

Transcrição da Teleconferência de Resultados do 1T26
Vamos (VAMO3 BZ)
07 de maio de 2026

Operador:

Bom dia, senhoras e senhores. Sejam bem-vindos à videoconferência da VAMOS para a discussão dos resultados referentes ao primeiro trimestre de 2026. Estão presentes nessa videoconferência o Sr. Gustavo Couto, Diretor-Presidente da VAMOS, e o Sr. José Cezário, Diretor Financeiro 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. 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. 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 essa 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 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 Couto, pode prosseguir.

Gustavo Couto, CEO:

Bom dia a todos! Obrigado por nos acompanhar em mais essa teleconferência de resultados da VAMOS.

Eu vou começar pelos destaques da página 3, que resumem bem a nossa execução no trimestre e a evolução de indicadores importantes para os nossos objetivos do ano. No consolidado, entregamos receita líquida de R\$ 1,6 bilhão, com crescimento de 22% em relação ao primeiro trimestre de 2025, com contribuições importantes na receita de locação, da receita de seminovos e a performance positiva da indústria, com a entrega do projeto de caminhões movidos a biometano. O EBITDA consolidado totalizou R\$ 951 milhões, com expansão de 7% em 12 meses e que, se excluirmos os efeitos sazonais da entressafra do primeiro trimestre, resultaria em um EBITDA consolidado recorde.

O lucro líquido foi de R\$ 87 milhões. Se nós observarmos a evolução desde o 3T25, apresentamos um crescimento de 74% no lucro líquido neste período, o que só foi possível por conta das melhorias operacionais que vêm sendo entregues e sem considerar ainda

nenhum benefício referente à provável queda de juros nos próximos meses. Em relação aos nossos estoques disponíveis, houve redução de 17% em 12 meses e de 7% nos últimos 3 meses.

Entrega esta realizada tanto pela locação de ativos novos, de usados, quanto também pela venda, comprovando assim que esses ativos têm alta liquidez e qualidade. Já a geração de caixa operacional, sustentada pelos ganhos de eficiência que veremos a seguir, foi positiva em R\$ 58 milhões e encerramos o trimestre com alavancagem de 3,15x, o menor índice desde 2022. Considerando o saldo parcial do aumento de capital privado no montante de R\$ 529 milhões, conforme informamos através de aviso aos acionistas no último dia 4, a alavancagem proforma seria de 3x em março/26.

Na locação, a receita líquida de serviços foi de R\$ 1,1 bilhão, com crescimento de 10% em relação ao primeiro trimestre do ano passado e praticamente estável em relação à receita desempenhada no 4T 25, mesmo com efeito sazonal da entressafra no setor sucroalcooleiro. O EBITDA de locação somou R\$ 926 milhões, 8% maior ao saldo do 1T25 e totalizou uma margem de 88%. O CAPEX contratado no trimestre apresentou um sólido montante de R\$ 1,2 bilhão, mesmo com a redução no nível de contratação pelo setor sucoenergético, conforme já antecipamos em nosso *Guidance* para o ano.

Mais importante que isso, eu destaco a elevada participação do aluguel de ativos usados via extensão de contratos e o produto Sempre Novo, que juntos correspondem a quase metade de todo o CAPEX contratado no trimestre. A nossa taxa de ocupação cresceu pelo terceiro trimestre consecutivo, com incremento de mais um ponto, totalizando 88% em março de 2026, sendo este o melhor nível desde 2020 e nos deixando ainda mais próximos da nossa meta de 90% até o final do ano. Em Seminovos, no primeiro trimestre, destacamos o crescimento nas vendas de 12% em relação ao ano passado, enquanto o número de ativos vendidos cresceu 60% no mesmo período, com destaque para a forte venda de implementos rodoviários.

Adicionalmente à venda de ativos seminovos, particularmente neste trimestre, a Companhia realizou quatro contratos de locação que, por sua natureza e seguindo a norma contábil CPC-06, se contabiliza como uma venda de ativos, embora sejam contratos de locação no valor de R\$ 132 milhões.

Por fim, eu destaco que seguimos apresentando o melhor giro dos estoques de venda e sendo beneficiados pelas iniciativas e lançamento de novos canais, plataformas digitais para vendas e acesso ao financiamento bancário de terceiros.

No próximo slide, de número 5, observamos novamente a variação do CAPEX contratado, que retrata o momento de mercado, conforme eu comentei há pouco. Mas é muito importante observar a TIR de 20,56%, que é reflexo de contratos mais curtos, com maior volume de ativos usados e *yields* mais altos, chegando a 2,91%.

Excluindo o menor volume de negócio no setor suco energético, o ritmo atual de contratação reflete tratativas comerciais mais alongadas e complexas, com adequação de preços e a maior restrição na aprovação de crédito por parte da Companhia, bem como pela atual conjuntura de juros elevados e a desaceleração da economia. Esperamos que a contratação e

implantação de novos contratos de locação este ano apresente um comportamento mais linear ao longo dos próximos trimestres. E, assim, reiteramos o guidance que anunciamos no início deste ano.

Eu quero dar especial destaque à nossa oportunidade de apresentar ganhos de eficiência com nossa estratégia de promover um segundo ciclo de locação em nossos ativos. Observem que, há apenas dois anos, apenas 3% dos contratos eram assinados com ativos usados, exigindo, assim, grandes investimentos para assegurar o nosso ritmo de crescimento.

No primeiro trimestre deste ano, nós chegamos a 44% dos contratos assinados com base nos ativos usados, ou seja, investimentos que nós já realizamos, 28% com extensão de contratos com os mesmos ativos e outros 16% ativos Sempre Novo, que estavam em nossos estoques disponíveis. Essa estratégia nos permite atender a demanda de nossos clientes com menores custos de locação. Por outro lado, nos permite reduzir o capex líquido e manter importante ritmo de crescimento, ganho de eficiência e rentabilidade.

Eu passo agora a palavra ao Cezário para seguir com a apresentação.

José Cezário, CFO:

Obrigado, Couto. Bom dia a todos. Vou iniciar apresentando a evolução do trimestre a trimestre do término antecipado de contratos, que neste trimestre foi de R\$ 282 milhões. Conforme já ressaltado na divulgação de resultados do último trimestre, o montante de R\$ 148 milhões de ativos retomados naquele trimestre tinha sido substancialmente menor que o normal, porque refletiu algumas postergações de aproximadamente R\$ 63 milhões de retomadas que foram concluídas apenas em janeiro deste ano. Quando ajustamos essa informação nos dois trimestres para normalizar e comparar de forma adequada esse indicador entre os períodos, chegamos a uma devolução de ativos de forma antecipada de R\$ 211 milhões no 4T25 e de R\$ 219 milhões nesse primeiro trimestre 2026, como demonstrado no gráfico do canto direito superior desse slide, e que representa respectivamente 4,6% e 4,8% da nossa frota, em linha com nossa referência de 5% da frota sendo anualmente sujeita a essa situação de término antecipado.

Destaco também que as devoluções de ativos ocorridas no 1T26 foram diversificadas em termos de tipos de ativos e não apresentaram concentração relevante em setores específicos, como podemos observar no gráfico inferior esquerdo desse slide. Em relação a PDD, sobre a receita líquida do período, houve redução em relação ao 1T25, tanto devido a uma melhor gestão do processo de crédito e cobrança, quanto pela continuada cautela no reconhecimento de receita e contas a receber sobre clientes em condição de inadimplência.

Agora, indo para o próximo slide, tivemos um aumento da taxa de ocupação, que subiu de 87% em dezembro de 25 para 88%, o melhor nível desde 2020, lembrando que o nosso guidance projeta uma ocupação acima de 90% em dezembro/25.

O imobilizado bruto locado cresceu 6% versus o 1T25 e 1% versus o 4T25. Já o imobilizado bruto total, que inclui o estoque de ativos usados disponíveis para venda, que é o que a gente chama de Sempre Novo, cresceu 2,1% em relação ao 1T25, justificando o aumento verificado em nossa ocupação. Em unidades, a frota total encerrou o trimestre com 50.980 unidades, um decréscimo de 3,1% comparado com o 1T25, e refletindo o foco da companhia em reduzir

seus estoques disponíveis não locados e a forte redução do estoque de implementos rodoviários usados nesse período.

Agora, vamos para o próximo slide, onde detalhamos a evolução do estoque de ativos disponíveis para locação ou venda, que inclui, além dos estoques de ativos novos e a frota disponível para Sempre Novo, que são tratados como imobilizado, também os ativos desmobilizados disponíveis para venda, que são apresentados como ativo circulante. Encerramos o mês de março/26 com um saldo total de R\$ 2,3 bilhões da soma desses ativos, o menor desde dezembro/23, e apresentando reduções importantes, de 17% versus a posição que tínhamos em março/25, e de 7% versus o que a gente fechou em 31 de dezembro de 2025, resultado da evolução da contratação do Sempre Novo e da venda de seminovos. O menor patamar desses ativos, que não geram receita de locação, foi beneficiado tanto pela locação, com a redução líquida de R\$ 131 milhões via implantação de novos contratos de locação, líquido da compra de ativos novos, quanto pela venda de seminovos, com a redução líquida de R\$ 336 milhões, líquido de ativos recebidos por fim de contrato junto a clientes.

Somados esses dois efeitos, a redução líquida, desconsiderando o efeito incremental das retomadas, foi de R\$ 467 milhões, o equivalente a uma otimização de aproximadamente 20% do saldo dos estoques que tínhamos em dezembro/25, em apenas três meses, o que, de forma simplificada, nesse ritmo, nos levaria a consumir esses estoques em cinco trimestres, não fossem os efeitos por retomadas que deverão seguir ocorrendo e que acreditamos naquele patamar de 5% da frota por ano como sendo uma boa referência. Analisando apenas os estoques de ativos novos, no canto superior direito desse slide, ficamos praticamente estáveis em relação ao 4T25 e seu prazo de giro segue em nível otimizado. Considerando os ativos usados ociosos ou aqueles que estão disponíveis e sem gerar receita de locação, no gráfico do canto inferior da direita, tivemos uma importante redução desses ativos no trimestre, de R\$ 2 bilhões em dezembro/25 para R\$ 1,8 bilhões agora nesse primeiro trimestre, o menor nível desde o 3T24 e contribuindo para a maior otimização dos prazos de estoques.

Agora, indo para o próximo slide, reforçamos aqui a nossa diversificação da receita de locação e sua menor concentração, tanto nos maiores clientes quanto em alguns setores que já tiveram representatividade maior, como o sucro energético.

Ressalto também a menor representatividade dos nossos cinco maiores clientes, que no mesmo trimestre do ano anterior representou 19,5% da nossa receita e nesse trimestre foi para 17%. Esse efeito de diluição da nossa base de receita e redução da concentração se observa em qualquer dos recortes que a gente observa aí no canto da direita desse slide, seja top 10, top 20, top 50 e top 100 clientes. Todos eles perdem representatividade de maneira comparativa ao mesmo trimestre do ano anterior, à medida que conquistamos novos clientes dos mais diversos setores da economia.

Agora vamos para o próximo slide, falaremos sobre os resultados financeiros de locação. No 1T26, a receita líquida de serviços foi de R\$ 1,1 bilhões, 9,8% superior ao 1T25 e sustentada pela maior taxa de ocupação, recorde de frota alugada, aumento dos *yields* marginais e reajustes de preço dos contratos.

Lembro também que temos em todo o primeiro trimestre do ano o efeito sazonal de entre safra do setor de açúcar e etanol, quando suspendemos o faturamento para alguns clientes desse setor e que representou aproximadamente R\$ 30 milhões nesse ano. Não fosse esse efeito, teríamos a receita de locação do 1T26 como recorde histórico e reforça que a redução versus a receita do último trimestre 2025 se trata apenas de um efeito sazonal. O EBITDA de serviços de locação totalizou R\$ 926 milhões, crescimento de 8,2% em relação ao primeiro trimestre do ano anterior, explicada pelo aumento da receita, enquanto a redução em relação ao quarto trimestre também se deu pelo efeito de entre safra.

Analisando as margens EBITDA de serviços de locação, nesse trimestre reportamos uma margem de 88%, bem alinhada com a margem média que apresentamos ao longo do ano de 2025 e ligeiramente inferior a de 89% do 1T25.

Falando agora de depreciação da frota, no gráfico inferior à esquerda, seguimos em uma trajetória de leve incremento nos patamares médios de depreciação ao longo dos trimestres, seja de caminhões, seja de máquinas. Observamos nesse trimestre um aumento um pouco mais acentuado na taxa de depreciação de caminhões, fruto principalmente de uma aceleração de depreciação que estamos fazendo em um lote de ativos específicos.

Não estamos prevendo nenhuma mudança substantiva nos patamares de depreciação já considerados em nossas projeções e guidance divulgada ao mercado para o ano de 2026. Já o EBITDA de serviços foi de R\$ 637 milhões no 1T26, crescimento de 3% versus o mesmo trimestre do ano anterior. A margem de 60,5% se deve à combinação dos fatores de sazonalidade no EBITDA e os reflexos de uma maior depreciação que acabei de comentar.

Agora indo para o próximo slide, as vendas de ativos usados da Companhia cresceram 12% versus o mesmo trimestre do ano anterior, com a margem bruta próxima a zero. Nesse trimestre tivemos o reconhecimento também de R\$ 132 milhões que foram tratados contabilmente como vendas de acordo com o CPC-06, principalmente relacionado a um contrato de aluguel junto a um cliente de locação que negociou conosco uma condição de compra desses veículos ao final do contrato, que configurou a necessidade de tratar essa operação como se uma venda fosse, de acordo com a norma contábil e o referido CPC. Essas transações tratadas de acordo com o CPC-06 resultaram em um lucro bruto de aproximadamente R\$ 8 milhões, não representando, portanto, mudança significativa em nossos indicadores de lucratividade desse trimestre, que mereçam maiores considerações.

Outro ponto a destacar na venda de Seminovos nesse trimestre foi o significativo aumento no volume de vendas, explicado pelo forte volume de implementos rodoviários. Esses implementos possuem ticket médio de venda menor quando comparado a outros ativos operados pela Companhia, o que justifica o descasamento do crescimento de vendas em quantidade e em valores alcançados nesse trimestre. Importante destacar esse desempenho na venda de ativos de maneira comparativa ao decréscimo de 18% na venda de caminhões e ônibus novos e 15% em implementos no mesmo período comparativo, apesar dos incentivos de financiamento subsidiado pelo governo brasileiro, o que confirma a nossa confiança na capacidade de venda dos nossos ativos.

Outro ponto que gostaria de destacar é que, apesar desse decréscimo no volume de vendas de ativos novos, principalmente de caminhões, seguimos observando um movimento de

reajuste de preços, sendo praticados pelas principais montadoras, muitas vezes repassando mais que a inflação do período e mantendo com isso uma competitividade dos nossos ativos usados, também contribuindo para uma tendência de relativa estabilidade nas taxas de depreciação, uma vez que o ativo usado tende a seguir e ter uma forte correlação com os preços de ativos novos equivalentes. Esse é um dos pontos que sempre reforçamos como positivo no nosso modelo de negócios, à medida que protege o valor residual de nossos ativos usados de uma volatilidade maior que gera oscilações nos patamares de depreciação dos nossos ativos.

Agora vou para o slide 13, onde falarei sobre os resultados consolidados da empresa.

A receita líquida consolidada cresceu 21,6% em relação ao 1T25, com as contribuições importantes da receita de locação, da receita de seminovos, a performance positiva da indústria com a entrega de projetos de caminhões movidos a biometano e a venda de ativos contabilizado conforme o CPC-06 que eu expliquei há pouco. Excluindo este último efeito, o crescimento de receita líquida teria sido de 11,7% versus o mesmo trimestre do ano anterior. O EBITDA consolidado do primeiro trimestre totalizou R\$ 951 milhões e cresceu 7% versus o mesmo tri do ano anterior.

Se considerado o ajuste do efeito sazonal da entressafra, seu montante teria sido recorde da empresa. No 1T26, houve também redução da despesa financeira líquida quando comparado ao 4T25, como resultado da combinação de uma maior geração de caixa operacional, da menor necessidade do CAPEX líquido, redução do nosso saldo de cessão de recebíveis e menor alavancagem para fins de *covenants*, que não inclui a cessão de recebíveis. Esses fatores combinados permitiram que o lucro líquido do primeiro trimestre apresentasse pela segunda vez consecutiva um crescimento sequencial, totalizando R\$ 87 milhões neste trimestre.

Sua redução no trimestre comparativamente ao ano anterior reflete principalmente os efeitos de juros mais elevados, o menor EBITDA de seminovos em comparação com aquele primeiro trimestre do ano passado e uma maior depreciação entre os dois períodos, que eu também comentei ao longo dessa apresentação.

Agora vamos para o slide onde tratamos de ROIC e ROE. O ROIC realizado nos últimos 12 meses, em março/26, foi de 14%, enquanto o custo da dívida após o imposto ficou em 10,6%, resultando no ROIC Spread de 3,4 pontos percentuais e voltando a apresentar expansão de forma sequencial.

Como de costume, trazemos ao lado direito uma simulação do potencial do ROIC normalizado de forma meramente ilustrativa e que não configura *guidance*, considerando um cenário onde temos uma ocupação de frota de 91%, uma margem EBIT de 70% e uma alíquota efetiva de 25%, o que nos traria um ROIC de 17% e um ROIC Spread de 6,5 pontos percentuais. Já no ROE, que no primeiro trimestre de 26 foi de 11,7%, quando replicado o mesmo exercício, chegamos em um patamar de 33%.

Agora vamos para o próximo slide.

Apresentamos aqui a geração de caixa e a movimentação da dívida líquida. Como podemos ver, a companhia gerou R\$ 58 milhões de caixa operacional à medida que aumentou sua

ocupação de frota, controlou seus custos e despesas, desempenhou robusto volume de venda de ativos, otimizou a necessidade de compra de ativos novos ou aumentou a representatividade de contratos de locação de ativos usados e reduziu sua alavancagem de forma orgânica. Destaco aqui que a Companhia reduziu o saldo de cessão de recebíveis em R\$ 224 milhões e que o pagamento parcial de dividendos de R\$ 24,8 milhões está incluso no montante de R\$ 150 milhões que foi aprovado lá em dezembro de 2025 e que foi equivalente a um *payout* de 47% do lucro líquido do último ano.

Agora indo para o slide 16, começando pelo primeiro gráfico, em forma que seguimos realizando novas captações e pré-pagamentos de dívidas com o intuito de otimizar nossa estrutura de capital e melhorar nosso cronograma de amortização de dívidas, estando atentos às oportunidades de mercado que nos permitam melhorar as torres de vencimento de dívida, principalmente aquelas que vencem em 2027 e 2028. Sobre a alavancagem, seguimos reduzindo-a de forma constante à medida que a dívida líquida permanece estável em termos nominais e aumentamos o EBITDA da Companhia, como temos feito nos últimos trimestres. Nossa alavancagem para fins de *covenants* foi de 3,15x em março/26, menor patamar desde 2022, e em linha com nossa estratégia de desalavancagem gradual e orgânica, combinada com o crescimento sustentável do nosso negócio.

Vale destacar que a redução da alavancagem foi alcançada em paralelo à redução do saldo de cessão de recebíveis, fazendo com que a alavancagem, considerada de forma mais abrangente, também tenha sido reduzida.

Por fim, como já é de conhecimento do mercado, arquivamos na última segunda-feira um aviso aos acionistas com o saldo parcial do aumento de capital privado no montante de R\$ 529 milhões, antes das sobras, e que já ocorreu entrada do dinheiro na companhia dentro do mês de abril. Esse aumento de capital trará um efeito positivo em nosso processo de desalavancagem, tal como demonstrado no gráfico do canto inferior à direita, levando nossa alavancagem para fins de *covenant* em uma visão proforma de 31 de março para 3x o EBITDA, patamar este considerado para o ponto médio do nosso *guidance* para dezembro/26.

Também fizemos um exercício adicional que não configura *guidance*, considerando uma simulação da venda e recebimento em dinheiro dos estoques excedentes de ativos usados disponíveis para a venda ou locação, utilizando como referência o seu valor de mercado, estimado em R\$ 969 milhões, no qual, em adição ao aumento de capital já realizado até o momento, se fosse realizado e tivesse seus efeitos refletidos na mesma data base de 31 de março de 2026 agora, traria nossa alavancagem ajustada para 2,8x. Com isso, finalizo aqui a minha apresentação e devolvo a palavra ao Couto para as mensagens finais.

Gustavo Couto, CEO:

Obrigado, Cezário. Seguindo para o último slide, eu gostaria de reforçar algumas mensagens importantes.

A Companhia está empenhada em aumentar o retorno de seus acionistas através do contínuo ganho de eficiência de forma sustentável e com geração de valor para os nossos clientes. Nós estamos diante de claras oportunidades de melhoria nos nossos estoques e da ocupação da nossa frota, a expansão das nossas margens com redução de custos, além de explorar e

desenvolver o mercado de seminovos de pesados e com as alavancas que nos permitem continuar crescendo com menor dependência na compra de ativos novos.

Os resultados que estão aqui sendo apresentados demonstram que é possível, sim, aumentar o nosso lucro líquido exclusivamente baseado em nossas entregas e a evolução de nossos indicadores operacionais, mesmo em cenários macro bastante desafiadores.

Em dois trimestres, o nosso lucro líquido cresceu 74%, mesmo sem a contribuição da redução da taxa de juros. A receita de seminovos cresceu 12% na comparação anual e nossos canais de vendas seguem em estágio de maturação, com novas lojas, ferramentas digitais e novos representantes.

A menor necessidade de CAPEX líquido nos permite desalavancar a Companhia, crescer de forma sustentável e obter ganhos de produtividade. A receita de locação cresceu 9,8% na comparação anual, quase cinco vezes mais que o incremento do imobilizado bruto, que cresceu apenas 2,1% no período. Nós temos muita confiança na entrega de nossos compromissos de 2026 e somos muito gratos à nossa gente, nossos clientes e investidores.

Passamos agora à sessão de perguntas e respostas. Podemos começar.

Operador:

Obrigado. Iniciaremos agora a sessão de perguntas e respostas para investidores e analistas. Caso deseje fazer alguma pergunta, por favor clique em levantar a mão. Se a sua pergunta for respondida, você pode sair da fila clicando em abaixar a mão.

Caso deseje fazer uma pergunta por escrito, por favor digite sua pergunta no campo Q&A, seguido de seu nome e companhia.

Nossa primeira pergunta vem da senhora Júlia Orsi, do JP Morgan. Por favor, Júlia, seu microfone está liberado.

Julia Orsi, JP Morgan:

Oi, Couto, Cezário e Rodrigo, bom dia. São dois pontos do nosso lado. O primeiro ponto é sobre a demanda. No release, vocês comentam sobre a demanda aquecida para serviços de aluguel no segundo trimestre. Vocês podem dar um pouco mais de detalhe dos *drivers* por trás disso? E ainda sobre a demanda, entendo que o guidance de 2026 está mantido, mas dado o grau de incerteza macro que a gente tem visto nas últimas semanas, teve uma alteração marginal no cenário de vocês para 2026. E, por último, aqui nosso ponto é sobre a retomada. Ficou claro esse efeito no primeiro trimestre que foi impactado pelas postergações do ano passado, mas pensando no resto do ano, como deve ser a evolução das retomadas daqui para frente? Obrigada.

Gustavo Couto, CEO:

Júlia, bom dia. Gustavo Couto falando. Obrigado pela sua pergunta e pela participação. Bom, vamos lá. A demanda de aluguel tem vindo bastante sólida ao longo do tempo e a gente percebe que ao longo deste ano a gente deve ter uma demanda mais linear. Eu comento isso

durante a apresentação. A gente espera isso basicamente porque houve uma menor demanda no primeiro trimestre de um setor específico, que é o superenergético, que tradicionalmente se prepara para a safra que inicia em abril. Esse ano esse volume foi menor, como a gente já demonstrou ali, e a gente percebe uma demanda mais linear ao longo do ano.

No segundo trimestre, a gente já percebe o volume, por exemplo, de abril de novos contratos gerados, foi um volume bastante importante. E a gente vê isso de diferentes setores, varejo, e-commerce, serviços. Então, a gente percebe, sim, uma demanda forte.

Lembrando, Júlia, que o negócio de aluguel é uma alternativa para a renovação da frota que é mais econômica. Então, o fato de a gente perceber um cenário de instabilidade ou adverso para alguns setores, para essas empresas, isso é uma oportunidade de baixar seus custos, de melhorar seus balanços, reduzir a alocação de capital em ativos *non-core*, e isso é feito aqui dentro da Companhia de maneira bastante intensa. Então, a gente olha para isso como algo que mantém a nossa demanda saudável e a nossa demanda bastante consistente para o ano de 2026, e a gente reitera as nossas projeções para o ano.

Em relação à retomada, Júlia, a sua segunda pergunta, a gente vê a retomada, ou seja, vocês percebem ali que a nossa PDD vem controlada dentro dos parâmetros que a gente vem sinalizando para vocês. Isso, de alguma maneira, está se traduzindo em um volume de retomada ali na faixa dos 5%, um pouquinho abaixo dos 5%, como o Cezário também demonstrou na apresentação dele. E é esse o cenário que a gente olha para frente.

Nas nossas projeções, Júlia, e até para a gente poder firmar o Guidance, nós fomos conservadores no tema das retomadas, e isso basicamente porque a gente ainda sabe que a inadimplência no Banco Central ainda é uma inadimplência alta. Então, se o cenário se agravar, a gente já está considerando um cenário adverso olhando para frente. No entanto, a gente vem conseguindo, sim, com bastante disciplina, controlar a exemplo do que vocês têm visto nos últimos trimestres, tanto na PDD quanto na retomada.

Então, a gente espera, sim, que esse número fique ali no máximo em 5% ao longo do ano, é nesse parâmetro que a gente está trabalhando. Espero ter respondido as perguntas, Júlia. Se não, por favor, fique à vontade.

Julia Orsi, JP Morgan:

Obrigada, pessoal. Super claro. Bom dia.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do senhor André Ferreira, do Bradesco BBI. Por favor, André, seu microfone está liberado.

André Ferreira, Bradesco BBI:

Oi, bom dia, Couto, Cezário, Rodrigo. Parabéns pelo resultado e por toda a melhora operacional. E indo já para a minha primeira pergunta, parabéns também pela redução do estoque no primeiro tri, que foi bem maior do que no quarto tri, mesmo com essa retomada

escorregada do tri passado. Mas, assim, pensando nas três alavancas de redução de estoque e até voltando na primeira pergunta anterior, a gente vê aí venda de seminovos, extensão e Sempre Novo.

Então, primeiro, se puderem comentar como que essas métricas estão até agora no segundo tri e, de forma mais geral, que conversa com a última, se vocês viram uma mudança na cabeça do cliente, seja com a alta do diesel, especulação com o ritmo de cortes de juros ou especulação com eleições, por exemplo, que podem afetar, de alguma forma, os números esperados para cada uma dessas alavancas? Então, por exemplo, um cliente adiando uma compra de Seminovo, adiando renovação mais disposta a estender ou contratar um Sempre Novo, por exemplo. E minha segunda pergunta, queria me aguardar um pouquinho na extensão de contrato, no *mid do guidance* ela está em 40% do que vence de contrato, que é próximo de 2025. Minha pergunta é mais para tentar entender como que essas negociações estão indo e se a expectativa no *guidance* para extensão inclui contrato ainda não negociado ou se, de certa forma, está meio ancorado com negociações com clientes, seja formal ou informal, e sobrando ainda oportunidade para novas negociações. Obrigado. Talvez tenha sido muito aqui qualquer coisa e eu repito.

Gustavo Couto, CEO:

André, obrigado, bom dia, obrigado pela participação.

Bom, de fato a gente tem três alavancas que estão sendo trabalhadas, como você disse, e apresentando resultados cada vez melhores. Eu vou começar pela parte do Sempre Novo. A gente teve recorde de locação e de implantação, por exemplo, no mês de março, e isso já traduz para a gente ali algumas mudanças que nós fizemos aqui. Eu sempre comentei com vocês que o aluguel de um sempre novo, apesar de ser um ativo muito líquido e muito jovem, ele tem uma complexidade em termos de tempo, porque o cliente quer visitar, quer ver o ativo. Então, ou seja, o processo de entre você assinar um contrato e você implantar aquele ativo, ele é um pouco mais longo. Então, isso a gente conseguiu ao longo dos últimos meses ajustar e a gente já vê uma melhora no Sempre Novo.

A extensão, por sua vez, que tem a mesma característica do Sempre Novo, só que ele é mais fácil. Por quê? Porque o ativo já está com aquele cliente. Então, é o mesmo ativo que ele está externando um contrato com um ativo que ele já conhece, que ele já está operando, e que ele já está cuidando dele. Por isso que é muito mais simples. E essas negociações, elas estão indo super bem, André. A gente tem conseguido, inclusive, manter ali até alguma antecipação em relação a algumas negociações, que é um pouco do que você perguntava.

Então, a gente também vem conseguindo estender um volume importante, como a gente mostrou para vocês ali. Ou seja, a soma dos novos contratos que nós assinamos neste trimestre foi recorde, 44% entre extensão e Sempre Novo de tudo que nós assinamos em contrato vem de ativos usados. E isso foi bastante importante.

A venda de ativos usados, que aí é a venda dos seminovos, propriamente dito, que é aquilo que a gente já está mais acostumado a acompanhar aqui dentro da VAMOS, a gente vem conseguindo melhorar período a período. Então, observem que a gente melhorou na comparação trimestral 12%. Isso é fruto de um reforço na equipe comercial, é fruto de um

reforço no número de lojas. Não tantas, mas a gente abriu algumas lojas, como a gente vem anunciando para vocês. A gente vem tendo muito mais volume de propostas, o que mostra também que a gente conseguiu ter uma capilaridade através de ferramentas digitais. E mesmo em um ambiente de menor disponibilidade de crédito, a gente vem conseguindo crescer nas vendas de Seminovos.

Então, a gente está bastante confiante que a gente também vai seguir desenvolvendo. E lembrando, as novas lojas, novos vendedores ainda não estão maduros. Então, quando eu pego uma loja nova, comparada com uma loja que já está no mercado há mais anos, ou vendedores mais jovens da empresa com vendedores mais antigos, a produtividade entre lojas e a produtividade entre vendedores ainda nos sinaliza que há uma maturação por acontecer, o que vai trazer, provavelmente, aumento nas vendas por loja e por vendedor. Então, a gente está bastante confiante nisso também.

No que diz respeito à alta do diesel, de novo, naturalmente, qualquer efeito inflacionário para o país é ruim, para os nossos clientes é ruim, para nós é ruim. No entanto, abre, sim, oportunidades. Por quê? As empresas, quando precisam reduzir seus custos, como eu comentei há pouco, elas, de fato, buscam alternativas. E o aluguel, acho que já está mais do que comprovado, ou seja, é uma alternativa mais econômica, é uma alternativa mais barata. Então, em um primeiro momento, sim, existe uma demora no processo de negociação, isso é normal, porque toda vez que tem um fato novo ou um efeito inflacionário importante, os clientes, naturalmente, param para reavaliar a situação, mas o ato subsequente é abrir as portas para fazer conta com a gente. E isso está acontecendo. Então, vários efeitos hoje relacionados a aumento nos custos do transporte, de alguma maneira, abrem oportunidades para que a gente possa sentar, ser recebido pelos clientes, conversar com eles e demonstrar os benefícios da alocação, André.

Então, eu acho que, de novo, a gente não gosta de custo alto, a gente não gosta de juros altos, a gente não gosta de inflação, mas, ao mesmo tempo, isso faz com que a gente possa ser mais contributivo para os nossos clientes, tá bom? Espero ter respondido aqui, não sei se faltou alguma coisa, André.

André Ferreira, Bradesco BBI:

Não, super claro. Obrigado, um abraço.

Operador:

Nossa, a próxima pergunta vem do Sr. Filipe Nilsen, do Citi. Por favor, Filipe, seu microfone está liberado.

Filipe Nilsen, Citi:

Oi, pessoal, bom dia. Obrigado pelo espaço. Eu queria explorar um pouquinho mais as questões de Seminovos, pensando aqui na margem que vocês colocaram, sem os efeitos CPC, uma margem bem próxima de zero, mas como vocês comentaram, com um mix de maiores implementos, um ticket menor, queria entender um pouquinho como que está evoluindo essa margem dentro dos diferentes ativos que vocês têm, só para entender, conforme a gente normaliza esse mix para outros ativos, como que essa margem deve tender ao longo do

tempo, se a gente deve ver alguma melhora nela. E aí, pensando, um follow-up em relação a retomadas, na minha segunda pergunta, entender um pouquinho melhor essa questão do suco alcooleiro, entendi que tem uma questão sazonal, mas ele veio relevante no CAPEX retomado, queria entender como que está essa questão da fraqueza, digamos assim, desse setor ao longo do ano. Obrigado.

Gustavo Couto, CEO:

Felipe, obrigado pela participação, bom dia. Bom, a margem de Seminovos ficou em 0,1% no trimestre, e realmente existe ali uma certa dispersão. Aqueles ativos, principalmente os caminhões, ativos que têm alta liquidez, esses ativos vêm performando margens ainda bastante saudáveis, no entanto, a gente tem ali alguns implementos rodoviários ou alguns ativos de menor liquidez, que a gente então forçou um pouquinho a venda, dando alguns descontos para fazer caixa, para reduzir os estoques, que afinal de contas é o que eu já vinha sinalizando aqui para vocês, que a gente faria pontualmente sem destruir valor, mas ao mesmo tempo acelerando a venda de alguns ativos, ou que a gente tem mais estoque, ou que a gente eventualmente percebe um menor giro, uma menor demanda no mercado secundário.

Então a gente fez isso, e é por isso que você vê ali a margem na faixa de 0,1%. Se isso não tivesse acontecendo, se a gente não tivesse ali acelerando a venda de alguns ativos de baixo giro, você ainda veria como a gente projetava margens um pouco mais altas. Agora, quando você olha para o longo prazo, lembrem que a gente sempre projeta nos nossos novos contratos, quando eu estou assinando um novo contrato com um cliente, eu estou projetando lá na frente fazer uma margem zero na venda dos Seminovos, ou seja, o nosso resultado vem do contrato, vem do fluxo de caixa que esse contrato gera ao longo do tempo, e a gente projeta as nossas depreciações para que a gente lá na frente possa vender esse ativo pelo valor residual que está no meu livro sem ter um ganho necessariamente dessa venda.

Então a longo prazo projeta em zero, no curto prazo, vocês, por este efeito da gente estar acelerando a venda de ativos de baixo giro, eu acho que o número zero, próximo de zero, também é um número saudável, dado que você tem essa dispersão que eu comentei entre ativos caminhões, que vem com margens mais positivas, e eventualmente ativos mais específicos com menor margem, portanto, no mix, você pode projetar e considerar zero no curto prazo.

Em relação à retomada do suco energético, ou seja, do sucroalcooleiro, na verdade, você vê ali de uma maneira até quase que inédita, mas foi uma retomada específica de um cliente, ou seja, nada expressivo, mas foi uma retomada específica, quando a gente olha e acompanha o setor, a gente percebeu uma demanda menor esse ano, ou seja, este setor, sim, postergou renovações de frota ou expansão de frotas, por isso que a gente viu ali no volume contratado no primeiro trimestre, um volume menor nesse setor, mas no que diz respeito às retomadas, foi um cliente específico que teve lá suas dificuldades e a gente então pegou esses ativos no início do ano, mas isso não é algo que a gente está percebendo de forma recorrente no setor, pelo contrário, vamos lembrar aqui que o setor suco energético é um setor que abastece o país, é um setor que é cíclico, como qualquer indústria do agronegócio, mas são indústrias que precisam dos nossos ativos para operar, para continuar produzindo, e isso, então, dá para a gente uma previsibilidade na manutenção desses ativos dentro das operações dos nossos

clientes, é diferente de um caminhão, por exemplo, que, eventualmente, se o cliente perdeu a carga, ele não tem o transporte, ele tem que devolver o caminhão. No caso da indústria, não, a indústria para, e a gente não está vendo as indústrias pararem, então, por isso, os nossos ativos seguem operando de forma absolutamente normal nos nossos clientes do setor sucro energético.

Espero ter respondido, Felipe, senão, por favor, pode voltar aqui com a pergunta.

Filipe Nilsen, Citi:

Perfeito, ficou bem claro, obrigado.

Operador:

A próxima pergunta vem do senhor João Ramiro, da XP. Por favor, João, seu microfone está liberado.

João Ramiro, XP:

Oi, bom dia, pessoal, bom dia, Couto, bom dia, Cezário. Aqui do meu lado, eu queria explorar um pouco perspectivas de programas de crédito do governo. Acho que, recentemente, eles anunciaram a renovação do programa Move Brasil, aumentando o tamanho do programa em R\$ 21 bilhões para a compra subsidiada de caminhões, ônibus e implementos, e, potencialmente, devem lançar um também para o Move Agrícola, para máquinas agrícolas, etc. Então, eu queria entender um pouco como está a visão da Companhia dos potenciais impactos desses programas na venda de Seminovos e, também, se vocês enxergam que poderia ter algum impacto, eventualmente, de demanda de contratos Sempre Novo ou, possivelmente, novos contratos também. Obrigado, pessoal.

Gustavo Couto, CEO:

Oi, João, é o Gustavo novamente aqui. Com relação ao programa Move Brasil, a gente percebeu que, no primeiro trimestre, quando esse programa foi lançado, ele não impactou as nossas vendas de Seminovos, ou seja, pelo contrário, esse produto acabou indo ao encontro dos interesses de frotistas e era um valor limitado para que os frotistas pudessem ter acesso a crédito para a compra de um ativo novo ou seminovo, mas, na verdade, acabou sendo praticamente 100% para novos ativos. Então, ele não foi um recurso que apareceu disponível pelos bancos para o setor de Seminovos.

Então, isso não afetou o nosso negócio. O mercado de seminovos está enfrentando uma dificuldade de crédito, mas que é uma dificuldade de crédito que todos estão vislumbrando em todos os setores, mas, de fato, a gente conseguiu performar bem e crescer, conforme a gente sinalizou para vocês. Então, e um ponto importante, João, o Brasil precisa renovar a sua frota.

Então, no momento em que você tem programas que incentivam a modernização da frota, a gente entende como isso sendo saudável para o setor que a gente atua. Então, eu não vejo o Move Brasil como uma ameaça aos negócios de seminovos, não. Pelo contrário, eu vejo como uma alternativa para os clientes modernizarem e renovarem as suas frotas, e isso, de alguma

maneira, é benéfico para o setor como um todo. Então, a gente vê, sim, benefício no programa que foi lançado. E na questão dos contratos de Sempre Novo, ou seja, o contrato de sempre novo, eu diria para você que ele é um contrato imbatível do ponto de vista de oportunidade para o cliente, porque ele é um ativo usado, então não se compara com o preço de um novo, e se ele for aplicável para aquele cliente, ele é um produto, de fato, é muito atraente, muito atrativo para o cliente que busca uma redução de custo, e ele faz um contrato de mais curto prazo, dois anos, três anos, enquanto quando alguém vai comprar um ativo financiado, por exemplo, já está pensando em algo de longo prazo, cinco anos, é o financiamento típico de um ativo novo. Então, de novo, a gente não vê isso concorrendo, tanto que, como eu comentei com vocês, a gente, no mês de março, por exemplo, em plena vigência do programa Move Brasil, a gente bateu recorde de locação no produto sempre novo, tanto de locação quanto de implantação.

Então, eu acho que o programa em si Sempre Novo, a locação do Sempre Novo, é muito mais uma questão da gente encontrar o lote certo do ativo para o cliente certo, e é isso que a gente vem melhorando mês a mês, e é por isso que a gente vê uma melhora nos nossos números, e eu acredito também que a gente vai atingir ali o resultado que a gente colocou no nosso guidance ao longo do ano.

João Ramiro, XP:

Perfeito, muito obrigado.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Alberto Valério, do UBS. Por favor, Alberto, seu microfone está liberado.

Alberto Valério, UBS:

Bom dia, pessoal, obrigado pela oportunidade. Eu queria, se pudesse, dar um pouquinho mais de detalhes no CPC, se foi um contrato novo, eu tinha pensado que era só a venda dos ativos, mas como vocês mencionaram no *call*, já é um contrato, entrou na receita, já entra como Seminovos, com a venda, vamos dizer assim, dada pelo mesmo cliente.

Outro ponto também que eu queria bater com vocês seria sobre as eliminações *Intercompany*, que aumentou um pouquinho aí, tri contra tri, se vocês pudessem dar um pouquinho de detalhe, como é que a gente deve ver isso para frente. E, por último, a depreciação de caminhões, que também aumenta um pouco no tri, a gente tem mais algum espaço para chegar lá? A gente deveria ver essa depreciação aumentando durante o ano? Obrigado, essas são minhas três dúvidas.

José Cezário, CFO:

Oi, Alberto, bom dia, aqui é o Cezário, obrigado pelas perguntas e pela participação no nosso *call*. Começando aí para te endereçar o ponto aí do CPC-06, a gente, de fato, teve o tratamento nesse trimestre de alguns contratos de aluguel como se venda fossem. Importante aqui ressaltar, não são vendas, de fato, já ocorridas, então são contratos de aluguel tradicionalmente feitos pela Companhia, como temos aí todos os aspectos normais

de relação com a maioria dos nossos clientes. A diferença é que, dado o prazo e as condições que foram colocadas de possibilidade desse cliente comprar ao final desse contrato, os referidos ativos em determinadas condições, isso deflagrou o tratamento como se uma venda fosse.

Então, na verdade, é um tratamento diferente do que a gente geralmente faz e geralmente continuará fazendo, e que trouxe o impacto aqui da gente ter, ao invés da gente ter o imobilizado desses ativos sendo depreciados, o que a gente tem é um contas a receber, que foi reconhecido a valor presente, e esse contas a receber vai, ao longo da vida desse contrato, sendo reconhecido a receita financeira proveniente desse valor antecipado que foi contabilizado no momento zero, ao mesmo tempo em que vamos recebendo os valores das prestações. Então, a gente vai trocar, nesse caso, a receita de locação por uma receita financeira ao longo desse contrato. Então, de maneira resumida é isso, não tem nenhuma complexidade além daquelas já previstas nessa normativa do CPC-06 ou IFRS-16.

Alberto Valério, UBS:

Se me permite, Cezário, então seria mais parecido com um *leasing* financeiro do que um *leasing* operacional, correto?

José Cezário, CFO:

É, exatamente, o CPC-06 fala dos dois, não chama *leasing*, chama arrendamento, ele fala do arrendamento operacional, que é o grosso da nossa operação, e fala do arrendamento financeiro, que seria o caso desse tratamento como *leasing*, como venda, desculpe, onde você, ao invés de você ter o ativo sendo depreciado e você reconhecer a receita de locação ao longo da vida desse contrato, você reconhece como se uma venda fosse no momento zero. Então, você não terá para esses ativos a receita de locação ao longo do período, o que você vai ter é uma receita financeira sendo apropriada ao longo da vida desse contrato. Ficou claro, Alberto?

Alberto Valério, UBS:

Ficou, ficou muito claro. E esse é um *one-off*, ou a gente poderia ver mais desse tipo de *leasing* daqui pra frente?

José Cezário, CFO:

Não, eu acho, vou deixar até o Couto, a gente já tinha combinado que ele vai comentar um pouco sobre isso, a gente está considerando isso aqui como uma possível avenida de crescimento. Então, acho que não vai tomar uma proporção majoritária no nosso negócio, não se trata disso, mas eu acho que vai ser cada vez mais comum que a gente tenha situações como essa, que se encaixem nessa condição contábil, vou voltar a falar, a gente segue sendo uma locadora, então o que a gente faz são contratos de locação de ativos, mas guardando aí as devidas proporções, à medida que a gente negocie condições que nos levem a ter que tratar esse contrato como uma venda e não como uma locação para fins estritamente contábeis, a gente vai tratar dessa forma. Então, à medida que a gente tenha aí interesses das partes, nossa e dos nossos clientes, de já antever uma possível compra desses ativos, com

uma condição que se encaixe na norma, a gente vai ter novas situações como essa ocorrendo nos próximos trimestres. O Couto vai comentar alguma coisa.

Gustavo Couto, CEO:

Não, Alberto, rapidamente aqui, é um contrato de aluguel muito próximo do convencional, mas por ter condições específicas negociadas, onde o cliente tem o interesse em alguns aspectos, essa é uma demanda interessante, a gente viu, sim, uma oportunidade de ter um novo modelo de contrato, mas que, pelo regramento contábil, precisou ser contabilizado como uma venda de ativos. Então, como o Cezário já explicou, não vou ser redundante, mas a gente vê isso, sim, como uma demanda potencialmente recorrente em negociações específicas que clientes querem ter a propriedade do ativo ao final deste período contratual.

Então, para efeito de resultado, ele é apropriado ao longo do período, como o Cezário já explicou, a natureza da operação, na essência, é, sim, um contrato de aluguel normal, com condições específicas que caracterizam lá, então, pelo CPC-06, uma venda de ativo que foi reconhecida dessa forma. A gente nem gosta de comparar muito com venda de ativo, tanto que a gente destaca na apresentação os 12% de crescimento sem considerar, obviamente, este ativo, porque não é a venda de ativos puro-sangue que vocês conhecem da Companhia no dia a dia. Espero que tenha ficado claro, Alberto, senão depois, naturalmente, Rodrigo, Cezário, podem detalhar mais com vocês esse ponto.

Alberto Valério, UBS:

Ficou bem claro, obrigado.

José Cezário, CFO:

Quero pegar a sua segunda pergunta sobre as eliminações *intercompany*, que subiram comparativamente a trimestres anteriores. Isso se dá de maneira até relacionada a esse assunto anterior.

Esses ativos a gente comprou substancialmente da BMB, que é uma das empresas que a gente controla, e, por essa razão, a receita que ela tem lá, a gente elimina na consolidação. Então, essa é a razão do aumento das eliminações quando você olha na nossa divulgação das informações consolidado.

Gustavo Couto, CEO:

Me permita aqui, Alberto, um comentário aqui, Cezário. Esses são aqueles ativos que nós mostramos para vocês na última divulgação de resultado. Ou seja, foi um contrato de inovação onde a gente colocou veículos a biometano, e esses veículos foram preparados pela BMB. Então, eles compraram os ativos, prepararam, e nós compramos deles. Então, basicamente, isso aconteceu nesse trimestre. Basicamente, é essa a operação, Alberto.

Alberto Valério, UBS:

Perfeito, ficou claro. E o último, se puder, ainda, da depreciação, obrigado.

José Cezário, CFO:

Claro, claro, exato. Tua última pergunta é sobre depreciação. A gente, de fato, teve nesse trimestre, olhando de maneira relativa, um crescimento no percentual de depreciação, principalmente de caminhões. Você deve ter notado também que, no trimestre anterior, a gente tinha experimentado uma pequena redução. Então, foi um crescimento, mas quase que uma recuperação de parte daquilo que reduziu no trimestre anterior. O que a gente também tinha dito lá naquela ocasião, que aquela redução não era alguma coisa permanente ou que poderia se prever para os trimestres futuros. A gente já tem dito e continuamos dizendo aqui que a tendência na depreciação, seja de caminhões, seja de máquinas e equipamentos, é de uma crescente. Então, a gente vai caminhar cada vez mais para uma curva crescente na taxa de depreciação, indo na direção das taxas de referência que a gente sempre diz para vocês que a gente tem como referencial. No caso de caminhões, alguma coisa próxima a 7%, máquinas e equipamentos, mais próximo a 12%. Isso não vai acontecer de um trimestre para o outro, a gente não tem essa expectativa, exatamente porque a gente tem sempre bastante prazo para fazer as adequações das nossas taxas de depreciação para chegar no final do contrato com um valor residual muito próximo ao valor de mercado.

Em algumas situações, a gente pode ter alguns lotes de ativos que a gente faz alguns processos de aceleração dessas taxas de depreciação, causando entre um trimestre e outro uma certa questão que pode parecer alguma coisa que está mudando o ponteiro, mas não está.

Então, o que a gente viu nesse trimestre foi isso, foi um determinado lote de ativos que a gente vem acelerando a depreciação, mas que não vai mudar a lógica e, principalmente, o *guidance* que a gente deu de depreciação e amortização. Então, a gente sinalizou para o mercado, em *guidance*, que a depreciação desse ano deve estar entre R\$1,150 bilhões e R\$1,200 bilhões, e a gente segue acreditando nesse número e as projeções que a gente enxerga, até onde a nossa vista alcança, a gente vem aqui reiterar o *guidance* com relação à depreciação, tá bom?

Alberto Valério, UBS:

Muito obrigado, Cezário, Couto, ficou bem claro.

José Cezário, CFO:

Obrigado a você, Alberto, um abraço.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Rogério Araújo, do Bank of America. Por favor, Rogério, seu microfone está liberado.

Rogério Araújo, Bank of America:

Olá, Couto, Cezário, Rodrigo, obrigado aí pela oportunidade.

Eu tenho duas aqui. A primeira é com relação a custos, se a gente exclui crédito de PIS/COFINS, o custo no segmento de aluguel caiu 15% ano contra ano. Vocês mencionaram no *release*, estorno de provisionamento de IPVA, reembolso de multa de trânsito de clientes e reversão de provisão de pagamento de aquisição. Se puderem dar mais detalhes pra gente, por favor, quantificar esses efeitos e falar um pouco da recorrência desse nível de custo, acho que ajuda. Outra coisa de custos, vocês falaram que estão reforçando estrutura de venda, de lojas de contratação, de vendedores, colaboradores e tal, que deve afetar a margem, e o que a gente pode esperar de impacto para os próximos trimestres. Essa é a parte de custo.

A segunda, nos exercícios de normalização, vocês estão usando uma margem EBIT de 70%. Se puderem dividir um pouco com a gente, os *drivers*, para chegar lá. Obrigado.

Gustavo Couto, CEO:

Oi, Rogério, Gustavo Couto falando aqui. Eu vou pegar uma parte das perguntas e da resposta, vou pedir para o Cezário complementar. Bom, vamos lá.

A gente tem feito aqui, Rogério, um dever de casa importante, de câmbio de eficiência operacional. Isso passa por reduzir estoques, isso passa por aumentar a ocupação, isso passa por revisão de custos. Então, naturalmente, no ano passado, você viu esses efeitos que você comentou, de IPVA, etc., dizem respeito ao ano passado. Esse ano, a gente vem com uma base de custos menor e, basicamente, o principal efeito disso é que a gente está olhando muito para custos de manutenção, a gente está reduzindo custos de manutenção em pátio, com a queda dos estoques. Então, a gente vai continuar trabalhando para controlar e reduzir esses custos. Esse é o lado positivo, que é o que você observa fundamentalmente de principal em termos de redução de custos na comparação anual.

Quando você olha para a questão do aumento de custos, a gente tem, sim, novas lojas, seminovos, novos vendedores. O nosso pessoal acaba sendo remunerado muito em cima de volume de vendas. A remuneração da nossa equipe de vendas, da Seminovos, é fundamentalmente variável em função do volume de vendas. Então, você vai ver, como tem visto, o aumento no custo de seminovos por conta de um maior comissionamento, graças a Deus, porque a turma está vendendo mais. E a gente quer cada vez mais ver esse volume aumentando, e, naturalmente, vamos pagar mais comissão para esses vendedores. Então, em resumo, é isso que você vai ver.

Uma vez que as nossas lojas não são nem numerosas, a gente abriu quatro lojas no ano passado, e, basicamente, estamos falando de um aluguel barato, com algumas poucas pessoas dentro dessa loja, e, normalmente, em áreas onde o metro quadrado é relativamente barato também, porque a gente não está dentro de centros urbanos. A gente está, normalmente, nas periferias, está em rodovias, onde o metro quadrado acaba sendo muito mais barato. Então, o que a gente tem de aumento de custo, de fato, substantivo, são comissões, mas que é custo variável em função da venda.

Então, a gente está feliz em pagar quando a venda acontece. A princípio, é isso. Cezário, quer complementar? Tem a pergunta do EBIT também.

José Cezário, CFO:

Não, deixa eu complementar, sim. Acho que, com relação a custos e despesas, acho que é importante também ressaltar, Rogério, que a gente vem intensificando uma série de medidas com relação à busca de otimização de gastos e despesas. Acho que qualquer empresa, hoje, no Brasil, dado o momento, dada toda a conjuntura, requer vários esforços com relação à otimização de custos. E aqui não é diferente.

Então, isso não quer dizer que, durante um ano, você não tenha, entre trimestres, algumas questões de acomodação, que cai em um trimestre e acaba sendo recuperado em outro. Só para te citar um exemplo do que foi dito aqui com relação à multa de trânsito, por exemplo, que a gente até citou no release como sendo uma das justificativas, que lá no primeiro trimestre do ano passado a gente teve um efeito de multas maior do que o que a gente teve esse ano. Na prática, multas não deveriam ter efeito nenhum, ou quase nenhum, porque o grosso da nossa frota é alocado para terceiros. E as multas de trânsito são responsabilidade dos nossos clientes. Só que a gente faz esse processo de gestão e o que acontece é que, muitas vezes, pode existir um descasamento, onde eu reconheço uma multa, porque eu sou obrigado a pagá-la, porque o carro está no meu nome, e eu levo um tempo até fazer esse processo de cobrança e reconhecer o crédito.

Então, esse descasamento pode gerar, entre um trimestre e outro, um certo descasamento, beneficiando um trimestre em detrimento de outro. Isso, especificamente, comparando esse trimestre com o trimestre do ano anterior, aconteceu. Então, acho que são coisas naturais.

A gente vem aí com esforços grandes, não só, a gente não acabou não citando, mas manutenção, a gente vem com um trabalho grande de redução de esforço de manutenção, de gastos com manutenção, buscas por otimização. Então, acho que vocês podem esperar uma diligência grande da nossa parte nesse sentido.

Acho que, por último, você falou a questão da margem EBIT, como é que a gente chegaria a essa margem EBIT. Eu diria para você que o principal driver para a gente chegar nessa margem EBIT de 70% é a otimização dos nossos estoques. É a redução dos estoques que estão aí, de alguma maneira, sem gerar receita. E, conseqüentemente, isso vai trazer redução de custos e isso vai trazer, sobretudo, redução nos custos que estão relacionados a esses estoques. À medida que esse dinheiro que hoje está aplicado em um ativo que não gera receita, esteja aplicado em um ativo que gere receita, você vai ter uma melhoria da taxa de ocupação que vai se refletir em EBIT. Então, 70% é um número referencial que a gente acredita que é possível chegar, mas a gente não está indicando que a gente vai chegar nesse 70% ao longo desse ano, como a gente já vem conversando com todos vocês.

Rogério Araújo, Bank of America:

Perfeito. Obrigado, Cezário. Obrigado Couto.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Daniel Gasparete, do Itaú BBA. Por favor, Daniel, seu microfone está liberado.

Daniel Gasparete, Itaú BBA:

Opa, bom dia, pessoal. Obrigado pela oportunidade.

São duas perguntas. A primeira era... A gente acabou não comentando aqui no Q&A um pouco a respeito do potencial programa de incentivo do governo na redução do IPI para caminhões e pesados. Eu queria pegar um pouquinho da visão de vocês, como é que vocês enxergam isso, riscos, como é que está essa conversa, que direção vocês acham que vai tomar? Primeiramente, esse é o ponto.

E o segundo era retomar um pouco no comentário que o Couto fez inicialmente. Entendo que a visibilidade em relação às retomadas dos 5% do valor do ativo, você comentou que vocês estão considerando um cenário adverso, mas eu queria reconciliar um pouquinho esse número com o que vocês estão projetando aqui no que você comentou de depreciação reiterando como está e sem ver essa depreciação subindo, apesar de uma margem seminovos de 0%. Como é que vocês estão enxergando isso? Como é que vocês imaginam que essa depreciação pode comportar? Como é que vocês estão imaginando que a margem de seminovos vai se comportar ao longo do ano? Vocês falaram que é 0%, mas a depreciação não aumenta. Como é que vocês estão vendo isso? Obrigado.

Gustavo Couto, CEO:

Oi, Gasparete. Bom dia, obrigado pela participação.

A primeira pergunta ficou clara, a segunda eu vou pedir para você repetir, que trincou aqui para a gente. Acho que teve algum problema aí na operadora, alguma coisa que aconteceu aqui que a gente não conseguiu pegar a segunda pergunta. Mas vamos lá, em relação à primeira pergunta, ou seja, o que a gente entende é que qualquer redução de tributo, qualquer redução de imposto, acaba sendo benéfico para os setores e benéfico para todos.

Uma eventual redução de IPI, estamos falando de 1%, 1,5%, são valores relativamente baixos, que sim, sem sombra de dúvida, ajudam a desonerar a cadeia, mas ao mesmo tempo eu não vejo um risco associado na questão do preço dos seminovos, se foi esse o ponto de risco que você observou. Pelo contrário, a gente vê que, por exemplo, esse ano e em 2025, ou seja, as montadoras ano passado, mesmo com menor volume de vendas, repassaram 6% em média no ano passado, esse ano estão repassando, já fizeram o primeiro repasse de preço, estão fazendo um segundo repasse de preço projetado para o segundo semestre. Então, as montadoras, até pelos menores volumes de vendas, elas precisam repassar aumentos de custo, porque tem que diluir esse custo fixo.

Então, os repasses, como normalmente a gente observa ao longo dos anos, acompanham a inflação, muitas vezes até acima dos repasses das montadoras, acima da inflação. Então, eu acho que uma eventual redução de IPI é sim bem-vinda, porque obviamente desonera um pouco a cadeia, mas ao mesmo tempo, ele não traz qualquer impacto na dinâmica, no nosso ponto de vista, não traz nenhum impacto na nossa dinâmica, por exemplo, dos seminovos. Pelo contrário, a gente vê os preços avançando e, conseqüentemente, ativos usados seguindo essa mesma tendência que o Cezário, inclusive, comentou durante a apresentação, Gasparete.

Então, basicamente é isso. Se vier, eu acho que é bem-vindo, mas não impacta nossa dinâmica do ponto de vista de seminovos. Então, pelo contrário, o preço deve continuar apreciando ao longo dos períodos.

A segunda pergunta, se você puder repetir, Gasparete, eu te agradeço. Desculpa, mas tem outro corte aqui no ar.

Daniel Gasparete, Itaú BBA:

Sem nenhum problema, Couto. Um prazer. Obrigado pela primeira resposta. A segunda pergunta é relacionada à depreciação e margem de seminovos. Você comentou agora há pouco para a gente esperar uma margem de seminovos mais próxima de 0% ao longo do ano e, ao mesmo tempo, vocês reiteram a depreciação nesse patamar que vocês deram no *guidance*. Só para entender com vocês, 0% é uma margem que a gente está confortável de trabalhar nesse período. Não vê uma necessidade de aumentar essa é a margem que vocês vão mirar mesmo e esse é o patamar de depreciação que tem que girar para atender isso. Só para entender esse patamar de seminovos com depreciação, por favor.

Gustavo Couto, CEO:

Olha, Gasparete, a margem do seminovo, obviamente, é uma resultante de dois efeitos. Primeiro, obviamente, o preço de mercado, que a gente não controla.

E o segundo efeito, naturalmente, é um pouco mix de venda. Então, observa, por exemplo, que a gente fez agora alguma coisa como 0%, porque a gente focou muito em baixar o estoque de alguns ativos de menor giro. Isso, naturalmente, puxou a nossa margem um pouco para baixo.

Então, dado que essa é uma característica para o ano sim, eu espero uma margem bastante consistente, boa, comprovando a liquidez e a qualidade dos nossos caminhões, uma margem mais alta nesse tipo de ativo e uma margem menor em ativos de menor giro e de menor liquidez e que não tiveram tanta apreciação ao longo dos últimos anos. E aí eu não estou falando de caminhões, não estou falando de cavalos mecânicos, estou falando de equipamentos, de máquinas, de implementos, que não tiveram a apreciação que os caminhões tiveram. Por conta disso, eu acho que sim, esse ano, o zero é um bom número.

Lembrando que pode ter alguma flutuação, alguma variação em função de mix, se eu vender mais determinado equipamento num período ou outro, pode ter uma flutuaçãozinha, sim. E, obviamente, o que eu não controlo é preço de mercado, mas, como eu estou vendo o preço do novo subir, eu não vejo razão para a gente acreditar que, por exemplo, o preço do caminhão, que é o nosso principal ativo, vai sofrer qualquer alteração em relação à margem que a gente está observando agora, tá bom? Então, do ponto de vista de venda de seminovos, é isso. E com relação à depreciação, de forma bastante objetiva aqui, o Gasparete, pode confiar no *guidance*.

Pode confiar no que você está vendo no *guidance*. Esse é o nosso número. Neste momento, não há qualquer indicativo de mudança. Então, você pode olhar para aquele *guidance* ali, porque é um número que a gente tem bastante previsibilidade, bastante assertividade, e eu não estou imaginando ali nada nesse momento que possa alterar esse número nesse momento, tá bom?

Daniel Gasparete, Itaú BBA:

Maravilha, Couto. Obrigado pelas respostas. Bom dia a todos.

Operador:

Nossa próxima pergunta vem do senhor Luan Calimério, do Banco do Brasil. Por favor, Luan, seu microfone está liberado.

Luan Calimério, Banco do Brasil:

Bom dia, pessoal. Obrigado pelo espaço. Eu queria pedir só uma ajuda para entender uma dinâmica com relação ao cronograma de desmobilização. Para os próximos anos, a gente tem uma curva crescente que parece relevante entre esse ano e ano que vem, a gente tem mais ou menos um quarto do imobilizado previsto para ser desmobilizado. E eu queria pegar com vocês a percepção de quais as implicações disso, quer dizer, como vocês avaliam? Isso é relevante mesmo, ou isso faz parte da dinâmica natural do negócio? Como vocês pretendem endereçar esse desmobilizado que deve vir nos próximos anos?

José Cezário, CFO:

Oi, Luan, bom dia. Obrigado pela sua participação e pergunta. Aqui é o Cezário.

Então, a gente vem divulgando o cronograma de desmobilização como uma boa informação para todo o mercado entender. Na nossa frota locada hoje, a expectativa do que seria a redução dos nossos ativos locados que virão para o processo de revenda através das nossas lojas ou que serão estendidos. O prazo do contrato, como a gente vem conversando aqui, a gente tem tido bastante sucesso e a gente acredita bastante na atratividade que a gente tem conseguido mostrar para o nosso cliente de fazer uma extensão de prazo desse contrato.

Então, essa segunda alternativa, que é a extensão, acaba de maneira objetiva aqui, postergando, fazendo com que esse cronograma que você vê, acabe não se materializando em sua plenitude. Esse é o primeiro ponto. Segundo ponto para você considerar, é que esses valores aqui, para a gente colocar numa base comum, eles estão em valores brutos e não em valores líquidos de depreciação. Então, o valor líquido de depreciação ele deveria se assemelhar ao valor de venda do ativo. Por quê? Porque a gente faz exatamente a depreciação mirando no valor que a gente acredita que vai ser a venda no momento que a gente vai desmobilizar o ativo. Então, assumindo isso como uma verdade, a gente tem dois efeitos que farão com que o valor que a gente vai ter de necessidade de vendas em cada um desses anos da desmobilização que você está enxergando, não seja isso que você está vendo.

Primeiro, porque a gente vai estender uma parte significativa daquilo que vai vencer em cada um desses anos. Segundo, que parte desses valores que estão aqui demonstrados são representados por depreciação, que já estarão feitos na nossa contabilidade e que, portanto, o valor de venda vai ser menor do que o que você está vendo aqui. Dentro de uma normalidade e dentro de uma capacidade de revenda de ativos que a gente já vem construindo ao longo dos anos e que a gente acredita que esteja dimensionado de forma adequada para dar conta dessa demanda. Não sei se o Couto quer me complementar?

Gustavo Couto, CEO:

Eu queria sim, Cezário, obrigado. Luan, eu queria trazer para você dois pontos que eu acho que são relevantes. Primeiro deles, o fato da gente nos últimos anos ter retomado mais ativos, ter desmobilizado mais ativos por conta dos temas de inadimplência que vocês conhecem, que a gente viveu lá o seu pico em 2023, a gente teve que antecipar uma resposta e onde a gente deveria estar vendendo hoje muito menos ativos, a gente teve uma resposta muito rápida com poucas lojas e a gente conseguiu, por exemplo, crescer no ano passado praticamente 100% na venda de seminovos, que foi uma resposta muito rápida que a gente conseguiu dar no que diz respeito à capacidade de realizar a venda.

E por quê? Por dois aspectos. Primeiro, o ativo é líquido e ele é muito novo comparado com a média dos ativos usados que são vendidos no Brasil. Então, ele é um ativo que interessa muito para o cliente que está buscando um seminovo, porque ele é um ativo muito jovem na comparação da média nacional. E o segundo aspecto é que este ativo é altamente financiável pelos bancos, porque é um ativo novo com um trem de força bastante confiável e que os bancos financiam. Ativos mais velhos, dificilmente os bancos financiam. Portanto, os nossos ativos, que são muito jovens, ele tem uma alta liquidez e uma alta qualidade que faz com que a gente tenha capacidade de reagir mais rápido.

Eu não vejo, olhando pra frente, o desafio de crescimento que nós temos nas seminovos é menor do que o desafio que nós já conseguimos superar no que diz respeito a crescer 100% como nós crescemos, ou praticamente 100% no último ano. Então, olhando pra frente, a gente, obviamente, tem que continuar crescendo, mas o desafio é menor e eu acho que a gente já tem demonstrado ali uma capacidade de reagir rápido e aumentar as vendas de uma maneira bastante expressiva quando a gente precisa. Ainda que, olhando pra frente, eu vejo desafios menores de crescimento do que a gente já enfrentou. Obrigado.

Luan Calimério, Banco do Brasil:

Perfeito, pessoal. Muito obrigado. Bom dia.

Operador:

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

Gustavo Couto, CEO:

Bom, muito obrigado a todos. A gente recebeu também perguntas por escrito aqui, que depois o time de RI vai fazer questão de responder a todas elas, tá bom?

Bom, mas deixa eu, então, pra encerrar o nosso call aqui, primeiro, antes de mais nada, agradecer a todos pela paciência e pelo acompanhamento e pela participação no call e pelas perguntas. Eu queria também agradecer a nossa equipe, aos nossos clientes, a todos os investidores.

Mas vamos lá. O nosso foco vai seguir sendo na eficiência operacional. A gente vai perseguir e vai alcançar os 90% do ponto médio do *guidance* em termos de taxa de ocupação. Com isso, a gente vai ter mais receita com menos necessidade de capital novo. A gente vai melhorar o EBIT, como o Cezário já comentou agora há pouco na pergunta que ele recebeu, e a gente vai ver esse lucro líquido evoluindo à medida que este resultado depende exclusivamente das oportunidades que nós temos de rentabilizar os nossos estoques. Isso vai continuar acontecendo.

A venda de seminovos, que tem demonstrado ser um dos nossos grandes potenciais, uma das nossas grandes capacidades, vai seguir evoluindo à medida que os nossos canais de vendas amadurecem a cada período. A gente vai perceber isso ao longo do tempo. E como a gente está conseguindo estender e alugar mais Sempre Novo, estender os contratos com ativos usados e alugar mais Sempre Novo, vocês verão uma menor necessidade de CAPEX líquido, uma menor dependência de crescimento através de ativos novos. E isso é benéfico para os nossos clientes, como eu já comentei, isso é benéfico para a nossa rentabilidade, para a redução dos nossos custos. Isso, certamente, vocês vão ver como também uma ferramenta que vai promover uma gradual desalavancagem da companhia, ainda que a gente possa continuar crescendo dois dígitos, como vocês já estão acostumados a ver com a VAMOS.

Os novos contratos que nós comentamos aqui, acho sim que é uma oportunidade de a gente atender requisitos dos nossos clientes, através do contrato de locação em que eles se interessam em ter a propriedade do ativo ao final. Isso acontecendo, a gente está pronto, eu acho que é uma avenida para a gente continuar fazendo novos contratos com essa característica, sob demanda específica e eventual aos nossos clientes. Vocês vão poder acompanhar isso, se isso se tornar verdade ao longo dos próximos trimestres.

Então, gente, eu termino aqui dizendo que a gente está muito confiante e reiterando o *guidance* que a gente apresentou para 2026.

A gente começou o ano, do nosso ponto de vista, acelerando a taxa de ocupação e é isso que a gente vai continuar trabalhando muito forte e todo o time está muito empenhado em atingir esse objetivo. Então, mais uma vez, muito obrigado pela participação de vocês e muito obrigado a nossa equipe, que tem feito um trabalho incrível. Obrigado.

Operador:

A videoconferência da VAMOS está encerrada. Agradecemos a participação de todos e tenham um bom dia.