o preço do caminhão novo subiu muito, a taxa de juros, e, obviamente, diante da situação que nós estamos vendo hoje, é muito melhor para os nossos clientes aceitar um reajuste de preço. E nós temos reajustado os preços em duplo dígito desses contratos. Então, o que dá uma melhora importante no *yield* e na rentabilidade desses ativos.

E nós vemos que essa tendência, que saiu do ano passado de 55% dos contratos estendidos com os mesmos ativos, deve superar os 70% este ano, conforme o *guidance* que nós demos. Então, é uma tendência, sim, e eu acredito que isso vai continuar acontecendo para os próximos anos.

E é uma consequência da escala e da nossa estratégia de compras, ou seja, então são ativos que têm uma utilização importante e positiva. São ativos muito jovens comparados à média do que está sendo utilizado pelas empresas e grandes frotistas no Brasil. Então, faz muito sentido, sim, que essa extensão ganhe representatividade, e que nós consigamos aumentar os preços desses ativos que estão alugados ao final desses contratos.

Espero que eu tenha respondido, Jens. Eu não sei se você tem uma outra pergunta. Obrigado.

**Jens Spiess:**

*Yes, I mean. Thank you for that answer. But this also includes contracts that did not mature, but that you are renewing in anticipation because clients, obviously, might want to, where you basically adjust the rental price, but less so than you would at maturity.*

*I am not sure if I am explaining myself. For example, if you have a contract that will mature in two years, that you extended today, that is included here, right? Is it the significant portion of those contract extensions or is it insignificant?*

**Gustavo Couto:**

Jens, obrigado pelo complemento da pergunta. Nós estamos fazendo referência aqui aos contratos que vencem em 2025 e que estão sendo estendidos. Obviamente que nós estamos, sim, fazendo algumas negociações para fazer a extensão antecipada, mas os números que nós estamos reportando para você aqui, são números referentes aos contratos que vencem em 2025 e que estão sendo estendidos pelo prazo que está dando de aproximadamente 30 meses.

Então, são contratos que vencem este ano. Esses 300 milhões que foram negociados referem-se a contratos que vencem este ano e que, portanto, estão sendo estendidos por pelo menos mais dois anos.

**Guilherme Mendes, JP Morgan:**

Oi. Boa tarde, Couto, Cezário. Obrigado pelo espaço aqui. O primeiro ponto é um *follow up* da primeira pergunta relacionada a preço de ativos e venda de seminovos, mas mais focado na linha de depreciação.

Nós temos visto uma aceleração, acho que natural, pelo efeito de mix da frota, mas se vocês puderem compartilhar a visão de vocês para: um, preço de ativo no ano, e consequentemente, o impacto disso para a depreciação.

E um segundo ponto, vocês comentam ali dos novos contratos com uma TIR acima de 20% de maneira bem consistente. Vocês se importam de dar as principais premissas dessa conta em termos de custo de capital, depreciação, para nós tentarmos entender quanto que teria de gordura ou não nesse número? Obrigado.

**Gustavo Couto:**

Guilherme, Gustavo falando aqui. Eu vou pegar a primeira pergunta e passo a segunda para o Cezário. Vamos lá. Em relação aos preços de seminovos e preços de ativos. Vamos começar pelo preço do novo. As montadoras, pressionadas por dólar, por curva de juros e inflação, têm anunciado reajustes de preços para 2025. Ainda é cedo para dizer que percentual vai pegar, dado que nós vemos que a venda de novos começou a cair um pouco.

Isso já era um movimento esperado, e deve apresentar uma estabilidade de vendas de novos em relação ao ano passado. Então, é cedo para falar, mas, de fato, as montadoras precisam, estão pressionando aumento de preços no mercado. E nós percebemos isso tanto nos preços de varejo quanto nos preços de atacado. Então, essa é uma constante.

Isso, naturalmente, puxa e direciona os preços dos seminovos. Como nós sabemos, a correlação é muito alta. Então, nós vemos que os preços de seminovos estão estáveis no momento, e com um possível viés de uma leve alta. Mas é isso que nós estamos vendo neste momento.

O aumento da depreciação que você comentou, ele é, como você bem disse, natural. Primeiro porque, se você olhar, esse aumento de apreciação, comparando o 1T deste ano com o 1T do ano passado, metade desse aumento de apreciação vem do próprio aumento do imobilizado. Então, este é um efeito normal.

O segundo efeito é que, à medida em que estou renovando esses ativos, que eu estou trazendo ativos novos e que, naturalmente, eles entram depreciando um pouco a mais, isso também já era um movimento sinalizado pela Companhia há mais de três anos que, ou seja, gradualmente, nós voltaríamos a normalizar a depreciação da Companhia, percentualmente falando, porque é uma reciclagem natural dos ativos que nós vamos vendendo e vamos comprando novos.

Então, isso também. Isso é uma outra parcela importante ali, mais de 25% do aumento vem daí. E tem um pequeno aumento, que também nós estamos trazendo aqui com bastante transparência. Tem um lote de ativos que nós estamos acelerando um pouco a depreciação por conta da severidade do uso desses contratos.

Nós identificamos isso. São contratos que terminam no prazo de um ano, um ano e meio. Então, nós decidimos acelerar um pouco. Isso tem um efeito ali, alguma coisa entre 15 milhões, 20 milhões no trimestre. Então, nós estamos acelerando uma depreciação pontualmente em um lote de ativos. Então, basicamente é isso.

A depreciação segue muito em linha com o que nós projetamos para o ano, com aquilo que nós projetamos nos nossos plurianuais e que, de alguma maneira, está muito próximo do que nós temos visto no consenso também do mercado.

Então, na depreciação, nós estamos vendo aqui, sem surpresa. Pelo contrário, exatamente como nós tínhamos planejado.

**José Cezário:**

Oi, Guilherme. Boa tarde. Cezário falando. Vou responder aqui a sua segunda pergunta, sobre as premissas da taxa interna de retorno. Eu comentei, inclusive, o crescimento quando você exclui lá as operações que nós tivemos, digamos assim, específicas com aquele grande fabricante de bebidas do ano passado, e compara o *yield* ou a TIR daquele 1T do ano passado com esse trimestre, a TIR sobe 10% e o *yield* cresce 13%.

Refletindo a nossa política de repasse nos preços de aluguel do aumento do custo financeiro que nós vimos entre os períodos, principalmente a partir de outubro do ano passado, o que nós temos aí reforçado em todas as discussões que nós temos tido com o mercado.

As premissas que estão dentro do cálculo da TIR são consistentes com o que sempre foi feito na Empresa. Então, leva em consideração o preço do ativo que nós adquirimos, taxas de depreciação, eu diria conservadoras, principalmente se levar em conta as taxas de depreciação efetivas que nós temos no nosso portfólio de ativos, que nós sabemos que foi fortemente beneficiado por apreciações importantes no período pós-pandemia, e também com a mudança da tecnologia de Euro 5 para Euro 6.

E nós não levamos em consideração, nunca levou, nem no trimestre que eu estou comparando do ano passado, muito menos agora neste trimestre, um cenário, digamos, arrojado e projetando qualquer tipo de continuidade desses efeitos para a definição de projetos atuais.

Então, eu acho que o que importa aqui, que eu posso te dizer, é que os critérios de cálculo de TIR são comparáveis com o que a Companhia sempre fez e, portanto, de maneira relativa, nós estamos vendo aí, de fato, um repasse de preço nos novos contratos, que é reflexo do cenário macroeconômico.

Isso, inclusive, eu também digo que não traz nenhuma perda de competitividade, haja vista que o custo de dinheiro subiu não só para nós, subiu para todo mundo. Então, nós temos tido uma demanda consistente, como o Couto falou. E os critérios de cálculo de TIR têm sido consistentes com o que sempre fizemos.

**Gustavo Couto:**

Se me permite, Cezário. Só um complemento, Guilherme. Como a renovação de contratos com o mesmo ativo e o aluguel de Sempre Novo é uma tendência da Companhia para esse ano e para os próximos, então, é importante entender que nós, neste caso, somos ainda talvez mais conservadores, mas nós achamos que é o critério correto.

Nós utilizamos o valor de venda desses ativos para o cálculo da TIR. Se você imaginar que esse ativo já foi bastante depreciado, que o valor residual está bastante abaixo do valor de venda, essa TIR, se calculada com o valor do livro desse ativo, com o valor da nossa contabilidade, o residual, seria uma TIR ainda muito maior, com um *yield* muito maior.

Mas, enfim, eu acho que nós estamos utilizando, dentro do conceito correto, que é o custo de oportunidade, portanto, nós utilizamos para os usados o valor de venda, o que eu entendo que é um critério correto, mas que, na prática, tende a oferecer para nós um resultado ainda melhor.

**Filipe Nielsen, Citi:**

Oi, pessoal. Boa tarde. Obrigado por pegarem a minha pergunta. Eu tenho duas perguntas aqui. Uma relacionada ao *guidance*. Agora nós temos mais visibilidade sobre o que vocês estão enxergando de EBITDA, de lucro, algumas outras linhas. Para esse ano, se vocês puderem dar um pouco mais de detalhe sobre a perspectiva de tendências das principais variáveis.

Então, o que vocês estão considerando nesse *guidance* em termos de para que valor iria uma utilização, um *yield*, uma margem de seminovos? Para nós termos uma própria depreciação, para nós termos um pouco mais de ideia do que está incluído nesse *guidance*.

E a segunda pergunta é em relação ao CAPEX líquido. Considerando que nós temos um cenário ainda de juro bastante alto ao longo do ano, se por um acaso nós começarmos a ver uma demanda um pouco mais comprimida, um pouco mais apertada para vocês recolocarem Sempre Novo, colocarem novos contratos, nós poderíamos talvez ver um CAPEX líquido menor, diminuindo?

Ou seja, vocês reduzindo compras de ativos novos, vendendo mais ativos do que comprando ou segurando um pouco mais o ativo para poder ir postergando um pouco essa recuperação de utilização da frota. Essas duas perguntas. Obrigado.

**Gustavo Couto:**

Filipe, é o Gustavo. A primeira eu vou começar respondendo aqui e, obviamente, o Cezário, por favor, me complemente para qualquer ponto que eu eventualmente não fale. Bom, com relação a depreciação, como eu disse há pouco, está muito alinhado com o que vocês estão vendo no consenso, ou seja, alguma coisa ali que está no consenso, ou seja, existe uma

tendência de continuar aumentando um pouco gradualmente a depreciação à medida que nós vamos implantando novos ativos.

E é uma taxa muito próxima, e crescendo lentamente ao longo do ano. É essa a expectativa que nós temos. Então, se você pegar do 1T agora e você imaginar que existe um gradual aumento ao longo do ano, acho que você vai chegar em uma boa proxy com relação a depreciação.

A margem de seminovos, como eu respondi também há pouco, ou seja, nós tínhamos projetado 10%, mas dado que isso nós projetamos no orçamento do ano passado, que foi feito em outubro, novembro.

Quando nós olhamos que a taxa de juros cresceu muito rápido na virada do ano, então nós também tomamos a decisão aqui de rapidamente tentar vender um pouco mais rápido, acelerar um pouco as vendas. Estamos intensificando isso, como eu disse. A margem está vindo em 7%, e eu estou confortável com isso.

Eu acho que é a decisão acertada de acelerar um pouco as vendas e fazer um pouco menos margem de seminovos do que nós tínhamos imaginado, dado que os preços estão bastante resilientes nos seminovos. Então aqui é uma questão de realmente tentar aumentar rápido a utilização e colocar o dinheiro para dentro de casa.

Os *yields*, nós já viemos aí por dois, três trimestres demonstrando que nós conseguimos precificar. Então nós conseguimos repassar o aumento da curva de juros para os nossos preços, melhorando a nossa TIR, e isso nós acreditamos que vai continuar ao longo do ano.

Se nós imaginarmos que a curva de juros para os 5 anos, que é como nós precificamos, nós não precificamos em cima da Selic, nós precificamos em cima da curva futura. Então, se você imaginar que a curva futura vai crescer, nós vamos subir, sim, e vamos precificar, porque quem compra está olhando a curva de 5 anos também. Então nós vamos subir.

Mas se nós imaginarmos que essa curva está estável, então nós vamos seguir mantendo ali um bom *spread* em relação ao nosso custo de dívida, e vamos continuar crescendo de forma saudável como nós estamos crescendo.

Em relação à primeira, algum comentário, Cezário?

**José Cezário:**

Ele tinha perguntado sobre a questão do objetivo da utilização da frota, e eu complementaria aí. Nós temos dito e até eu fiz um exercício em um dos slides aqui, trazendo o quanto seria o nosso ROIC se nós olhássemos para trás nos últimos 12 meses, considerando uma taxa que nós acreditamos que é alcançável. Estamos trabalhando para alcançá-la idealmente até o final do ano, essa taxa de 90%.

Aquilo que vocês estão vendo de 85% hoje, se nós temos hoje um objetivo, ou melhor, não é nem um objetivo, é uma crença de que nós conseguimos alcançar, são os 90%. Então, nós trabalhamos com essa meta, mas obviamente para alcançá-la tem toda a dinâmica do *business* do dia a dia que nós estamos trabalhando para alcançá-la. Isso seria o complemento.

**Gustavo Couto:**

E aí, até pegando esse gancho, Cezário, nós tiraríamos alguma coisa como 1 bilhão, 1 bilhão e pouco dos nossos estoques, fazendo essa movimentação que o Cezário comentou.

**José Cezário:**

Que é o que reflete o que está no *guidance*, Filipe.

**Gustavo Couto:**

Bom, vamos lá. Então para CAPEX líquido, nós acreditamos muito forte que esse número de 2 a R\$2,2 bilhões está muito condizente com o que nós estamos conseguindo fazer. Porque, primeiro, na parte de novos, nos contratos, a demanda como vocês viram, está bastante consistente.

E nós temos conseguido fazer um bom *spread* em relação ao nosso custo de dívida e a TIR dos contratos que estão sendo assinados, e com uma diversificação setorial importante. Então, eu acho que isso está sendo um crescimento saudável. Se mostrou saudável no 1T e sinceramente, acredito que continuará, olhando para frente.

Quando nós olhamos a melhora nos usados, ou seja, como acho que o André do BBI comentou, nós, na extensão, partimos na frente. E o Sempre Novo está vindo em um ritmo que ainda não é o anualizado que nós esperamos, mas já é um ritmo próximo disso. E nós então, vamos continuar trabalhando nisso.

E eu sempre vou ter, Filipe, a opção de vender se eventualmente não for alugado. E observa, como eu disse na minha apresentação, que o 1T de venda de seminovos é um trimestre normalmente mais fraco do ponto de vista de sazonalidade. E nós batemos recorde histórico da Companhia com três meses muito bons. Três meses consecutivos muito bons.

Então a minha expectativa, inclusive, é que nós possamos operar um volume de venda de seminovos, talvez até maior. Isso então, eventualmente, compensaria uma troca entre linhas ali, mas sem alterar o CAPEX líquido que eu espero para o ano, de alguma coisa como R\$2 a R\$2,2 bilhões.

Então, estou mantendo essa minha projeção, e isso não vai interferir no nosso número de R\$5 bilhões. Alguma troca entre linhas ali, 5% a mais para um lado ou para o outro, pode acontecer, mas que para o CAPEX de 5 bilhões do ano que nós colocamos no *guidance*, e para o CAPEX líquido de 2 a 2,2, eu não estou vendo nenhuma possibilidade de furar esse número.

**Daniel Gasparete, Itaú BBA:**

Boa tarde a todos. Obrigado pela oportunidade. Também são duas perguntas, por favor. A primeira é pegar um pouco da visão de vocês sobre impactos de restrição de crédito de financiamento automotivo para caminhões. Vocês têm visto algum impacto já acontecendo? O Couto comentou agora que as vendas foram muito boas, mas você sentiu alguma desaceleração na ponta, alguma restrição de crédito um pouco mais forte?

Nós temos notado pelos dados do Banco Central que a inadimplência para PJ tem subido, e pelo que nós pudemos averiguar, está mais relacionada à parte de pesados. Então eu queria um pouco da sua visão sobre isso, se você tem sentido isso na ponta.

E o segundo era pegar um pouco da visibilidade em relação à retomada de caminhões. Você mostrou uma trajetória de queda. Eu queria entender um pouco com vocês em que nível que vocês acham que estabiliza, seja em valores absolutos ou em percentual atual da frota, por favor.

**Gustavo Couto:**

Gasparete, obrigado. Boa tarde. Obrigado pelas perguntas. Vamos lá. Restrição de crédito na ponta, para o cliente que compra o nosso seminovo, nós percebemos ali talvez uma taxa de recusa um pouco mais alta, mas nós mantemos um patamar de mais ou menos, oscila, mas entre 50% e 65% do volume tem sido financiado, e isso está estável.

Inclusive em março, foi um número até um pouco mais alto que isso quando comparo com janeiro e fevereiro. Então, olhando ali, o que talvez fosse o pior mês, foi o melhor em termos de volume de financiamento dentro do nosso perfil de venda. Então, ele está acontecendo.

E Gasparete, é importante lembrar que o nosso ativo, que é um ativo muito líquido, ele tem altíssima liquidez, é um ativo de 5, 6 anos de idade, é o ativo, usados, que os bancos comerciais costumam financiar. Então, nós vemos que, de novo, tem muito interesse por esse tipo de cliente que pega esse crédito, e obviamente, está pagando uma taxa mais alta, mas a demanda está acontecendo.

E outro aspecto é que nós temos visto números do mercado secundário de caminhões, que são sempre muito resilientes em períodos de taxa de juros mais alta e até períodos de taxa de juros mais baixa. Então, nós vemos isso impactando muito mais a venda do novo.

E no seminovo, é o que eu costumo falar, quando o novo ficou muito caro ou o juro está muito alto, ele vai no seminovo, que é uma opção interessante. Quando o novo é atrativo porque o juro está baixo, normalmente as montadoras têm dificuldade em atender a demanda e conseguir rapidamente responder. E aí, quem precisa de caminhão acaba também indo para o seminovo.

Então, é por isso que, de uma forma bastante consistente, se você olhar os últimos 15, 20 anos, o mercado secundário de caminhões é muito consistente e sempre uma tendência crescente, independente do ciclo, por incrível que pareça. Independente até do que você vê em termos do que está acontecendo na economia brasileira. Então, estou vendo a demanda muito saudável e isso está refletido nos números que nós estamos demonstrando.

Bom, com relação à retomada de caminhões, eu acho que, como eu já tenho dito nos últimos *calls*, o pior ficou para trás. Não quer dizer que a Companhia, do tamanho que tem, não terá retomadas. Naturalmente, aquilo que aconteceu no transporte de grãos e que foi objeto de uma discussão grande, isso até no último *call* nós mostramos, hoje 2% da nossa frota está alocada nesse setor.

Então, já indica claramente que o que aconteceu naquele setor pontualmente já foi, na sua grande maioria, corrigido e que, naturalmente, pelo tamanho que nós temos, alguma retomada vai acontecer. E nós temos falado ali que alguma coisa como 5% do nosso imobilizado poderia estar sendo reciclado.

Se você olhar os dados do Banco Central de inadimplência, 4%, 4,5% em alguns desses números, quando nós falamos em 5% de eventualmente retomada desses ativos, está muito alinhado com o que nós estamos vendo agora.

Agora, de novo, à medida que nós melhoramos os nossos controles, diversificamos os setores da economia, implantamos processos mais rápidos aqui junto com o jurídico, junto com a área financeira para eventualmente tratar situações de retomada, eu acho que nós vamos continuar trabalhando para reduzir esse número. Mas eu acho que nós já estamos muito próximo da normalização, como vocês viram no 1T.

**Alberto Valerio, UBS:**

Cezário e Couto, obrigado por pegarem a minha pergunta. Legal ver agora a Vamos assim em uma nova fase, eu acho que resetando a expectativa de todo mundo. Desculpa insistir em seminovos, que eu acho que agora é a variável mais volátil que vocês vão ter no modelo, saindo aí concessionária.

Olhando historicamente, dados que vocês forneceram para nós lá no IPO, a depreciação tende a ir para uns 7% o valor da frota. Hoje nós estamos estimando que está perto de 4,5% o valor da frota. Como é que nós deveríamos ver essa linha? Agora as condições de compra são muito melhores, nós nunca mais vamos voltar para esses 7% de depreciação anual? Se vocês pudessem dar uma cor sobre isso.

A segunda é sobre demanda, para frente. Como é que você está vendo contratos para abril? Vocês conseguem pegar um pouco desse (58:30 - inaudível) de soja e milho para frente, que parece que vai ser bem forte? Obrigado pelas perguntas.

**José Cezário:**

Oi, Alberto. Boa tarde. Cezário. Vou tentar endereçar aqui a sua primeira pergunta, o Couto me complementa. Eu acho que tem alguns aspectos importantes para nós considerarmos. O primeiro deles é que nós não estamos vendo nenhum cenário para frente. Quando nós olhamos, acompanhamos aqui o portfólio dos nossos ativos e o preço de tabela Fipe deles, em qualquer horizonte que você olhe para trás nos últimos trimestres, você não vê nenhuma tendência ou nenhum sinal de que nós vamos ter uma perda de valor ou uma mudança de cenário, de trajetória de desvalorização dos usados que nos faça pensar em uma mudança drástica ou uma mudança relevante nas depreciações, olhando para frente.

Pelo contrário, o que nós temos visto e esse cenário macroeconômico está nos empurrando, é para um cenário de imaginar que na frente nós vamos ter apreciação do novo que deve puxar o preço do usado, nos protegendo com menores desvalorizações de usados. Isso por conta de câmbio. Isso por conta de inflação.

Nós temos notícias de reajustes já anunciados e já implementados no 1T25 pelas montadoras, mesmo nesse cenário adverso. Então, eu não vejo aqui uma condição que, olhando para frente, mude muito esse cenário benéfico para nós em termos de depreciação.

Agora, obviamente, hoje nos beneficiamos muito de uma taxa de depreciação, digamos assim, mais baixa do que seria uma condição normal pelos eventos pós-pandemia e Euro 5, Euro 6, que não é disso que nós estamos falando. E eu não projeto isso para frente.

Então, todos os meus novos projetos eu levo em consideração taxas de depreciação que são muito mais conservadoras do que eu vejo de depreciação na contabilidade. E nós não pretendemos mudar isso. E a convergência da taxa de depreciação que eu tenho na contabilidade para um portfólio de quase R\$18 bilhões de ativos, para uma condição mais próxima dos novos projetos, ela é longa, é de longo prazo. Ela não é de curto prazo.

Então, tentando resumir o que eu acabei de falar: eu não vejo aqui nenhuma condição de ruptura das taxas de depreciação, mas eu vejo um leve aumento que vai seguir acontecendo, como nós temos sinalizado desde sempre.

**Gustavo Couto:**

Só um comentário adicional aqui, Alberto, em relação ao que o Cezário disse. Se você imaginar que, por exemplo, esse ano 34% dos meus contratos serão assinados com ativos usados e que tiveram uma forte apreciação, e isso está acontecendo pelo período de, médio entre Sempre Novo e extensão, vou colocar aqui 30 meses, conforme nós mostramos, então, esses ativos devem continuar com uma taxa de depreciação menor.

Então, isso empurra um pouco aquela projeção que você tem de que deveria, em algum momento no tempo, voltar aos 7% que nós usamos no modelo de precificação. Então, o fato de nós vermos o Sempre Novo e a extensão de contrato crescendo proporcionalmente no nosso volume de contratos novos, isso deve fazer com que nesses ativos a depreciação siga menor.

Até porque um ativo que vai, depois do 5º, 6º, 7º ano, ele deprecia um pouco menos, mesmo. Ele começa a perder menos valor de mercado do que nos primeiros anos de vida daquele ativo. Então, é possível que isso também seja percebido por vocês à medida que essa estratégia seja bem sucedida.

Bom, vamos lá. Para a segunda pergunta, com relação à demanda para a frente. Ou seja, nós vemos ali uma demanda pelos nossos serviços bastante diversificada. Então, como eu disse para vocês, quando eu percebi aqui, eu destaquei todos os setores, porque foram setores que, de fato, nós no 1T crescemos.

Então, vou falar aqui de alguns, por exemplo, como o *e-commerce*, que nós tivemos uma demanda importante. A parte ambiental, que nós também tivemos serviços de coleta de lixo, que nós também tivemos uma demanda interessante. Transporte de alimentos, nós também tivemos uma demanda interessante. A parte de combustíveis e químicos, nós também tivemos uma demanda interessante.

E observa, que até acho que eu comentei isso já, o sucroenergético foi mais fraco esse ano. O volume de safra negociado esse ano foi menor e foi compensado por outros setores da economia, que vieram com uma demanda interessante.

E nós temos algumas negociações de grandes contratos acontecendo nesse momento. Tem negociação de *sales and leaseback* acontecendo nesse momento. Tem negociação com embarcadores e indústria acontecendo nesse momento. Então, isso nós estamos vendo de forma bastante saudável.

E, de novo, nós temos conseguido fazer este crescimento, neste ritmo de R\$5 bilhões que nós viemos fazendo, com uma régua de rentabilidade maior, com uma régua de crédito maior.

Esses fundamentos estão aqui e estão presentes esse ano. Nós estamos vendo isso acontecer.

E eu acredito por isso que, inclusive, nós quisemos dar bastante transparência, nos sentimos muito confortáveis em dar o *guidance* para vocês, de uma maneira ainda mais aberta, dado a nossa confiança de que os fundamentos do negócio e o mercado está demandante pelos nossos serviços.

Lembrem-se que, mercado passando por alguma dificuldade, precisa buscar redução de custo, precisa melhorar a alocação de capital. E com uma demanda saudável, nós somos uma solução para esse tipo de situação que os nossos clientes estão encontrando. Então, nós estávamos vendo essa demanda acontecendo, sim, Alberto.

**Rogério Araujo, Bank of America:**

Olá, Couto e Cezário. Boa tarde. Obrigado pela oportunidade. Eu tenho duas da minha parte. A primeira, com relação ao *yield* implícito. Ele caiu trimestre contra trimestre. Nós vimos a receita de aluguel caindo 1%, mas o valor bruto dos ativos alugados aumentando 4%.

E vocês falam no *release* da suspensão de receitas em açúcar e álcool, que explica parte disso, mas se pudessem primeiro falar o que pode mais ter explicado essa queda. E também se pudessem explicar um pouco para nós a dinâmica desse reconhecimento de receita dos contratos de açúcar e álcool.

Quando vocês suspendem esse reconhecimento? E também quando vocês divulgam o *yield* dessas operações novas, vocês estão dando um *yield* mensal só de x meses, que não completa 12, vocês tiram os suspensos ou vocês estão multiplicando, na verdade, pelo número de meses que ele realmente paga e divide por 12, que seria o *yield* médio mensal e não só nos meses pagos? Essa é a primeira pergunta.

E a segunda com relação a crédito de PIS/Cofins. Ele vem em R\$122 milhões esse trimestre, 11,5% da receita bruta de aluguel. É um recorde, apesar da venda de concessionárias, que também tinha crédito. Eu queria entender um pouco esse aumento e a recorrência. Qual é o nível que nós devemos ver recorrente, para frente?

Nós estimamos que um nível normalizado de 7 a 8% da receita bruta, considerando depreciação fiscal dos caminhões, mas eu queria entender se faz sentido. O que mais pode ter nessa conta e qual que é o nível recorrente aí, para frente? Muito obrigado.

**José Cezário:**

Oi, Rogério. Boa tarde. Cezário. Eu vou pegar aqui as perguntas, o Couto me complementa. Primeiro sobre o *yield* implícito. Eu acho que você já comentou um dos efeitos, que é o tema da receita da entressafra, que é suspensa. Na prática tem vários clientes desse setor sucroalcooleiro que negociam conosco.

Ao invés de pagar mensalidades, paga durante 12 meses, paga mensalidades durante 8 ou 9 meses, dependendo da situação. Isso principalmente aqui na região sudeste. E isso faz com que nós reconheçamos menos receita nesse período. O grosso está concentrado de janeiro a março. Tem um ou outro caso que começa esse processo de entressafra em dezembro, e a normalidade volta a partir de abril, de reconhecimento de receita.

Quando nós fazemos a conta da taxa interna de retorno para definir o preço, obviamente que nós colocamos isso em perspectiva, e para nós não muda muito nossa mecânica aqui. Nem chega a ser um problema, porque geralmente as implantações desses contratos acontecem geralmente no final do período de entressafra.

Então, no final do dia tem até um efeito positivo, porque o cliente começa pagando os 9 meses para poder economizar e deixar de pagar naquele período de entressafra. Então essa é uma das explicações, como você bem falou.

Uma outra explicação, que me vem aqui de bate e pronto pelo menos, é o fato de que quando você compara isso com o 1T do ano passado. No 1T do ano passado você tinha muito menos, digamos assim, retomadas, de saldo acumulado de retomadas. Então hoje você tem receitas frustradas sobre os ativos que estão sendo objeto de venda ou de aluguel de Sempre Novo, que no 1T do ano passado você tinha um saldo acumulado muito menor.

Isso também explica um pedaço desse efeito de *yield* implícito que você cita. Eu acho que seriam os dois pontos aqui que me vem em mente como principais explicações. Óbvio que tem toda a dinâmica também de contratos, que podem ter aspectos aí, ter serviço ou não ter serviço que pode ter influência, mas não sei se isso é a explicação que atende a sua preocupação ou não.

Segundo ponto, sobre créditos de PIS/Cofins. Bom, primeiro, crédito de PIS/Cofins no negócio de locação acontece na proporção da depreciação. Então nós não estamos vendo aqui, da depreciação fiscal, não necessariamente a da depreciação contábil. Não necessariamente não, não é da depreciação contábil, é da depreciação fiscal.

Então nós não estamos vendo aqui nenhum tipo de salto que chame atenção. Eu estou vendo aqui um número no total da Empresa, deixa eu até bater aqui com o número que você comentou. Tem o 93 sobre uma receita de 1,167, 8% sobre a receita que eu tive no trimestre.

Rogério, eu preciso pegar os números aqui com um pouco mais de detalhe para te endereçar isso, mas o que eu posso te adiantar é que não tem nenhuma mudança de critério ou de expectativa com relação a esse tema dos créditos de PIS/Cofins, que nós temos tomado.

É uma correlação direta da depreciação fiscal que eu tenho dos ativos do negócio de locação. Esse é o grande *driver* aqui, que nos faz ter os créditos de PIS/Cofins que nós tomamos.

**Rogério Araujo:**

Perfeito, Cezário. Se eu puder, um *follow up* só dessa primeira questão, do sucroalcooleiro. Você falou que quando vocês fazem a conta da TIR, vocês colocam isso em perspectiva. Só para saber o *yield* também.

Por exemplo, se for um *yield* de 2,5% que você vai fazer a cobrança durante 9 meses, você divulga um *yield* de 2,5 ou você divulga um *yield*, seria de 1,9, você na verdade multiplica por 9 e divide por 12 meses, para ser o proporcional dos 12 meses do ano?

**José Cezário:**

Eu normalizo isso para colocar em comparação com os contratos que eu tenho normais de 12 meses, para ser comparável com os demais. O que eu quero dizer é o seguinte: o *yield*

dos 9 meses seria maior do que o que eu, de fato, divulgo, porque eu normalizo isso como se fosse para 12 meses.

**Operador:**

A sessão de perguntas e respostas está encerrada. Gostaríamos de passar a palavra ao Sr. Gustavo Couto, para que faça as considerações finais da Companhia.

**Gustavo Couto:**

Bom, primeiro agradecer a nossa equipe, agradecer aos investidores, agradecer aos nossos clientes por mais um trimestre de bastante trabalho, onde nós temos observado uma melhora em alguns fundamentos do negócio. Então, redução dos estoques, aumento da taxa de ocupação, aumento da venda de seminovos, consistência no ritmo de novos contratos e venda de ativos usados.

Então nós vemos ali os fundamentos vindo de forma consistente. E aqueles que não vinham tão bem, se recuperando. Então nós estamos muito satisfeitos com a trajetória e para onde nós estamos indo. Tem muita oportunidade. Eu queria chamar a atenção para algumas delas.

Primeiro, nós temos aumentado a nossa capilaridade na venda de seminovos, e isso está acontecendo de uma forma e os resultados estão vindo. Então nós temos uma capacidade de venda, e nós temos uma capacidade de implantar, seja o novo e o seminovo, que está demonstrada.

E com uma nova estratégia de compra de ativos, vai nos levar a uma redução dos estoques, e conseqüentemente, o aumento da taxa de ocupação. E isso vai ser traduzido, como nós fizemos naquele exercício, para uma melhora esperada nos índices de retorno da Companhia.

O segundo aspecto, a extensão de contratos com reajuste de preço. Isso é importante destacar. É uma oportunidade para o cliente, é uma oportunidade para nós, e tende a ser cada vez mais representativo, como eu comentei, e eu queria aqui reforçar.

Um outro aspecto importante, com relação a liquidez desses ativos que estão nos nossos estoques. São ativos, na grande e sua maioria, apreciados. São ativos bastante novos, com uma qualidade muito boa. E por isso que nós estamos conseguindo vender. É por isso que nós estamos conseguindo alugar.

E à medida que nós vamos mantendo esse ritmo de R\$5 bilhões de novos contratos em CAPEX, novos contratos assinados, e agora utilizando um terço dos ativos que já estão dentro de casa, nós conseguimos manter um ritmo de crescimento consistente, sem abrir mão de desalavancar a Companhia, que é o que nós esperamos até o final do ano.

Então nós estamos bastante confiantes nos fundamentos, tanto que nós trouxemos o *guidance* com bastante transparência, o que demonstra a nossa confiança em tudo que nós estamos fazendo. E por isso, eu só posso agradecer a confiança de vocês, e a confiança e o trabalho da nossa equipe.

O meu muito obrigado e nos vemos em uma próxima divulgação de resultados.

**Transcrição da Teleconferência  
Resultados do 1T25  
Grupo Vamos (VAMO3 BZ)  
7 de maio de 2025**

**Operador:**

A videoconferência da Vamos está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham uma boa tarde.

"Este documento é uma transcrição produzida pela MZ. A MZ faz o possível para garantir a qualidade (atual, precisa e completa) da transcrição. Entretanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais falhas, já que o texto depende da qualidade do áudio e da clareza discursiva dos palestrantes. Portanto, a MZ não se responsabiliza por eventuais danos ou prejuízos que possam surgir com o uso, acesso, segurança, manutenção, distribuição e/ou transmissão desta transcrição. Este documento é uma transcrição simples e não reflete nenhuma opinião de investimento da MZ. Todo o conteúdo deste documento é de responsabilidade total e exclusiva da empresa que realizou o evento transcrito pela MZ. Por favor, consulte o website de Relações com Investidor (e/ou institucional) da respectiva Companhia para mais condições e termos importantes e específicos relacionados ao uso desta transcrição"