

Apresentação Institucional 3T24

> **LIDERANÇA, ESCALA E CAPILARIDADE NO SEGMENTO DE LOCAÇÃO SÃO DIFERENCIAIS ÚNICOS E ESTRATÉGICOS QUE IMPULSIONAM O DESENVOLVIMENTO DA VAMOS**

Líder no mercado de locação e venda de caminhões e máquinas com serviços customizados que atendem diferentes segmentos de negócio e oferece vantagens únicas para os nossos clientes.



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



UMA EMPRESA DO GRUPO

DISCLAIMER

- > Este material foi preparado pela **VAMOS** e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.
- > Considerações futuras dependem, substancialmente, das condições de mercado, regras governamentais, do desempenho do setor e da economia brasileira, entre outros fatores, dados operacionais podem afetar o desempenho futuro da **VAMOS** e podem conduzir a resultados que diferem materialmente daqueles expressos em tais considerações futuras. Esta apresentação foi resumida e não tem o objetivo de ser completa.
- > Os acionistas da Companhia e os potenciais investidores devem realizar a leitura da presente apresentação sempre acompanhada das Demonstrações Financeiras e do Release de Resultados.

TRANSFORMAÇÃO DA VAMOS COM BASE NO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

OS MAIS DE 60 ANOS DE HISTÓRIA DO GRUPO SIMPAR POSSIBILITARAM A CRIAÇÃO DO MODELO DE NEGÓCIOS DA VAMOS



DNA da empresa
Compra do primeiro caminhão

Anos 50

Anos 90
1º contrato de locação de caminhões e equipamentos



2007
Aquisição da 1ª concessionária Transrio VW MAN



RENOVANDO FROTAS. INOVANDO NEGÓCIOS.



2015

Criação da **VAMOS**, especializada na locação e comercialização de veículos pesados

VAMO
B3 LISTED NM

2021



> **IPO**
R\$ 890 mm

> Aquisição da **HM Empilhadeiras**

ISE B3
2022



> Aquisição da **Truckvan**

> Ingresso no Índice de **Sustentabilidade (ISE)**

> Elevação nota de Crédito **Fitch AAA Bra+**

2023



> Aquisição das concessionárias **Tietê Veículos e DHL Valtra**

> Ingresso no **Ibovespa (IBOV)**



SOBRE A VAMOS: CRIAÇÃO DE ECOSISTEMA ÚNICO

Modelo de Negócios

Locação

1º

Empresa líder no setor de locação de caminhões e equipamentos pesados **no Brasil**



Manutenção preventiva e corretiva



Disponibilidade de frota



Central de atendimento ao cliente 24 horas

Venda de Ativos

1º

Maior rede de concessionárias VW do Brasil



Transrio

Caminhões e Ônibus

Maior rede de concessionárias Valtra da América do Sul



Indústria

BMB

TRUCKVAN

Única rede de seminovos com capilaridade nacional. Mais de 40 pontos de venda (lojas de seminovos e concessionárias)

Tecnologia e expertise em customização de veículos pesados e implementos

Presença Geográfica

Maior abrangência de lojas concessionárias do Brasil

87 pontos de venda

16



Transrio

17



FENDT

23



VALTRA

7



KOMATSU

8



TOYOTA EMPILHADEIRAS

4



TIETÊ

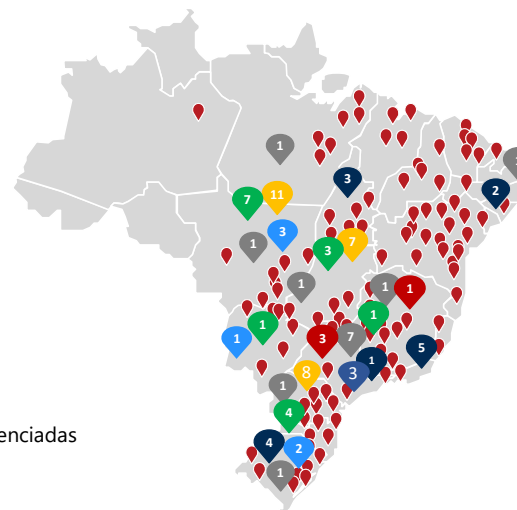
Caminhões e Ônibus

16



VAMOS Seminovos

+ 5.000 oficinas credenciadas



Principal cliente das principais montadoras e fabricantes



Líder absoluto na aquisição de caminhões, máquinas e equipamentos no Brasil

Destaques

Valor de Mercado⁽¹⁾

R\$ 6,6bi

VAMO
B3 LISTED NM

Frota total⁽²⁾

51.090
Ativos

Número de Veículos da Frota (3T24)

ROIC

13,9%

3T24 UDM

Backlog Implantado

R\$ 13,9bi

Receita futura de locação (3T24)

Dívida Líquida

R\$ 10,7bi

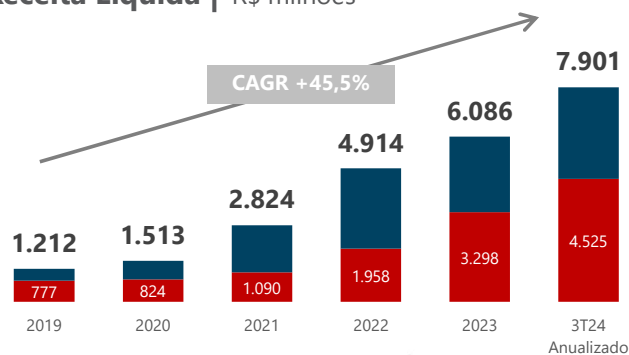
Alavancagem 3T24 3,21x⁽³⁾

(1) Considera pregão do dia 22/11/2024. (2) Frota total contempla caminhões, máquinas e equipamentos, (3) Alavancagem para fins de covenants inclui o EBITDA UDM das empresas adquiridas e exclui os efeitos de imparidade de ativos ocorrida nos últimos doze meses, tanto relacionado aos efeitos extraordinários deste trimestre quanto a imparidade do contas a receber (PDD) recorrente UDM, tal como previsto na escritura de nossas debêntures.

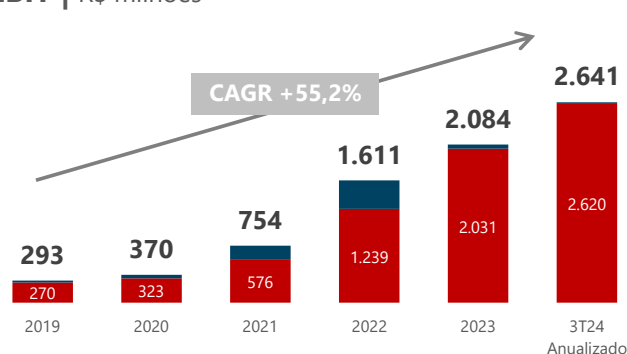
RESULTADOS SÓLIDOS

REFLETEM DISCIPLINA NA EXECUÇÃO DO PLANO ESTRATÉGICO COM CONSISTÊNCIA

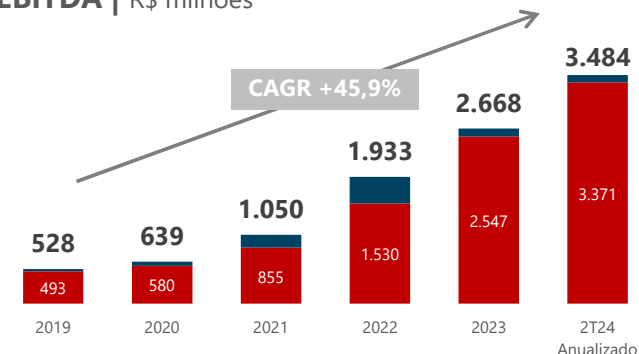
Receita Líquida | R\$ milhões



EBIT | R\$ milhões

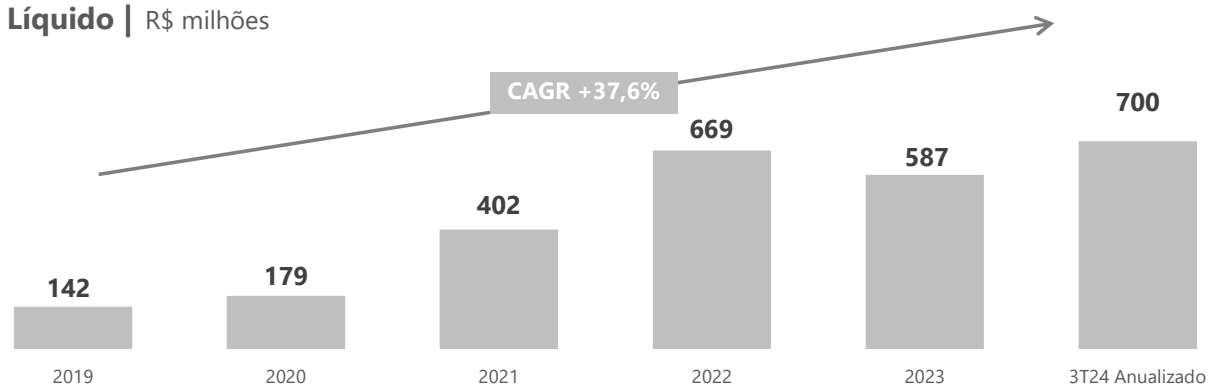


EBITDA | R\$ milhões



■ Locação ■ Concessionárias e outros

Lucro Líquido | R\$ milhões



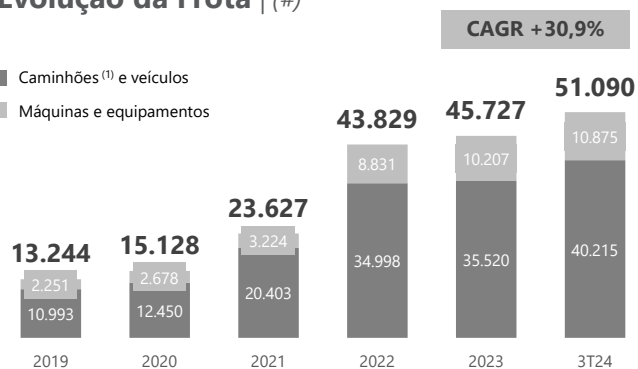
* Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes.
Nota: 2T24 Anualizado considera o montante do 3T24 multiplicado por 4.

LOCAÇÃO IMPULSIONA RESULTADOS DA VAMOS

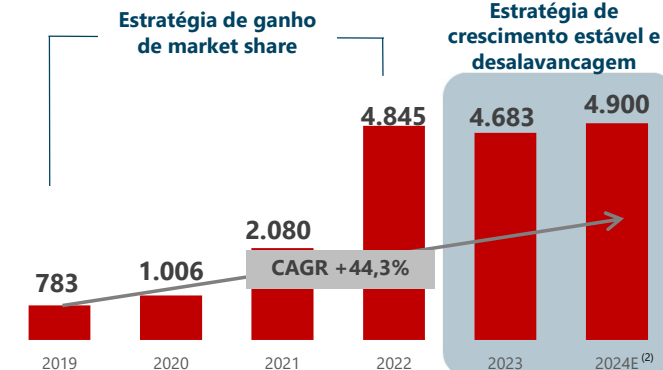
CONSOLIDANDO DESEMPENHO CONSISTENTE AO LONGO DOS ANOS

Evolução da Frota | (#)

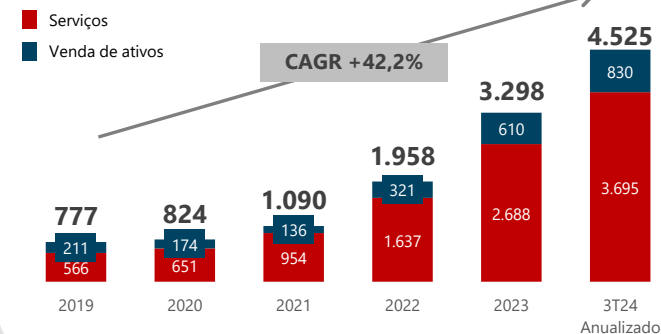
- Caminhões ⁽¹⁾ e veículos
- Máquinas e equipamentos



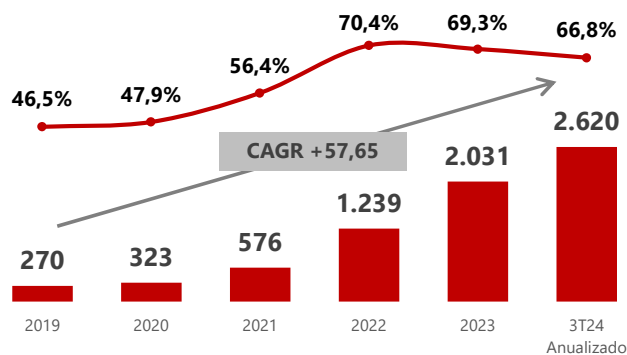
Capex Implantado | R\$ milhões



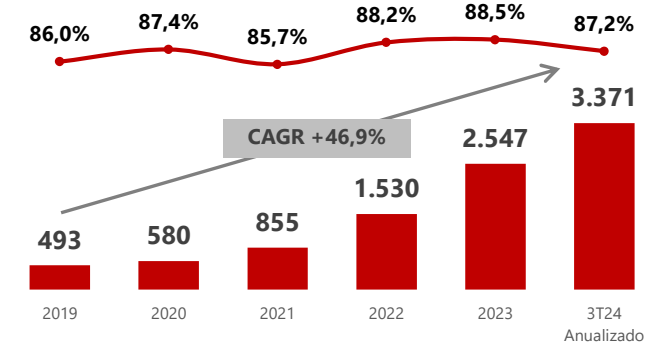
Receita Líquida | R\$ milhões



EBIT | R\$ milhões



EBITDA | R\$ milhões

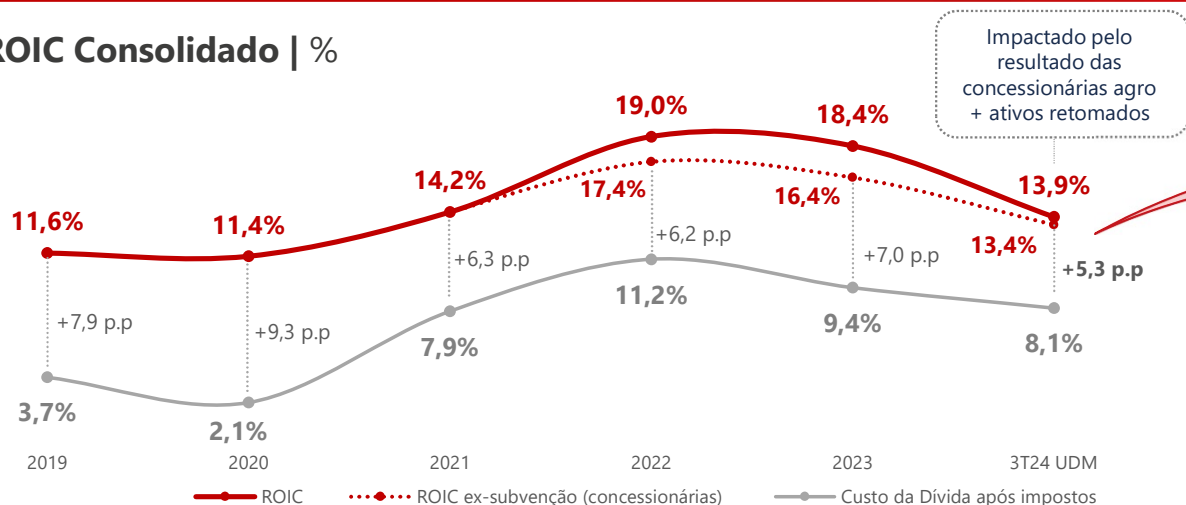


(1) Caminhões inclui caminhão-trator, caminhões, veículos utilitários e ônibus.
 (2) Conforme fato relevante divulgado em 12/11/2024 e slide 9.

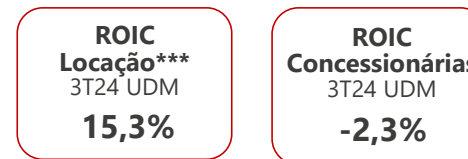
CRESCIMENTO RESILIENTE DO LUCRO OPERACIONAL

CONTRIBUIÇÃO PREPONDERANTE DA PERFORMANCE DE LOCAÇÃO

ROIC Consolidado | %

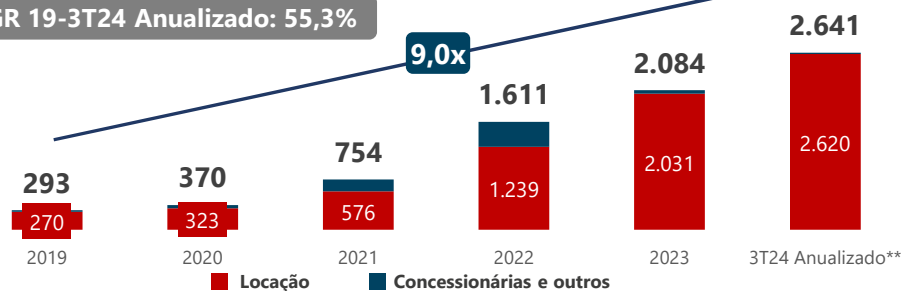


ROIC por segmento 3T24 UDM

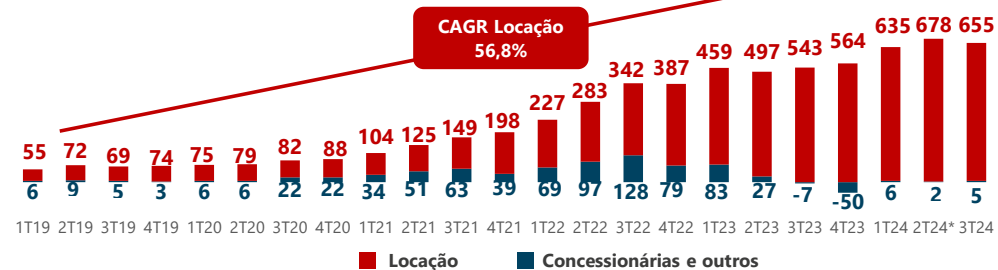


EBIT | R\$ milhões

CAGR 19-3T24 Anualizado: 55,3%



EBIT por segmento | R\$ milhões



ROIC 3T24 UDM: Não considera o efeito da apropriação da subsunção do ICMS referente a anos anteriores a 2023 realizada no 4T23. Ao excluirmos todo o efeito da subsunção, o ROIC 3T24 UDM foi 13,4%;

* O EBIT 2T24 é o ajustado excluindo os efeitos extraordinários e não recorrentes do 2T24 (efeitos climáticos no Rio Grande do Sul + Incremento PDD extraordinário)

** O EBIT Anualizado 3T24 considera o EBIT do 3T24 multiplicado por 4.

*** ROIC Locação inclui também segmento industrial (customização) e alíquota efetiva de 22,1%

SEMPRE NOVO

ATIVO DIFERENCIADO COM RÁPIDA E CRESCENTE ACEITAÇÃO PELOS CLIENTES



> O que é o ativo Sempre Novo?

Ativos usados, com boa liquidez, que possuem baixa quilometragem e ótimo estado de conservação direcionados para segundo ciclo de locação.

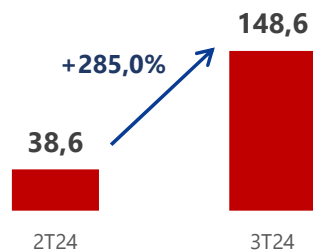
> Vantagens dos ativos SEMPRE NOVO

Preço menor para o cliente com retornos adequados para a VAMOS

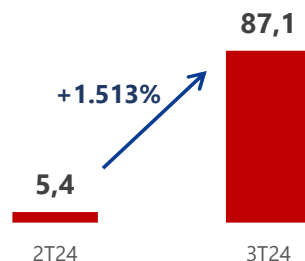
- Frota moderna
- Entrega imediata
- Variedade de marcas e modelos, aplicáveis a diversos setores
- Baixa quilometragem
- Garantia
- Veículos emplacados e com documentação em dia

> CAPEX Contratado | R\$ milhões

TIR média ~20%
(considera como premissa o preço de mercado do ativo)



> CAPEX implantado | R\$ milhões



> Tamanho da oportunidade de Sempre Novo*

~R\$1,0 bi
em ativos Sempre Novo disponíveis para geração de valor

Considerando premissa de yield médio teórico de 2,5%, efeito incremental de receita potencial seria de:
~R\$25M/mês

> Oportunidade: extensão de contratos com o mesmo ativo

~R\$1,1 bi
em ativos (valor de aquisição) com contratos vencendo em 2025

Histórico de **+80%** de renovação: Oportunidade de renovar pelo menos 50% desses contratos por mais 2-3 anos com os mesmos ativos com possibilidade de reajuste positivo

> Perfil setorial dos clientes do SEMPRE NOVO

- Transportes
- Serviços
- Mineração
- Agro
- Indústria



VAMOS LOCAÇÃO: OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL EMPREGADO COM MELHORA DA RENTABILIDADE EM 2025

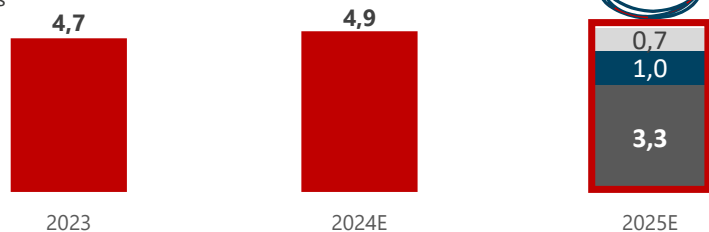
Evolução do Capex Implantado vs Capex Líquido | R\$ bilhões

■ Capex Total

■ Extensão de contrato com mesmo ativo

■ Implantação de Sempre Novo

■ Compra de novos ativos



Não considera as desmobilizações ocorridas no período.

Capex total: R\$5bi

(-) Extensão de contrato com mesmo ativo: R\$0,7bi

(-) Implantação de Sempre Novo: R\$1bi

(=) **Compra de novos ativos: R\$3,3bi**

(-) Receita Bruta de Venda de ativos usados: R\$1,2bi

(=) **Capex Líquido: R\$2,1bi**

Tendência de redução do capex líquido, leva a Companhia a trajetória de desalavancagem

Oportunidade de aumento da taxa de ocupação



Sempre Novo: Potencial de **adição de receita** sem capex novo



Dívida líquida estável e **desalavancagem**

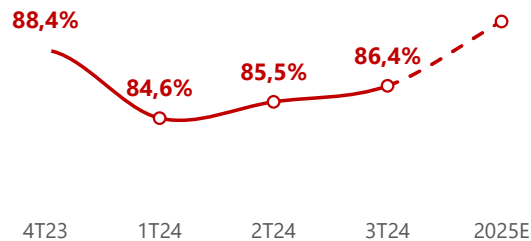


Melhora de **rentabilidade**



Evolução do segundo ciclo do Sempre Novo reflete aumento da taxa de ocupação gerando receita, com otimização do capital já investido

Taxa de Ocupação da Frota Gerando Receita (%)



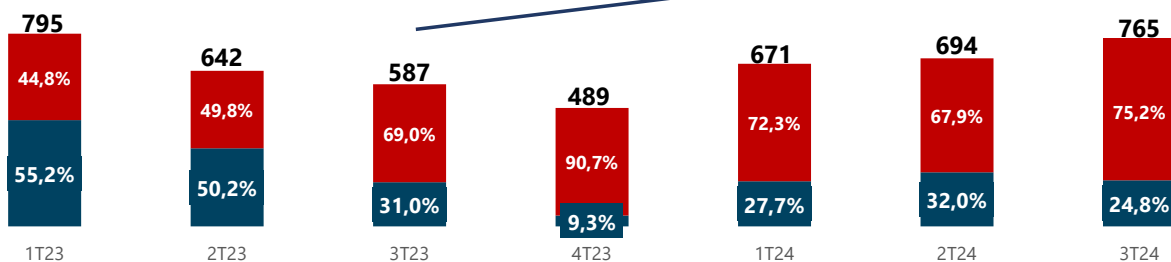
RECEITA LÍQUIDA EM RECUPERAÇÃO

CONCESSIONÁRIAS DO AGRONEGÓCIO IMPACTAM RENTABILIDADE

Concessionárias 3T24

Receita Líquida | R\$ milhões

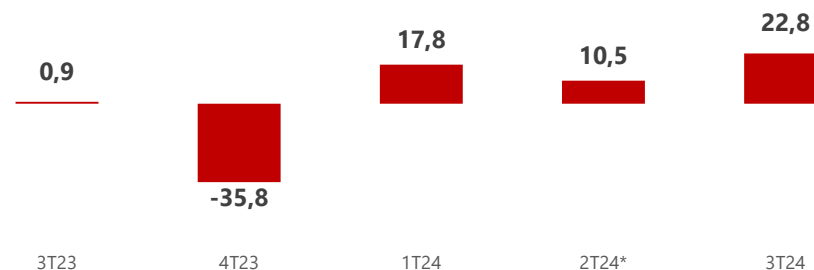
- Concessionárias de caminhões e linha amarela
- Concessionárias do agronegócio



EBIT | R\$ milhões



EBITDA | R\$ milhões



* Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes do 2T24.

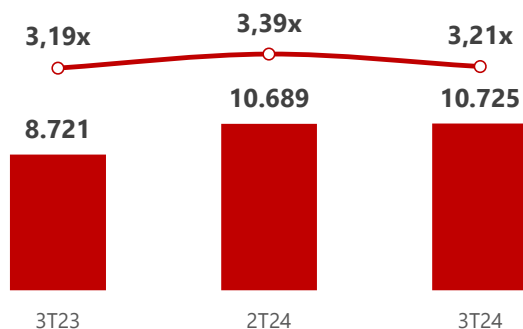
FOCO NA DESALAVANCAGEM POR MEIO DO CRESCIMENTO SUSTENTÁVEL

Gestão financeira – VAMOS Consolidado

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

Dívida Líquida e Alavancagem para fins de *covenant*

R\$ milhões



Possível da aprovação da operação de reorganização estratégica (spin-off das concessionárias) não afeta a expectativa na continuidade de desalavancagem da VAMOS Locação

Empréstimos e Financiamentos (R\$ milhões)	3T23	2T24	3T24	Var % T/T	Var % A/A
Dívida bruta	10.397,5	12.787,3	14.887,9	16,4%	43,2%
Caixa e aplicações financeiras	1.676,5	2.098,2	4.163,1	98,4%	148,3%
Dívida Líquida	8.721,0	10.689,2	10.724,7	0,3%	23,0%

Indicadores de Alavancagem	3T23	2T24	3T24	Covenants
Dívida líquida/ EBITDA	3,19x	3,39x	3,21x	Máx. 3,75x

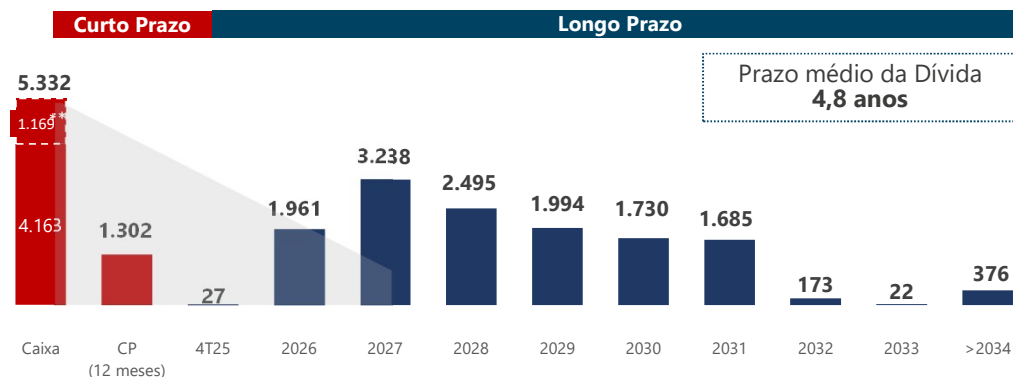
* Definição para cálculo da alavancagem para fins de covenants:

- Dívida líquida: inclui os ativos e passivos de derivativos relacionados com as dívidas (MTM)
- EBITDA UDM: inclui o EBITDA UDM das empresas adquiridas e exclui os efeitos de imparidade de ativos ocorrida nos últimos doze meses, tanto relacionado aos efeitos extraordinários deste ano quanto a imparidade do contas a receber (PDD) recorrente UDM, tal como previsto na escritura de nossas debêntures.

* Vide tabela demonstrada no release de resultados.

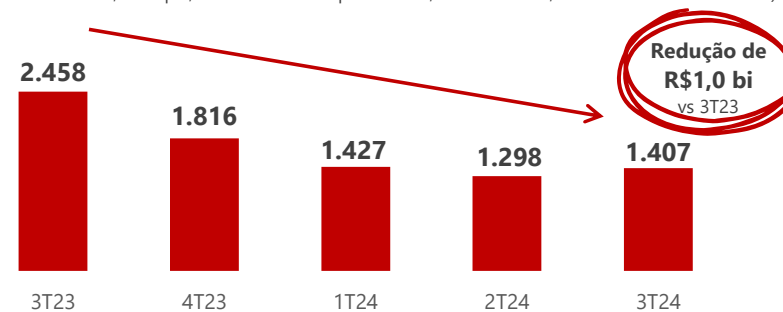
** Linhas compromissadas disponíveis.

Cronograma de vencimento da dívida bruta | R\$ milhões



Capital de Giro | R\$ milhões

(Considera: Contas a receber, Estoque, Ativos mantidos para venda, Fornecedores, Floor Plan e Risco Sacado)



Estoques normalizados do segmento Concessionárias deveria ser ~R\$300M menor que os níveis apresentados no 3T24.



MENSAGENS FINAIS



LOCAÇÃO

- > Ritmo consistente de crescimento com foco em nossos estoques de novos e seminovos
- > Menor necessidade de novas compras de ativos para manter o atual ritmo de crescimento

Originação de contratos rentáveis segue consistente

- > Sempre Novo ganhando rápida tração nos negócios, se confirmando uma ótima oportunidade para nossos clientes e para a VAMOS

Foco no aumento da taxa de ocupação da frota, com ganho de eficiência operacional, através de locação dos ativos Sempre Novo e aumento nas vendas de usados

- > Fortalecimento dos canais de venda de ativos seminovos, lojas de seminovos VAMOS e expansão da capilaridade com parceiros concessionários de diferentes marcas, sob regime de consignação

CONCESSIONÁRIAS

- > Dinâmica favorável para concessionárias de caminhões, com resultado consistente, cenário estável e viés positivo
- > Ambiente de negócios das concessionárias de máquinas relacionadas ao agronegócio ainda em leve recuperação



CONSOLIDADO

- > Iniciada a trajetória de desalavancagem da Companhia
- > A VAMOS locação estará mais leve, focada na geração de valor e crescimento. A VAMOS Concessionárias, uma unidade que apesar de seu momento desafiador, tem grandes oportunidades ao se unir com a AUTOMOB



GRUPO
VAMOS[®]

MUITO OBRIGADO.

Relações com Investidores

ri.grupovamos.com.br
ri@grupovamos.com.br
+55 11 2388-5336
+55 11 3154-4065

UMA EMPRESA DO GRUPO



SIMPAR: OITO EMPRESAS INDEPENDENTES, LÍDERES OU EM POSIÇÃO DE DESTAQUE EM SEUS MERCADOS DE ATUAÇÃO



IPO em 2010

14 anos no Novo Mercado
~R\$30 mm | SIMH3 ADTV



Free Float

JSP
Holding da
Familia Simões

Outros¹

26,0%

59,0%

15,0%



Consolidado – 3T24 Anualizado



R\$ 47,8 bi | Receita Bruta

R\$ 10,8 bi | EBITDA

R\$ 500 mm | Lucro Líquido

71,9%²

65,0%²

60,1%²

79,4%

100,0%

100,0%

100,0%

100,0%



Portfólio integrado de serviços logísticos e líder em logística rodoviária no Brasil

Segunda maior locadora de automóveis e gestão e terceirização de frotas no Brasil

Líder na locação e venda de caminhões, máquinas e equipamentos no Brasil

Um dos maiores grupos de concessionárias de automóveis do Brasil com o maior portfólio de marcas

Concessões de infraestrutura e serviços

Gestão e valorização de resíduos e saneamento

Banco que contribui com o desenvolvimento do ecossistema do grupo SIMPAR

Serviços logísticos e de mobilidade para o setor público e empresas de economia mista

+26 mil caminhões, máquinas e equipamentos

+1 mil clientes

+16 setores de atuação

+1,5 milhão m² área de armazenagem

9 países

34,5 mil colaboradores

+248 mil automóveis

258 lojas RAC

90 lojas seminovos

11 meses | **17** meses (idade média RAC e GTF)

6 mil colaboradores

+51 mil caminhões, máquinas e equipamentos

72 concessionárias

4 mil colaboradores



28 marcas

121 lojas

23 municípios

4 mil colaboradores



CS Portos: **+1,7** mm toneladas movimentadas em 3T24 UDM

CS Rodovias: **+584** km de extensão³

288 colaboradores



+12,5 mil toneladas de resíduos tratados por dia

2 municípios

+8 mm pessoas atendidas

2,5 mil colaboradores



R\$ 1,6 bi carteira no 3T24

R\$ 195 mm receita de intermediação financeira 3T24 UDM

15,2% índice de basileia 3T24

93 colaboradores

+28 clientes

+54 contratos

+4,6 mil frota

+1,8 mm/ano passageiros transportados

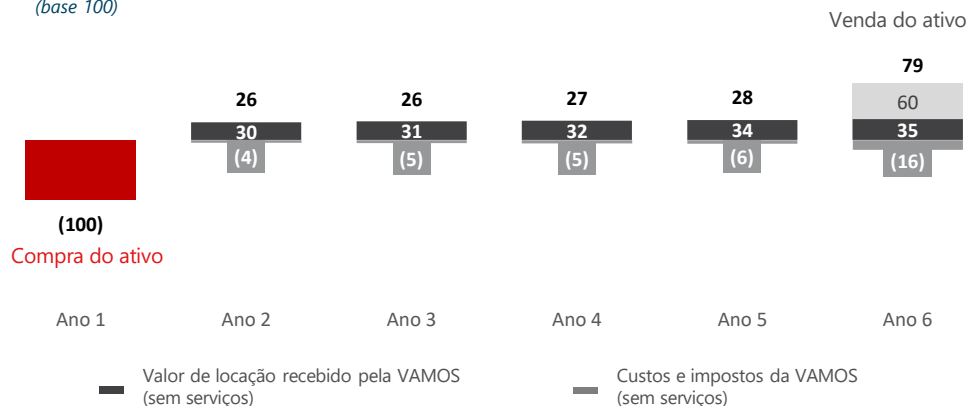
3,2 mil colaboradores

Notas: (1) 13,1% das ações são detidos por membros da Família Simões e 1,9% detidos pelo Conselho de Administração, Diretoria e Tesouraria; (2) Composição societária informada acima considera a participação direta da SIMPAR nas subsidiárias e a posição via derivativos referenciados em ações contratado pela CS Brasil Holding e Locação S.A., subsidiária integral da SIMPAR, conforme comunicado ao mercado divulgado em 22/12/2023; (3) Considera o aditivo ao contrato da CS Rodovias que está pendente do cumprimento de condições precedentes para ser efetivado

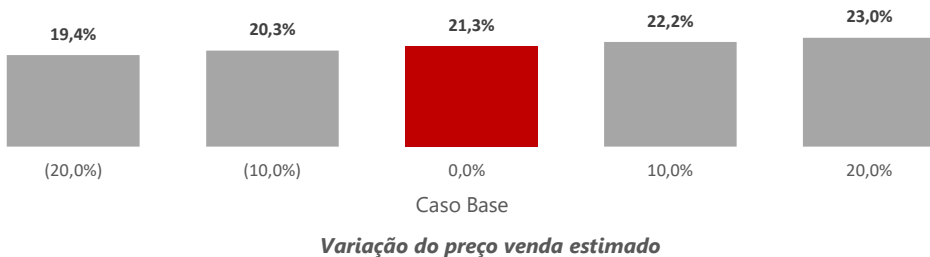
MODELO DE NEGÓCIO DE LONGO PRAZO CONSISTENTE COM MAIOR PREVISIBILIDADE DOS RESULTADOS

Exemplo teórico e simplificado de contrato de locação de caminhão SEM serviço¹

(base 100)

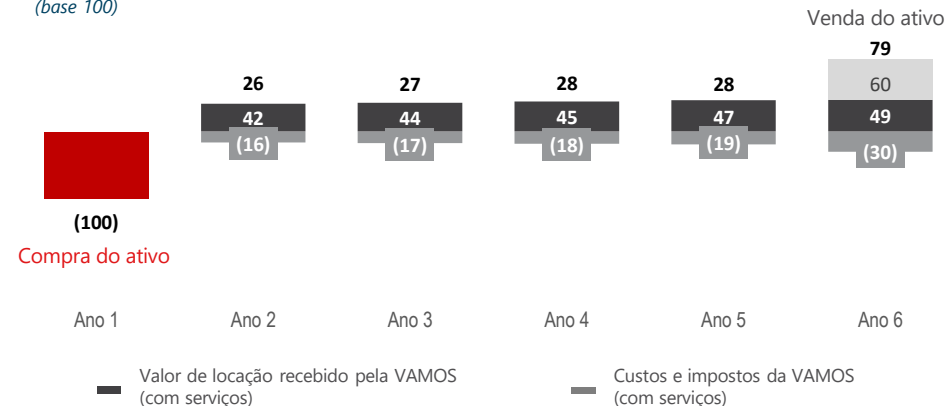


TIR nominal² do contrato vs. Variação do preço estimado de venda

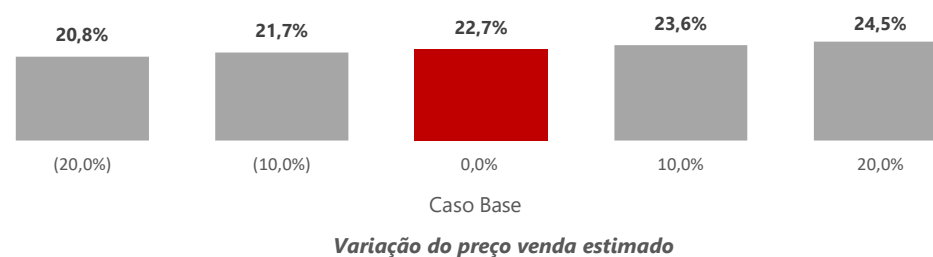


Exemplo teórico e simplificado de contrato de locação de caminhão COM serviço¹

(base 100)



TIR nominal² do contrato vs. Variação do preço estimado de venda



VS.

Notas: (1) Considera como premissas: um prazo de 60 meses, um preço de compra do caminhão de R\$100 mil, um yield mensal real de 2,50% e 3,5% (sem e com serviços, respectivamente), uma depreciação de 8,0% a.a., bem como impostos sobre receita, crédito de PIS/COFINS e custos com IPVA e IR/CSLL. Não considera IR/CSLL na venda do ativo, uma vez que não tem efeito no caixa.; (2) Considera uma taxa de inflação de 4,0% a.a. e projeto desalavancado;

ECONOMICS QUE FAZEM SENTIDO PARA O CLIENTE

	R\$ (termos nominais)	Ano 1	Ano 2	Ano 3	Ano 4	Ano 5	TOTAL
Compra do ativo	Gastos totais na compra do ativo ^{(1) (2)}	(87.834)	(83.759)	(79.726)	(75.737)	(16.997)	(344.053)
	Benefício fiscal sobre despesas e depreciação	33.032	31.647	30.275	28.919	15.441	139.314
	Total após benefício fiscal A	(54.802)	(52.112)	(49.450)	(46.818)	(1.556)	(204.739)
Locação do ativo	Despesas de locação ⁽³⁾	(42.000)	(43.680)	(45.427)	(47.244)	(49.134)	(227.486)
	Benefício fiscal sobre locação	16.844	17.518	18.219	18.947	19.705	91.233
	Total após benefício fiscal B	(25.156)	(26.162)	(27.209)	(28.297)	(29.429)	(136.252)
	Fluxo de caixa percebido B - A	29.646	25.950	22.242	18.521	(27.873)	68.486
	% economia						~33%

Optando pela locação de ativos, o cliente atinge uma ECONOMIA DE ~33%, reforçando a posição da VAMOS como opção natural para renovação da frota brasileira

Notas: (1) Valor de aquisição do caminhão R\$ 100.000,00; (2) Considera as despesas com: (i) despesas financeiras a CDI+3,0% a.a., (ii) despesas de manutenção - R\$ 1.500 mensais reajustados pela inflação, (iii) despesas com seguros - 9,0% do valor residual do bem por ano, (iv) despesas com IPVA - 1,5% do valor residual do bem ao ano, (v) valor recebido na venda - 42% do valor da compra, (vi) custo do processo de venda - 5,0% do valor residual do ativo; (3) Despesa média mensal com aluguel no valor de R\$ 3.500 reajustada pela inflação.

LOCAÇÃO É EXCELENTE ALTERNATIVA PARA REVERTER A IDADE MÉDIA DA FROTA DE CAMINHÕES E ACELERAR SUA RENOVAÇÃO NECESSÁRIA

Setor com tamanho relevante e sub penetrado

Número de caminhões

Apenas ~1,7% da frota alugada ~50k

Frotistas (B2B): 3,0 milhões¹

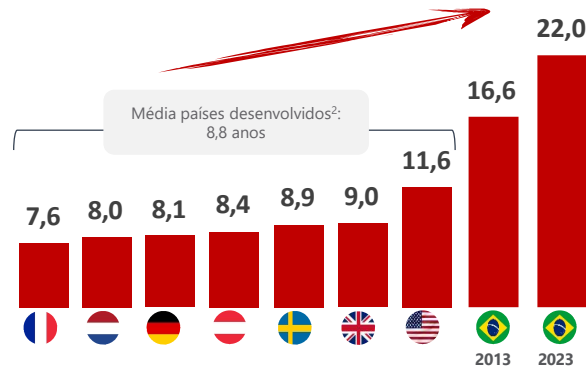
- Dependência prioritária do uso do modal rodoviário no Brasil
- Urgência da renovação da frota
- Elevado potencial para aluguel de caminhões
- Reverter a tendência de envelhecimento da frota no Brasil

1,7%

Necessidade urgente de modernização da frota

Idade média da frota nacional

+13,2 anos Idade média da frota

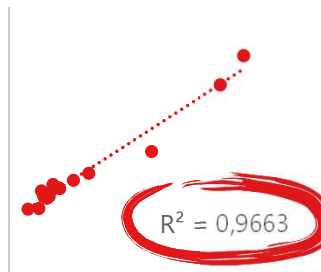
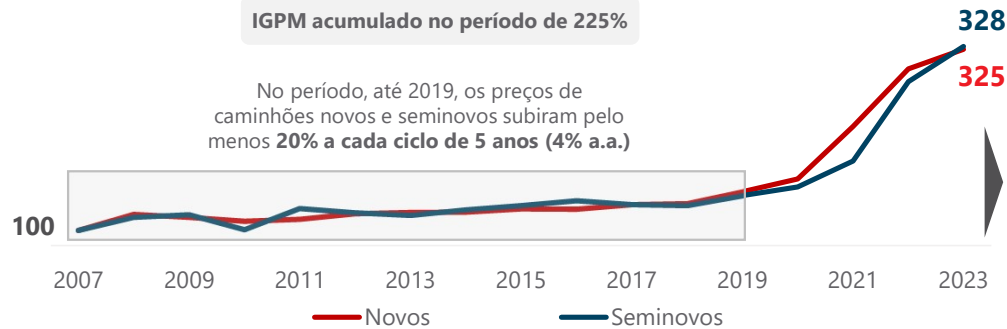


Correlação forte entre o preço de caminhões novos e seminovos

(tabela FIPE)

IGPM acumulado no período de 225%

No período, até 2019, os preços de caminhões novos e seminovos subiram pelo menos 20% a cada ciclo de 5 anos (4% a.a.)



ECOSSISTEMA ÚNICO NO MERCADO, NÃO REPLICÁVEL, COM ESCALA E AMPLA CAPILARIDADE, PERMITE A EXPANSÃO E MODERNIZAÇÃO DA FROTA BRASILEIRA



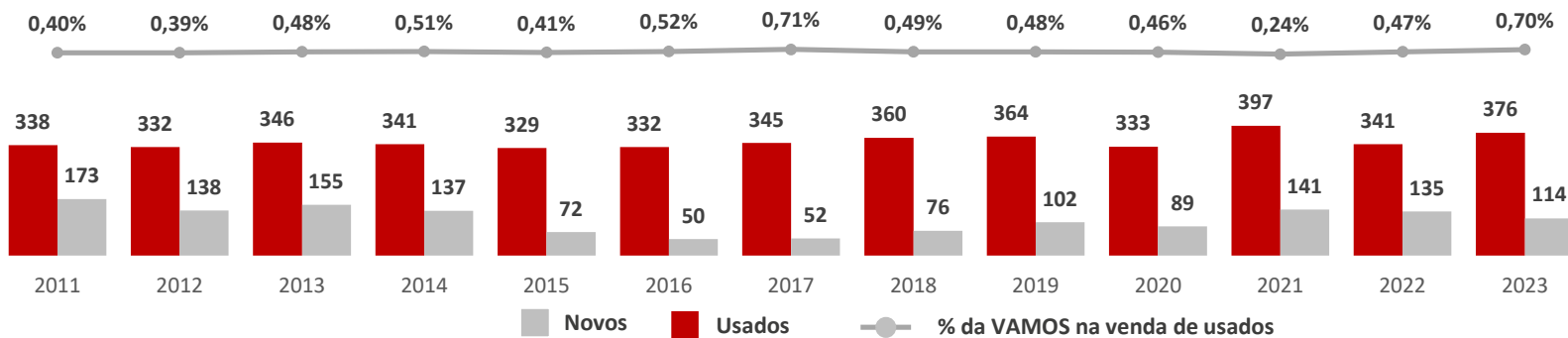
Fonte: Fenabrave, ACAV, Neoway e ABLA.

Nota: (1) Considera Caminhões e similares (2) Considera: França, Holanda, Alemanha, Áustria, Suécia, Reino Unido e EUA;

COMPROVADA CAPACIDADE DE ALOCAÇÃO DE CAPITAL POR UMA DÉCADA INTEIRA

Venda de usados com alta capacidade de absorção

(# em milhares)

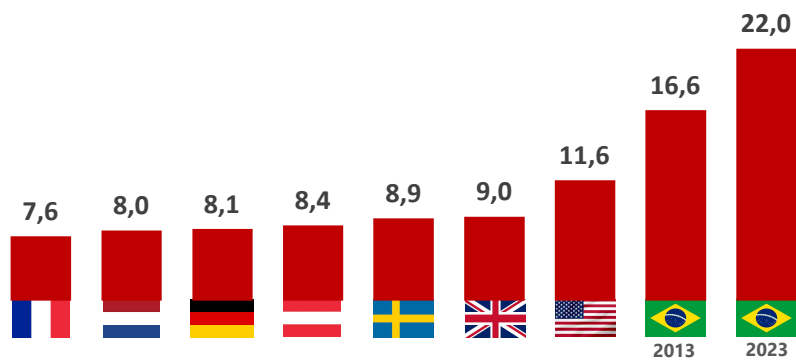


Venda de caminhões no Brasil

(# em milhares)



Idade média da frota nacional



Representatividade nas vendas de seminovos por idade do ativo⁽¹⁾



Fonte: Fenabrave e ACAV
Nota: (1) Números referentes ao ano de 2023

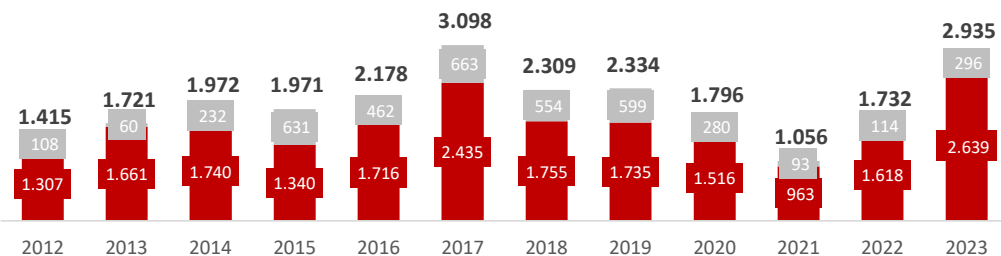
ALTA LIQUIDEZ NO MERCADO SECUNDÁRIO

CONTRIBUI PARA MAIOR RENTABILIDADE DA VAMOS

A capacidade de venda no final da vida útil dos contratos...

Quantidade de ativos vendidos – VAMOS⁽¹⁾ | # de ativos

■ Caminhões⁽²⁾ ■ Máquinas



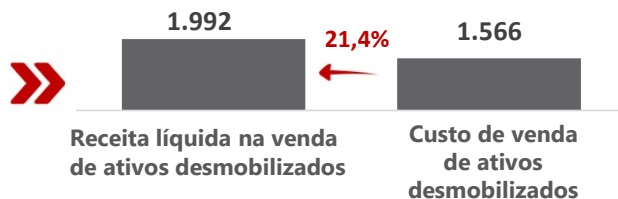
...apresenta retornos atrativos e controle sobre todo o ciclo do negócio

Performance da venda de ativos: acumulado jan/19 – set/24 | R\$ milhões e # de ativos

Margem histórica na venda de ativos

Total de ativos vendidos da VAMOS locação
(Jan/2019 a Set/24)

12.202



Performance da venda de ativos: 3T24 UDM | R\$ milhões e # de ativos

Margem 3T24 UDM na venda de ativos

Total de ativos vendidos da VAMOS locação

2.829

