

RESULTADOS CONSOLIDADOS 2T24



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.



DISCLAIMER

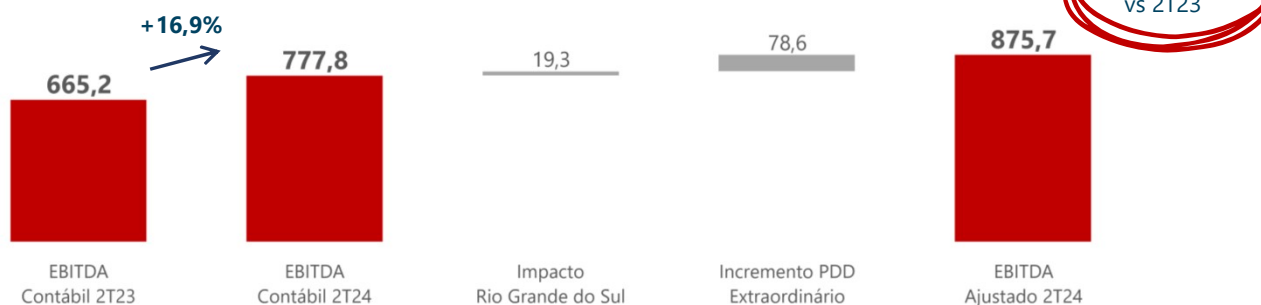
- > Este material foi preparado pela **VAMOS** e pode incluir declarações que representem expectativas sobre eventos ou resultados futuros. Tais informações constituem-se em crenças e premissas da Diretoria da Companhia, bem como em informações atualmente disponíveis.
- > Considerações futuras dependem,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

RESULTADO OPERACIONAL IMPULSIONADO PELA LOCAÇÃO

IMPACTADO POR EFEITOS NÃO RECORRENTES

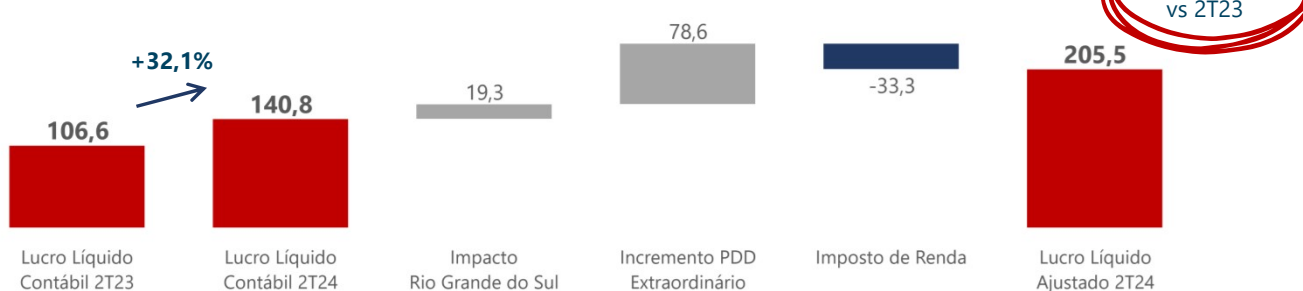
EBITDA Consolidado - 2T24

(R\$ million)



Lucro líquido Consolidado - 2T24

(R\$ million)



Efeitos dos ajustes não recorrentes – 2T24

- **Efeitos Climáticos no Rio Grande do Sul – (R\$ 19,3 milhões)**

Referente a perda de estoque de peças e danos em ativos que serão comercializados

- **Incremento na imparidade do contas a receber (PDD – R\$ 78,6 milhões)**

Lançamento extraordinário em decorrência de agravamento e não recuperação nas condições financeiras de clientes específicos de alguns setores da economia ou em recuperação judicial (ex: transporte de commodities no Centro Oeste), em que tivemos retomada de ativos, que tiveram forte valorização no período.

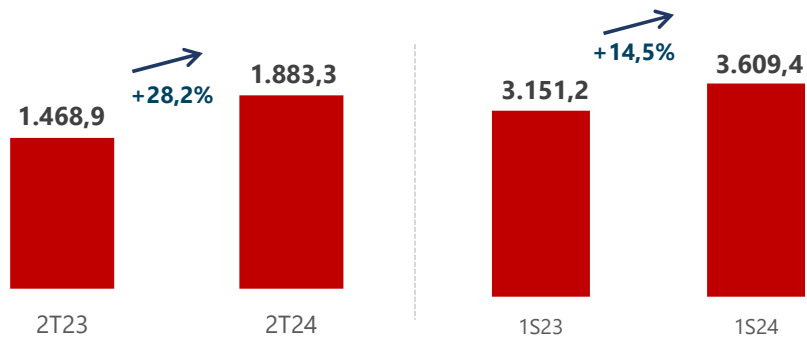
Apresentaremos nos próximos slides a visão ajustada do 2T24 para melhor comparabilidade

CRESCIMENTO CONTÍNUO DA LOCAÇÃO

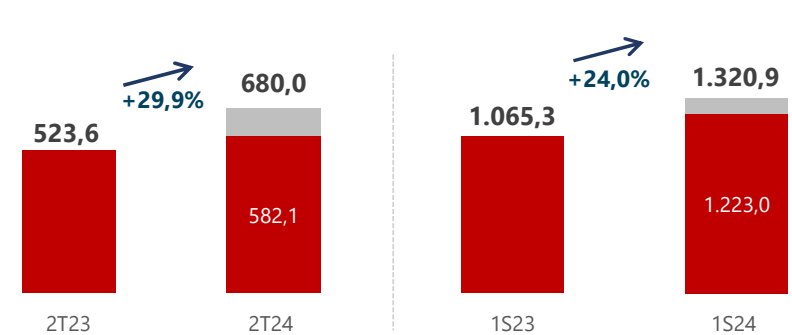
CONTRIBUI PARA CONSISTÊNCIA DOS RESULTADOS CONSOLIDADOS

Destaques - Consolidado 2T24

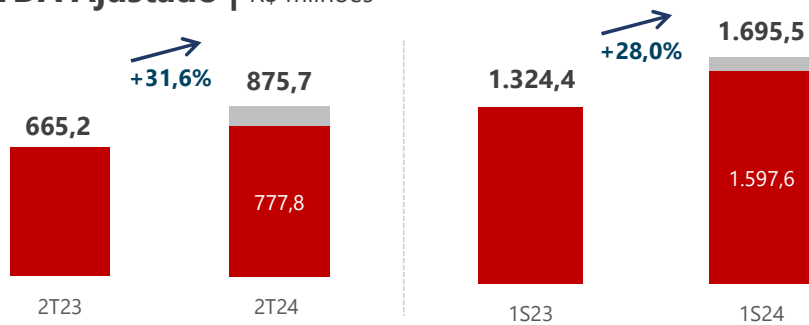
Receita Líquida | R\$ milhões



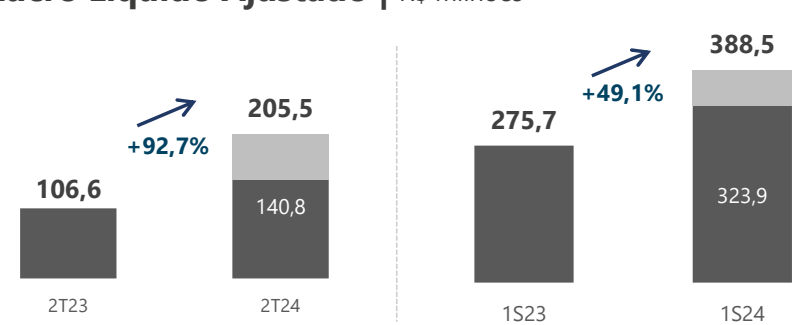
EBIT Ajustado | R\$ milhões



EBITDA Ajustado | R\$ milhões



Lucro Líquido Ajustado | R\$ milhões



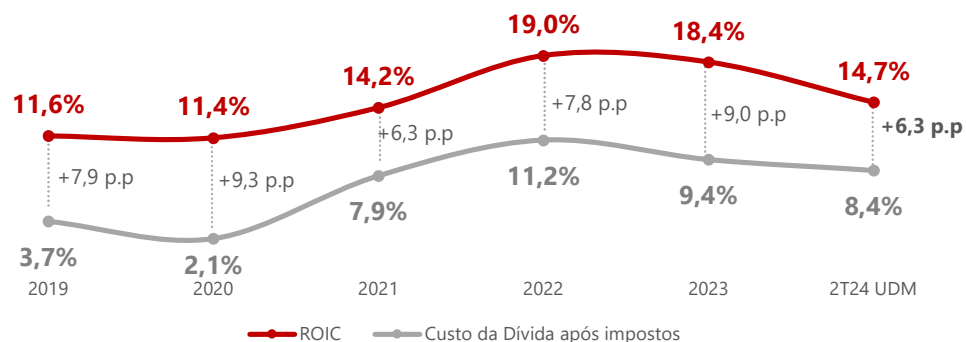
■ Efeitos não recorrentes (vide slide 3)

HISTÓRICO DE EVOLUÇÃO DO LUCRO OPERACIONAL DE LOCAÇÃO

CONTRIBUI PARA PATAMAR CONSISTENTE DE ROIC SPREAD

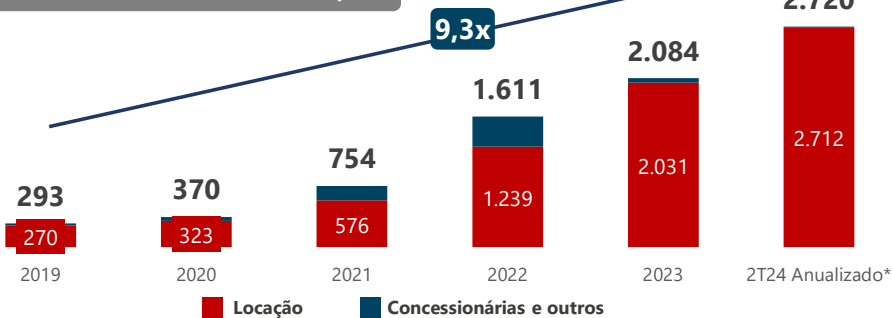
Consolidado 2T24

ROIC | %



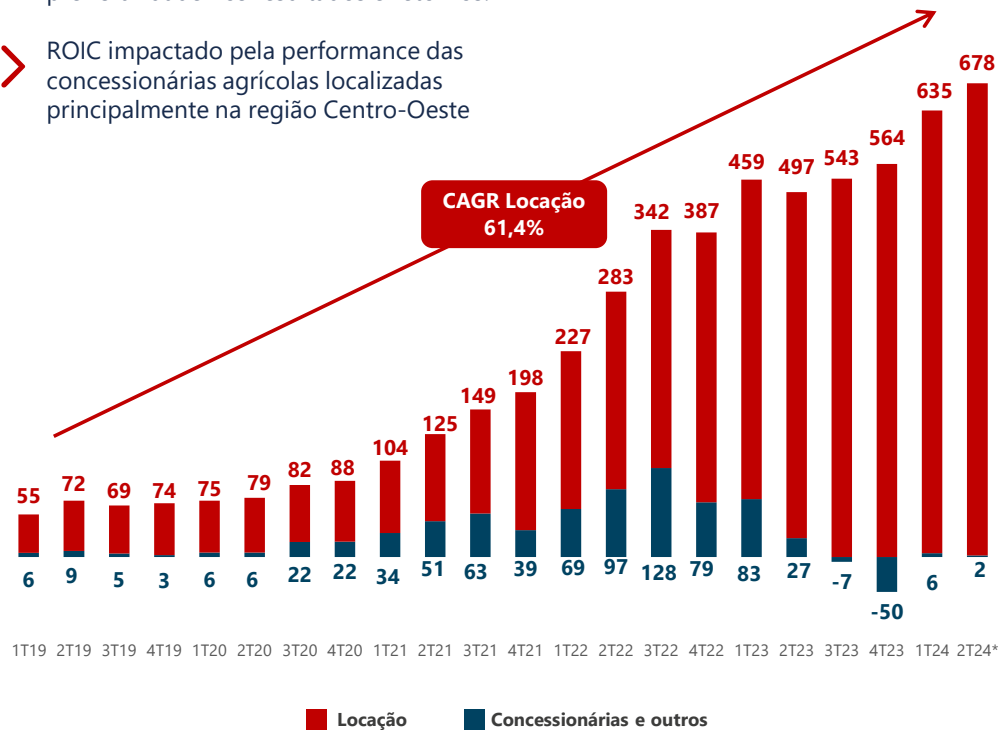
EBIT | R\$ milhões

CAGR 19-2T24 Anualizado: 56,2%



EBIT por segmento | R\$ milhões

- EBIT de locação consistente garante previsibilidade nos resultados e retornos.
- ROIC impactado pela performance das concessionárias agrícolas localizadas principalmente na região Centro-Oeste



ROIC 2T24 UDM: Não considera o efeito da apropriação da subvenção do ICMS referente a anos anteriores a 2023 realizada na 4T23. Ao excluirmos todo o efeito da subvenção, o ROIC 2T24 UDM foi 13,9%.

2T24 Anualizado considera o EBIT 2T24 multiplicado por 4.

*O EBIT Anualizado 2T24 considera o EBIT Ajustado do 2T24 excluindo os efeitos extraordinários e não recorrentes conforme demonstrado no slide 3.



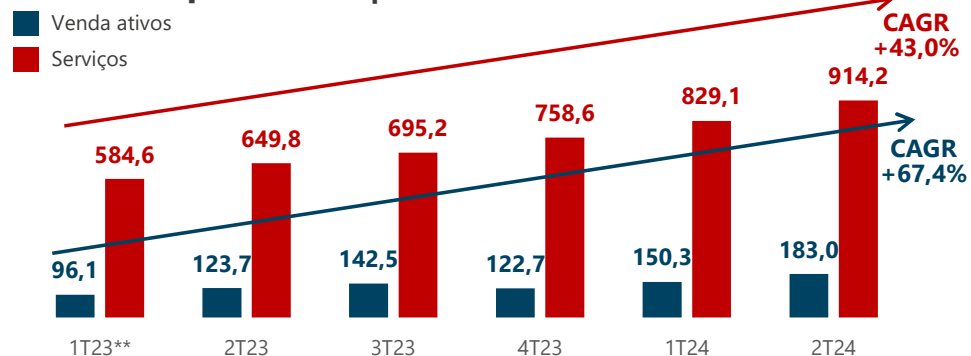
LOCAÇÃO 2T24

EVOLUÇÃO CONSISTENTE DA LOCAÇÃO

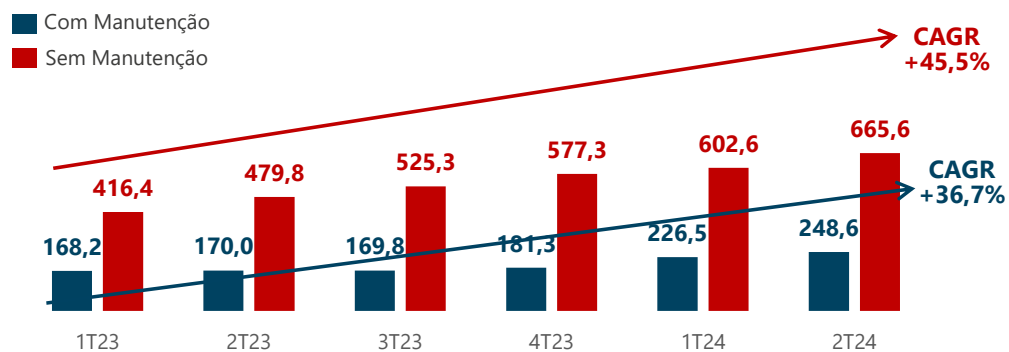
SUSTENTA A PREVISIBILIDADE DOS RESULTADOS DA COMPANHIA

Locação 2T24

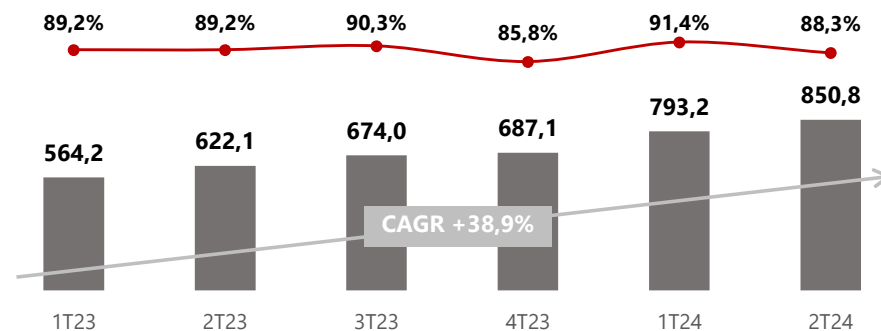
Receita Líquida Total | R\$ milhões



Receita Líquida de Serviços | R\$ milhões

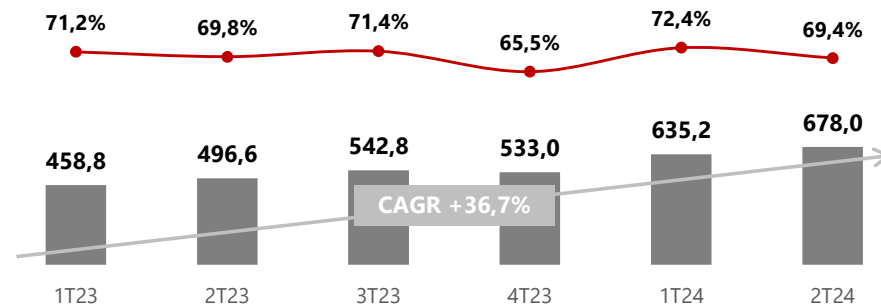


EBITDA Ajustado* | R\$ milhões



● Margem de serviços (ex- venda de ativos)

EBIT Ajustado* | R\$ milhões



*Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes, vide slide 3.

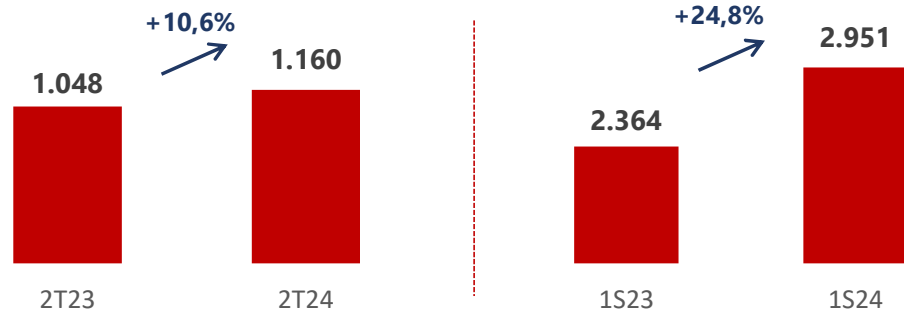
**Exclui vendas não recorrente de ativos ocorrida no 1T23.

RECORDE DE IMPLANTAÇÃO DE ATIVOS NO SEMESTRE

REFORÇA A EXISTÊNCIA DE GRANDES OPORTUNIDADES COMERCIAIS

Locação 2T24

CAPEX implantado | R\$ milhões



R\$ 1,2 bi de CAPEX implantado no 2T24:

- R\$ 1,090 bi de ativos novos
- R\$ 70 milhões de reimplantação

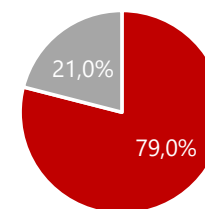
Evolução do Backlog implantado

R\$ milhões



% Frota locada vs Frota total

Frota Total
50.384 ativos



89,8%
Frota locada*

■ Caminhões ■ Máquinas

* Frota locada considera os ativos em operação com os nossos clientes e em processo de implantação.

SEGUNDO CICLO DE LOCAÇÃO DO ATIVO

ALINHADO COM NOSSA ESTRATÉGIA E ESCALA ÚNICA



> O que é?

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

> Vantagens dos ativos SEMPRE NOVO



Baixa quilometragem



Variedade de marcas e modelos, aplicáveis a diversos setores



Frota moderna



Veículos emplacados e com documentação em dia



Garantia



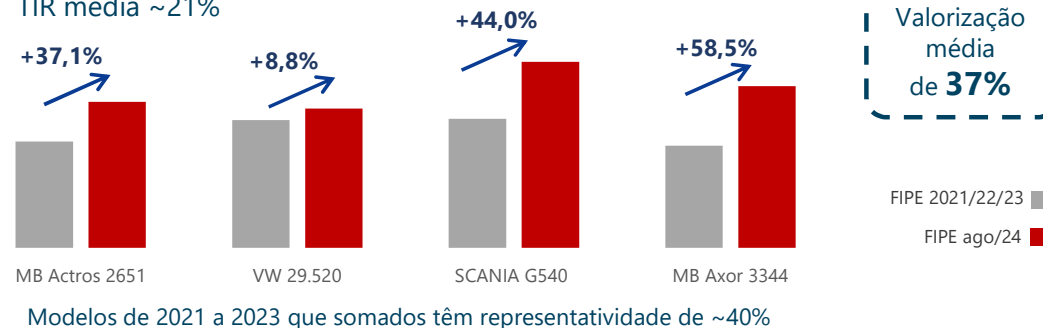
Entrega imediata

> Setores de aplicabilidade

Alimentício, Químico, Combustíveis, Transporte de longa distância, Embarcadores e Agro.

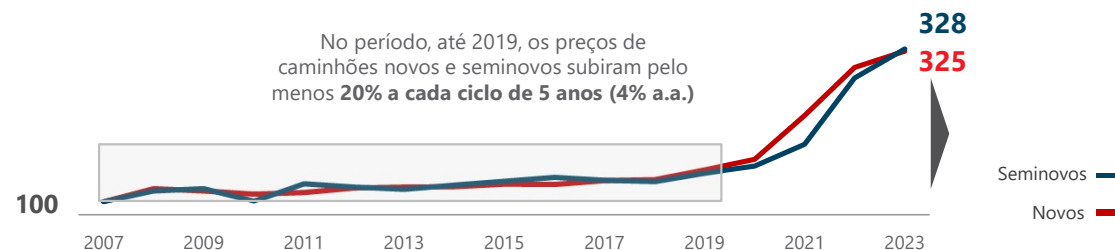
> Oportunidades

Capex Contratado 2T24: **+R\$39M**
TIR média ~21%



Modelos de 2021 a 2023 que somados têm representatividade de ~40%

> Correlação forte entre o preço de caminhões novos e seminovos



Em linha com nossa estratégia e escala única, o segundo ciclo de locação de ativos líquidos, que se apreciaram nos últimos anos, tem potencial de gerar novos contratos com rentabilidade atrativa.

RITMO DO CAPEX CONTRATADO

REFORÇA CONTINUIDADE NO CRESCIMENTO COM FOCO EM RENTABILIDADE

Locação 2T24

Contratos negociados no 2T24

Indicadores (R\$ milhões)	2T24	
Capex Contratado ⁽²⁾	1.271,1	> 2,56% de Yield médio dos novos contratos no 2T24.
Faturamento Mensal	32,5	> 12p.p.(1) de TIR Spread média dos contratos realizados.
Prazo Médio Faturamento (meses)	49,3	

(1) TIR – custo da dívida pós impostos no final do 2T24

(2) Inclui renovação de contratos.

Perfil setorial dos contratos negociados no 2T24



Demonstração do imobilizado bruto que gera receita | R\$ milhões

(R\$ milhões)	2T23	3T23	4T23	1T24	2T24
Imobilizado Bruto Veículos e Máquinas (DF Controladora)	13.142	13.274	13.947	15.350	16.105
% Imobilizado sem Contribuição na Receita no Trimestre*	21,6%	14,1%	11,6%	15,4%	14,5%
% Imobilizado Bruto para locação gerando receita	78,4%	85,9%	88,4%	84,6%	85,5%

* Contempla ativos novos e usados disponíveis para locação, ativos em implantação e ativos locados que não geram receita especificamente no 1T.





VAMOS SEMINOVOS
COMPRA E VENDA DE CAMINHÕES



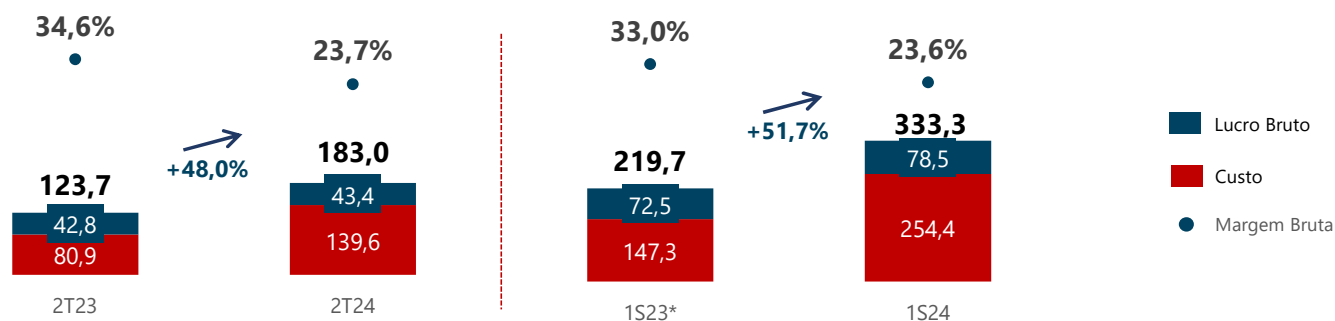
VENDA DE ATIVOS **2T24**

PERFORMANCE DE VENDA DE ATIVOS

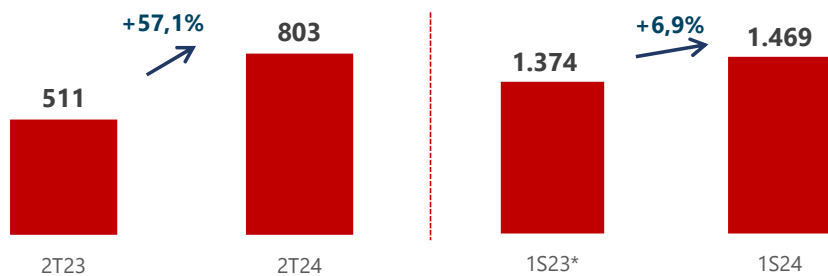
INDICA NOSSA CAPACIDADE DE COMPRAR ATIVOS DE QUALIDADE E ALTA LIQUIDEZ EM CONDIÇÕES FAVORÁVEIS

Venda de Ativos 2T24

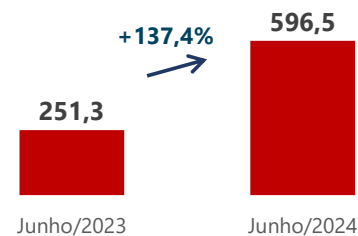
Receita Líquida, Lucro Bruto (R\$ milhões) e Margem Bruta (%)



Ativos Vendidos |



Estoque disponível para venda | R\$ milhões



> Aumento do estoque reflete o maior volume de ativos retomados no período.

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



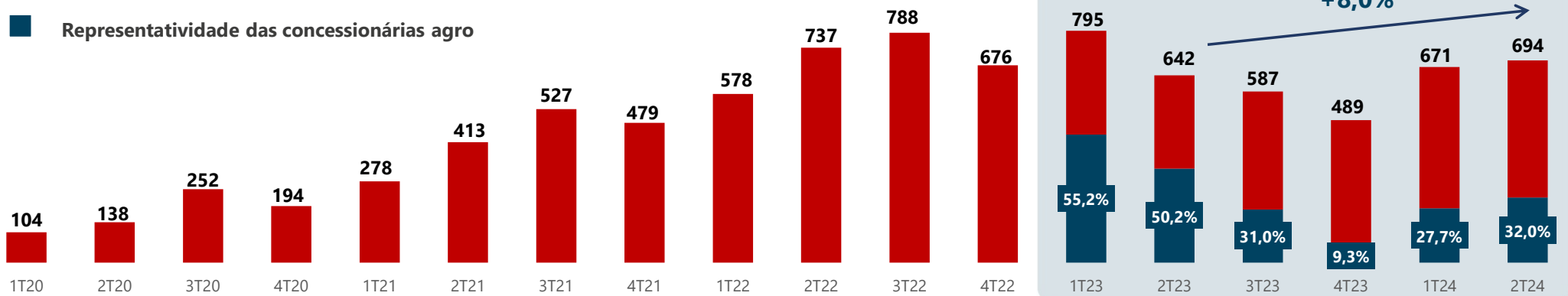
CONCESSIONÁRIAS 2T24

RESULTADOS AINDA INSATISFATÓRIOS DEMANDAM FOCO EM AUSTERIDADE E RETOMADA DA RENTABILIDADE

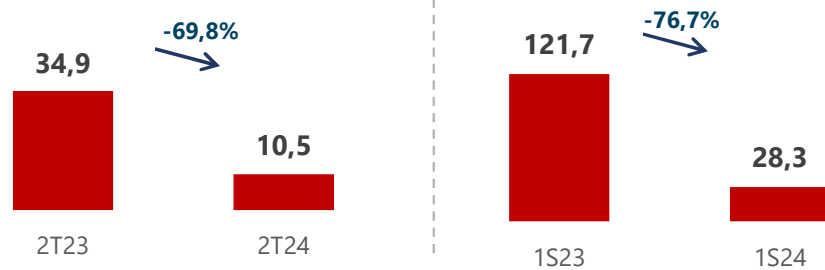
Concessionárias 2T24

Receita Líquida | R\$ milhões

■ Representatividade das concessionárias agro



EBITDA Ajustado* | R\$ milhões



- > Caminhões e linha amarela estão com performance normalizada e contribuindo de forma positiva para o resultado do segmento.
- > Agro: dado o ciclo de baixa ainda sem sinais de recuperação seguimos focados na redução dos estoques, redução de despesas e pessoal e melhora do capital de giro.

* Exclui os efeitos extraordinários e não recorrentes, vide slide 3.



INFORMAÇÕES FINANCEIRAS

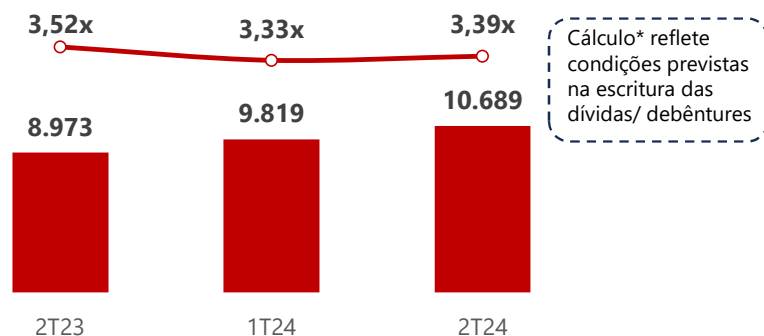
2T24

FOCO NA TRAJETÓRIA DE OTIMIZAÇÃO DO CAPITAL DE GIRO E DESALAVANCAGEM

Gestão financeira – VAMOS Consolidado

Dívida Líquida e Alavancagem para fins de *covenant*

R\$ milhões



Empréstimos e Financiamentos (R\$ milhões)	2T23	1T24	2T24	Var% T/T	Var% A/A
Dívida bruta	10.334,5	12.277,6	12.787,4	4,2%	23,7%
Caixa e aplicações financeiras	1.361,8	2.458,9	2.098,2	-14,7%	54,1%
Dívida Líquida	8.972,7	9.818,7	10.689,2	8,9%	19,1%

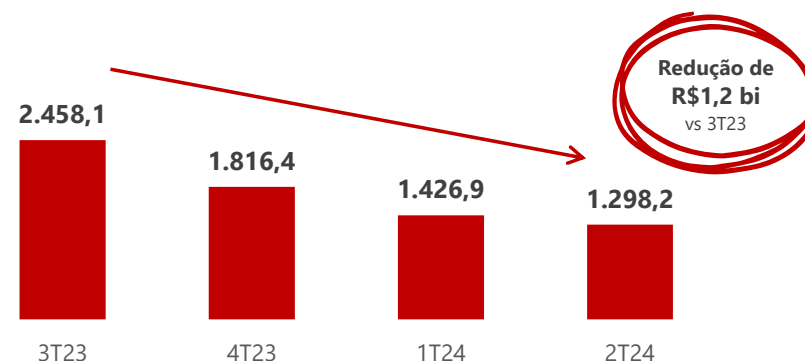
Indicadores de Alavancagem	2T23	1T24	2T24	Covenants
Dívida líquida/ EBITDA	3,52x	3,33x	3,39x	Máx. 3,75x

- * 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 trimestre 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.

Capital de Giro | R\$ milhões

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



> Foco na redução das linhas de estoques e contas a receber de concessionárias ao longo do ano.

> Aumento da linha de fornecedores, com prazos de pagamento alongados e condições comerciais favoráveis.

GESTÃO FINANCEIRA ALINHADA AOS INVESTIMENTOS REALIZADOS COM PRESERVAÇÃO DA RENTABILIDADE

Endividamento e Perfil da gestão financeira



Posição de caixa atual cobre a dívida bruta **até meados de 2026**



Linhas compromissadas disponíveis: **R\$639 milhões**

Captação 11ª emissão de debêntures: **R\$1,050 bilhão** (julho/24)



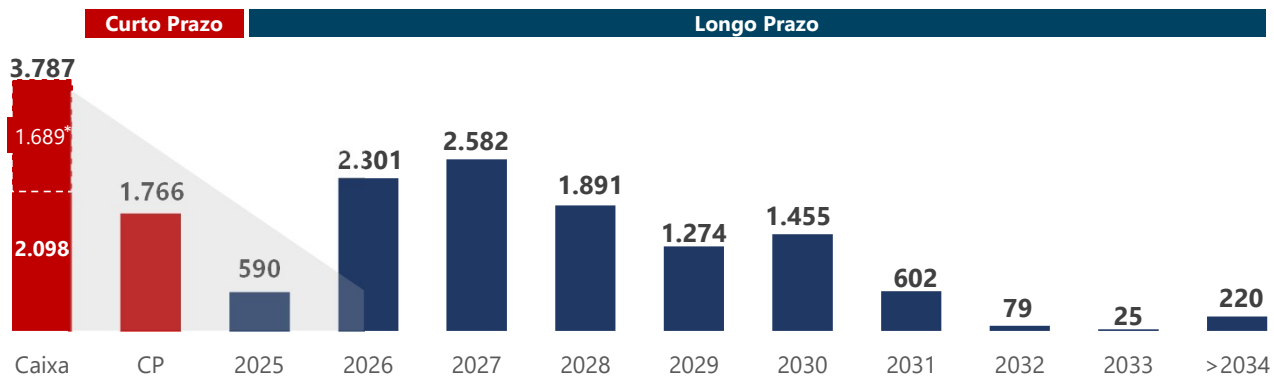
Prazo médio da Dívida Líquida **de 4,5 anos**



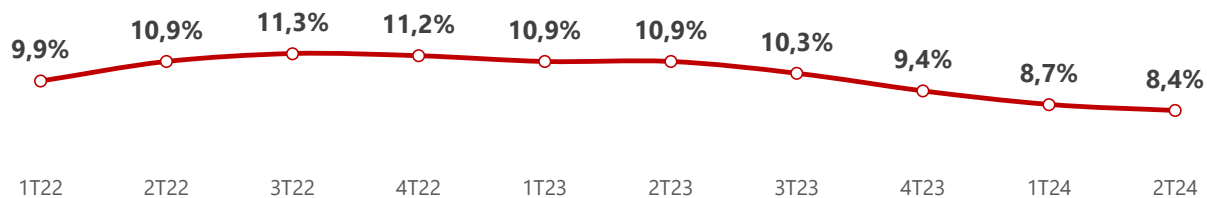
'AAA(bra)' pela **FitchRatings**

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

Cronograma de vencimento da dívida bruta | R\$ milhões



Custo da dívida após impostos (a.a.) – CDI fim do período



*Considera montante em linhas compromissadas disponíveis e captação da 11ª emissão de debêntures com liquidação ocorrida em julho/2024



MENSAGENS FINAIS



LOCAÇÃO

- > **R\$ 1,3bi de Capex Contratado:** demanda saudável e consistente com preservação de rentabilidade.
- > **R\$ 1,2bi de Capex Implantado:** ritmo consistente garantindo bom giro dos ativos.
- > **89,8% de frota locada (85,5% do imobilizado gerando receita):** reflete as retomadas de ativos e implica em boa oportunidade de novo ciclo de relocação.
- > **Segundo ciclo de locação do ativo (Sempre Novo):** ativos já investidos pela Companhia em ótimas condições, apreciados, com alta liquidez, que irão gerar novo ciclo de receita e contratos rentáveis.
- > **Venda de ativos:** evolui de forma consistente dada a qualidade de nossas compras, liquidez de nossos ativos e mercado recorrentemente demandante.



CONCESSIONÁRIAS

- > **Caminhões e linha amarela** estão com performance normalizada e contribuindo de forma positiva para o resultado do segmento.
- > **Agro:** dado o ciclo de baixa ainda sem sinais de recuperação seguimos focados na redução dos estoques, redução de despesas e pessoal e melhora do capital de giro.





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**

2Q24 CONSOLIDATED RESULTS



LEADERSHIP, SCALE AND REACH IN RENTALS ARE UNIQUE AND STRATEGIC LEVERS THAT DRIVE VAMOS' DEVELOPMENT

Leader in the truck and machinery rental and sales market with customized services that cater to different business segments and offer unique benefits to our customers.



RENOVANDO
FROTAS.
INOVANDO
NEGÓCIOS.



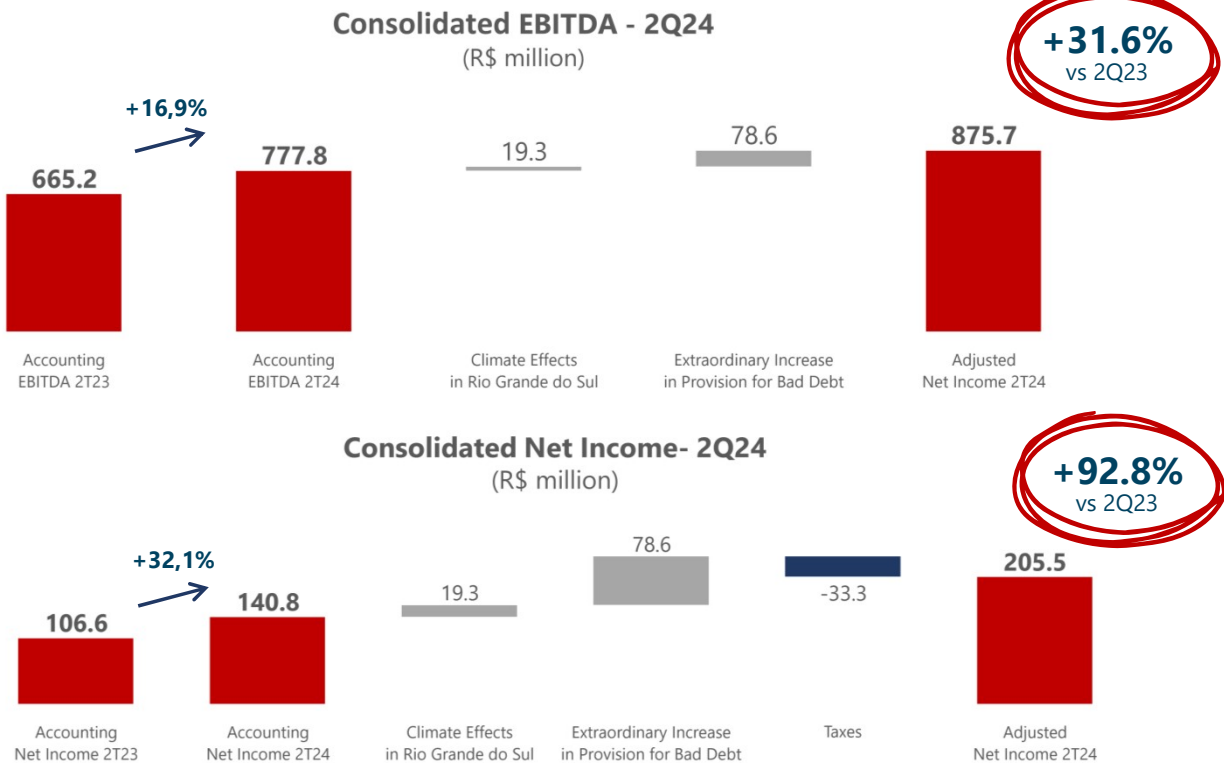
UMA EMPRESA DO GRUPO

DISCLAIMER

- > This material has been prepared by **VAMOS** and may include statements that represent expectations about future events or results. Such information is based on the beliefs and assumptions of the Company's management and on currently available information.
- > Forward-looking statements are highly dependent on, among other things, market conditions, government regulations, industry performance and the Brazilian economy; operating data may affect VAMOS' future performance and lead to results that differ materially from those expressed in such forward-looking statements. This presentation is a summary and does not purport to be complete.
- > The Company's shareholders and potential investors should always read this presentation together with the Financial Statements and the Earnings Release.

OPERATING RESULT DRIVEN BY RENTAL PERFORMANCE

IMPACTED BY NON-RECURRING ITEMS



Non-recurring items - 2Q24

- **Climate Effects in Rio Grande do Sul - (R\$ 19.3 million)**

Loss of parts inventory and damage to assets to be sold

- **Increase in Provision for Bad Debts - (R\$ 78.6 million)**

Extraordinary accounting entry due to the deterioration of the financial situation of certain customers in some economic sectors or in judicial recovery (e.g. commodities transportation in the Midwest), where assets were returned, and had appreciation in the period.

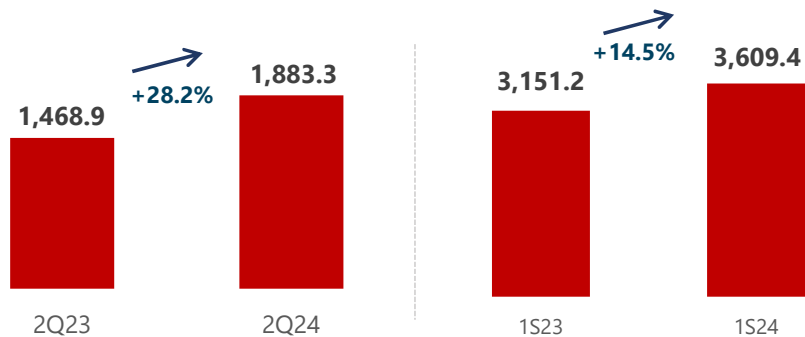
We will present information from 2Q24 and 1S24 throughout this material with the numbers in the Adjusted view, through better comparability.

CONTINUOUS RENTAL GROWTH

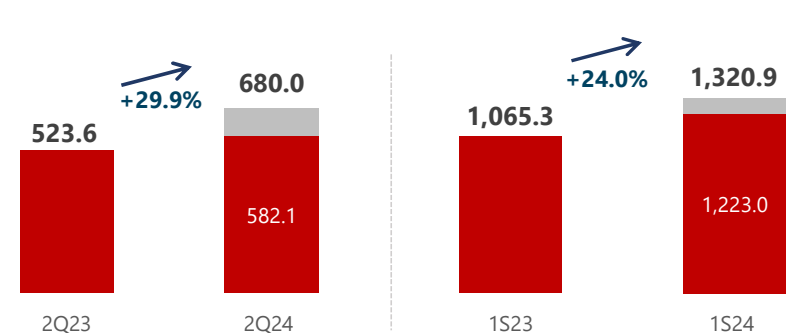
CONTRIBUTES TO THE CONSISTENCY OF CONSOLIDATED RESULTS

2Q24 Consolidated

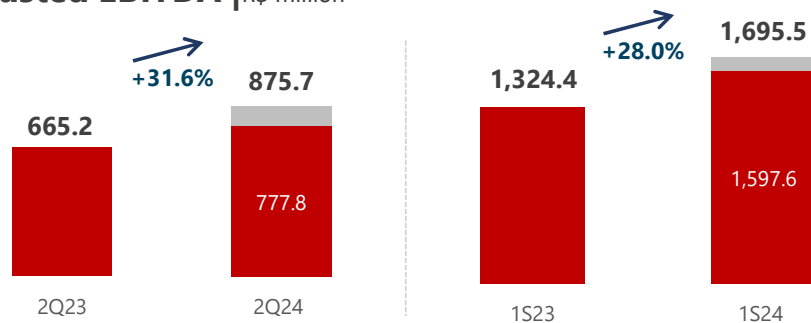
Net Revenue | R\$ million



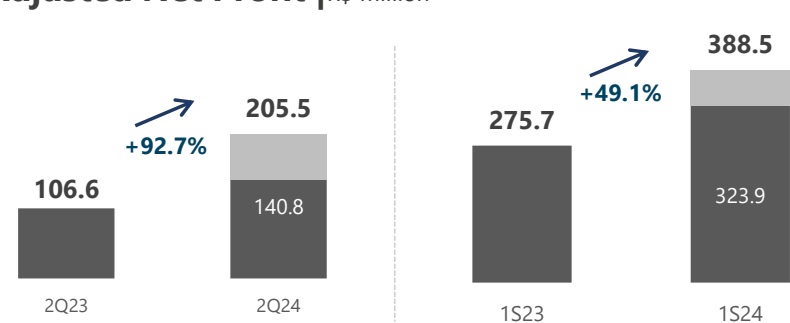
Adjusted EBIT | R\$ million



Adjusted EBITDA | R\$ million



Adjusted Net Profit | R\$ million

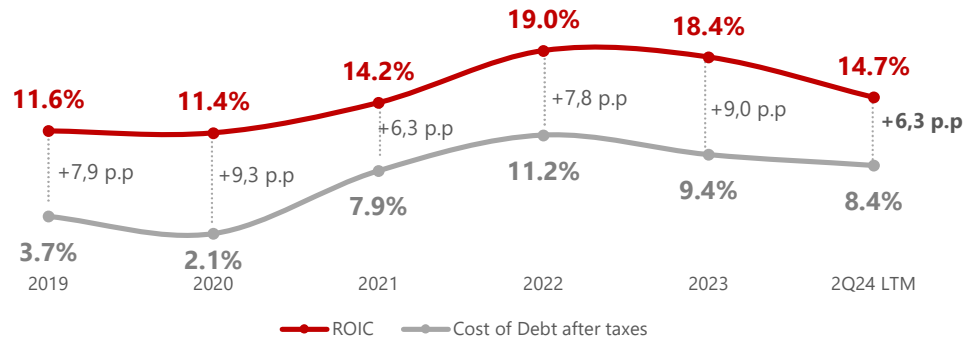


■ Non-recurring items (see slide 3)

TRACK RECORD OF RENTAL OPERATING PROFIT CONTRIBUTES TO CONSISTENT ROIC SPREAD LEVEL

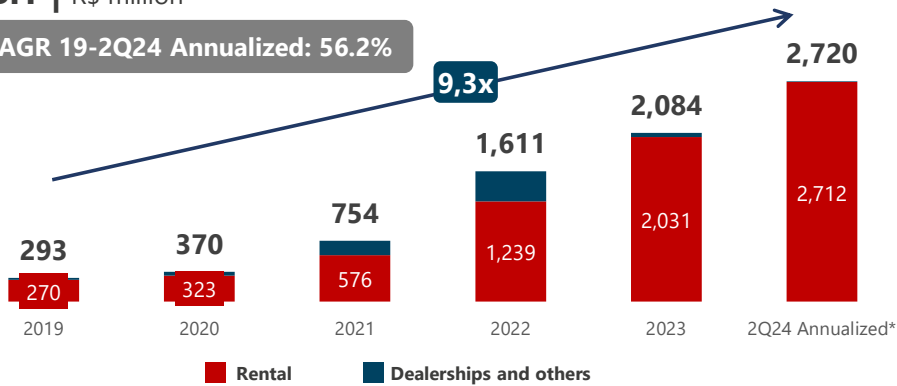
2Q24 Consolidated

ROIC | %



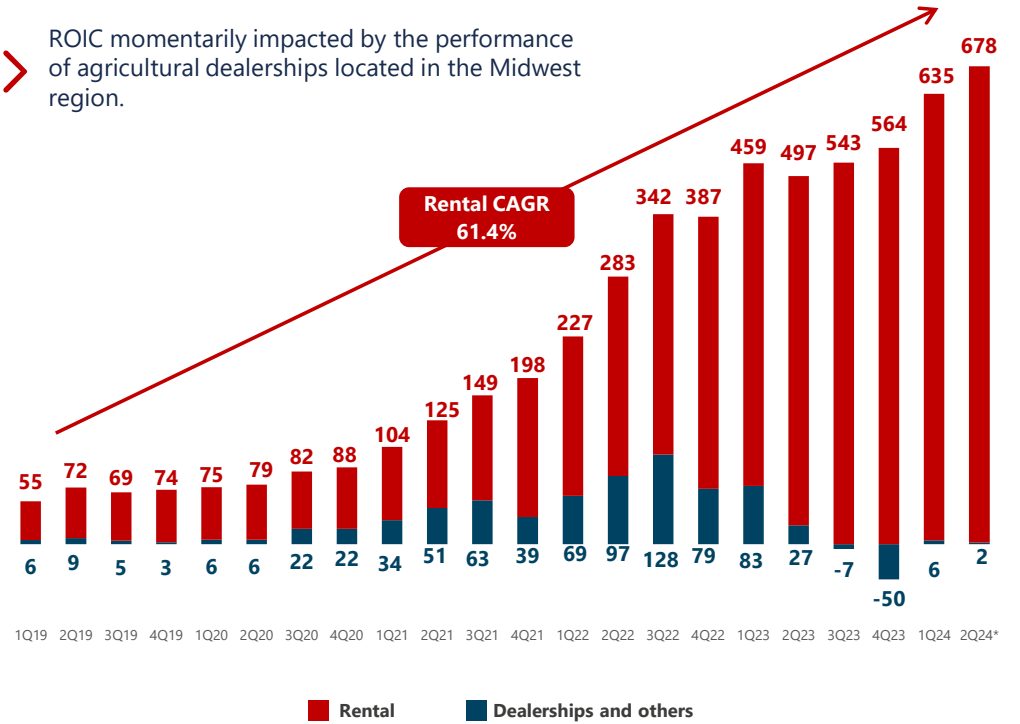
EBIT | R\$ million

CAGR 19-2Q24 Annualized: 56.2%



EBIT by segment | R\$ million

- > Consistent rental EBIT ensures predictability in results and returns.
- > ROIC momentarily impacted by the performance of agricultural dealerships located in the Midwest region.



LTM 2Q24 ROIC: Excludes the effect of the appropriation of the ICMS subsidy for years prior to 2023 made in 4Q23. Excluding the full effect of the subsidy, LTM 2Q24 ROIC was 13.9%;
 * Annualized 2Q24 considers 2Q24 EBIT multiplied by 4. Excludes extraordinary and non-recurring items.



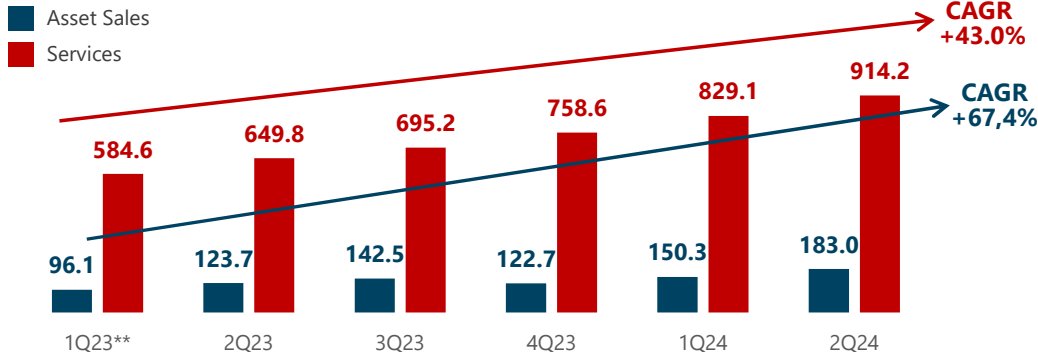
RENTAL 2024

CONSISTENT PROGRESS IN RENTAL RESULTS

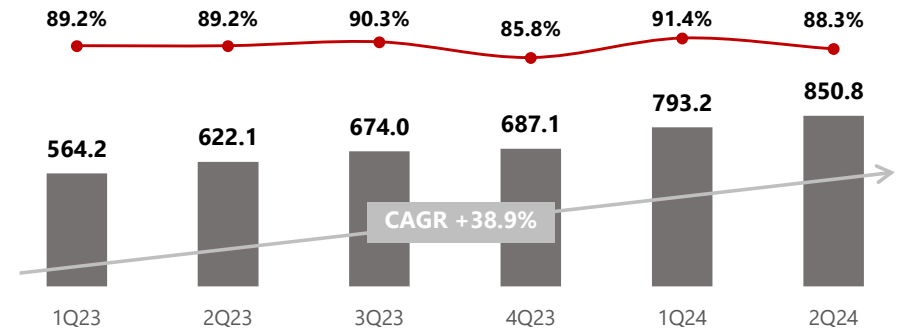
SUPPORTS PREDICTABILITY FOR THE RESULTS

Rental 2Q24

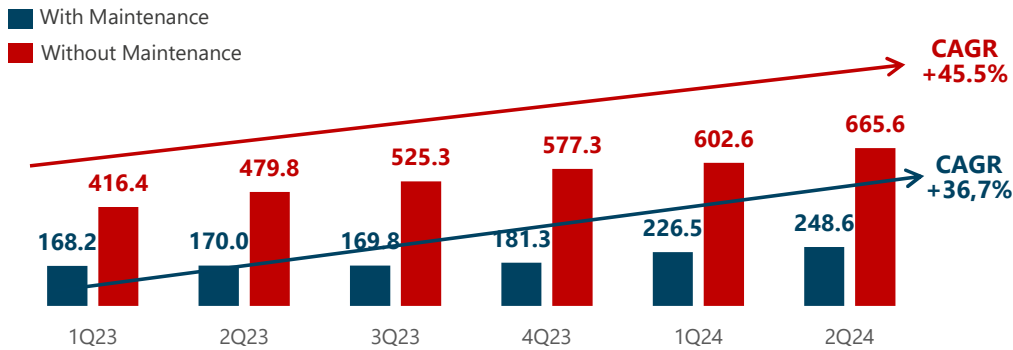
Total Net Revenue | R\$ million



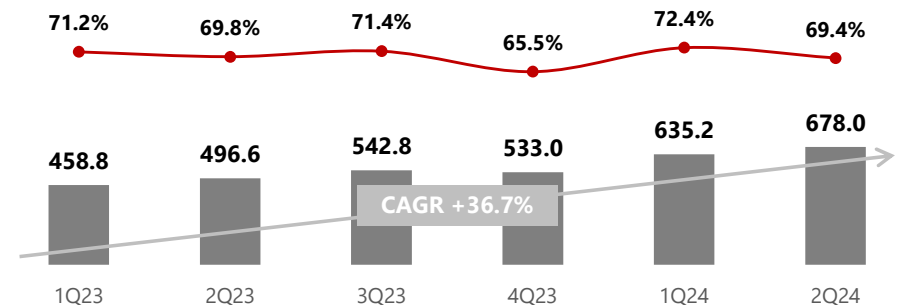
Adjusted EBITDA* | R\$ million



Net Revenue from Services | R\$ million



Adjusted EBIT* | R\$ million



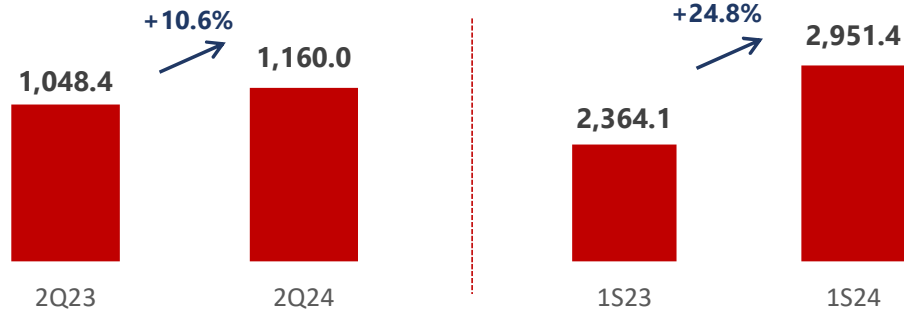
*Excludes extraordinary and non-recurring items.
**Excludes the non-recurring sale of assets in 1Q23.

RECORD IN ASSET DEPLOYMENT IN THE SEMESTER

REINFORCES THE GREAT COMMERCIAL OPPORTUNITIES

Rental 2Q24

Deployed CAPEX | R\$ million

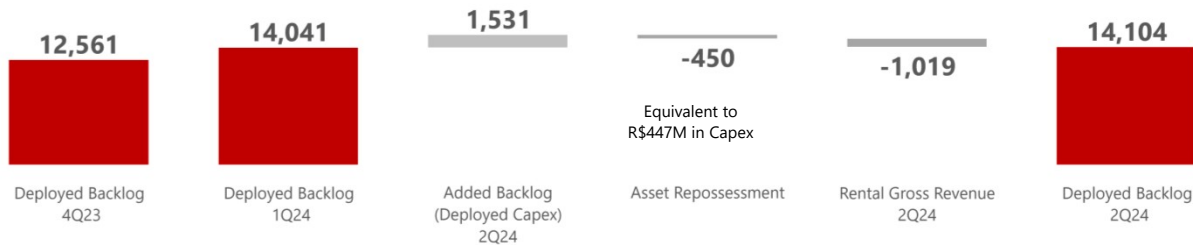


R\$ 1.2 bn deployed CAPEX in 2Q24:

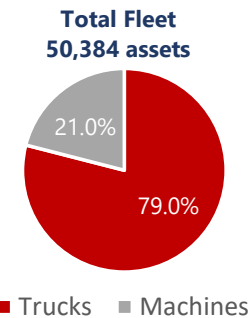
- R\$ 1.090 bn new assets
- R\$ 70 million redeployment

Evolution of deployed backlog

R\$ million



% Rented fleet vs. total fleet



89.8% Rented fleet*

* The rented fleet includes assets in operation with our clients and in the process of being deployed.

SEMPRE NOVO

SMART SOLUTION FOR OUR CUSTOMERS AND A GOOD OPPORTUNITY FOR NEW PROFITABLE CONTRACTS



> What is it?

Used assets (Euro5) with low mileage and available for rental or sale.

> Advantages of SEMPRE NOVO assets



Low mileage



Variety of makes and models, applicable to several industries



Euro5 Fleet



Registered vehicles with current documentation



Warranty



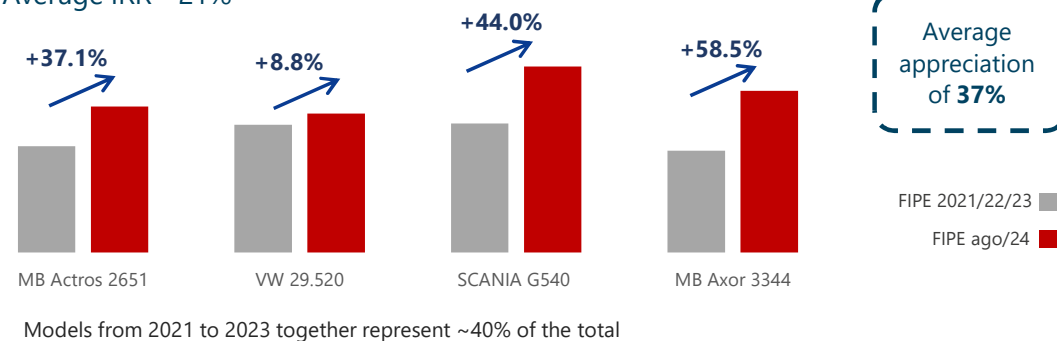
Immediate delivery

> Applicability sectors

Food, Chemical, Fuel, Long-distance transport, Shippers and Agribusiness.

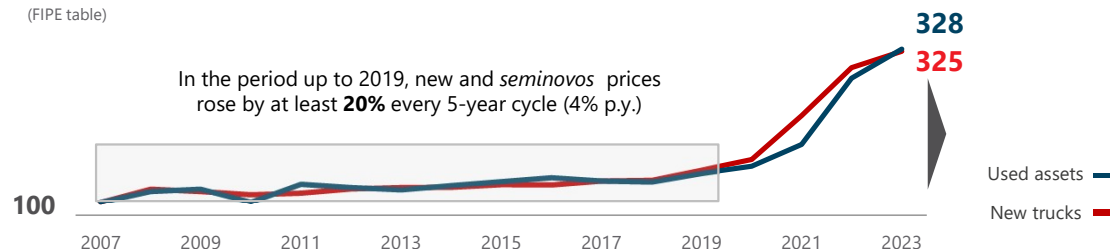
> Opportunities

Contracted Capex 2Q24: **+R\$39M**
Average IRR ~21%



> Strong correlation between the price of new truck and seminovos

(FIPE table)



In line with our strategy and unique scale, the second cycle of liquid asset leasing, which has appreciated in recent years, has the potential to generate new contracts with attractive profitability.

PACE OF CONTRACTED CAPEX

UNDERPINS CONTINUED GROWTH WITH FOCUS ON PROFITABILITY

Rental 2Q24

Negotiated contracts in 2Q24

Indicators (R\$ million)	2Q24	
Contracted CAPEX ⁽²⁾	1.271,1	> 2.56% average yield of new contracts in 2Q24.
Monthly Billing	32,5	> 12p.p.(1) average IRR Spread of the contracts signed.
Average Billing Time (months)	49,3	

(1) IRR - cost of debt after tax at the end of 2Q24

(2) Part of the contracted Capex has already been deployed in the period.

Sector profile of negotiated contracts in 2Q24



Gross fixed assets that generate revenue | R\$ million

(R\$ million)	2Q23	3Q23	4Q23	1Q24	2Q24
Gross Fixed Assets Vehicles and Machinery (IS Holding)	13,142	13,274	13,947	15,350	16,105
% Fixed assets w/o contribution to revenues in the quarter*	21.6%	14.1%	11.6%	15.4%	14.5%
% Gross assets for rental generating revenue	78.4%	85.9%	88.4%	84.6%	85.5%

* Includes new and used assets available for rental, assets under deployment and rented assets that did not generate revenue specifically in Q1.





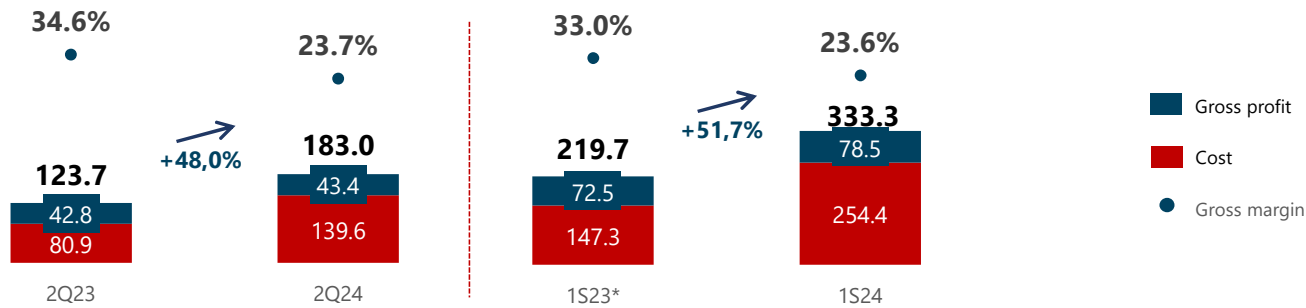
ASSET SALES 2024

ASSET SALES PERFORMANCE

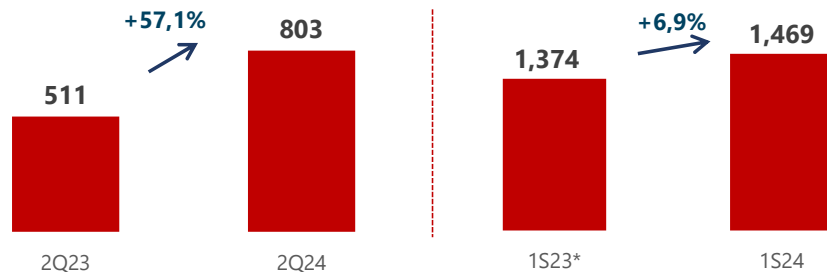
INDICATES OUR ABILITY TO PURCHASE QUALITY AND HIGHLY LIQUID ASSETS ON FAVORABLE TERMS

Asset Sales 2Q24

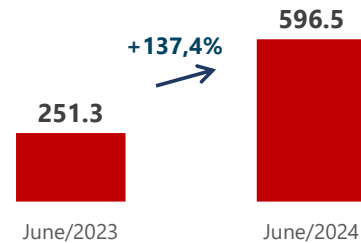
Net Revenue, Net Profit (R\$ millions) and Gross Margin (%)



Assets Sold |



Inventory | R\$ millions



> Increase in inventory reflects the greater volume of assets repossessed.

* Excludes non-recurring asset sales in 1Q23.



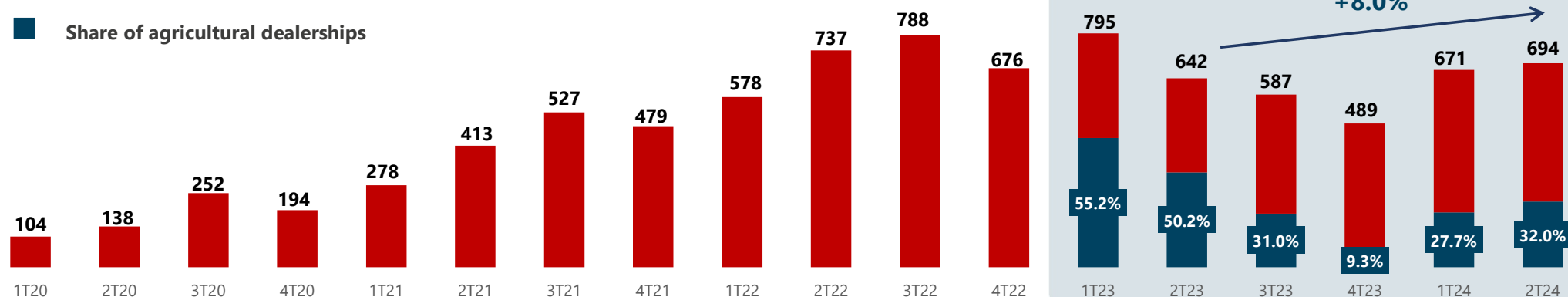
DEALERSHIPS 2024

FOCUS ON SAVINGS AND RETURN TO PROFITABILITY AS RESULTS REMAIN UNSATISFACTORY

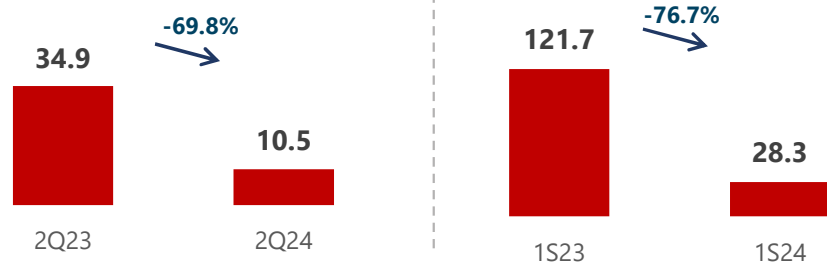
Dealerships 2Q24

Net Revenue | R\$ millions

■ Share of agricultural dealerships



Adjusted EBITDA | R\$ millions



- > Trucks and construction line (yellow line) goods having normal performance and contributing positively to the segment's results.
- > Agribusiness: given the downward cycle with no signs of recovery, we remain focused on reducing inventories, reducing expenses and personnel, and improving working capital.

* Excludes extraordinary and non-recurring items

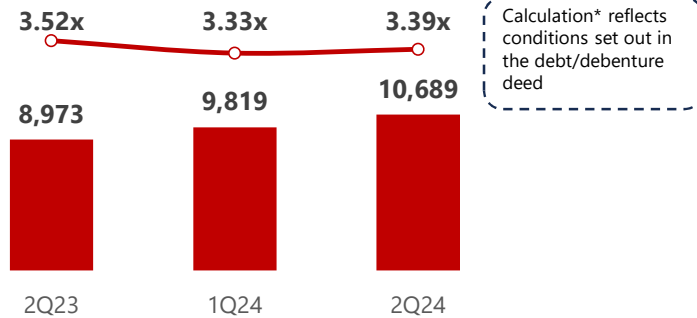


FINANCIAL INFORMATION 2Q24

FOCUS ON OPTIMIZING WORKING CAPITAL AND DELEVERAGING

Financial Mgmt. – VAMOS Consolidated

Net Debt and Leverage | R\$ million



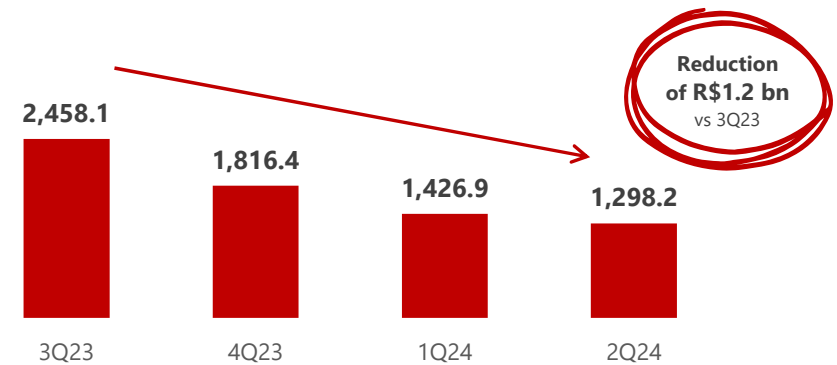
Loans and Financing (R\$ millions)	2Q23	1Q24	2Q24	Var% Q/Q	Var% Y/Y
Gross Debt	10,334.5	12,277.6	12,787.4	4.2%	23.7%
Cash and investments	1,361.8	2,458.9	2,098.2	-14.7%	54.1%
Net Debt	8,972.7	9,818.7	10,689.2	8.9%	19.1%

Leverage Indicators	2Q23	1Q24	2Q24	Covenants
Net Debt/ EBITDA	3.52x	3.33x	3.39x	Max. 3.75x

- * Definition for calculating leverage for covenant purposes:
- Net debt: includes debt-related derivative assets and liabilities (MTM)
 - EBITDA LTM: includes the EBITDA LTM of the acquired companies and excludes the effects of impairment of assets that occurred in the last twelve months, related to the extraordinary effects of this quarter and the impairment of recurring UDM accounts receivable (PDD), as set out in the deed of our debentures.

Working Capital | R\$ million

(Includes: Accounts Receivable, Inventory, Assets Held for Sale, Suppliers, Floor Plan and Suppliers financing)



> Focus on reducing inventory lines and accounts receivable from dealerships throughout the year.

> Increase in the supplier line, with longer payment terms and favorable commercial conditions.

FINANCIAL MANAGEMENT ALIGNED WITH THE INVESTMENTS MADE, PRESERVING PROFITABILITY

Indebtedness and financial management profile



Current cash position covers gross debt **until mid-2026**



Available revolving lines: **R\$639 million**
11th issue of debentures: **R\$1,050 billion** (July/24)

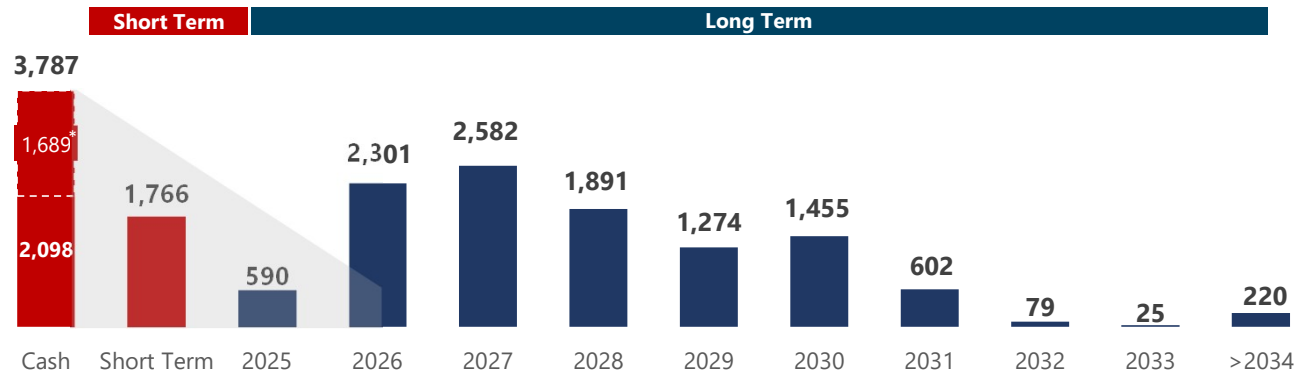


Average net debt maturity of **4.5 years**

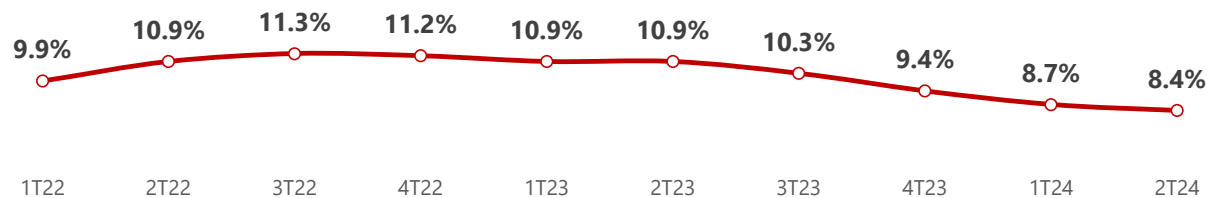


'AAA(bra)' by **FitchRatings**
'brAA+' by **S&P Global**

Gross debt maturity schedule | R\$ million



Cost of debt after tax (p.a.) – CDI end of period



*Includes the amount of repo lines available and funding from the 11th issue of debentures with settlement in July/2024.



TAKEAWAY MESSAGES



Rental

- > **R\$ 1.3bn of Contracted Investments:** healthy and consistent demand with preserved profitability.
- > **R\$ 1.2bn of Deployed Capex:** consistent pace ensuring good asset turnover.
- > **89.8% of fleet rented (85.5% of fixed assets generating revenue):** reflects returns in the period and the opportunity for a new rental cycle.



SEMPRE NOVO

- > **Euro 5 assets with low mileage and warranty available for rental or sale.**
- > **Growth in used-vehicle sales with increased outreach of sales channels** through strategic partners who expand their product portfolio to customers, generating additional revenue. A "win/win" relationship for VAMOS, partners and customers.



DEALERSHIPS

- > Trucks and heavy equipment in line with normalized scenario.
- > Agribusiness: focus on reducing inventories, cutting expenses and staff and improving working capital.





GRUPO
VAMOS[®]

Thank you.

Investor Relations

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

UMA EMPRESA DO GRUPO

